



Competition Competence Report

MARKTABSCHOTTUNG IN DEN LEITLINIEN DER EU KOMMISSION ZU DEN NICHT-HORIZONTALLEN ZUSAMMENSCHLÜSSEN

Marktabstottung auf Input- und Absatzmärkten

Im Gegensatz zu horizontalen Zusammenschlüssen, die durch die Beseitigung des Wettbewerbs zwischen den sich zusammenschließenden Unternehmen oder durch eine erhöhte Gefahr von Absprachen zu einer erhebliche Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs führen können, bestehen bei vertikalen Unternehmenszusammenschlüssen im Allgemeinen geringere wettbewerbsökonomische Bedenken. Unter bestimmten Umständen können vertikale Zusammenschlüsse die ökonomische Wohlfahrt der Verbraucher sogar erhöhen. In der Wettbewerbstheorie ist allgemein akzeptiert, dass vertikale Zusammenschlüsse die Problematik doppelter Marginalisierung sowie opportunistischer Verhaltensweisen beseitigen können. Weitere Vorteile vertikaler Zusammenschlüsse können in niedrigeren Transaktionskosten, einer effizienteren Auswahl der Inputprodukte sowie anderen statischen oder dynamischen Effizienzsteigerungen bestehen.

Unter bestimmten Umständen können vertikale Zusammenschlüsse jedoch zwei Arten von Marktabstottungen hervorrufen. Eine notwendige (aber nicht hinreichende) Bedingung für Marktabstottung besteht darin, dass die beteiligten Parteien beträchtliche Marktmacht auf einer Marktstufe besitzen. Weist beispielsweise eine der Parteien Marktmacht auf der vorgelagerten Marktstufe auf, so kann dies zu einer Marktabstottung auf dem Vorleistungsmarkt (input foreclosure) führen. Das integrierte Unternehmen könnte einen Anreiz haben, Wettbewerber vom Bezug wichtiger Inputfaktoren auszuschließen.

In dieser Konstellation besteht die Gefahr, dass das integrierte Unternehmen die Kosten der Wettbewerber durch Preissteigerungen der Inputprodukte erhöht. Gleichzeitig behält das integrierte Unternehmen den Zugang zu den Inputprodukten zu Grenzkosten und gewinnt somit einen sachlich nicht gerechtfertigten Wettbewerbsvorteil. Marktabschottung auf dem Inputmarkt kann ebenfalls entstehen, indem das integrierte Unternehmen die Wettbewerber nicht mehr beliefert und den Zugang zu den Inputprodukten komplett verweigert.

Hingegen kommt es zu einer Marktabschottung auf dem Absatzmarkt (customer foreclosure), wenn ein Unternehmen auf der nachgelagerten Marktstufe Produkte des integrierten Unternehmens exklusiv bezieht und keine Produkte von vorgelagerten Wettbewerbern mehr abnimmt.

Allerdings wird die Marktabschottung auf Absatzmärkten als weniger schädlich betrachtet als diejenige auf Inputmärkten: Bei vertikaler Integration können die nicht-integrierten Unternehmen nur noch einen kleineren Markt auf der nachgelagerten Ebene bedienen. Hierdurch könnte die Deckung ihrer fixen Kosten erschwert werden. Allerdings ist es nicht wahrscheinlich, dass sich die Preissetzung der nicht-integrierten Unternehmen verändert. Die Preise des integrierten Unternehmens werden aufgrund von Effizienzvorteilen zudem eher sinken als steigen. Nur in dem Fall, dass die nicht-integrierten Unternehmen den Markt verlassen, könnte sich das zusammengeschlossene Unternehmen in der Lage sehen, seine Preise über das wettbewerbliche Niveau hinaus zu erhöhen. Allerdings sind diese Effekte erst langfristig zu erwarten und daher ausgesprochen spekulativer Natur. Des Weiteren ist es sehr unwahrscheinlich, dass die Konkurrenten des integrierten Unternehmens einfach aus dem Markt ausscheiden. Viel eher werden sie nach alternativen Wegen suchen, ihre Kunden zu erreichen.

Auf der anderen Seite hat die Marktabschottung auf Inputmärkten unmittelbare Preiseffekte zur Folge. Nicht-integrierte Unternehmen sehen sich gestiegenen Preisen für Inputgüter gegenüber und sind gezwungen, ihre Preise ebenfalls zu erhöhen. Sollte sogar die Belieferung mit Vorleistungsgütern für nicht-integrierte Unternehmen verweigert wird, müssen diese alternative Bezugsquellen finden, die möglicherweise mit höheren Kosten zu Buche schlagen. Wenn sie keine Substitute für die betreffenden Inputs finden, könnten sie sich gezwungen sehen, den Markt zu verlassen. Dies hätte zur Folge, dass sich die Marktmacht der verbleibenden Unternehmen weiter erhöht, was wiederum in Preissteigerungen resultieren könnte. Aufgrund der geschilderten Zusammenhänge ist die Marktabschottung auf Inputmärkten daher problematischer zu beurteilen als diejenige auf Absatzmärkten.

Die Leitlinien der EU Kommission für nicht-horizontale Zusammenschlüsse

Es ist davon auszugehen, dass die Europäische Kommission Leitlinien publizieren wird, die sich - wie beispielsweise im vorherigen Abschnitt skizziert - auf allgemeingültige Erkenntnisse konzentrieren. Die Europäische Kommission wird sich dabei jedoch nicht auf spezifische Modelle und deren Ergebnisse stützen, da diese meist auf sehr restriktiven Annahmen beruhen und sich nicht ohne weiteres auf reale Fälle übertragen lassen. Deshalb werden sich die Leitlinien auf allgemeingültige wettbewerbstheoretische Erkenntnisse beziehen, die sich in jedem Lehrbuch der Wettbewerbsökonomie finden lassen. Diese Erkenntnisse werden um praktische Erfahrungen ergänzt, die die Europäische Kommission mit der Marktabschottung auf Input- und Absatzmärkten in den letzten Jahren gewinnen konnte.

Nachfolgend stellt dieser CCR einige Schlussfolgerungen auf, die auf diesen allgemeingültigen Kenntnissen fußen und die - was in der ökonomischen Praxis von großer Bedeutung ist - auf reale Fälle anwendbar sind. Es ist davon auszugehen, dass die Leitlinien der Europäischen Kommission zu ähnlichen Ergebnissen kommen werden.

Marktabschottung auf Inputmärkten

- Möglichkeit der Unternehmen auf der vorgelagerten Marktstufe, Preiserhöhungen gegenüber nachgelagerten Wettbewerbern vorzunehmen

Der Grad an Marktmacht auf dem Inputmarkt ist essentiell: Solange der vorgelagerte Markt wettbewerblich organisiert ist und die Unternehmen auf der nachgelagerten Marktstufe die Inputs ohne größere Probleme substituieren können, ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Unternehmen auf der vorgelagerten Stufe ihre Preise erhöhen, sehr gering. Deshalb sollte überprüft werden, ob eine ausreichend große Anzahl an Firmen auf der vorgelagerten Stufe existiert, die über einen Anreiz verfügen, ihre Produkte an unabhängige Abnehmer zu verkaufen. Wenn die Abnehmer beispielsweise bereits von verschiedenen Zulieferern kaufen, ist anzunehmen, dass die Wechselkosten vergleichsweise gering sind. Wenn das Ausmaß an Marktmacht auf dem vorgelagerten Markt niedrig ist, ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Unternehmen in der Lage sind, ihre Preise für Inputs zu erhöhen,

gering und somit auch das Auftreten von einer Marktabschottung auf den Inputmärkten sehr unwahrscheinlich.

- Wahrscheinlichkeit, dass die Erhöhung der Inputpreise zu einer Erhöhung der Endkundenpreise führt

Kommt es nicht zu einer Preiserhöhung auf der nachgelagerten Marktstufe, verschwindet der Anreiz, die Kosten der Wettbewerber durch die Erhöhung des Inputpreises zu erhöhen. Demnach ist es für eine Behinderung des Wettbewerbs notwendig, dass eine Erhöhung des Inputpreises durch die sich zusammenschließenden Unternehmen zu einer Preiserhöhung auf den nachgelagerten Märkten führt, da der höhere Gewinn auf den nachgelagerten Märkten den Anreiz zur Marktabschottung auf den Inputmärkten bildet. Somit ist es nicht wahrscheinlich, dass Marktabschottung auf dem vorgelagerten Markt auftritt, wenn die Wahrscheinlichkeit, dass eine Erhöhung der Inputpreise zu einer Erhöhung der Endkundenpreise führt, gering ist.

- Erhöhung der Gewinne auf der nachgelagerten Marktstufe müssen die Kosten der Marktabschottung auf dem Inputmarkt übersteigen

Durch die Umsetzung von Marktabschottung auf den Inputmärkten entstehen Opportunitätskosten in Form entgangener Gewinne auf dem vorgelagerten Markt: Diese Kosten, die ihre Ursache in einem reduzierten Absatz des Inputs auf den nachgelagerten Märkten finden, müssen gleichfalls berücksichtigt werden. Marktabschottung auf Inputmärkten ist folglich nur dann ökonomisch rational, wenn die erhöhten Gewinne auf den nachgelagerten Märkten die Gewinnreduzierung auf den vorgelagerten Märkten überkompensieren. Demnach wird keine Marktabschottung auf den Inputmärkten auftreten, wenn die Verluste in Form von niedrigeren Gewinnen auf der vorgelagerten Ebene hoch sind.

- Ermöglichung von Unternehmenszusagen

Den Unternehmen sollte bei Wettbewerbsproblemen die Möglichkeit gegeben werden, sich dazu zu verpflichten, nach einem realisierten Zusammenschluss, keine Marktabschottung auf Inputmärkten zu betreiben. Sind Märkte transparent, ist eine Überwachung solcher Verpflichtungserklärungen leicht durchführbar. Hierdurch ist eine Realisierung der durch den Zusammenschluss erfolgenden Effizienzgewinne bei einer gleichzeitigen Reduzierung der Gefahr etwaiger wettbewerbsschädigender Effekte möglich.

- Durchführbarkeit von Gegenstrategien

Im Rahmen einer Zusammenschlussanalyse sollte die Durchführbarkeit von Gegenstrategien beurteilt werden. Die Möglichkeit, dass nachgela-

gerte Wettbewerber sich ebenfalls mit vorgelagerten Wettbewerbern zusammenschließen, kann den Wettbewerb sichern. Demnach muss die Durchführbarkeit von Gegenstrategien unmöglich sein, damit die Marktabschottung auf dem Inputmarkt wahrscheinlich wird. Sind jedoch Gegenstrategien möglich und realisierbar, ist das Auftreten von Marktabschottung unwahrscheinlich.

➤ Effizienzeffekte

Mögliche effizienzsteigernde Effekte vertikaler Zusammenschlüsse wie die Elimination von Doppelmarginalisierung müssen bei der Analyse ebenfalls berücksichtigt werden. Kostenreduzierungen und Produktivitätssteigerungen können weitere mögliche Effizienzen vertikaler Zusammenschlüsse darstellen. Allerdings muss berücksichtigt werden, dass die Umstände, die die Möglichkeiten zur Marktschottung schaffen, gleichzeitig Effizienzen generieren können. Die wettbewerbsfördernden Effekte in Form von Effizienzen können diese negativen Effekte aufwiegen. Schlussendlich ist eine sorgfältige Abwägung bei der Analyse der Wettbewerbseffekte von vertikalen Zusammenschlüssen notwendig.

Marktabschottung auf Absatzmärkten

➤ Ausübung von Marktmacht

Hinsichtlich der Marktabschottung auf Absatzmärkten ist die Möglichkeit Marktmacht auszuüben von essentieller Bedeutung. Die wettbewerbsschädigende Marktabschottung auf den Absatzmärkten ist nur glaubhaft realisierbar, wenn sowohl auf dem vorgelagerten als auch auf dem nachgelagerten Markt die Ausübung von Marktmacht wahrscheinlich ist. Insbesondere die Möglichkeit des integrierten Unternehmens, den Zugang zu den Endkunden zu kontrollieren, ist hierbei von Bedeutung. Somit ist eine sorgfältige Analyse der Absatzkanäle und der Verkaufswege auf dem nachgelagerten Markt notwendig. Marktabschottung auf den Absatzmärkten ist unwahrscheinlich, wenn keine Indizien für Marktmacht auf der nachgelagerten Marktstufe vorliegen.

➤ Wechselkosten

Im Rahmen der Analyse sollten die Wechselkosten der Endkunden ebenfalls betrachtet werden. Die Höhe der Wechselkosten hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, wie beispielsweise den Konditionen und der Dauer von Verträgen oder der Möglichkeit der Neuverhandlung. Sind die Wechselkosten gering, ist die Wahrscheinlichkeit für Marktabschottung auf den Absatzmärkten ebenfalls als gering anzusehen.

➤ Effizienzgewinne

Mögliche effizienzsteigernde Effekte vertikaler Zusammenschlüsse müssen bei der Analyse ebenfalls berücksichtigt werden. Wie bereits beschrieben, ist das Potential für wettbewerbsschädigende Effekte bei Marktabschottung auf den Absatzmärkten wesentlich geringer. Daher ist es unwahrscheinlich, dass die wettbewerbsschädigenden Effekte die Effizienzen vertikaler Zusammenschlüsse überwiegen. Schlussendlich ist eine sorgfältige Abwägung bei der Analyse der Wettbewerbseffekte von vertikalen Zusammenschlüssen notwendig.

Safe Harbour bei vertikalen Zusammenschlüssen

Aufgrund der unterschiedlichen – sowohl wettbewerbsfördernden als auch wettbewerbsschädigenden – Effekte vertikaler Zusammenschlüsse beabsichtigt die Europäische Kommission, einen „Safe Harbour“ einzurichten. In Anlehnung an die Marktanteilsschwellen für vertikale Beschränkungen könnte auch die Marktanteilsschwelle für vertikale Zusammenschlüsse höher sein als die Schwelle bei den horizontalen Zusammenschlüssen. Auch empfiehlt es sich auf Grund der „Nähe“ der Problematik zu den vertikalen Vereinbarungen, von HHIs Abstand zu nehmen. Die Gruppenfreistellung erfasst vertikale Vereinbarungen von Unternehmen, deren Marktanteil im relevanten Markt unter 30% liegt. Somit könnten auch vertikale Unternehmenszusammenschlüsse, deren Marktanteil unter 30% liegt, von der so genannten „Safe Harbour“-Regelung profitieren.

EE&MC Ansatz

EE&MC empfiehlt zur ökonomischen Analyse den Einsatz so genannter Merger Simulation Modelle. Mit Hilfe dieser Modelle werden die Wettbewerbseffekte von vertikalen Zusammenschlüssen dargestellt und analysiert. Dieser Ansatz stellt auf eine ökonometrische Modellierung ab, welche Marktergebnisse simuliert: Vielfältige Marktparameter und ökonomische Daten werden gemäß theoretischer Erkenntnisse in das Modell eingespeist. Merger Simulation Modelle sind demnach in einem besonderen Maße geeignet, den spezifischen Anforderungen der Analyse vertikaler Zusammenschlüsse Rechnung zu tragen. Im Rahmen eines Merger Simulation Modells werden neben der Spezifikation der Angebots- und Nachfrageseite weitere Effekte miteinbezogen, die für vertikale Zusammenschlüsse von besonderer Bedeutung sind: Insbesondere Effizienzgewinne und Gegenstrategien von Wettbewerbern

können in der Analyse Berücksichtigung finden. Folglich stellen Merger Simulation Modelle eine quantitative Untersuchungsmethode vertikaler Zusammenschlüsse dar, die eine Abwägung der Effizienzgewinne und möglicher wettbewerbsschädigender Effekte ermöglicht.