UNIVERSITÄT POTSDAM

WIRTSCHAFTS- UND SOZIALWISSENSCHAFTLICHE FAKULTÄT

VOLKSWIRTSCHAFTLICHE DISKUSSIONSBEITRÄGE

Kathrin Isele

FUSIONSKONTROLLE IM STANDORTWETTBEWERB

Diskussionsbeitrag Nr. 51

Potsdam 2003

Diskussionsbeitrag Nr. 51

Isele, Kathrin

Fusionskontrolle im Standortwettbewerb

Potsdam 2003

Dipl.-Vw. Kathrin Isele

Universität Potsdam
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät
Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre,
insbesondere Wirtschaftspolitik
Prof. Dr. Norbert Eickhof

Postfach 90 03 27
D-14439 Potsdam

Tel.: (0331) 977-3258
Fax: (0331) 977-3401

INHALTSVERZEICHNIS

1 EINLEITUNG **1**

2 STANDORTWETTBEWERB UND RACE-TO-THE-BOTTOM **3**

2.1 THEORIE DES STANDORTWETTBEWERBS 3
2.2 PROZESS DES RACE-TO-THE-BOTTOM 4
2.3 MODELLTHEORETISCHE FUNDIERUNG DES RACE-TO-THE-BOTTOM 5

3 FUSIONSKONTROLLE ALS STANDORTFAKTOR **7**

3.1 HARMONIE- VERSUS KONFLIKTTHESE 7
3.2 PREISLICHE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT 8
3.2.1 Horizontale Effizienzstrategie *8*
3.2.2 Vertikale Effizienzstrategie *9*
3.3 NICHT-PREISLICHE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT 10
3.4 TECHNOLOGISCHE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT 10
3.5 UNTERNEHMERISCHE ANFORDERUNGEN AN EINE FUSIONSKONTROLLE 12

4 INSTRUMENTALISIERUNG DER FUSIONSKONTROLLE IM STANDORTWETTBEWERB **14**

4.1 DIE DEUTSCHE MINISTERERLAUBNIS 14
4.2 RACE-TO-THE-BOTTOM IM RAHMEN DER DEUTSCHEN MINISTERERLAUBNIS? 15
4.3 RESTRIKTIVE HANDHABUNG DER DEUTSCHEN MINISTERERLAUBNIS 16
4.4 DAS KRITERIUM DER INTERNATIONALEN WETTBEWERBSFÄHIGKEIT IN DER DEUTSCHEN MINISTERERLAUBNIS 19

5 FAZIT **21**

LITERATURVERZEICHNIS **22**

1 Einleitung

Vor dem Hintergrund des verschärften Wettbewerbs auf globalisierten Märkten sehen sich viele international tätige Unternehmen zur Sicherung und Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu umfassenden Restrukturierungsprozessen gezwungen. Dies hat in den letzten Jahrzehnten zu einer ständig wachsenden Anzahl an Unternehmenszusammenschlüssen, auch grenzüberschreitender Art, geführt.[1]

Diese Entwicklung ist aus wettbewerbspolitischer Sicht mit bestimmten Problemen verbunden. Zunächst kann die Prüfung eines Zusammenschlussvorhabens aufgrund der Tatsache, dass sie nicht nur von einer Wettbewerbsbehörde, sondern gemäß des Auswirkungsprinzips von mehreren Behörden durchgeführt wird, in unterschiedlichen nationalen Entscheidungen und gegebenenfalls internationalen Konflikten münden.[2] Die Divergenzen können ihren Ursprung in verschiedenen wettbewerbspolitischen Traditionen und Philosophien, aber auch in nationalen Interessenasymmetrien haben. In jüngster Vergangenheit war dies bei der Prüfung der Fusion General Electric/Honeywell der Fall, deren unterschiedliche Beurteilung durch US-amerikanische und europäische Wettbewerbsbehörden, aufgrund unterschiedlicher Interessenlagen, zu beträchtlichem transatlantischen Unmut geführt hat.[3]

Ferner wird ein *Race-to-the-bottom* - für die Bereiche der Steuer-, Umwelt- oder Sozialpolitik zwischen Globalisierungsgegnern und -befürwortern heiß diskutiert - auch im Bereich der Fusionskontrolle für ein realistisches Szenario gehalten. Kommt die Fusionskontrolle im Standortwettbewerb auf den Prüfstand, werde sie nur noch an den Interessen der mobilen Faktoren ausgerichtet, auf Kosten der immobilen Faktoren. Das Absenken fusionskontrollrechtlicher Standards bis hin zu einer generellen Abschaffung der Fusionskontrolle drohe:

„… an equilibrium where all countries retain their antitrust laws does not exist, since abolishing the law makes it possible for a single country to establish a cartel that sucessfully ap-

[1] Der Wert der Unternehmenszusammenschlüsse hat in den letzten zwei Jahrzehnten weltweit um durchschnittlich 42 % pro Jahr zugenommen: Die grenzüberschreitenden Zusammenschlüsse sind, mit etwa einem Viertel am Wert der gesamten Unternehmenszusammenschlüsse, von $ 75 Billionen (1987) auf $ 720 Billionen (1999) gestiegen, vgl. UNCTAD (2000), S. 106.

[2] Etwa 90 Staaten haben inzwischen ein Wettbewerbsrecht, und in etwa 60 Ländern wird eine Anmeldung von Fusionen vor dem Vollzug verlangt. Teilweise werden Anmeldungen auch verlangt, wenn der Zusammenschluss in dem betreffenden Land überhaupt keine oder nur unwesentliche Marktauswirkungen hat, vgl. Sedemund (2002), S. 109.

[3] Vgl. Jennen (2001).

propriates foreign business profits. Instead of such an equilibrium a deregulation race is likely to emerge in which all but the last country repeal their antitrust laws.“[4]

Ziel dieses Aufsatzes ist es, theoretisch und empirisch zu untersuchen, ob tatsächlich von einem Race-to-the-bottom bei der Fusionskontrolle auszugehen ist. Die Vorgehensweise ist folgende: Nach einer Erläuterung der Ideen des Standortwettbewerbs und des Race-to-the-bottom wird gefragt, ob Unternehmen generell ein Interesse an der Absenkung fusionskontrollrechtlicher Standards haben können. Nur in diesem Fall ist nämlich davon auszugehen, dass im Standortwettbewerb konkurrierende Staaten überhaupt in ein Race-to-the-bottom eintreten. Es wird gezeigt, dass sowohl gute Gründe für als auch gegen eine unternehmerische Nachfrage nach niedrigen Standards sprechen, weshalb kein eindeutiger Anreiz für die Staaten zu einem Race-to-the-bottom abgeleitet werden kann. Im nächsten Schritt wird die Entwicklung der Fusionskontrolle im Standortwettbewerb am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland analysiert. Es wird untersucht, ob sich Anzeichen für ein Race-to-the-bottom finden lassen, wobei der Analyse der deutschen Ministererlaubnis eine besondere Rolle zukommt.

[4] H.-W. Sinn (1999), S. 2.

2 Standortwettbewerb und Race-to-the-bottom

2.1 Theorie des Standortwettbewerbs

Die Theorie des Standortwettbewerbs[5] basiert auf der Annahme, dass Staaten grundsätzlich großes Interesse an der Ansiedlung mobiler Produktionsfaktoren haben, da sie sich hiervon positive Effekte auf den Arbeitsmarkt und das Steueraufkommen erhoffen.[6] Da sie um den Einfluss der nationalen Wirtschaftspolitik auf die unternehmerische Wettbewerbsfähigkeit wissen, treten sie mit anderen Staaten in Konkurrenz um mobile Faktoren, indem sie ihre gestaltbaren Institutionen, wie das Steuersystem, Umwelt-, Sozial- oder Wettbewerbsordnungen, so verändern, dass die nationale Wirtschaftspolitik für mobile Faktoren möglichst attraktiv wird.[7]

Allerdings findet Standortwettbewerb nicht nur statt, wenn die Produktionsfaktoren mobil sind:[8] Steigt in einem Land die Steuerbelastung, oder werden Gesetze verabschiedet, die negative Effekte auf das Kapital haben, sinkt die internationale Wettbewerbsfähigkeit der ansässigen Unternehmen und es gehen komparative Vorteile des Standorts verloren. Langfristig ist es weniger attraktiv, Kapital im Inland zu akkumulieren. Die inländische Kapitalbildung sinkt und der inländische Kapitalstock schrumpft.[9] Im Standortwettbewerb verändern Staaten somit nicht nur jene Parameter der nationalen Wirtschaftspolitik, die als Faktoren einer Entscheidung über die Ansiedlung mobiler Faktoren gelten, sondern gestalten auch jene Faktoren neu, die sich auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der immobilen Unternehmen auswirken; es besteht eine langfristige Substituierbarkeit von Faktor- und Güterbewegungen im Standortwettbewerb. Dies bedeutet, dass der Ruf nach einer unternehmerfreundlichen Fusionskontrolle nicht nur von den mobilen, sondern auch von den immobilen Unternehmen ausgehen kann.

---

[5] In der Literatur werden auch die Begriffe Wettbewerb der Staaten, interjurisdiktioneller Wettbewerb, Systemwettbewerb und institutioneller Wettbewerb verwendet. Der institutionelle Wettbewerb unterscheidet sich aber insofern vom Standortwettbewerb, als er auch in einer geschlossenen Volkswirtschaft stattfinden kann und lediglich durch die internationale Faktormobilität eine zusätzliche Dimension gewinnt.

[6] Vgl. zur Theorie des Standortwettbewerbs stellvertretend Gerken (1999), Kerber (1998a, 1998b), Kerber/Vanberg (1995), Monopolkommission (1998), Siebert (2000), Siebert/Koop (1990), H.-W. Sinn (1990, 1995, 1997a, 1997b), S. Sinn (1992), Streit (1996) sowie Streit/Kiwit (1999).

[7] Dabei ist zu beachten, dass Standortwettbewerb nicht nur von gestaltbaren Institutionen, sondern auch von nicht politisch beeinflussbaren Faktoren bestimmt wird.

[8] Vgl. Siebert, H. (2000), S. 11 f.

[9] Dieser Effekt wird allerdings durch Abwertung der inländischen Währung abgeschwächt, vgl. ebenda, S. 12.

2.2 Prozess des Race-to-the-bottom

Die Race-to-the-bottom-These ist zunächst Ende der 70er Jahre von *Stewart* für die Umweltgesetzgebung formuliert worden:

„Given the mobility of industry and commerce, any individual state or community may rationally decline unilaterally to adopt high environmental standards that entail costs for industry and obstacles to economic development for fear that the resulting environmental gains will be more than offset by movements of capital to other areas with lower standards."[10]

Die Race-to-the-bottom-These ist dann auf viele Bereiche wirtschaftpolitischen Handelns ausgeweitet worden und stellt sich in verallgemeinerter Form folgendermaßen dar:[11] Im einfachsten Fall haben wir es mit zwei identischen Jurisdiktionen zu tun, die zunächst in allen Bereichen wirtschaftspolitischer Aktivitäten gleiche optimale Standards gesetzt haben. Ihre Entscheidungsträger wissen jedoch, dass die Unternehmen bereit sind, in andere Jurisdiktionen mit niedrigeren Standards abzuwandern, um ihre Kosten zu reduzieren. Dies ist immer dann der Fall, wenn die dadurch einzusparenden Kosten höher als die aufzuwendenden Transaktionskosten sind. Die Jurisdiktionen wissen zudem, dass die Möglichkeit besteht, durch die Ansiedlung von Unternehmen zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen und somit eine Wohlfahrtssteigerung zu erreichen. Staat 1 wird sich nun, um mobile Unternehmen anzuziehen, zumindest in einem Bereich für einen laxeren Standard entscheiden. Daraufhin wandert mobiles Kapital aus Staat 2 in Staat 1 ab. Als Reaktion hierauf wird Staat 2 ebenfalls seine Standards senken, was wieder eine Reaktion von Staat 1 hervorruft etc.

Dieser Prozess der gegenseitigen Anpassung wird solange andauern, bis ein Gleichgewicht erreicht ist, in dem kein Staat mehr einen Anreiz hat, seinen Standard zu verändern. Beide Staaten werden die gleichen laxen Standards geschaffen haben, und in ihrem Staatsgebiet wird sich die gleiche Anzahl an Unternehmen befinden wie vor dem Race-to-the-bottom. Die Wohlfahrt in den einzelnen Jurisdiktionen sowie weltweit ist jedoch gesunken, da die anfangs optimalen Standards auf ein suboptimales Niveau abgesenkt worden sind. Dies ist das Ergebnis einer nicht-kooperativen Interaktion beider Staaten; individuell rationales Verhalten führt zu einem gesamtwirtschaftlich suboptimalen Ergebnis. Das Race-to-the-bottom weist die

[10] Stewart (1977), S. 1212.

Struktur eines Gefangenendilemmas auf. Nur wenn die Staaten eine durchsetzbare Absprache treffen könnten, bestünde die Chance, die Wohlfahrt bei optimalen Standards zu maximieren. Es soll nun kurz auf die modelltheoretischen Grundlagen der Race-to-the-bottom-These eingegangen werden, um anschließend zu einer Bewertung zu kommen.

2.3 Modelltheoretische Fundierung des Race-to-the-bottom

Während bei *Tiebout*[12] der Wettbewerb (um mobile Bürger) zu ausschließlich positiven Ergebnissen führt,[13] hat er bei *MacDougall/Kemp* und *Oates/Schwab* ein Race-to-the-bottom zur Folge:[14] In beiden Modellen konkurrieren Jurisdiktionen bei Immobilität des Faktors Arbeit um den mobilen Faktor Kapital, indem sie die Steuern auf Kapital senken. Bei *Oates/Schwab* können zudem die Umweltstandards gesenkt werden.[15] Erhöht sich der Kapitalstock, erhalten die Bürger aufgrund der gestiegenen Arbeitsproduktivität höhere Einkommen in Form höherer Löhne. Die Jurisdiktionen müssen allerdings die Vorteile der gestiegenen Einkommen gegen die Kosten entgangener Steuereinnahmen abwägen, bei *Oates/Schwab* zusätzlich gegen die geringere Lebensqualität aufgrund gesunkener Umweltstandards. Beide Modelle zeigen, dass die wettbewerblich handelnden Jurisdiktionen einen Kapitalsteuersatz von Null setzen. *Oates/Schwab* leiten zudem einen wettbewerblichen Umweltstandard ab, bei dem die Zahlungsbereitschaft für eine zusätzliche Einheit des Standards mit den damit verbundenen Lohn- und Steuereinbußen übereinstimmt.[16]

---

[11] Vgl. zur folgenden Darstellung Revesz (1992), S. 1213 ff.

[12] Vgl. Tiebout (1956).

[13] Tiebout zeigt, dass die Abwanderung von Bürgern in Jurisdiktionen mit vorteilhafteren Steuer-Leistungs-Paketen zur Offenlegung der individuellen Präferenzen bezüglich der öffentlicher Güter führt: In den einzelnen Jurisdiktionen finden Nachfrager mit homogenen Präferenzen zusammen, und es stimmen die Präferenzen der Bürger und die Quantität und Qualität der bereitgestellten öffentlichen Güter überein. Es ergibt sich eine pareto-effiziente Bereitstellung von öffentlichen Leistungen. Allerdings sind zwei Annahmen besonders problematisch: Die Annahmen vollkommener Mobilität der Bürger und jene, dass Individuen keinen produktiven Aktivitäten nachgehen, sondern von Renteneinkommen leben. Damit wird der zentralen Punkt der Race-to-the-bottom-These wegdefiniert, da konkurrierende Jurisdiktionen gerade wegen des positiven Arbeitsmarkteffekts versuchen, Unternehmen zur Ansiedlung zu bewegen. Vgl. zur Darstellung des Tiebout-Modells Eickhof/Isele (2002), S. 960 f.

[14] Vgl. MacDougall (1960), Kemp (1964) und Oates/Schwab (1988). Modelliert man institutionellen Wettbewerb unter den Bedingungen unvollkommener Konkurrenz, zeigt sich, dass sich ebenso viele Situationen modellieren lassen, die zu Unter- wie zu Überregulierung führen, vgl. zu spieltheoretischen Modellen Markusen/Morey/Olewiler (1995, 1993).

[15] Im Modell von *Oates* und *Schwab* werden Umweltstandards betrachtet.

Die Bewertung des Race-to-the-bottom mag jedoch überraschen: Es ist nämlich nicht wohlfahrtsmindernd, sondern im Gegenteil wohlfahrtsmaximierend. Ein weltweites Wohlfahrtsmaximum wird erreicht, wenn das Kapital so verteilt ist, dass in sämtlichen Ländern die gleiche Grenzproduktivität erzielt wird. Dies ist bei der angenommenen vollkommenen Konkurrenz auf dem Weltmarkt und damit bei einer weltweit einheitlichen Nettoertragsrate nur möglich, wenn die Bruttokapitalerträge überall gleich hoch besteuert werden. Genau hierzu führt der Wettbewerb der Jurisdiktionen, indem er einen Steuersatz von Null bewirkt.

Trotzdem erscheint das Ergebnis nicht wünschenswert, allerdings nicht aufgrund allokativer Ineffizienzen, sondern da die Maximierung des weltweiten Einkommens mit einem Verteilungsproblem verbunden ist: Das optimale Niveau der öffentlichen Güter in den einzelnen Ländern kann nicht mehr über die Besteuerung der Kapitalerträge finanziert werden.[17] Dies bedeutet entweder, dass nur noch ein suboptimales Niveau an öffentlichen Gütern und Leistungen bereitgestellt werden kann oder dass ein weiterhin optimales Niveau öffentlicher Güter von den immobilen Faktoren finanziert werden muss. In beiden Fällen ist die Einkommensverteilung nicht mehr optimal.[18] [19]

Es soll nun analysiert werden, ob, wie eine Übertragung des *Oates/Schwab*-Modells auf die Fusionskontrolle suggeriert, im Standortwettbewerb ein Absenken der fusionskontrollrechtlichen Standards droht. Hierzu wird zunächst gefragt, wie eine von den Unternehmen als positiver Standortfaktor empfundene Fusionskontrolle auszusehen hätte bzw. ob die Unternehmen tatsächlich an einem Absenken der fusionskontrollrechtlichen Standards Interesse haben.

---

[16] Dies gilt nur für reine öffentliche Güter mit Grenzkosten von Null, bei zunehmenden Bereitstellungskosten setzen sie einen positiven Steuersatz, der den Grenzkosten entspricht, vgl. Oates/Schwab (1988), S. 339.

[17] Vgl. H.-W. Sinn (1990), S. 502, H.-W. Sinn (1995), S. 247 ff., H.-W. Sinn (1997a), S. 48 ff. sowie H.-W. Sinn (1997b), S. 26.

[18] Allerdings kann dieses Ergebnis nur dann als Nachteil des Standortwettbewerbs interpretiert werden, wenn alternativ ohne Standortwettbewerb von der Realisierung eines besseren Ergebnisses, nämlich einem optimalen Niveau an öffentlichen Gütern plus einer optimalen Einkommensverteilung, ausgegangen wird. Dieses Ergebnis lässt sich jedoch nur modellieren, wenn man in neoklassischer finanzwissenschaftlicher Tradition von gemeinwohlorientierten Politikern ausgeht. Zur Kritik der neoklassischen Modelle institutionellen Wettbewerbs vgl. Eickhof/Isele (2002), S. 965 ff.

[19] Eine abweichende modelltheoretische Begründung für ein Race-to-the-bottom beim Wettbewerb zwischen Wettbewerbsregeln, jedoch den gleichen Hinweis auf die allokative Vorteilhaftigkeit des Standortwettbewerbs liefert H.-W. Sinn, wenn er schreibt: „The deregulation race results in a chain of Stackelberg leadership positions taken over by national cartels that renders lower profits and higher consumer rents than would have been the case with harmonization of the antitrust laws", H.-W. Sinn (1999), S. 2.

3 Fusionskontrolle als Standortfaktor

3.1 Harmonie- versus Konfliktthese

Ähnlich wie man zur Entkräftung der Race-to-the-bottom-These im Bereich der Steuerpolitik oft behauptet, die Unternehmen hätten gar kein Interesse an einer Nullbesteuerung, da sie grundsätzlich bereit wären, für produktivitätssteigernde Leistungen wie Infrastruktur oder gute Bildungssysteme zu bezahlen, kann man auch für den Bereich der Fusionskontrolle argumentieren: Es ist davon auszugehen, dass die Unternehmen Interesse an einem durch die Fusionskontrolle gewährleisteten intensiven Inlandswettbewerb haben, da sie hiervon auf den Beschaffungsmärkten profitieren. Ferner stärkt eine strenge Zusammenschlusskontrolle die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, da ein intensiver Inlandswettbewerb die Unternehmen zur Steigerung ihrer Effizienz zwingt und sie dadurch Wettbewerbsfähigkeit gegenüber ihren ausländischen Konkurrenten erlangen. Diese Überlegungen münden in der so genannten Harmoniethese, die konstatiert, dass eine strenge Fusionskontrolle als positiver Standortfaktor betrachtet werden kann.[20] Der Harmoniethese entgegengesetzt steht die Konfliktthese, die besagt, dass eine im Vergleich zum Ausland strenge Fusionskontrolle die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen beeinträchtigt, da sie z.B. die Realisierung von Größen- und Verbundvorteilen durch externes Unternehmenswachstum beschränke. Eine strenge Zusammenschlusskontrolle gilt hier als Standortnachteil.[21]

Um zu einer Einschätzung zu kommen, welche der Thesen zutrifft, sollen zunächst die einzelnen Faktoren unternehmerischer Wettbewerbsfähigkeit auf ihre Beeinflussbarkeit durch eine strenge oder laxe Fusionskontrolle untersucht und somit Argumente für die Bestätigung der Harmonie- oder der Konfliktthese gesammelt werden.

[20] Vgl. Porter (1991), S. 680 ff.
[21] Vgl. Hansen (1996), S. 76.

3.2 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Preisliche Wettbewerbsfähigkeit besteht, wenn es einem Unternehmen gelingt, sein Produkt zu einem niedrigeren Preis als die Wettbewerber anzubieten und dabei Gewinne zu erzielen. Diese kann sowohl durch das Verfolgen einer horizontalen als auch einer vertikalen Effizienzstrategie erreicht werden.[22]

3.2.1 Horizontale Effizienzstrategie

Im Rahmen der horizontalen Effizienzstrategie wird versucht, durch die Annäherung an die optimale Betriebs- und Unternehmensgröße technische Effizienz zu erlangen. Die Unternehmen können durch externes Wachstum Größenvorteile auf Betriebsebene erreichen, wenn bei steigender Ausbringungsmenge sinkende langfristige Durchschnittskosten resultieren, wie bei Fixkostendegression oder Lernkurveneffekten.[23] Größenvorteile können auch auf Unternehmensebene auftreten, wenn zwei oder mehr heterogene Güter in einer Unternehmenseinheit kostengünstiger als in mehreren Unternehmenseinheiten hergestellt werden, ursächlich sind möglicherweise Synergien im Forschungs- und Entwicklungsbereich.[24] Die Existenz von Größenvorteilen kann als Argument für eine laxe Fusionskontrolle und somit für die Konfliktthese dienen.

Andererseits ist neben der technischen auch die allokative Effizienz durch die Fusionskontrolle zu beeinflussen. Ein möglichst intensiver Wettbewerb zwingt Unternehmen dazu, im Minimum der langfristigen Durchschnittskosten zu produzieren und die optimale Betriebsgröße zu erreichen und dadurch allokative Effizienz zu gewährleisten. Ferner zwingt intensiver Wettbewerb die Unternehmen auch zur Vermeidung von X-Ineffizienzen. Dies führt dazu, dass die Unternehmen optimal auf den internationalen Wettbewerb vorbereitet werden, und kann als Argument für eine strenge Fusionskontrolle und somit für die Harmoniethese gewertet werden.

---

[22] Vgl. Borrmann et al. (2001), S. 50.
[23] Vgl. zu weiteren Ursachen Fritsch/Wein/Ewers (2001), S. 143 f.
[24] Vgl. zu weiteren Gründen ebenda, S. 151.

Bei der Diskussion des Für und Wider einer strengen Kontrolle horizontaler Fusionen findet man sich somit vor dem Williamsonschen Trade-off zwischen allokativer und technischer Effizienz wieder:[25] Für die Frage, ob die Vorteile der Fusion in Form erhöhter technischer Effizienz mit negativen allokativen Konsequenzen verbunden sind, ist - wie schon von ihm festgestellt - entscheidend, ob Marktmacht entsteht oder nicht. Bei Marktmacht kommt die erhöhte technische Effizienz nur den Produzenten zugute, dagegen sinkt die Konsumentenrente, und es entstehen allokative Ineffizienzen. Es bestätigt sich in diesem Fall die Konfliktthese, d.h., es besteht ein Trade-off zwischen dem Schutz und der Förderung des inländischen Wettbewerbs und der Genehmigung von Fusionen zur Erreichung technischer Effizienz. Wenn allerdings keine ausgeprägten Größen- oder Verbundvorteile existieren und somit keine Marktmacht zu entstehen droht, gilt die Harmoniethese.

3.2.2 Vertikale Effizienzstrategie

Zur Steigerung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit kann neben der horizontalen auch eine vertikale Effizienzstrategie verfolgt werden.[26] Diese besteht darin, Standortunterschiede zwischen verschiedenen Ländern zu nutzen. Unternehmen versuchen somit, im Rahmen von Direktinvestitionen, internationale Produktions- und Vertriebsnetzwerke aufzubauen und somit ihr internationales Standortnetzwerk zu optimieren. Hierbei kann einerseits eine strenge Fusionskontrolle als Standortvorteil empfunden werden, wenn durch einen wirksamen Wettbewerb auf vorgelagerten Märkten - z.B. auf dem Strommarkt - die Produktionsbedingungen günstig beeinflusst werden. Dies würde die Harmoniethese bestätigen.

Andererseits, wenn die Direktinvestitionen nicht als greenfield investment, sondern als Fusion vorgenommen werden, kann eine weniger strenge Fusionskontrolle als Standortvorteil empfunden werden, da die Direktinvestition sonst eventuell gar nicht vorgenommen werden könnte. Zudem kann die Attraktivität einer weniger strengen Fusionskontrolle im Herkunftsland der Direktinvestition zusätzlich gesteigert werden, wenn sich die dortige Wettbewerbsbehörde bei der zuständigen Wettbewerbsbehörde im Empfängerland für eine ebenfalls laxe Handhabung der Fusionskontrolle einsetzt. Da die negativen Wettbewerbswirkungen bei vertikalen Direktinvestitionen eher in dem Empfängerland zu erwarten sind, weil im Herkunftsland durch eine reine Verlagerung der Produktionsaktivitäten keine Marktanteilsveränderung

[25] Vgl. Williamson (1968).
[26] Vgl. UNCTAD (1998), S. 89 ff.

und daher auch keine zusätzliche Marktmacht resultiert, kann diese Einflussmöglichkeit große Bedeutung gewinnen.

Wird dadurch der Schutz des Wettbewerbs im Ausland gefährdet, ist dies jedoch keine Bestätigung der Konfliktthese, denn diese bezieht sich nur auf den Konflikt zwischen dem Schutz und der Förderung des Wettbewerbs und der Genehmigung von Fusionen im Inland. Somit droht kein Race-to-the-bottom, sondern ein negativer externer Effekt. Die vertikale Effizienzstrategie stützt somit eher die Harmoniethese.

3.3 Nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit besteht, wenn ein Unternehmen seine Produkte zu einem höheren Preis als die Konkurrenten durchsetzt und dabei Gewinne erzielt. Für die Harmoniethese spricht, dass intensiver Wettbewerb wiederum die Unternehmen zwingt, eine möglichst große Vielfalt zu schaffen und qualitative Effizienz, im Sinne einer bestmöglichen Entsprechung der angebotenen Produktqualität und der Nachfragepräferenzen, zu realisieren. Dem steht allerdings ein die Konfliktthese stützendes Argument entgegen: Wenn über Fusionen die technologische Wettbewerbsfähigkeit bzw. die Innovationsfähigkeit von Unternehmen gestärkt wird, kann sich dies auch in Form größerer Produktvielfalt auswirken und damit die Konfliktthese für die nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit stützen. Hier gilt wieder das für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit Gesagte; erst wenn Marktmacht entsteht, taucht der Konflikt zwischen dem Schutz des Wettbewerbs und der Erlangung von Effizienz auf und wird die Konfliktthese bestätigt.

3.4 Technologische Wettbewerbsfähigkeit

Von technologischer Wettbewerbsfähigkeit spricht man, wenn ein Unternehmen seine in der Vergangenheit erwirtschafteten Gewinne möglichst effizient zur Entwicklung neuer Produkte und Verfahren einsetzt und dabei Gewinne erzielt. Sie schlagen sich in Kostensenkungen oder

neuen Produktvarianten nieder und erhöhen wiederum die preisliche und nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.

Für die Harmoniethese spricht, dass intensiver Wettbewerb die Unternehmen zwingt, Produkt- und Verfahrensinnovationen zu tätigen und damit innovatorische bzw. dynamische Effizienz zu realisieren. Jedoch gibt es auch wieder Argumente, die für die Konfliktthese sprechen: Technischer Fortschritt kann in beträchtlichem Umfang finanzielle und personelle Ressourcen erforderlich machen und mit beträchtlichen Risiken verbunden sein, weshalb größere Unternehmen und folglich weniger Marktteilnehmer erforderlich sein können. Weniger intensiver Wettbewerb begrenzt somit zwar die Innovationsneigung von Unternehmen, fördert aber deren Innovationsfähigkeit. Die Frage, ob die Unternehmensgröße bzw. die relative Marktmacht tatsächlich einen positiven Einfluss auf die Innovationsfähigkeit von Unternehmen hat, wurde und wird ausführlich im Rahmen der Neo-Schumpeter-Hypothesen diskutiert, wobei die Empirie bislang kein eindeutiges Ergebnis geliefert hat.[27] Generell gilt jedoch, dass ein Konflikt zwischen dem Schutz und der Förderung des inländischen Wettbewerbs und der Zulassung von Fusionen zur Erlangung dynamischer Effizienz erst dann gilt, wenn Marktmacht entsteht. Dies könnte bei durch Patente oder Lizenzen geschütztem Know-how der Fall sein. Somit ist die Konfliktthese wieder nur eingeschränkt zu stützen.

Es kann zudem wie im Fall der vertikalen Effizienzstrategie auch bei der technologischen Wettbewerbsfähigkeit versucht werden, durch eine geschickte Standortwahl die technologische Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu steigern.[28] Unternehmen können mit Hilfe von Direktinvestitionen Zugang zu Ressourcen erhalten, die zu dem eigenen unternehmensspezifischen Wissen komplementär sind, wie bestimmte Forschungseinrichtungen oder Technologien.[29] Hier gilt mit Einschränkung auch wieder das für die vertikale Effizienzstrategie Gesagte; es kommt zumindest solange zu keinem Konflikt zwischen dem Schutz und der Förderung des Wettbewerbs im Inland und der Zulassung bzw. Unterstützung von Fusionen zur Erlangung von komplementären Wissen, wie mit der Einbindung komplementären Wissens keine Marktanteilsveränderungen im Inland verbunden sind.

[27] Vgl. Eickhof (1992), S. 178 ff. sowie Scherer/Ross (1990), S. 644 ff.
[28] Vgl. Borrmann et al. (2001), S. 50 und UNCTAD (1998), S. 91.

3.5 Unternehmerische Anforderungen an eine Fusionskontrolle

Hat die Analyse der einzelnen Faktoren nun insgesamt eher die Harmonie- oder die Konfliktthese bestätigt? Neben den aufgeführten Gründen, die für die Vorteile eines intensiven Wettbewerbs zur Realisierung technischer, qualitativer und dynamischer Effizienz und somit für die Harmoniethese sprechen, sind einige wichtige Argumente für die Bestätigung der Konfliktthese genannt, aber auch jeweils eingeschränkt worden. Es zeigt sich somit, dass nicht behauptet werden kann, Unternehmen hätten per se ein Interesse an einer laxen Fusionskontrolle oder gar an deren Abschaffung.

Das heißt aber nicht, dass es im Zeitalter der Globalisierung keine Veränderung der unternehmerischen Anforderungen an eine Fusionskontrolle gäbe. So ist es möglich, dass die gestiegene Unternehmensgröße mit einem größeren relevanten Markt einhergeht und deshalb eine weitere Marktabgrenzung nötig werden könnte. Wird bei der Marktabgrenzung im Rahmen der Fusionskontrolle etwas „großzügiger“ mit dem Hinweis auf den größeren, nationale Grenzen überschreitenden relevanten Markt verfahren, handelt es sich somit nicht um ein Race-to-the-bottom, sondern um eine sachgerechte Anpassung der Fusionskontrollpraxis.

Auch ist denkbar, dass Effizienzaspekten bei der Zusammenschlussprüfung ein größeres Gewicht beigemessen wird. Es kann sich hierbei um einen Wandel des wettbewerbspolitischen Leitbildes handeln mit einer stärkeren Betonung der Effizienzvorteile einer Fusion à la Chicago-School.[30] Aus Sicht der Verfechter eines Leitbilds des Schutzes der Institution Wettbewerb kann hierin zwar ein Race-to-the-bottom gesehen werden, dies ist jedoch eine Frage unterschiedlicher wettbewerbspolitischer Philosophien. Die Aussage, dass eine stärker an Effizienzvorteilen orientierte Wettbewerbspolitik, wie z.B. die US-amerikanische, per se „schlechter“ ist als eine eher am Schutz des Wettbewerbes ausgerichtete, wie z. B. die deutsche, ist sehr problematisch.

Es kann jedoch durchaus unternehmerisches Interesse an einer großzügigeren Handhabung der Fusionskontrolle geben. Allerdings wir hierbei, wegen der geschilderten Argumente für die Harmoniethese, weniger ein allgemeines Absenken der fusionskontrollrechtlichen Stan-

---

[29] Vgl. Borrmann et al. (2001), S. 55.

dards als eine Ausnahmeregelung im individuellen Fall gefordert werden. Es kann verlangt werden, auch Fusionen zu genehmigen, die zur Monopolisierung von Märkten führen. Ein solches Ansinnen wird vor allem damit begründet werden, dass ein „Global Player“ herangezüchtet werden muss und die Vorteile einer solchen internationalen Marktstellung die Nachteile für die immobilen Faktoren im Inland aufwiegen.

Hier tritt ein Konflikt zwischen den Interessen mobiler Faktoren an der Gewährung solcher Marktstrukturen und den Interessen der Konsumenten sowie anderer Produzenten an deren Verhinderung auf. Findet eine Vermachtung inländischer Märkte aufgrund einer ausschließlich an den Interessen mobiler Faktoren ausgerichteten Fusionskontrolle statt, handelt es sich um ein Race-to-the-bottom. Falls marktbeherrschende Stellungen auf ausländischen Märkten durch die Genehmigung von Fusionen im Inland geschaffen werden, entstehen hingegen externe Effekte. Es soll nun am Beispiel der deutschen Fusionskontrollpraxis untersucht werden, ob sich eine verstärkte Instrumentalisierung der Fusionskontrolle im Interesse mobiler Faktoren - und zulasten immobiler Faktoren - beobachten lässt und somit auf ein Race-to-the-bottom in der deutschen Zusammenschlusskontrolle geschlossen werden kann.

[30] Vgl. zum wettbewerbspolitischen Leitbild der Chicago-School Schmidt/Rittaler (1986).

4 Instrumentalisierung der Fusionskontrolle im Standortwettbewerb

4.1 Die deutsche Ministererlaubnis

In Deutschland, wo eine präventive Fusionskontrolle die Entstehung und Verstärkung marktbeherrschender Stellungen verhindern soll, besteht die Möglichkeit, im Rahmen der so genannten Ministererlaubnis eine Fusion auch dann zu genehmigen, wenn eine marktbeherrschende Stellung begründet oder ausgebaut wird: Gemäß § 42 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) kann der Bundeswirtschaftsminister auf Antrag der beteiligten Unternehmen die Erlaubnis für ein Zusammenschlussvorhaben erteilen,

„... wenn im Einzelfall die Wettbewerbsbeschränkung von gesamtwirtschaftlichen Vorteilen des Zusammenschlusses aufgewogen wird oder der Zusammenschluss durch ein überragendes Interesse der Allgemeinheit gerechtfertigt ist. Hierbei ist auch die Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Unternehmen auf Märkten außerhalb des Geltungsbereichs dieses Gesetzes zu berücksichtigen. Die Erlaubnis darf nur erteilt werden, wenn durch das Ausmaß der Wettbewerbsbeschränkung die marktwirtschaftliche Ordnung nicht gefährdet wird.“ [31]

Der Antrag auf Ministererlaubnis kann gestellt werden, wenn zuvor das Bundeskartellamt (BKartA) den Zusammenschluss aufgrund der Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung untersagt hat.[32] Bevor der Bundeswirtschaftsminister eine Entscheidung treffen kann, muss er zudem eine Stellungnahme der Monopolkommission einholen.[33]

Was ist unter einem gesamtwirtschaftlichen Vorteil und dem Interesse der Allgemeinheit zu verstehen? Gesamtwirtschaftliche Vorteile werden in der Regel aus den Zielen der staatlichen Wirtschaftspolitik abgeleitet. Sie liegen vor, wenn die aus einem Zusammenschluss entstehenden einzelwirtschaftlichen Ersparnisse nicht nur bei den beteiligten Unternehmen, sondern auch bei anderen Wirtschaftssubjekten zu ökonomischen Verbesserungen führen. Hierbei kommt der Wettbewerbsfähigkeit auf Auslandsmärkten eine Sonderstellung zu: Auch wenn

[31] § 42 Abs. 1 Satz 2 und 3 GWB.
[32] S. § 42 Abs. 1 Satz 1 GWB. Der Bundeswirtschaftsminister ist bei seiner Untersuchung an die tatsächlichen und rechtlichen Feststellungen des BKartA hinsichtlich der vorgenommenen Marktabgrenzung und der Marktbeherrschung gebunden, auch wenn er diese für unrichtig hält, vgl. Immenga/Mestmäcker (1992), Rn. 318.
[33] S. § 42 Abs. 4 Satz 2 GWB.

die Kostenersparnisse nur einzelwirtschaftlicher Art sind, werden sie, falls mit ihnen eine Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit verbunden ist, als gesamtwirtschaftlicher Vorteil anerkannt.[34] Bei der Feststellung eines überragenden Interesses der Allgemeinheit werden hingegen nicht-ökonomische Gemeinwohlüberlegungen, wie beispielsweise militär-, sozial- oder gesundheitspolitische Gründe, herangezogen.[35]

4.2 Race-to-the-bottom im Rahmen der deutschen Ministererlaubnis?

Ist die Ministererlaubnis in Deutschland seit ihrer Einführung im Jahre 1973 in einem Umfang wahrgenommen worden, der auf eine Verwässerung des Schutzes des Wettbewerbs und somit ein Race-to-the-bottom schließen lässt?

Seit der Einführung der Fusionskontrolle gab es 17 Anträge auf Erteilung einer Ministererlaubnis. Davon wurde in fünf Fällen der Antrag zurückgenommen, in fünf Fällen die Erlaubnis abgelehnt und in nur sieben Fällen - unter Auflagen - eine Erlaubnis erteilt.[36] Es lässt sich bei der sehr geringen Anzahl von nur sieben durch eine Ministererlaubnis genehmigten Fusionen im Laufe von fast dreißig Jahren sicherlich nicht von einem Race-to-the-bottom sprechen.[37] Zudem hat die Anzahl der pro Jahrzehnt erteilten Erlaubnisse deutlich abgenommen; in den Jahren 1973-1980 waren es noch vier, in den Jahren 1981-1990 nur noch zwei und in den Jahren 1991-2002 gerade noch eine Erlaubnis. Dabei wurde viermal von den Empfehlungen der Monopolkommission abgewichen; allerdings ist auch hier eine klar abnehmende Tendenz zu konstatieren.[38]

Es kann aufgrund der bisherigen Praxis der Ministererlaubnis somit nicht von einer Instrumentalisierung der Fusionskontrolle im Interesse mobiler Faktoren zulasten des inländischen

---

[34] Vgl. Immenga/Mestmäcker (1992), Rn. 316.

[35] Vgl. Quack (1993), Tz. 131. Das privatwirtschaftliche und das öffentliche Interesse müssen partielle Übereinstimmungen aufweisen und von gewissem Gewicht sein, vgl. Immenga/Mestmäcker (1992), Rn. 298.

[36] Vgl. BMWI (2002a).

[37] Es handelt sich um die Fälle VEBA/Gelsenberg, vgl. BMWI (1974), Babcock/Artos, vgl. BMWI (1976), Thyssen/Hüller-Hille, vgl. BMWI (1977), BP/VEBA, vgl. BMWI (1979), IBH/Wibau, vgl. BMWI (1981), Daimler-Benz/MBB, vgl. BMWI (1989) und E.ON/Ruhrgas, vgl. BMWI (2002b), wobei das letzte Verfahren noch nicht abgeschlossen ist.

[38] Es handelt sich um die Fälle VEBA/Gelsenberg, vgl. BMWI (1974), Babcock/Artos, vgl. BMWI (1976), BP/VEBA, vgl. BMWI (1979) und E.ON/Ruhrgas, vgl. BMWI (2002).

Wettbewerbs gesprochen werden. Warum kommt es nicht zu einer stärkeren Instrumentalisierung der Fusionskontrolle im Interesse der „Global Player“? Oder: Lässt sich diese Entwicklung (noch) nicht an der Anzahl der Ministererlaubnisse ablesen?

4.3 Restriktive Handhabung der deutschen Ministererlaubnis

Zunächst ist die Wettbewerbspolitik, und speziell die Fusionskontrolle, in Deutschland traditionell weitgehend unabhängig von politischer Einflussnahme. Die Entscheidungen des Bundeskartellamtes fußen ausschließlich auf einer Analyse der wettbewerblichen Auswirkungen von Fusionen. In dieser Tradition steht auch die restriktive Gestaltung der Ministererlaubnis: Der Gesetzgeber hat sie zwar als Generalklausel konstruiert und die Rechtsbegriffe gesamtwirtschaftlicher Vorteil und überragendes Interesse der Allgemeinheit sehr unbestimmt gehalten,[39] dafür muss jedoch in jedem konkreten Einzellfall geprüft werden, ob die vorgetragenen Gemeinwohlvorteile nachweislich vorhanden, quantitativ erheblich, dem Zusammenschluss kausal zuzuordnen und nur durch den Zusammenschluss erreichbar sind.[40] Die Anforderungen an die Argumente zur Erteilung einer Ministererlaubnis sind somit sehr hoch.

Die geringe quantitative Relevanz der Ministererlaubnis kann auch daher rühren, dass das mit dem Standortwettbewerb verfolgte Ziel, mobiles Kapital wegen des positiven Arbeitsmarkteffekts zur Ansiedlung zu bewegen, durch eine großzügige Genehmigung von Fusionen konterkariert würde. So wird auch das Argument der Arbeitsplatzsicherung grundsätzlich als Gemeinwohlvorteil anerkannt,[41] bei der Erteilung der Ministererlaubnis jedoch sehr kritisch beurteilt: Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive sei gleichgültig, ob der Stellenabbau zunächst bei den am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen ansetze oder bei den relativ schwächer gewordenen Konkurrenten, und der Erhalt von Arbeitsplätzen in einem bestimmten Unternehmen könne nicht Ziel einer Ministererlaubnis sein. Lange Zeit ist das Argument der Ar-

[39] Vgl. Kinne (1997), S. 48.
[40] Vgl. Bundestag (1971), S. 31. Liegen die Voraussetzungen für eine Erlaubnis vor, hat der BWM sie allerdings ohne Ermessensspielraum zu erteilen, vgl. Kinne (1997), S. 51.
[41] Das Beschäftigungsargument, als gesamtwirtschaftlicher Vorteil, wird aus dem § 1 des Stabilitätsgesetzes und dem Erfordernis des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts in Artikel 109 Abs. 2 Grundgesetz hergeleitet, vgl. Kinne (1997), S. 70.

beitsplatzsicherung deshalb nicht als Gemeinwohlvorteil im Rahmen der Ministererlaubnis anerkannt worden.[42]

Allerdings ist Anfang der 80er Jahre mit dem Fall IBH/Wibau eine neue Bewertung des Beschäftigungsaspektes erfolgt.[43] Seitdem wird die Beurteilung des Beschäftigungsarguments davon abhängig gemacht, ob die negativen Beschäftigungseffekte schwerpunktmäßig im In- oder im Ausland auftreten: Produzieren die beteiligten Unternehmen vorwiegend für den heimischen Markt, wird davon ausgegangen, dass die durch den Zusammenschluss erhaltenen Arbeitsplätze durch Entlassungen in anderen Unternehmen kompensiert werden. Handelt es sich dagegen um stark exportorientierte Unternehmen, wird angenommen, dass der Beschäftigungseffekt überwiegend auf Kosten der ausländischen Wettbewerber geht. Im Fall IBH/Wibau wurde, da beide Unternehmen einen Großteil ihrer Umsätze auf Auslandsmärkten tätigen, die zudem nicht von anderen inländischen Konkurrenten beliefert wurden, ein positiver Beschäftigungseffekt im Inland prognostiziert und das Arbeitsplatzargument als Gemeinwohlvorteil anerkannt.[44] Somit kann eine gewisse Tendenz hin zu einer weniger restriktiven Handhabung der Ministererlaubnis bezüglich des Beschäftigungseffekts konstatiert werden, allerdings auf Kosten des Auslandes. Generell spricht der Arbeitsmarkteffekt jedoch gegen eine großzügige Handhabung der Ministererlaubnis.

Die geringe zahlenmäßige Bedeutung der Ministererlaubnis kann sich ferner daraus erklären, dass die durch den Standortwettbewerb induzierten Veränderungen der Fusionskontrolle weniger in der Anzahl von Ministererlaubnissen als eher in einer weiteren Abgrenzung des relevanten Marktes oder einer zunehmend effizienzorientierteren Beurteilung von Fusionen im Rahmen eines neuen wettbewerbspolitischen Leitbildes Niederschlag findet.

Bei der Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes ist der Geltungsbereich des GWB nach herrschender Lehre der Inlandsmarkt, die Ermittlungsbefugnisse des Bundeskartellamtes sind auf das deutsche Staatsgebiet beschränkt.[45] Wettbewerbswirkungen ausländischer Konkur-

---

[42] Vgl. BMWI (1975, S. 703 f.,1976, S. 661,1977, S. 666).
[43] Vgl. Monopolkommission (1982), Tz. 65.
[44] Vgl. BMWI (1981), S. 166 f. und Monopolkommission (1981), Tz. 67.
[45] Vgl. Arnheim (1991), S. 75 ff. Grenzüberschreitende Wettbewerbsbeziehungen werden nur soweit erfasst, wie sie sich in Ex- oder Importen niederschlagen. Das Bundeskartellamt ermittelt dann auf Basis der Inlandsverfügbarkeit die Marktanteile der Unternehmen, dabei errechnet sich die Inlandsverfügbarkeit aus der gesamten Inlandsproduktion zuzüglich der Importe und abzüglich der Exporte, vgl. Monopolkommission (1980), Tz. 594.

renten, die Einfluss auf das Entstehen oder Verstärken einer marktbeherrschenden Stellung haben, werden erst bei der Gesamtwürdigung der Wettbewerbsverhältnisse auf dem nationalen Markt berücksichtigt. Es gab jedoch im Rahmen der 6. GWB-Novelle von 1998 eine Veränderung, welche die Tatsache verdeutlichen sollte, dass Wettbewerbswirkungen ausländischer Konkurrenten grundsätzlich zu beachten sind: Die Definition einer marktbeherrschenden Stellung im § 19 Abs. 2 wurde um die Berücksichtigung des „tatsächliche(n) oder potentielle(n) Wettbewerbs durch innerhalb und außerhalb dieses Gesetztes ansässige Unternehmen“ ergänzt. Es kann jedoch nur von einer Verdeutlichung der bisherigen Praxis der Marktabgrenzung, nicht von einer einschneidenden Veränderung gesprochen werden.

Was das wettbewerbspolitische Leitbild in der Fusionskontrolle angeht, sind die Veränderungen noch geringer: Nachdem das GWB bis 1973 Marktmacht nicht per se, sondern nur deren Missbrauch als gefährlich betrachtet hatte, wurde mit der 2. GWB-Novelle eine neue Sichtweise von Fusionen eingeführt: Seitdem wird die Entstehung von Marktmacht mittels Fusionen als gefährlich betrachtet und eine Fusionskontrolle ausgeübt.[46] Somit ist vor dreißig Jahren eine Veränderung in Richtung einer weniger effizienzorientierten Fusionskontrolle erfolgt, die bislang auch nicht rückgängig gemacht wurde. Von einem Wechsel des Leitbildes hin zu einer stärkeren Effizienzorientierung kann keine Rede sein.

Es haben sich also auch in anderen Bereichen der Fusionskontrolle keine bedeutenden Veränderungen, ausgelöst durch Globalisierung und verstärkten Standortwettbewerb, ergeben. Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass die Wettbewerbspolitik und speziell die Fusionskontrolle eine nur sehr geringe Bedeutung als Standortfaktor haben und deshalb auch kaum Veränderungen im Standortwettbewerb unterliegen. So spielt z.B. die Wettbewerbspolitik beim internationalen Standortvergleich des renommierten Lausanner *International Institute for Management Development* nur eine untergeordnete Rolle, die Fusionskontrolle wird gar nicht als eigener Standortfaktor aufgeführt.[47]

Obwohl bislang kein Race-to-the-bottom in der Fusionskontrolle, gemessen an der Anzahl von Ministererlaubnissen, erkennbar war, könnte es jedoch möglich sein, dass sich bei der Anerkennung des Arguments der internationalen Wettbewerbsfähigkeit im Rahmen der Mini-

[46] Vgl. Schmidt (2001), S. 173.
[47] Vgl. International Institut für Management Development (2002).

stererlaubnis gewisse Tendenzen erkennen lassen, die zwar noch nicht zu einer spürbaren Zunahme der Ministererlaubnisse geführt haben, dies jedoch in Zukunft bewirken könnten.

4.4 Das Kriterium der internationalen Wettbewerbsfähigkeit in der deutschen Ministererlaubnis

Das Argument der Wettbewerbsfähigkeit auf Auslandsmärkten, dem die Sonderrolle zukommt, auch dann als gesamtwirtschaftlicher Vorteil anerkannt zu werden, wenn lediglich einzelwirtschaftliche Kostenersparnisse auftreten, wird generell sehr restriktiv verwendet: Nur wenn nachgewiesen werden kann, dass die betreffenden Unternehmen durch den Zusammenschluss die Fähigkeit erlangen, auf nichtdeutschen Märkten dauerhaft am Wettbewerb teilzunehmen, wird das Argument akzeptiert.[48] Es wurde generell in jenen Fällen nicht anerkannt, in denen der Zusammenschluss zu einer weltweiten Monopolisierung der Märkte geführt hätte,[49] und sehr kritisch beurteilt, wenn die beteiligten Unternehmen weltweit zu den führenden Anbietern gehörten oder bereits erfolgreich am internationalen Wettbewerb teilnahmen.[50]

Die Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einzelner Unternehmen wird den der Gesamtwirtschaft zuwachsenden Nachteilen gegenübergestellt, wobei die Zunahme an Marktmacht besonders schwer wiegt, wenn sie zulasten kleinerer inländischer Konkurrenten geht.[51] Dies hat in der Vergangenheit schon zur Nicht-Anerkennung als Gemeinwohlvorteil geführt.[52] Umgekehrt stellen die negativen Wirkungen auf die Konkurrenten kein Hindernis dar, wenn es sich vorwiegend um ausländische Konkurrenten handelt. Dies war der Fall bei dem Zusammenschluss IBH/Wibau, in dem eine Marktanalyse ergeben hatte, dass die Fusion mit weniger wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen auf dem In- als auf dem Auslandsmarkt verbunden war.[53] Hier zeigt sich ein Problem, welches zwar nicht als Race-to-the-bottom be-

---

[48] So im Fall IBH/Wibau, vgl. BMWI (1981), S. 165 f.

[49] So im Fall MAN/Sulzer, vgl. BMWI (1990). S. 250 f.

[50] So im Fall VAW/Kaiser, vgl. BMWI (1975), S. 703.

[51] Vgl. Kinne (1997), S. 66.

[52] Im Fall Klöckner/SEN wurde das Argument der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit nicht als Gemeinwohlvorteil anerkannt, vgl. Monopolkommission (1986), Tz. 75.

[53] Die Wettbewerbsvorteile auf dem Markt für Betonpumpen ließen sich zum großen Teil nur auf Kosten anderer inländischer Hersteller erzielen, wobei die Vorteile auf dem Markt für Asphaltmischanlagen mit weniger negativen Wirkungen auf den In- als auf dem Auslandsmarkt verbunden waren. Da das Umsatzverhältnis Asphaltmischanlagen/Betonpumpen 70/30 betrug, wurde das Argument der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit als Gemeinwohlvorteil anerkannt, vgl. BMWI (1981), S. 166.

zeichnet werden kann, jedoch als negative Externalität, und schon bei der Betrachtung des Arbeitsplatzarguments festgestellt wurde.

Im Fall Daimler-Benz/MBB wurde das Argument, dass eine gewisse absolute Unternehmensgröße eine Voraussetzung für die Sicherung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf Auslandsmärkten sei, zum ersten Mal anerkannt.[54] Auch das Argument, dass nur größere finanzkräftige Unternehmen bei den hohen Auftragsvolumina internationaler Großgeschäfte international wettbewerbsfähig seien, fand hier zum ersten Mal Akzeptanz.[55] Dies war nicht nur innerhalb der Monopolkommission ausgesprochen strittig und wurde als industriepolitische Instrumentalisierung der Wettbewerbspolitik verstanden.[56]

Im Fall E.ON/Ruhrgas wurde die Notwendigkeit einer erhöhten Finanzkraft für die Teilnahme am internationalen Wettbewerb betont und auf eine zusammenschlussbedingte Verbesserung der Wettbewerbsituation sowohl auf den internationalen Beschaffungs- als auch Absatzmärkten hingewiesen.[57] Auch hier wurde die Vernachlässigung inländischer Konsumenten- und Produzenteninteressen im Interesse einer industriepolitischen Vereinnahmung der Fusionskontrolle kritisiert.[58]

Es zeigt sich somit, dass in zwei jeweils sehr strittigen Fällen auf das Argument der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zur Erteilung einer Ministererlaubnis zurückgegriffen wurde. Somit kann, da es sich hierbei um die beiden jüngsten Fälle handelt, eventuell doch ein Zusammenhang zwischen zunehmender Globalisierung, intensiverem Standortwettbewerb und einer verstärkten Instrumentalisierung der Fusionskontrolle im Interesse international agierender Unternehmen hergestellt werden.

---

[54] Vgl. BMWI (1989), S. 953. Zu den Fällen, in denen keine Anerkennung stattfand, vgl. Monopolkommission (1975, Tz.102, 1978, Tz. 53, 1992, Tz. 106).

[55] Hier wurde die Möglichkeit gesehen, durch den Zusammenschluss die Systemführungsfähigkeit im Rahmen internationaler Kooperationen zu stärken, da der nationale Bedarf nicht ausreicht, um parallel die Systemführungsfähigkeit zweier Unternehmen zu fördern, vgl. Monopolkommission (1989), Tz. 188.

[56] Es wurde kritisiert, dass nicht deutlich werde, warum, wenn Mindestgrößen in Luft- und Raumfahrtindustrie sicherlich existierten, die bisherigen Unternehmensgrößen diesen nicht entsprächen, und dass es nicht ausreiche, auf Konzentrationsvorgänge im Ausland hinzuweisen, vgl. Immenga/Mestmäcker (1992), Rn. 298.

[57] Vgl. BMWI (2002b).

[58] Vgl. o.V. (2002).

5 Fazit

Die Ausführungen haben ergeben, dass in Deutschland bislang nicht von einem Race-to-the-bottom in der Fusionskontrollpraxis gesprochen werden kann. Als Erklärung wurden vor allem die Unabhängigkeit der Wettbewerbspolitik, die kontraproduktiven Arbeitsmarkteffekte sowie die geringe Bedeutung der Fusionskontrolle als Standortfaktor genannt. Die Analyse des Arguments der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit im Rahmen der deutschen Ministererlaubnis hat aber gezeigt, dass in letzter Zeit die Berücksichtigung der Wettbewerbsfähigkeit auf Auslandsmärkten, gerade in sehr strittigen Fällen, eine zunehmend wichtige Rolle gespielt hat. So entsteht der Verdacht, es handle sich um ein Einfallstor für industriepolitische Interessen. Es sollte daher das in Deutschland praktizierte zweistufige Verfahren - zunächst die Prüfung der rein wettbewerblichen Wirkungen einer Fusion durch das Bundeskartellamt, anschließend die Berücksichtigung außerwettbewerblicher Wirkungen im Rahmen einer Ministererlaubnis - nochmals überdacht werden. Ziel einer möglichen Reform sollte sein, eine von industriepolitischen Interessen freie Entscheidungspraxis zu gewährleisten.

Darüber hinaus hat sich mit der Existenz negativer Externalitäten ein weiteres Problem gezeigt: Gemeinwohlargumente haben immer dann ein besonderes Gewicht erlangt, wenn die damit verbundenen Vorteile dem Inland und die Nachteile eher dem Ausland zufallen. Dem steht zwar bislang die Praxis entgegen, auch im Rahmen von Ministererlaubnissen keine Zusammenschlüsse zu genehmigen, die weltweite Marktmacht zur Folge haben könnten. Allerdings ist nicht gesagt, dass bei einem verstärkten Standortwettbewerb diese Spielregeln weiter eingehalten werden. Es könnte somit sinnvoll sein, auf internationaler Ebene das Prinzip der Inlandsbehandlung zu verankern. Dies würde in- und ausländische Wettbewerbsverstöße gleichstellen und die Behandlung nach Inlandsrecht erfordern. Genehmigungen von Zusammenschlüssen mit negativen Auswirkungen nur auf Auslandsmärkten wären somit nicht mehr möglich.

Literaturverzeichnis

Arnheim, E. v. (1991): Der räumlich relevante Markt im Rahmen der Fusionskontrolle, Köln.

BMWi (1974): „Veba/Gelsenberg“, Erlaubnis eines Zusammenschlusses zur Sicherung der Energieversorgung, Verfügung des Bundeswirtschaftsministers vom 1. Februar 1974, in: WuW, 24. Jg., S. 343-344.

BMWi (1975): „Kaiser/VAW“, Ablehnung der Erlaubnis eines Zusammenschlusses, Verfügung des Bundeswirtschaftsministers vom 26. Juni 1975, in: WuW, 25. Jg., S. 701-704.

BMWi (1976): „Babcock/Artos“, Erlaubnis eines Zusammenschlusses unter Auflagen, Verfügung des Bundeswirtschaftsministers vom 17. Oktober 1976, in: WuW, 26. Jg., S. 659-663.

BMWi (1977): „Thyssen/Hüller“, Teilerlaubnis eines Zusammenschlusses mit Entflechtungsauflage, Verfügung des Bundeswirtschaftsministers vom 1. August 1977, in: WuW, 27. Jg., S. 663-668.

BMWi (1979): „Veba-BP“, Erlaubnis eines Zusammenschlusses zur Absicherung der Energieversorgung, Verfügung des Bundeswirtschaftsministers vom 5. März 1997, in: WuW, 29. Jg., S. 499-508.

BMWi (1981): „IBH/Wibau“, Ministererlaubnis wegen Verbesserung der Möglichkeiten des Marktzutritts auf Auslandsmärkten und Erhaltung von Arbeitsplätzen, Verfügung des Bundeswirtschaftsministers vom 9. Dezember, in: WuW, 31. Jg., S. 163-168.

BMWi (1989): „Daimler-Benz/MBB“, Ministererlaubnis eines Zusammenschlusses mit erheblichen Auswirkungen auf Märkte für Rüstungsgüter, Verfügung des Bundeswirtschaftsministers vom 6. September 1989, in: WuW, 39. Jg., S. 947-962.

BMWi (1990): „MAN/Sulzer“, Unzureichender Nachweis gesamtwirtschaftlicher Vorteile eines Zusammenschlusses, Verfügung des Bundeswirtschaftsministers vom 24. Juni 1990, in: WuW, 40. Jg., S. 249-254.

BMWi (2002a): Die Ministererlaubnis in der Fusionskontrolle, elektronisch veröffentlicht unter:
http:://www.bmwi.de/homepage/politikfelder/wirtschaftspolitik/wettbewerbspolitik/ministererlaubnis.jsp.

BMWi (2002b): Ministererlaubnis E.ON/Ruhrgas unter Auflagen erteilt, Pressemitteilung vom 05.07.2002, elektronisch veröffentlicht unter:
http://www.bmwi/homepage/presseforum/pressemitteilungen/2002/2705prm1.jsp.

Borrmann, C. et al. (2001): Standort Deutschland im internationalen Verbund, Baden-Baden.

Bundestag (1971): Begründung zum Regierungsentwurf eines Zweiten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 18.08.1971, BT-Drucksache VI/2520.

Eickhof, N. (1992): Marktstruktur und Wettbewerbsprozess, in: Ordo, Bd. 43, S. 173-192.

Eickhof, N./Isele, K. (2002): Institutioneller Wettbewerb und neoklassische Modelle, in: WISU, 31. Jg., S. 960-967.

Fritsch, M./Wein, T./Ewers, H.-J. (2001): Marktversagen und Wirtschaftspolitik, 4. Aufl., München.

Gerken, L. (1999): Der Wettbewerb der Staaten, Tübingen.

Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (1998) in der Fassung vom 26.8.1998, BGBl I, S. 2546.

Hansen, K. (1995, Hrsg.): Wettbewerbs- und Industriepolitik in West- und Ost: Vorfahrt für den Markt?, Dokumentation der Internationalen Kartellkonferenz Berlin 1995.

Immenga, U./Mestmäcker, E.-J. (1992): Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen – Kommentar zum Kartellgesetz, 2. Aufl., München.

International Institute for Management Development (2002): World Competitiveness Yearbook 2002, Lausanne.

Jennen, B. (2001): GE/Honeywell: EU verbietet erstmals US-Fusion, in: Financial Times Deutschland vom 4.7.2001.

Kemp, M. C. (1964): The pure theory of international trade, Englewood Cliffs.

Kerber, W. (1998a): Erfordern Globalisierung und Standortwettbewerb einen Paradigmenwechsel in der Theorie der Wirtschaftspolitik?, in: Ordo, Bd. 49, S. 253-268.

Kerber, W. (1998b): Zum Problem einer Wettbewerbsordnung für den Systemwettbewerb, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 17, S. 199-230.

Kerber, W./Vanberg, V. (1995): Competition among Institutions: Evolution within Constraints, in: Gerken, L. (Hrsg.): Competition among Institutions, Basingstoke, Hampshire u. a., S. 35-64.

Kinne, K. (1997): Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in der deutschen und europäischen Zusammenschlusskontrolle, Hamburg.

Markusen, J./Morey, E./Olewiler, N. (1993): Environmental policy when market structure and plant locations are endogenous, in: Journal of environmental economics and management, Vol. 24, S. 69-86.

Markusen, J./Morey, E./Olewiler, N. (1995): Competition in regional environmental policies when plant decisions are endogenous, in: Journal of public economies, Vol. 56, S. 55-77.

MacDougall, G.D.A. (1960): The benefits and costs of private investment from abroad: a theoretical approach, in: Economic Record, Vol. 36, S. 13-35.

Monopolkommission (1975): Zusammenschlussvorhaben der Kaiser-Aluminium&Chemical-Corporation, der Preussag-AG und der Vereinigten-Industrie-Unternehmungen-AG, Sondergutachten der Monopolkommission, Nr. 3, Baden-Baden.

Monopolkommission (1978): Zusammenschluss der Thyssen-Industrie-AG mit der Hüller-Hille-GmbH, Sondergutachten der Monopolkommission, Nr. 6, Baden-Baden.

Monopolkommission (1980): Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten der Monopolkommission 1978/79, Baden-Baden.

Monopolkommission (1982): Zusammenschlussvorhaben der Burda-Verwaltungs-KG mit der Axel-Springer-GmbH/Axel-Springer-Gesellschaft-für-Publizistik-GmbH&Co., Sondergutachten der Monopolkommission, Nr. 12, Baden-Baden.

Monopolkommission (1981): Zusammenschluss der IBH-Holding-AG mit der Wibau-AG, Sondergutachten der Monopolkommission, Nr. 10, Baden-Baden.

Monopolkommission (1986): Zusammenschluss der Klöckner-Werke-AG mit der Seitz-Enzinger-Noll-Maschinenbau-AG, Sondergutachten der Monopolkommission, Nr. 15, Baden-Baden.

Monopolkommission (1989): Zusammenschlussvorhaben der Daimler-Benz-AG mit der Messerschmitt-Bölkow-Blohm-GmbH, Sondergutachten der Monopolkommission, Nr. 18, Baden-Baden.

Monopolkommission (1992): Zusammenschlussvorhaben der BayWa Aktiengesellschaft und der WLZ Raiffeisen Aktiengesellschaft, Sondergutachten der Monopolkommission, Nr. 22, Baden-Baden.

Monopolkommission (1998): Systemwettbewerb, Sondergutachten der Monopolkommission, Nr. 27, Baden-Baden.

Oates, W. E./ Schwab, R. M. (1988): Economic competition among jurisdictions: Efficiency enhancing or distortion inducing?, in: Journal of Public Economics, Vol. 35, S. 333-354.

o.V. (2002): Neue Industriepolitik, in: Financial Times Deutschland vom 22.5.2002.

Porter, M. (1991): Nationale Wettbewerbsvorteile, München.

Quack, K. (1993): Die Erlaubnisentscheidung des BMWi (§ 24 Abs. 3), in: Glassen el al. (Hrsg.): Frankfurter Kommentar zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen mit einer Darstellung ausländischer Kartellrechtsordnungen, 3. Aufl., Köln, S. 75-134.

Revesz, R. L. (1992): Rehabilitating interstate competition: Rethinking the „Race-to-the-bottom" rationale for federal environmental regulation, in: New York University Law Review, Vol. 67, S. 1210-1254.

Scherer, F.M./Ross, D. (1990): Industrial Market Structure and Economic Performance, 3. Aufl., Boston.

Schmidt, I. (2001): Wettbewerbspolitik und Kartellrecht, 7. Aufl., Stuttgart.

Schmidt, I. /Rittaler, J. B. (1986): Die Chicago School of Antitrust Analysis: Wettbewerbstheoretische und -politische Analyse eines Credos, Baden-Baden.

Sedemund, J. (2002): Zur Notwendigkeit einer einheitlichen Aufsichtsbehörde für globale Fusionen, in: Schwarze, J. (Hrsg.): Europäisches Wettbewerbsrecht im Zeichen der Globalisierung, Baden-Baden, S. 107-115.

Siebert, H. (2000): Zum Paradigma des Standortwettbewerbs, Tübingen.

Siebert, H./ Koop, M. J. (1990): Institutional competition: A Concept for Europe?, in: Aussenwirtschaft, 45. Jg., S. 439-462.

Sinn, H.-W. (1990): Tax harmonization and tax competition in Europe, in: European Economic Review, Vol. 34, S. 489-504.

Sinn, H.-W. (1995): Implikationen der vier Grundfreiheiten für eine nationale Fiskalpolitik, in: Wirtschaftsdienst, Bd. 75, S. 240–249.

Sinn, H.-W. (1997a): Das Selektionsprinzip und der Systemwettbewerb, in: Oberhauser, A. (Hrsg.): Fiskalföderalismus in Europa, Berlin, S. 9-60.

Sinn, H.-W. (1997b): Deutschland im Steuerwettbewerb, München.

Sinn, H.-W. (1999): The Competition between Competition Rules, München.

Sinn, S. (1992): The taming of Leviathan: Competition among governments, in: Constitutional Political Economy, Vol. 3, S. 177-196.

Stewart, R. (1977): Pyramids or Sacrifice? Problems of Federalism in Mandating State Implementation of National Environmental Policy, in: Yale Law Journal, Vol. 86, S. 1196-1272.

Streit, M. E. (1996): Systemwettbewerb im europäischen Integrationsprozess, in: Immenga, U./ Möschel, W./Reuter, D. (Hrsg.): Festschrift für Ernst-Joachim Mestmäcker: zum siebzigsten Geburtstag, Baden-Baden, S. 521-535.

Streit, M. E./Kiwit, D. (1999): Zur Theorie des Systemwettbewerbs, in: Streit, M. E./ Wohlgemuth, M. (Hrsg.): Systemwettbewerb als Herausforderung an Politik und Theorie, Baden-Baden, S. 13-48.

Tiebout, C. M. (1956): A pure theory of local expenditures, in: Journal of Political Economy, Bd. 64, S. 416–424.

UNCTAD (1998), World Investment Report 1998, Trends and Determinants, New York, Geneva.

UNCTAD (2000), World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, New York, Geneva.

Williamson, O. (1968): Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs, in: The American Economic Review, Vol. 58, S. 18-36.

Bisher erschienene Diskussionsbeiträge:

Nr. 1 **Eickhof, Norbert/Franke, Martin:** Die Autobahngebühr für Lastkraftwagen, 1994.

Nr. 2 **Christoph, Ingo:** Anforderungen an eine standortgerechte Verkehrspolitik in der Bundesrepublik Deutschland, 1995.

Nr. 3 **Franke, Martin:** Elektronisches Road Pricing auf den Autobahnen, 1995.

Nr. 4 **Franke, Martin:** Reduktion der CO_2-Emissionen des Straßenverkehrs durch Zertifikate?, 1995.

Nr. 5 **Eickhof, Norbert:** Marktversagen, Wettbewerbsversagen, staatliche Regulierung und wettbewerbspolitische Bereichsausnahmen, 1995.

Nr. 6 **Eickhof, Norbert:** Die Industriepolitik der Europäischen Union, 1996.

Nr. 7 **Schöler, Klaus:** Stadtentwicklung im Transformationsprozeß - Erkenntnisse aus der deutschen Entwicklung -, 1996.

Nr. 8 **Schöler, Klaus/Hass, Dirk:** Exportsubventionen im internationalen räumlichen Oligopol, 1996.

Nr. 9 **Schöler, Klaus:** Tariffs and Welfare in a Spatial Oligopoly, 1996.

Nr. 10 **Kreikenbaum, Dieter:** Kommunalisierung und Dezentralisierung der leitungsgebundenen Energieversorgung, 1996.

Nr. 11 **Eickhof, Norbert:** Ordnungspolitische Ausnahmeregelungen - Rechtfertigungen und Erfahrungen -, 1996.

Nr. 12 **Sanner, Helge/Schöler, Klaus:** Competition, Price Discrimination and Two-Dimensional Distribution of Demand, 1997.

Nr. 13 **Schöler, Klaus:** Über die Notwendigkeit der Regionalökonomik, 1997.

Nr. 14 **Eickhof, Norbert/Kreikenbaum, Dieter:** Reform des Energiewirtschaftsrechts und kommunale Bedenken, 1997.

Nr. 15 **Eickhof, Norbert:** Konsequenzen einer EU-Osterweiterung für den Gemeinsamen Markt und Anpassungserfordernisse der Gemeinschaft, 1997.

Nr. 16 **Eickhof, Norbert:** Die Forschungs- und Technologiepolitik der Bundesrepublik und der Europäischen Union - Herausforderungen, Maßnahmen und Beurteilung -, 1997.

Nr. 17 **Sanner, Helge:** Arbeitslosenversicherung, Lohnniveau und Arbeitslosigkeit, 1997.

Nr. 18 **Schöler, Klaus:** Die räumliche Trennung von Arbeit und Wohnen - Kritik einer populären Kritik -, 1997.

Nr. 19 **Strecker, Daniel:** Innovationstheorie und Forschungs- und Technologiepolitik, 1997.

Nr. 20 **Eickhof, Norbert:** Die Neuregelung des Energiewirtschaftsrechts, 1998.

Nr. 21 **Strecker, Daniel:** Neue Wachstumstheorie und Theorie der strategischen Industrie- und Handelspolitik - Fundierte Argumente für forschungs- und technologiepolitische Maßnahmen? -, 1998.

Nr. 22 **Schirmag, Toralf/Schöler, Klaus:** Ökonomische Wirkungen der Universitätsbeschäftigten auf die Stadt Potsdam und das Umland, 1998.

Nr. 23 **Ksoll, Markus:** Ansätze zur Beurteilung unterschiedlicher Netzzugangs- und Durchleitungsregeln in der Elektrizitätswirtschaft, 1998.

Nr. 24 **Eickhof, Norbert/Kreikenbaum, Dieter:** Die Liberalisierung der Märkte für leitungsgebundene Energien, 1998.

Nr. 25 **Eickhof, Norbert:** Die deutsche und europäische Forschungs- und Technologiepolitik aus volkswirtschaftlicher Sicht, 1998.

Nr. 26 **Sanner, Helge:** Unemployment Insurance in a General Equilibrium Framework with Firms Setting Wages, 1998.

Nr. 27 **Never, Henning:** Vielfalt, Marktversagen und öffentliche Angebote im Rundfunk, 1998.

Nr. 28 **Schöler, Klaus**: Internationaler Handel und räumliche Märkte - Handelspolitik aus Sicht der räumlichen Preistheorie -, 1999.

Nr. 29 **Strecker, Daniel:** Forschungs- und Technologiepolitik im Standortwettbewerb, 1999.

Nr. 30 **Schöler, Klaus:** Öffentliche Unternehmen aus raumwirtschaftlicher Sicht, 1999.

Nr. 31 **Schöler, Klaus:** Wohlfahrt und internationaler Handel in einem Modell der räumlichen Preistheorie, 1999.

Nr. 32 **Wagner, Wolfgang**: Vergleich von ringförmiger und sektoraler Stadtstruktur bei Nachbarschaftsexternalitäten im monozentrischen System, 1999.

Nr. 33 **Schulze, Andreas:** Die ordnungspolitische Problematik von Netzinfrastrukturen - Eine institutionenökonomische Analyse -, 1999.

Nr. 34 **Schöler, Klaus:** Regional Market Areas at the EU Border, 2000.

Nr. 35 **Eickhof, Norbert/Never, Henning:** Öffentlich-rechtlicher Rundfunk zwischen Anstaltsschutz und Wettbewerb, 2000.

Nr. 36 **Eickhof, Norbert:** Öffentliche Unternehmen und das Effizienzproblem - Positive und normative Anmerkungen aus volkswirtschaftlicher Perspektive -, 2000.

Nr. 37 **Sobania, Katrin:** Von Regulierungen zu Deregulierungen - Eine Analyse aus institutionenökonomischer Sicht -, 2000.

Nr. 38 **Wagner, Wolfgang:** Migration in Großstädten - Folgen der europäischen Osterweiterung für mitteleuropäische Stadtstrukturen, 2000.

Nr. 39 **Schöler, Klaus:** Vertikal verbundene Märkte im Raum, 2000.

Nr. 40 **Ksoll, Markus:** Einheitliche Ortspreise im Stromnetz und Wettbewerb in der Elektrizitätswirtschaft, 2000.

Nr. 41 **Sanner, Helge:** Regional Unemployment Insurance, 2001.

Nr. 42 **Schöler, Klaus:** Zweistufige Märkte bei zweidimensionaler räumlicher Verteilung der Nachfrage, 2001.

Nr. 43 **Isele, Kathrin:** Neoklassische Modelle - eine Grundlage für die Analyse der Chancen und Risiken des institutionellen Wettbewerbs?, 2001.

Nr. 44 **Sanner, Helge:** Bargaining Structure and Regional Unemployment Insurance, 2001.

Nr. 45 **Sanner, Helge:** Endogenous Unemployment Insurance and Regionalisation, 2001.

Nr. 46 **Ksoll, Markus:** Spatial vs. Non-Spatial Network Pricing in Deregulated Electricity Supply, 2001.

Nr. 47 **Ksoll, Markus/Schöler, Klaus:** Alternative Organisation zweistufiger Strommärkte – Ein räumliches Marktmodell bei zweidimensionaler Verteilung der Nachfrage, 2001.

Nr. 48 **Kneis, Gert/Schöler, Klaus:** Zur Begründung der linearen Nachfragefunktion in der Haushaltstheorie, 2002.

Nr. 49 **Westerhoff, Horst-Dieter:** Die Zukunft der Gemeinsamen Agrarpolitik angesichts der EU-Erweiterung, 2002.

Nr. 50 **Wagner, Wolfgang:** Subventionsabbau um jeden Preis? Wohlfahrtswirkungen von Subventionen im Transportsektor, 2002.

Nr. 51 **Isele, Kathrin:** Fusionskontrolle im Standortwettbewerb, 2003.