

# CWVG-Dialog

Magazin der CWG e. V. an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der TU Chemnitz

ISSN 1610-8248 (Print) - ISSN 1610-823X (Internet)

AUSGABE 02/03, Juli 2003

## Entwicklungslinien des Konzepts der kollektiven Marktbeherrschung im Rahmen der europäischen Fusionskontrolle

von Dipl.-Ök. Jens Metge und PD Dr. Walter Elberfeld

### 1 Einleitung

Mit dem Erlass der Verordnung Nummer (EWG) 4064/89 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (*Fusionskontrollverordnung*, FKVO) durch den Rat der Europäischen Gemeinschaft wurde im Jahre 1989 eine Beurteilungsbasis geschaffen, deren Zuständigkeit sich auf ein transnationales Gebiet bezieht. Das Prüf- und Beurteilungsverfahren der dafür zuständigen *Generaldirektion IV – Wettbewerb* der Europäischen Kommission bezieht sich auf geplante Unternehmenszusammenschlüsse, die für den Gemeinsamen Markt von Bedeutung sind. Die hierfür relevanten Kriterien sind in Artikel 1 FKVO festgelegt. Damit soll im Sinne des Artikels 2(3) FKVO präventiv verhindert werden, dass infolge von Fusionen und Übernahmen (F&Ü) marktbeherrschende Stellungen begründet bzw. verstärkt werden, „durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde[...]“. Die klassische Vorstellung von Marktbeherrschung bezieht sich lediglich auf die Marktstellung von Einzelunternehmen.<sup>1</sup> Es besteht jedoch unter Umständen die Notwendigkeit, auch Fusionsvorhaben

in das Prüf- und Beurteilungsverfahren einzubeziehen, durch die gemeinschaftliche, den Markt beherrschende Stellungen begründet oder verstärkt würden.

Im März des Jahres 1992 wurde erstmals ein Fall untersucht, bei dem das Konzept der *kollektiven Marktbeherrschung*<sup>2</sup> einen zentralen Bestandteil der Prüfung ausmachte. Dieses beruht auf dem Gedanken, dass ein oligopolistischer Markt durch stillschweigende Verhaltensabstimmung (*tacit collusion*) auch gemeinschaftlich beherrscht werden kann. Diese Situation ist im Allgemeinen dann möglich, wenn in einem Markt mit einer geringen Anzahl großer Unternehmen mindestens zwei von diesen die Möglichkeit haben, ihr Marktverhalten zu koordinieren und dadurch Preise festzusetzen, die erheblich oberhalb des wettbewerblichen Niveaus liegen.

<sup>1</sup> Vgl. *Ridyard, Derek* (1992): Joint Dominance and the Oligopoly Blind Spot Under the EC Merger Regulation, in: *European Competition Law Review*, Vol. 13, S. 161-164, hier S. 161 und 164.

<sup>2</sup> Im Englischen finden sich hierfür die Ausdrücke *Collective Dominance*, *Joint Dominance*, *Oligopolistic Dominance* und *Collective Market Power*.

### 2 Prüfkriterien

Die FKVO enthält keine Legaldefinition für den Sachverhalt der kollektiven Marktbeherrschung. Daher orientiert sich die Europäische Kommission bei der Beurteilung und Bewertung von F&Ü an der gemeinschaftlichen Rechtsprechung.

Wegen der hohen Komplexität der zu prüfenden Fälle wird eine *Einzelfallanalyse* herangezogen. Hierdurch wird gleichzeitig eine sukzessive Anpassung an wechselnde Anwendungserforder-

### INHALT

Entwicklungslinien des Konzepts der kollektiven Marktbeherrschung	1
Schüler als Wirtschaftslenker	9
Die Autostadt Wolfsburg	9
Internationales Forschungsprojekt „Das nicht-kooperative Globale-Erwärmung-Spiel“	11
Bundesweite Fotoaktion zum Geburtstag des Blauen Engels	12
STHZ wird in Chemnitz aufgebaut	13
„Europa und Umwelt“ - „Klimapolitik in einer erweiterten Europäischen Union“	13

nisse gewährleistet. Diese soll auch durch die offen gehaltene Formulierung des für die Prüfung relevanten Kriterienkatalogs gemäß Artikel 2(1) FKVO sichergestellt werden. Anhand dieser Aufstellung ist jedes angezeigte Fusionsvorhaben auf Marktmacht zu überprüfen.



Dipl.-Ök. Jens Metge

Laut Kommission ermöglicht diese Merkmalsüberprüfung eine Gesamtbeurteilung, die sämtliche relevanten Umstände mit einbezieht. Konkret sind gemäß Artikel 2(1a) FKVO folgende Kriterien zu berücksichtigen: „die Notwendigkeit, im Gemeinsamen Markt wirksamen Wettbewerb aufrecht zu erhalten und zu entwickeln, insbesondere im Hinblick auf die Struktur aller betroffenen Märkte und den tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerb durch innerhalb oder außerhalb der Gemeinschaft ansässige Unternehmen.“ Demnach erfolgt eine Aufteilung, nach der zum einen auf Außen-, zum anderen auf Binnenwettbewerb geprüft wird.<sup>3</sup> Des Weiteren sind bei der Prüfung gemäß Artikel 2(1b) FKVO „die Marktstellung sowie die wirtschaftliche Macht und [...] Finanzkraft der beteiligten Unternehmen, die Wahlmöglichkeiten der Lieferanten und Abnehmer, ihren Zugang zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten, rechtliche oder tatsächliche Marktzutrittschranken, die Entwicklung des Angebots und der Nachfrage [...], die Interessen der Zwischen- und Endverbraucher sowie die Entwicklung des technischen

3 Vgl. *Albers, Michael* (1999): Kommentierung zu Artikel 2 FKVO, in: Kommentar zum EU-/EG-Vertrag, hrsg. v. Hans von der Groeben, Jochen Thiesing und Claus-Dieter Ehlermann, Band 2/II, 5. Auflage, Baden-Baden: Nomos, Randnummer 388 ff.

und wirtschaftlichen Fortschritts [...]“ relevant.

Diese Liste darf jedoch nicht als „erschöpfend“ betrachtet werden, da sich die einzelnen Fälle in aller Regel erheblich voneinander unterscheiden. Insbesondere bei der Prüfung der Frage, ob ein Zusammenschluss eine kollektive marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt, werden zum Beispiel auch der Grad der Firmenhomogenität und der Grad der Preistransparenz untersucht, um die *Kollusionsanfälligkeit* der infrage stehenden Oligopolgruppe abzuschätzen. Ferner ist festzustellen, dass vor allem auch die Marktanteile der Unternehmen von Bedeutung sind. Sie stellen sowohl für die Prüfung auf Einzelmarktbeherrschung als auch für die Untersuchung auf oligopolistische Marktbeherrschung das ausschlaggebende Verdachtsmoment dar.



PD Dr. Walter Elberfeld

Für Letztere stellen die Verbindungen bzw. Beziehungen der betroffenen Unternehmen (in der englischsprachigen Literatur in der Regel als *structural links* bezeichnet) in der Vergangenheit ein Merkmal dar, dessen Bedeutung sich erheblich gewandelt hat. Lange Zeit wurde vermutet, dass für ein Vorliegen dieses Tatbestands derlei Beziehungen zwischen den beteiligten Unternehmen existieren müssten. Diese Vermutung wurde erst im Jahre 1999 ausgeräumt.

Anhand einiger wichtiger Fälle soll im Folgenden die Entwicklung des Konzepts der kollektiven Marktbeherrschung der vergangenen Dekade nachgezeichnet werden. Des Weiteren wird ein Versuch unternommen, die jeweilige

Herangehensweise der Kommission zu untersuchen sowie deren Entscheidungen kritisch zu würdigen.

### 3 Der Fall Nestlé/Perrier

Die geplante Übernahme auf dem französischen Marktsegment für abgefülltes stilles Quellwasser von *Source Perrier S.A. (Perrier)* durch den schweizerischen Nahrungsmittelkonzern *Nestlé S.A. (Nestlé)* zu Beginn des Jahres 1992 war der erste konkrete Fall, bei dem das Konzept der kollektiven Marktbeherrschung Bestandteil des Prüf- und Beurteilungsverfahrens der Kommission war.<sup>4</sup> Neben der Prüfung von marktbeherrschenden Stellungen durch ein einzelnes Unternehmen wurde auch die Möglichkeit kollektiver Dominanz von mindestens zwei Unternehmen berücksichtigt.<sup>5</sup> Hinsichtlich des letzteren Falls wurde untersucht, ob der Preiswettbewerb im dann vorliegenden Oligopol teilweise oder gänzlich verhindert worden wäre, und ob eine ausreichende Einschränkung des Verhaltensspielraums der Marktteilnehmer durch aktuelle und potenzielle Wettbewerber sowie (starke) Nachfrager vorgelegen hätte.

Während der Prüfung signalisierte *Nestlé* seine Bereitschaft, *Perrier* gegebenenfalls lediglich teilweise zu akquirieren. Im Rahmen der Untersuchung hatte die Kommission demnach zwei denkbare Szenarien zu berücksichtigen: entweder die vollständige Übernahme (Szenario 1) oder eine Teilakquisition (Szenario 2).<sup>6</sup> Bei Letzterer wären im Rahmen der Übernahme Unternehmensanteile von *Perrier* an den dritten großen Anbieter *BSN* weiter veräußert worden. Wie die in Tabelle 1 veranschlagten Marktanteile belegen, wäre durch eine vollständige Akquisition möglicherweise eine marktbeherrschende Einzel-

4 Vgl. *Europäische Kommission* (1992): Fall Nestlé/Perrier, Case No. IV/M.190, in: ABl. C 53. Vgl. zudem *Rechtssache* (1993): Fall Nestlé/Perrier: Rechtssache T-12/93 R, in: Sammlung der Rechtsprechung 1993, S. II-00449.

5 Vgl. *Neven, Damien, Robin Nuttall und Paul Seabright* (1998): Enforcement of the European Merger Regulation – The Merger Decisions of the European Commission, in: Applied Industrial Economics, hrsg. v. Louis Philips, Cambridge (UK): Cambridge University Press, S. 428.

6 Vgl. *EG-Informationen* (1992): Europäische Fusionskontrolle – Entscheidungen über die Vereinbarkeit von Zusammenschlüssen, in: Wirtschaft und Wettbewerb (WuW), 42. Jg., Heft 10/1992, S. 831-833, hier S. 832.

Unternehmen \ Marktanteile in %	Marktanteile vor der Übernahme	Marktanteile nach der Übernahme	
		Szenario 1: 100%ige Übernahme	Szenario 2: Teilweise Weiterveräußerung
Perrier	40%	---	---
Nestlé	20%	60%	48%
BSN	20%	20%	32%
Sonstige	20%	20%	20%
Gesamt	100%	100%	100%

**Quellen:** EG-Informationen (1992): Europäische Fusionskontrolle, in: Wirtschaft und Wettbewerb (WuW), 42. Jg., Nr. 10/1992, S. 831-833 sowie Europäische Kommission (1992): Fall Nestlé/Perrier, Case No. IV/M.190, in: ABl. C 53.

**Anmerkung:** Die Kommission legt jeweils gerundete Mittelwerte zwischen Mengen- und Wertanteilen zugrunde.

Tabelle 1: Aufteilung des französischen Marktes für stilles Mineralwasser (im Jahre 1992)

stellung entstanden, während eine Aufteilung von *Perrier* womöglich ein marktbeherrschendes *Duopol* zur Folge gehabt hätte. Eine Aufteilung von *Perrier* führte nämlich zu einer Umverteilung der Marktanteile, nach der *Nestlé* und *BSN* zusammen etwa 80 Prozent gehalten hätten.<sup>7</sup>

Bereits vor dem Übernahmeantrag wurde das Marktsegment als enges Oligopol mit einem parallelen Preisverhalten der partizipierenden Unternehmen charakterisiert, bei dem *Perrier* in der Regel als Preisführer fungierte.<sup>8</sup> Zudem wurden eine hohe Markttransparenz und ähnliche Kostenstrukturen der Anbieter ausgemacht. Darauf aufbauend kam die Kommission zu dem Schluss, dass eine gänzliche Akquisition von *Perrier* zu einem marktbeherrschenden *Duopol* geführt hätte.<sup>9</sup> Als Begründung führte die Kommission drei wesentliche Punkte auf: Erstens könne der französische

7 Konkret wurde argumentiert, „that the French bottled water market is already a highly concentrated market before the merger and that the merger would further increase this concentration because only two suppliers would hold 82 % of the market by value and nearly 75 % by volume with over 90 % of all still mineral waters.“ Europäische Kommission (1992), Case No. IV/M.190, para. 48. Neven, Damien, Robin Nuttall und Paul Seabright (1998): a.a.O., S. 424, Table 23.1., kamen bei ihrer Berechnung indes zu einem anderen Ergebnis.

8 Vgl. *Compte, Olivier, Frédéric Jenny und Patrick Rey* (2002): Capacity Constraints, Mergers, and Collusion, in: *European Economic Review*, Vol. 46, No. 1, S. 1-29, hier S. 19. Diese Arbeit beinhaltet eine interessante Modellierung von Fusionen sowie eine umfassende Fallanalyse.

Markt hinsichtlich der Anzahl der bestehenden Marken und der Produktvielfalt als gesättigt angesehen werden. Anzeichen für ein erhöhtes Wachstum beständen (zweitens) nicht. Das zentrale Problem laut Kommission stellte jedoch (drittens) die Gegebenheit dar, dass die etablierten Anbieter über einen vergleichsweise hohen Grad an Renommee verfügten, welches – kombiniert mit einer hohen Markenbindung – einen Markteintritt praktisch unmöglich machte.

Trotz umfassender Bedenken versah die Kommission die geplante Übernahme letztlich lediglich mit Auflagen zur Entschärfung der Marktstruktur: Zum einen wurde *Nestlé* die Aufteilung von *Perrier* auferlegt – die Marke *Volvic* wurde an *BSN* veräußert. Andererseits machte *Nestlé* von sich aus Zugeständnisse, einem potenziellen dritten anteilsstarken Anbieter den Marktzutritt zu gewähren bzw. zu erleichtern. Die Begründung der Kommission, warum sie in ihrer Entscheidung vom 22. Juli 1992 der Übernahme doch zugestimmt hat, zielte vor allem auf die Hoffnung ab, dass sich durch den Marktzutritt eines weiteren Unternehmens mit einer entsprechenden Gesamtkapazität der Wettbewerb wieder verstärken könne.<sup>10</sup> Entgegen der Kommissionsentscheidung haben *Compte,*

9 Vgl. *Kerber, Wolfgang* (1994): Der EG-Fusionskontrollfall „Nestlé/Perrier“, in: *Wirtschaft und Wettbewerb (WuW)*, 44. Jg., Heft 01/1994, S. 21-35, hier S. 24-26.

*Jenny & Rey*<sup>11</sup> ein Ergebnis herausgearbeitet, das genau konträr zu diesem ist. Sie merken an, dass „the proposed takeover of *Perrier* by *Nestlé* with the resale of *Volvic* to *BSN* maximises the scope for collusion [...]“. Hierbei beziehen sie sich auf die Feststellung, dass „the minimum discount factor for a collusive equilibrium is lower than for any other configuration, including the pre-merger situation.“ Des Weiteren stellen sie fest, dass „the situation that minimises the scope for collusion is the solution in which *Nestlé* and *Perrier* merge but do not transfer *Volvic* to *BSN* [...]“. Dabei berufen sie sich wiederum auf den *Minimum-Diskontfaktor*, der mit der Veräußerung von *Volvic* von 0,5 auf 0,75 steigen würde. Da sich auch die Kommission (laut Textziffer 134) nicht sicher war, ob *BSN* dem Wettbewerber tatsächlich standhalten könne und kollusives Verhalten infolge des Transfers nicht ausschließen konnte, hätte demnach eine gemäß Szenario 1 vollzogene Akquisition möglicherweise doch drohender Kollusion stärker entgegengewirkt als Szenario 2.

Wie bereits erwähnt, liegt die besondere Bedeutung in der Gegebenheit, dass die Kommission hierbei erstmals auf kollektive Marktbeherrschung geprüft hat. Im Rahmen dieser Prüfung gelangte sie letztendlich zu der Erkenntnis, dass (gemäß Textziffer 113) „eine Behinderung des wirksamen Wettbewerbs, die verboten ist, wenn sie das Ergebnis einer beherrschenden Stellung eines einzelnen Unternehmens ist, [...] nicht zulässig werden [kann], wenn sie das Ergebnis einer beherrschenden Stellung von zwei oder mehr Unternehmen [...]“ sei. Neben der klassischen Analyse machte die Kommission damit deutlich, dass die Oligopolproblematik im Rahmen der Fusionskontrolle mit einzubeziehen sei.

#### 4 Der Fall Kali & Salz/Mitteldeutsche Kali

Bei dem am 14. Juli 1993 angemeldeten Übernahmehabern der in den Bereichen Kali und Steinsalz tätigen *Mitteldeutschen Kali AG (MdK)* durch die *BASF-Tochter Kali & Salz AG (K&S)*

10 Vgl. *Kerber, Wolfgang* (1994): a.a.O., S. 24-27.

11 Vgl. hier und im Folgenden *Compte, Olivier, Frédéric Jenny und Patrick Rey* (2002): a.a.O., S. 21-22.

Verteilung der Marktanteile in der EU in %	1997
<b>Produzenten</b>	
<b>K&amp;S/MdK</b>	31,45
<b>SCPA</b>	14,60
<b>Coposa</b>	14,85
<b>CPL</b>	13,62
<b>Dead Sea Works (DSW)</b>	12,67
<b>Andere Unternehmen</b>	1,14
<b>Jordanien</b>	3,41
<b>Kanada</b>	4,71
<b>Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS)</b>	3,53
<b>Gesamt</b>	99,98
<i>Quelle: Europäische Kommission (1993): Fall Kali &amp; Salz/Mitteldeutsche Kali/Deutsche Treuhandanstalt, Case No. IV/M.308, para 27, in: ABl. C 196.</i>	
<i>Anmerkungen:</i> Die Kommission legt jeweils gerundete Mittelwerte zwischen Mengen- und Wertanteilen zugrunde. In ihrer Fallanalyse hat sie jedoch lediglich kumulierte Marktanteilswerte von <i>K&amp;S</i> und <i>MdK</i> aufgeführt; "getrennte" Zahlen wurden nicht bereitgestellt. Somit wurde (für den gemeinschaftlichen Markt) eine unabhängige Auswertung von Einzeldaten unmöglich.	

Tabelle 2: Marktanteile der Kali-Produzenten auf dem gemeinschaftlichen Markt (im Jahre 1997)

wurde erstmals von einem Gericht, dem Europäischen Gerichtshof (EuGH), anerkannt, dass der Sachverhalt der kollektiven Marktbeherrschung im Geltungsbereich der FKVO läge.<sup>12</sup> Die *MdK* sollte mit 51 Prozent an *K&S* veräußert werden, die restlichen Anteile oblagen (mit 49 Prozent) dem bis dahin einzigen Anteilseigner, der *Deutschen Treuhandanstalt*.<sup>13</sup>

Addiert man die in dem relevanten Zeitraum (1994-97) auf dem deutschen Markt für Kali- und Salzprodukte berechneten Marktanteile von *K&S* und *MdK*, so betrug dieser etwa 94 Prozent.

<sup>12</sup> Vgl. Neumann, Manfred (2000): Wettbewerbspolitik – Geschichte, Theorie und Praxis, aus der Reihe ‚Die Wirtschaftswissenschaften‘, hrsg. v. Horst Albach, Wiesbaden: Gabler, S. 149. Vgl. zudem Europäische Kommission (1993): Fall Kali & Salz/Mitteldeutsche Kali/Deutsche Treuhandanstalt, Case No. IV/M.308, in: ABl. C 196.

<sup>13</sup> Vgl. Aigner, Andreas (2001): Kollektive Marktbeherrschung im EG-Vertrag – Zugleich eine Untersuchung der Behandlung von Oligopolfällen durch die Kommission und den Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften, aus der Schriftenreihe zum gesamten Europarecht, hrsg. v. Josef Aicher, Georg Röss und Manfred P. Straube, Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsverlag, S. 186-199. Im Rahmen der Umsetzung der Akquisition sollte die *MdK* in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung umgewandelt werden.

Damit lag eine quasi-monopolistische Stellung vor.<sup>14</sup> Die übrigen Anbieter waren die französische *Société Commerciale des Potasses et de l'Azote (SCPA)* und die spanische *Comerciantes del Poniente S.A. (Coposa)* mit Marktanteilen in Höhe von etwa fünf bzw. unter einem Prozent. Laut Kommission lag auf dem deutschen Markt aufgrund dessen zwar eine marktbeherrschende Stellung vor. Diese hätte sich allerdings auch ohne vollzogene Fusion erhöht, da sich die *MdK* ohne diesen Zusammenschluss langfristig nicht auf dem Markt hätte halten können.

Neben dem deutschen wurde auch der Europäische Binnenmarkt als primär betroffener räumlicher Markt ausgemacht. Die Kommission meldete begründete Zweifel an hinsichtlich der bereits bestehenden intensiven Zusammenarbeit zwischen der *K&S* und der *SCPA*. Letztere ist eine Tochtergesellschaft der *Entreprise Minière et Chimique (EMC)*. Sie fungierte bis dahin als Vertriebspartner auf dem französischen Markt. Im Rahmen der Untersuchung gelangte die

<sup>14</sup> Vgl. Europäische Kommission (1993): a.a.O., para. 16.

Kommission zu der Erkenntnis, dass der Zusammenschluss zu einer kollektiv beherrschenden Stellung der *K&S* und der *SCPA* mit einem kumulierten Marktanteil in Höhe von veranschlagten 46 Prozent auf dem gemeinschaftlichen Markt (ausgenommen die Bundesrepublik Deutschland) für Kaliprodukte und Steinsalz geführt hätte. Die relevanten Werte werden in Tabelle 2 dargestellt.

Aufgrund dessen wurde der geplante Zusammenschluss mit Auflagen belegt. Diese sahen im Wesentlichen vor, dass *K&S* ein eigenes Vertriebsnetz einzurichten hatte und zudem aus dem gemeinsamen Exportkartell *Kali-Export* ausscheiden musste. Somit wurde neben dem Tatbestand der potenziell kollektiven Marktbeherrschung erstmals ein von zwei Unternehmen genutztes Netzwerk zu einem der Hauptkritikpunkte gemacht. Die Prüfung, ob die beteiligten Unternehmen ausreichend stark miteinander verknüpft waren, um infolge der Akquisition die gleichen Verhaltensweisen an den Tag legen zu können, war demnach ebenfalls wesentlicher Bestandteil der Untersuchung.

Besonders brisant an dem vorliegenden Fall ist die Gegebenheit, dass der EuGH im Rahmen des Verfahrens zwar den Sachverhalt der kollektiven Marktbeherrschung als solchen anerkannte, das Urteil infolge einer Klage der Republik Frankreich jedoch letztlich am 31. März 1998 für nichtig erklärte.<sup>15</sup> Grundlage dafür waren laut Gericht erhebliche Defizite seitens der Kommissionsanalyse. In seinem Urteil kritisierte es zunächst die mangelbehaftete Beschaffung und Verwendung von relevantem Datenmaterial. Die Kommission arbeitete bei der Beurteilung der Intensität aktueller sowie potenzieller Konkurrenz in zweierlei Hinsicht mit inkorrekten Daten: Zum einen beliefen sich die Importe aus der GUS nach offiziellen französischen Angaben auf etwa elf Prozent im Jahre 1993; die Kommission indes rechnete mit acht Prozent. Andererseits sprach die Kommission dem spanischen Konkurrenzunternehmen *Coposa* die Befähigung ab, mit dem bestehenden Potenzial seine Marktposition behaupten zu können. Dabei berücksichtigte die Kom-

<sup>15</sup> Vgl. *Rechtssache* (1998): Fall Kali & Salz/Mitteldeutsche Kali, [EuGH] ABl. C-68/94, C-30/95 und C209/98 *France v. Commission* und ECR I-1375.

mission in ihrer statischen Analyse nicht, dass *Coposa* über Überschusskapazitäten in Höhe von annähernd 70 Prozent verfügte, die eine realistische Basis sogar für den Ausbau der eigenen Marktstellung in der Zukunft darstellten.

Des Weiteren wurden bei der ökonomischen Analyse offensichtlich bestehende Asymmetrien nicht genügend berücksichtigt. Hierzu zählten insbesondere die unterschiedliche Größe und Marktmacht der jeweiligen Muttergesellschaften *BASF* und *EMC*. Laut EuGH hatte es die Kommission zudem versäumt, in ihre Beurteilung die anscheinend problematische Marktsituation mit einzubeziehen; der relevante Markt befand sich in diesem Zeitraum in einer Phase der Konsolidierung. Das Gericht verwies jedoch auf die mangelnde Ausnutzung der Kapazität der *MdK* in Höhe von etwa 50 Prozent, deren Übernahme die Position der *K&S* weiter gefestigt bzw. gestärkt hätte. Die infolge dessen vorliegenden Asymmetrien der Überschusskapazitäten hätten zu einer Destabilisierung führen können.

Schließlich beanstandete der EuGH die mangelnde Qualität der Beweisführung hinsichtlich des Vorwurfes wettbewerbschädigenden Verhaltens. Denn ein Kausalzusammenhang zwischen der Mitgliedschaft von *K&S* und *SCPA* in dem Exportkartell und deren befürchteter Verhaltensabstimmung konnte laut Gerichtsurteil nicht genügend herausgestellt werden.

Neben der Kommission hat jedoch auch der EuGH in seiner Beurteilung nicht alle argumentativen Mittel ausgeschöpft.<sup>16</sup> Dabei fiel ebenfalls das Fehlen einer systematischen Analyse der Wahrscheinlichkeit des Auftretens von kollusivem Verhalten auf.<sup>17</sup> Überdies blieb in dem Gerichtsurteil die Bewertung der Bedeutung von Beziehungen, die die Unternehmen unterhalten, unklar. Eine explizite, ökonomisch konsi-

16 Vgl. *Venit, James S.* (1998): Two Steps Forward and No Steps Back: Economic Analysis and Oligopolistic Dominance After Kali & Salz, in: *Common Market Law Review*, No. 35/1998, S. 1101-1134, hier S. 1112.

17 Vgl. *Ysewyn, Johan und Cristina Caffarra* (1998): Two's Company, Three's a Crowd: The Future of Collective Dominance After the Kali & Salz Judgment, in: *European Competition Law Review*, Vol. 19, No. 7, S. 468-472, hier S. 470-471.

stente Stellungnahme zum Sanktionsmechanismus wurde ebenso wenig abgegeben. Um eine kollektive beherrschende Stellung anzeigen zu können, ist ein solcher jedoch von zentraler Bedeutung.

Der EuGH gab der Klage Frankreichs schließlich statt. Sein Urteil lag dabei zwischen dem umgangssprachlich oftmals erwähnten *Freispruch aus Mangel an Beweisen* und dem *Freispruch wegen Formfehlern*. Genauer betrachtet musste es als Quasi-Aufforderung an die Kommission angesehen werden, in Zukunft eine noch konsequentere ökonomische Analyse durchzuführen.<sup>18</sup> Kritiker sehen diese Entscheidung insofern als fragwürdig an, als dass hierbei ein erheblicher politischer Einfluss vermutet wurde. Gerichtliche Entscheidungen werden demnach nicht aus rein ökonomischen Überlegungen getroffen.<sup>19</sup>

### 5 Der Fall Gencor/Lonrho

Eine wesentliche inhaltliche Weiterentwicklung wurde im angezeigten Fusionsvorhaben *Gencor Ltd. (Gencor)/Lonrho Plc. (Lonrho)* vollzogen. Im Jahre 1996 legten die in Südafrika angemeldete *Gencor Ltd.* und die englische *Lonrho Plc.* der Kommission ihre Pläne hinsichtlich eines Joint Ventures auf dem südafrikanischen Platinmarkt vor.<sup>20</sup> Mit diesem sollten zwei von den Gesellschaften gemeinsam gehaltene Unternehmen, *Eastplats* und *Westplats*, fortan mit einem Anteil in Höhe von 100 Prozent kontrolliert werden.<sup>21</sup>

Die Akquisition wurde jedoch von der Kommission als mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar eingestuft, da infolge deren Umsetzung ihrer Ansicht nach eine kollektive beherrschende Stellung

18 Vgl. *Kerber, Wolfgang* (2000): Europäische Fusionskontrolle: Entwicklungslinien und Perspektiven, in: *Die Europäische Fusionskontrolle*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 270, hrsg. v. Peter Oberender, Berlin: Duncker & Humblot, S. 78-79.

19 Vgl. *Schmidt, André* (2001): Non-Competition Factors in the European Competition Policy: The Necessity of Institutional Reforms, Discussion Paper des Center for Globalization and Europeanization of the Economy, August 2001, S. 7. Vgl. zudem *Aigner, Andreas* (2001): a.a.O., S. 190-191.

20 Vgl. *Europäische Kommission* (1996): Fall *Gencor/Lonrho*, Case No. IV/M.619, in: *ABl. C* 314, *ABl. L*11/30.

21 Vgl. *Aigner, Andreas* (2001): a.a.O., S. 200-211.

vorgelegen hätte: Die Anzahl der den südafrikanischen Platinmarkt dominierenden Unternehmen wäre von drei auf zwei gesunken. Damit hätten die neu gebildete Einheit und das Unternehmen *Amplats* zusammen etwa 90 Prozent der weltweiten Platinvorkommen kontrolliert.<sup>22</sup> Eine Absprache, so die Auffassung der Kommission, wäre unter diesen Umständen sehr wahrscheinlich gewesen.

Die Kommission stellte bei ihrer Analyse die typischen Merkmale eines oligopolistischen Marktes heraus, bei dem die übrig gebliebenen Einheiten Symmetrien aufgewiesen haben sollen. Sofern anzunehmen ist, dass die Fusion von zwei Unternehmen mit erheblich unterschiedlicher Kostenstruktur, also einem kostenintensiven und einem vergleichsweise günstigen Produzenten, zu einer Angleichung führt, hätten sich Heterogenitäten in der Kostenstruktur bemerkbar gemacht.

Nachdem *Gencor* gegen die abschlägige Entscheidung der Kommission Klage erhob, hatte das Europäische Gericht erster Instanz (GEI) zu entscheiden. Laut GEI hat die Kommission bei der Prüfung insbesondere im Hinblick auf die ökonomische Analyse den ihr zustehenden Ermessensspielraum genutzt. Das Gericht stützte mit seinem Urteil vom 25. März 1999 die Kommissionsentscheidung in ihren wesentlichen Punkten und wies die Klage ab. Es unterstrich dabei die sich gänzlich auf den Sachverhalt der kollektiven Marktbeherrschung stützende Argumentation der Kommission.<sup>23</sup> Wichtig sind dabei zwei Sachverhalte, die in dem Urteil anerkannt wurden:

- Erstens wurde erstmals die Gleichsetzung des Konzepts der kollektiven Marktbeherrschung mit dem der stillschweigenden Verhaltenskoordination vollzogen und explizit betont.<sup>24</sup>

22 Vgl. *Europäische Gemeinschaften* (1996): Bulletin EU Nummer 04/1996, Brüssel und Luxemburg: Europäische Gemeinschaften.

23 Vgl. *Europäische Gemeinschaften* (1999): Bulletin EU Nummer 06/1999, Brüssel u. Luxemburg: Europäische Gemeinschaften sowie *Rechtssache* (1999): Fall *Gencor/Lonrho*: [GEI] Rechtsache T-102/96 *Gencor v. Commission*. Vgl. zudem *Motta, Massimo* (2000): EC Merger Policy, and the Airtours Case, in: *European Competition Law Review*, Vol. 21, No. 4, S. 199-207, hier S. 199-200.

Marktaufteilung in Prozent 1992/98	Marktanteile vor der Übernahme		Marktanteile nach der Übernahme**
	1992*	1998**	
Thomson	24%	31%	27%
Airtours	11%	19%	32%
First Choice	6%	15%	---
Thomas Cook	4%	20%	20%
Sonstige	55%	15%	21%
Gesamt	100%	100%	100%

**Quellen:** \* = Motta, Massimo (2000): EC Merger Policy, and the Airtours Case, in: European Competition Law Review, Vol. 21, No. 4, S. 199-207.  
\*\* = Europäische Kommission (1999a): Fall Airtours/First Choice, Case No. IV/M.1524, para. 72, in: ABl. C 124 und ABl. C 191-0024.  
**Anmerkung:** Die Kommission legt jeweils Mittelwerte zwischen Mengen- und Wertanteilen zugrunde.

Tabelle 3: Aufteilung des britischen Marktes für Auslandspauschalreisen

- Zweitens „deklassierte“ man quasi das bis dato als wichtig(st)es Kriterium angesehene Vorhandensein von Beziehungen zwischen den beteiligten Unternehmen. Die Intensität der Verflechtung zwischen den Einheiten sei zwar ein Indiz für die Wahrscheinlichkeit kollusiven Verhaltens<sup>25</sup>, dennoch bedürfe es zum Nachweis der potenziellen Existenz stillschweigender Verhaltensabstimmung keiner (strukturellen) Verbindungen.<sup>26</sup>

Damit hat das Gericht erstmals eine Klage gegen eine Kommissionsentscheidung zurückgewiesen, bei der diese auf das Vorliegen von kollektiver Marktbeherrschung entschieden hatte. In seiner Urteilschrift verwies das Gericht jedoch darauf, dass ein Sanktionsmechanismus in Form von disziplinierenden Vergeltungsmaßnahmen (*retaliatory measures*) in Bezug auf die Prüfung von kollektiver Marktbeherrschung ein zentrales Beurteilungskriterium sei.<sup>27</sup> Dies

24 Vgl. Korah, Valentine (1999): Gencor v. Commission – Collective Dominance, in: European Competition Law Review, Vol. 20, No. 6, S. 337-341.

25 Vgl. Venit, James S. (1998): a.a.O., S. 1133.

26 Vgl. Rechtssache (1999): a.a.O., para. 273.

27 Vgl. Rechtssache (1999): a.a.O., para. 227. Vgl. zudem Caffarra, Cristina und Kai-Uwe Kühn (1999): Joint Dominance: The CFI Judgment on Gencor/Lonrho, in: European Competition Law Review, Vol. 20, No. 7, S. 355-359 sowie Lexecon Ltd. (1999a): Joint Dominance – The CFI Judgment on Gencor/Lonrho, in: Competition Memo, Juni 1999.

hatte die Kommission in ihrer Entscheidung nicht in dieser Deutlichkeit herausgestellt.

Vom Vorwurf, außerhalb ihres Geltungsbereichs agiert zu haben, wurde die Kommission überdies entlastet: Das Gericht stellte eindeutig die Vereinbarkeit des extraterritorialen Urteils mit der FKVO und dem Völkerrecht heraus.<sup>28</sup> Denn die geplante Akquisition sei von gemeinschaftlicher Bedeutung, so dass die FKVO trotz des extraterritorialen Charakters des Joint Ventures grundsätzlich Geltung habe.<sup>29</sup>

## 6 Der Fall Airtours/First Choice

Im Prüfverfahren des angezeigten Übernahmevorhabens der *First Choice Plc.* (*FC*) durch die *Airtours Plc.* (*Airtours*; heute: *MyTravel*) untersagte die Kommission mit ihrem Veto erstmals einen Zusammenschluss, durch den faktisch ein *Triopol* entstanden wäre, in dem keiner der Wettbewerber alleine eine dominante Stellung eingenommen hätte.<sup>30</sup> Die Übernahme zöge vermutlich eine

28 Vgl. Europäische Kommission (2001c): XXX. Bericht über die Wettbewerbspolitik 2000, Dokument SEK (2001) 694 endg., Brüssel: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, S. 88-89.

29 Vgl. Montag, Frank und Christoph Leibenath (2000): Aktuelle Probleme in der Europäischen Fusionskontrolle, in: Wirtschaft und Wettbewerb (WuW), 50. Jg., Heft 09/2000, S. 852-861, hier S. 852-854.

Marktstruktur nach sich, bei der die drei verbleibenden Touristikkonzerne – *Thomson Holidays* (*Thomson*), *Thomas Cook AG* und *Airtours/FC* – auf dem britischen Markt für Auslandspauschalreisen eine kollektive beherrschende Stellung hätten einnehmen können. Denn *FC* wäre laut Kommissionsangaben sowohl als ebenbürtiger und unabhängiger Wettbewerber der integrierten Unternehmen als auch als Anbieter von Charterflugkapazitäten und Vermittler von Reisen vom Markt verschwunden. Das GEI hob die Kommissionsentscheidung jedoch am 6. Juni 2002 auf.<sup>31</sup>

Bis in das Jahr 1997 war der betreffende Markt durch mehrere kleine Unternehmen gekennzeichnet. Dementsprechend gab es auch keine eindeutige Marktführerschaft.<sup>32</sup> Im Jahre 1997 führte ein Konzentrations Schub auf dem Markt zu einer Verringerung der Anzahl der Unternehmen. Es blieben lediglich vier ernst zu nehmende Anbieter übrig: *Thomson*, die *Thomas Cook AG*, *Airtours* und *FC*. Die Schwankung der Marktanteile konnte jedoch – wenn auch in geringerem Ausmaß – weiterhin beobachtet werden. Die Verteilung der Marktanteile wird in Tabelle 3 dargestellt.

Die Kommission vermutete, dass kollusives Verhalten weniger durch Preisabsprachen denn durch Kapazitätskoordination zustande käme.<sup>33</sup> Daher stellte sie in ihrer Fallanalyse die Gesamtkapazität als die entscheidende Variable dar. Durch die in der Vergangenheit eher geringen Investitionen in Kapazitäten sah die Kommission ihre Bedenken bestätigt, dass eine Kapazitätskoordination vorzuliegen schien und infolge eines weiteren Zusammenschlusses auch zukünftig zu erwarten sei.

30 Vgl. Europäische Kommission (1999a): Fall Airtours/First Choice, Case No. IV/M.1524, in: ABl. C 124 und ABl. C 191-0024.

31 Vgl. Rechtssache (2002): Fall Airtours/First Choice, [GEI] Rechtssache T-342/99 *Airtours v. Commission*.

32 Vgl. Motta, Massimo (2000): a.a.O., S. 204. Vgl. zudem Staiger, Robert W. und Frank A. Wolak (1992): Collusive Pricing with Capacity Constraints in the Presence of Demand Uncertainty, in: Rand Journal of Economics, Vol. 23, No. 2, S. 203-220.

33 Vgl. Lexecon Ltd. (1999b): The Airtours Case, in: Competition Memo, November 1999. Vgl. zudem Lexecon Ltd. (2002a): Collective Dominance and Capacity Coordination, in: Competition Memo, Januar 2002.

Seit der Kommissionsentscheidung im Fall *Gencor/Lonrho* hatte weitgehend Einverständnis darüber geherrscht, dass die Untersuchung bezüglich kollektiver Marktbeherrschung eine Prüfung auf stillschweigende Verhaltensabstimmung beinhalten müsse. In diesem Fall wich die Kommission jedoch von dieser Auffassung ab. Straffe Sanktionsmöglichkeiten, so die Kommission, waren keine notwendige Voraussetzung für das Vorliegen einer derartigen Stellung. Stattdessen verwies sie in ihrer Entscheidung darauf, dass allein das Vorliegen vergleichsweise starker Anreize ausreichen könnte, um zu einer Reduzierung wirklichen Wettbewerbs zu gelangen.

Laut Gericht haben die Anbieter des betreffenden Marktsegments ihre Kapazitäten in der Regel bis zu anderthalb Jahre im Voraus aufzubauen. Deshalb könne es ihnen nur gelegen sein, diese auch auszulasten. Dies wäre mithilfe von Sonderangeboten wie beispielsweise Last-Minute-Reisen denkbar. Da in solchen Situationen auch angedrohte Sanktionen eher unglaubwürdig seien, wäre das Auftreten kollusiver Verhaltensweisen eher unwahrscheinlich. Diese Auslegung der Kommission stellte einen inhaltlichen Rückschritt dar. Dieser wurde vom GEI jedoch revidiert. Es stellte explizit heraus, dass ein funktionsfähiger Sanktionsmechanismus als Beurteilungskriterium wichtig sei, da er entscheidend zu einem intakten und wirksamen Wettbewerb beitrage.

Des Weiteren kritisierte das Gericht vor allem den Ansatz der Untersuchung. Es verwies unter Bezugnahme auf die oben genannten Kennzeichen dieses Marktsegments auf die Verwechslung von akzeptabler oligopolistischer Interaktion und stillschweigender Koordination zwischen den beteiligten Unternehmen. Von Letzterer war in diesem Fall laut Gerichtsurteil nicht auszugehen.

Im Rahmen seines Urteils stellte das Gericht drei konkrete (notwendige) Bedingungen heraus. Wenn kollektive Marktbeherrschung vorläge, müssten folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

- Erstens ist ein gewisser Grad an Transparenz wichtig. Denn nur wenn die Beteiligten die Handlungsweisen der anderen Unternehmen überblicken, werden sich alle Teilnehmer

an die vereinbarte kollusive Strategie halten.

- Zweitens bedarf es eines intakten und glaubwürdigen Sanktionsmechanismus, durch den Preisabweichungen von partizipierenden Unternehmen vermieden werden können.
- Drittens darf es entweder keine aktuelle bzw. potenzielle Konkurrenz durch ernst zu nehmende Outsider geben oder diese muss durch die geplante F&Ü abgeschwächt werden.<sup>34</sup>

Diese vergleichsweise klar zu interpretierenden Bedingungen sollen zukünftige Entscheidungen auf eine ökonomisch fundierte Grundlage stellen. Ziel dabei ist es, willkürlichen Beurteilungen und unberechenbaren Ergebnissen entgegenzuwirken.

### 7 Der Fall UPM-Kymmene/Haindl

Noch vor der Aufhebung der Entscheidung im Fall *Airtours/FC* durch das GEI eröffnete die Kommission im Jahre 2001 das Prüfverfahren im Fall *UPM-Kymmene (UPM)/Haindl'sche Papierfabriken KGaA (Haindl)*.<sup>35</sup> Im Blickpunkt stand dabei der Verkauf von Anlagegütern des deutschen Papierherstellers *Haindl* an den finnischen Zellstoff- und Papierproduzenten *UPM* und der geplante anschließende Weiterverkauf von zwei der sechs *Haindl*-Papierfabriken an den norwegischen Papierhersteller *Norske Skog*.<sup>36</sup> Die beiden Transaktionen waren zwar rechtlich voneinander getrennt, faktisch jedoch waren sie miteinander verbunden.

Infolge des angezeigten geplanten Verkaufs wäre auf dem Zeitungspapiermarkt ein *Quadropol* entstanden, auf dem Markt für zellstoffhaltiges Zeitschriftenpapier ein *Triopol*. Diese Unternehmen hätten in den beiden Marktseg-

34 Vgl. *Rechtssache* (2002), T-342/99, para. 62. Vgl. zudem *Kühn, Kai-Uwe* (2002): Closing Pandora's Box? – Joint Dominance after the 'Airtours' Judgment, Paper No. 02-013, John Olin Center for Law & Economics, University of Michigan and CEPR – Centre for Economic Policy Research, Juni 2002, S. 12 sowie *Lexecon Ltd.* (2002b): After the Airtours Appeal, in: Competition Memo, Juni 2002.

35 Vgl. *Europäische Kommission* (2001a): Fall UPM-Kymmene/Haindl, Case No. COMP/M.2498, in: ABl. C 182 und ABl. C 284-0004.

36 Vgl. *Europäische Kommission* (2001a): a.a.O. und *Europäische Kommission* (2001b): Fall UPM-Kymmene/Norske Skog, Case No. COMP/M.2499, in: ABl. C182.

menten gemeinsam zwischen 60 und 70 bzw. 70 und 80 Prozent der Gesamtkapazität und des Marktumsatzes auf sich vereinigen können. In Tabelle 4 werden sowohl die Marktanteile vor als auch nach den geplanten Akquisitionen dargestellt.

Die beiden Märkte sind durch langfristigen Wettbewerb um (neue) Kapazitäten und kurzfristige Preiskämpfe bei Überkapazitäten gekennzeichnet. Des Weiteren weisen sie folgende Merkmale auf:

- relativ homogene Produkte;
- eine hohe Volatilität der Marktanteile;
- ein hohes Maß an Transparenz hinsichtlich Kapazität, Preisen und Mengen sowie wenig Transparenz bei geplanten Investitionen;
- eine unelastische und zyklische Nachfrage, dadurch begrenzte Nachfragemacht;
- unterschiedliche Kostenstrukturen der Anbieter;
- relativ problemlose Umstellungen auf neue Produktionstechniken sowie
- hohe Markteintrittsbarrieren (durch vergleichsweise hohe Einstiegsinvestitionen).<sup>37</sup>

Durch die Transaktionen – so die Kommission – würden die Markttransparenz und damit auch die Berechenbarkeit erhöht werden. Die volatile Struktur der Marktaufteilung war jedoch ein Indiz dafür, dass infolge der Akquisitionen keine kollektiv den Markt beherrschende Stellung begründet worden wäre.

Trotz dieser Ansicht vermutete die Kommission zunächst, dass die Beteiligten stillschweigend bestimmte für die Papierproduktion benötigte Maschinen vorübergehend abschalteten oder Kapazitätserweiterungen vorab besprachen. Mit derlei im Rahmen einer Koordinierungsstrategie durchgeführter Kapazitätsbeschränkungen würde Preis-Koordination offensichtlich obsolet. Trotz des Fehlens konkreter Preisabsprachen könnten die Preise künstlich hochgehal-

37 Vgl. *Europäische Kommission* (2002): XXXI. Bericht über die Wettbewerbspolitik – Die Wettbewerbspolitik der Europäischen Union 2001, Brüssel: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, S. 69-70 sowie *Martin, Stephen* (2002), *Advanced Industrial Economics*, 2nd Edition, Cambridge/Mass. (USA) und Oxford (UK): Blackwell, S. 349-350.

Marktaufteilung im Jahr 2000 in Prozent	Marktanteile auf dem Markt für Zeitungspapier		Marktanteile auf dem Markt für zellstoffhaltiges Zeitschriftenpapier	
	Kapazität	Umsatz	Kapazität	Umsatz
<b>Konstellationen vor den Akquisitionen</b>				
Stora Enso	20-25%	20-25%	20-25%	20-25%
UPM-Kymmene	10-15%	10-15%	25-30%	20-25%
Norske Skog	15-20%	10-15%	5-10%	5-10%
Holmen	10-15%	10-15%	---	---
Haindl	10-15%	5-10%	5-10%	5-10%
M-Real/Myllykoski	---	---	10-15%	15-20%
Sonstige Anbieter (vor den Akquisitionen)	20-30%	30-40%	20-40%	20-40%
Gesamt (vor den Akquisitionen)	100%	100%	100%	100%
<b>Konstellationen nach den Akquisitionen</b>				
UPM/Haindl (mit sechs Haindl-Fabriken)	25-30%	20-25%	35-40%	30-35%
UPM/Haindl (mit vier Haindl-Fabriken)	20-25%	20-25%	30-35%	25-30%
Norske Skog/Haindl (mit zwei Haindl-Fabriken)	15-20%	15-20%	10-15%	10-15%
Top 4-Anbieter* nach der Akquisition	70-80%	60-70%	---	---
Top 3-Anbieter** nach der 1. Akquisition	---	---	70-80%	70-80%
Top 3-Anbieter** nach der 2. Akquisition	---	---	60-70%	60-70%
Sonstige Anbieter (nach den Akquisitionen)	20-30%	30-40%	20-40%	20-40%
Gesamt (nach den Akquisitionen)	100%	100%	100%	100%
<b>Quelle:</b> Europäische Kommission (2001a): Fall UPM/Kymmene/Haindl, Case No. COMP/M.2498, para. 112 und 117, in: ABl. C 182 und ABl. C 284-004.				
<b>Anmerkungen:</b> Die genauen Werte wurden von der Kommission jeweils als Geschäftsgeheimnis entfernt.				
* = Hierbei handelt es sich um UPM-Kymmene/Haindl, Norske Skog, Stora Enso und Holmen.				
** = Hierbei handelt es sich um UPM-Kymmene/Haindl, Stora Enso und M-Real/Myllykoski.				

Tabelle 4: Aufteilung des gemeinschaftlichen Papiermarktes (im Jahre 2000)

ten bzw. die Produktionsmengen beschränkt werden. Der hier betrachtete Industriezweig ist allerdings durch einen allgemein hohen Grad an Kapazitätsauslastung gekennzeichnet, getätigte Investitionen sind anscheinend irreversibel.<sup>38</sup> Zudem würden die „kleinen“ Wettbewerber auf dem Markt diese Absprachen in zweierlei Hinsicht konterkarieren, so dass es nicht zu dauerhaft kollusivem Verhalten hätte kommen können. Zum einen würden sie genau dort Investitionen tätigen, wo die anteilstarken Unternehmen zurückschreckten, andererseits würden sich bei abgesprochenen Pro-

duktionsbeschränkungen durch entsprechende Mehrproduktion ihre Marktanteile erhöhen. Letzteres sei indes nur möglich, da die anteilsschwachen Unternehmen in anderen Märkten eine gewisse Marktmacht besäßen. Aufgrund der Erkenntnis, dass potenzielle Abweichler durch diesen Anzugsvorteil (*first-mover advantage*) hinsichtlich Kapazitätserweiterung einen Wettbewerbsvorteil erlangen können, stimmte die Kommission dem geplanten Akquisitionsvorhaben, ohne Auflagen einzufordern, letztlich zu.<sup>39</sup>

## 8 Fazit

In den vergangenen zehn Jahren war ein Anstieg von Fusionen und Übernahmen zu verzeichnen, bei denen die Europäische Kommission eine kollektiv marktbeherrschende Stellung seitens der beteiligten Unternehmen vermutete. Im Rahmen der Prüfung der geplanten

<sup>39</sup> Bereits 1999 kam der EuGH in seinem Urteil hinsichtlich des Fusionsvorhabens zwischen den Unternehmen *Price Waterhouse* und *Coopers & Lybrand* zu dem Schluss, dass stillschweigende Verhaltensabstimmungen bei einer Anzahl von mehr als drei Anbietern praktisch auszuschließen seien. Vgl. *Europäische Kommission* (1999b): Fall *Price Waterhouse/Coopers & Lybrand*, Case No. IV/M.1016, in: ABl. C376 und ABl. L50/27.

<sup>38</sup> Vgl. *Lexecon Ltd.* (2002a): a.a.O.

Übernahme der französischen *Source Perrier S.A.* durch die *Nestlé S.A.* wurde erstmals eine umfassende Untersuchung auf das Vorliegen von kollektiver Marktbeherrschung durchgeführt. Dabei wurde rasch deutlich, dass es einer klaren Regelung bei der Herangehensweise bedurfte.

Einen ersten Schritt dorthin stellte das Fusionsvorhaben *Kali & Salz/Mitteldeutsche Kali/Deutsche Treuhandanstalt* dar, bei dem der Europäische Gerichtshof explizit herausstellte, dass der Sachverhalt der kollektiven Marktbeherrschung auch rechtlich in den Geltungsbereich der Gemeinschaftsverordnung Nummer 4064/89 (*Fusionskontrollverordnung*) mit einzubeziehen sei. Dennoch wurde besonders hier die mangelbehaftete Herangehensweise der Kommission deutlich, da das Vorhandensein von (strukturellen) Beziehungen zwischen den beteiligten Unternehmen überinterpretiert wurde. Man sah dies als eine Voraussetzung für die Existenz von kollektiver Marktbeherrschung bzw. stillschweigender Verhaltenskoordination an. Das Gericht widersprach dem jedoch im Fall *Gencor/Lonrho*. Mit ihm wurde auch erstmalig die Gleichsetzung des Konzepts der kollektiven Marktbeherrschung mit dem der stillschweigenden Verhaltensabstimmung innerhalb von Oligopolen vollzogen. Diese Klarstellungen stellten zweifellos zwei wesentliche Schritte in die richtige Richtung dar.

Beim angezeigten Übernahmevorhaben der *First Choice Plc.* durch *Airtours Plc.* wurde erstmals eine Akquisition geprüft, durch die ein *Triopol* entstanden wäre. Das Europäische Gericht erster Instanz deckte jedoch erhebliche Mängel bei der Prüfung auf: Die Kommission hatte zu wenig die Existenz eines intakten Sanktionsmechanismus berücksichtigt. Infolge dessen legte das Gericht drei notwendige Bedingungen fest, die beim Vorliegen von stillschweigender Verhaltensabstimmung erfüllt würden. Schließlich erweiterte die Kommission ihr Prüfspektrum; bei der geplanten Fusion *UPM-Kymmene/Haindl* führte sie eine detaillierte ökonomische Analyse der Möglichkeit von Kapazitätskoordination durch. Sie kam jedoch zu dem Schluss, dass in dem vorliegenden Fall Verhaltensabstimmungen unwahrscheinlich seien.

Trotz der nunmehr klar definierten Kriterien besteht weiterer Handlungsbedarf hinsichtlich einer Reformierung des Prüf- und Beurteilungsverfahrens der Kommission. Denn transparente Analysemethoden und berechenbare Entscheidungen sind für derlei Vorhaben wichtiger denn je; zum einen zur Abschreckung, zum anderen zur Kontrolle.

## Schüler als Wirtschaftslenker

Am 29. April 2003 starteten die Sparkasse Chemnitz, die Stadtwerke Chemnitz AG und die TU Chemnitz ihre gemeinsame Initiative „School meets Business“ mit einem Wirtschaftsplanspiel, das Jugendlichen den unternehmerischen Alltag durch eigenes Erleben und Erproben näher bringen soll. Bis Ende Juni treten zehn Teams aus fünf Chemnitzer Gymnasien gegeneinander an, um zu ermitteln, wer am besten den wirtschaftlichen Alltag meistert.

Die technische Grundlage für das Wirtschaftsplanspiel hat die Professur Wirtschaftsinformatik I der Technischen Universität von Prof. Dr. Bernd Stöckert geschaffen. Vor einigen Jahren wurde ein computerbasierter Lernbaustein weiterentwickelt, der das notwendige betriebswirtschaftliche Know-how vermittelt, das benötigt wird, um ein Industrieunternehmen zu führen. Der e-Learning-Baustein ist in Kooperation mit der Initiative Bildungsportal Sachsen, Ratgeber & Partner entstanden und vom Sächsischen Ministerium für Wissenschaft und Kunst gefördert worden. Für den Einsatz bei der Initiative „School meets Business“ haben die Stadtwerke und die Sparkasse Chemnitz die nötigen Umprogrammierungen und Lizenzen finanziert.

Ziel der gemeinsamen Initiative „School meets Business“ ist es, Chemnitzer Schülern der Klassen 10 und 11 unternehmerisches Denken und Handeln zu vermitteln. Im Verlauf dieses Planspiels bilden die Jugendlichen virtuelle Unternehmen, produzieren Produkte und handeln diese auf nationalen und internationalen Märkten. Sie treffen Entscheidungen über Finanzierung, Personalentwicklung und Marketing und planen den Maschineneinsatz und die Preisgestaltung. Alle Entscheidungen werden als

Zahlenwerte in den PC eingegeben. Die Daten der einzelnen Unternehmen werden regelmäßig von der Spielleitung ausgewertet und an die Teams übermittelt, die auf diese Weise erkennen, ob sie unternehmerisch richtig oder falsch gehandelt haben. Die abschließende Auswertung wird Ende Juni zeigen, wer am besten gewirtschaftet hat.

Um einen optimalen Spielablauf zu gewährleisten, wurde der eingesetzte PC-Lernbaustein auf die Bedürfnisse der Schüler abgestimmt. So erläutert ein umfangreiches Glossar die wichtigsten Begriffe aus der Betriebswirtschaft. Darüber hinaus wurden alle zum Einsatz kommenden Dokumente auf den Wissensstand der Gymnasiasten gebracht. Bis zum Finale von „School meets Business“ stehen die beteiligten Wissenschaftler der TU Chemnitz als Ansprechpartner in allen technischen Fragen zur Verfügung.

An dem Planspiel nehmen ein Team des Karl-Schmidt-Rottluff-Gymnasiums, zwei Teams des Johannes-Kepler-Gymnasiums, zwei Teams des Georgius-Agricola-Gymnasiums teil.

Weitere Informationen geben Prof. Dr. Bernd Stöckert, Professur Wirtschaftsinformatik I der TU Chemnitz, unter Telefon 0371/531-4315, E-Mail [b.stoekert@wirtschaft.tu-chemnitz.de](mailto:b.stoekert@wirtschaft.tu-chemnitz.de) und sein wissenschaftlicher Mitarbeiter Dipl.-Kfm. André Levin unter Telefon 0371/531-4229, E-Mail [andre.levin@wirtschaft.tu-chemnitz.de](mailto:andre.levin@wirtschaft.tu-chemnitz.de)

## Die Autostadt Wolfsburg – ein Erlebnis

### Exkursion der Professur für Marketing und Handelsbetriebslehre unter Leitung von Frau Prof. Dr. Zanger

#### *Erfahrungsbericht einer Teilnehmerin*

Wie in den Medien zu verfolgen, weckt die Autostadt Wolfsburg – insbesondere nach der Extra Ausgabe des Merian Heftes – das Interesse der Öffentlichkeit. Doch sollte es sich lohnen, um 4 Uhr morgens aufzustehen und spät nachts erst wieder zurückzukehren?

Es überwogen die positiven Erwartungen und die am Marketing Lehrstuhl ausliegende Teilnahmeliste füllte sich innerhalb weniger Minuten. Das Tagesprogramm war straff organisiert, denn die Exkursion bot nicht ausschließlich einen Einblick in die Autostadt, sondern auch der Volkswagen Konzern öffnete seine Türen. Hochkarätige Vorträge sowie exklusive Besichtigungen waren geplant.

Auf ging es zu erleben, wie sich ein Standort einer Industrie in eine Destination – eine Erlebniswelt – verwandelt hatte.

Nach kurzer Erholung von der langen Anfahrt durch ein kleines zweites Frühstück mit Kaffee und Kuchen, begann der Exkursionstag mit Themen aus dem Bereich der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und der Technik. Nachmittags fokussierten wir das ursprüngliche Vorhaben im Bereich des Marketings.

Die Begrüßung von Frau Prof. Dr. Zanger und ihren Studenten erfolgte durch den Produktionsvorstand des Volkswagen Konzerns Herrn Dr. Weißgerber. Nach kurzer Vorstellung seiner Person und vor allem seiner Chemnitzaffinität – Herr Dr. Weißgerber ist gebürtiger Chemnitzer – präsentierte er die Geschichte Volkswagens, stellte die aktuelle Situation des Konzerns, dessen Marken und die daraus resultierenden Strategien vor. Er ging auf aktuelle Stärken und Schwächen ein und entwickelte in uns durch dieses grundlegende, sehr offene und vor allem durch Privatgeschichten aufgelockerte Gespräch ein weitgehendes Verständnis für den Konzern. Anschließend übergab er das Wort an den Werkleiter des Standorts Wolfsburg Herrn Neubauer.

Herr Neubauer führte uns erst durch seinen Vortrag, anschließend in einem verlängertem Cabrio und letztlich virtuell durch die Hallen der Produktion. Auch Herr Dr. Weißgerber begleitete unsere Gruppe und klärte uns auf dem Weg durch die Hallen nicht zuletzt durch seine Anekdoten über kleine Besonderheiten des Werkes und der Produktion auf. Besonders beeindruckten die unzähligen orangefarbenen und vor allem sehr menschenähnlichen Roboter. Speziell der Kommentar Weißgerbers zu den Robotern blieb den Teilnehmern in Erinne-



rung: „Wir Techniker schauen ja fast alles aus der Natur ab. Bis auf das Rad, das tatsächlich von Ingenieuren erfunden wurde. Erst bei der Beobachtung des Menschen wurde mir dessen Genialität bewusst. Unsere Roboter sind technisch sehr fortschrittlich mit 7 Freiheitsgraden. Im Menschen sind jedoch allein im Handgelenk 32 Freiheitsgrade vorzufinden.“

Die Führung mit den beiden Spezialisten eröffnete eine Welt, die für viele von uns eindrucksvolles Neuland war. Die neue Technik der Visualisierung und besonders die vorgeführten Beispiele der Entwicklung neuer Fahrzeuge mittels dieser Methode, generierten für viele Teilnehmer Ideen über das Potenzial dieser Technik und sorgten für lebhaftes Diskussions während des folgenden Mittagessens.

Der gesamte Nachmittag war dem Thema Marketing gewidmet, dem das Hauptinteresse der Exkursion galt. So stand mit dem Vortrag von Herrn Wachs – Geschäftsführer der Autostadt Wolfsburg – ein weiterer Höhepunkt auf der Tagesordnung. Er begrüßte uns und hielt einen Vortrag mit dem Titel 'Marketingidee der Autostadt'. Nach kurzer historischer Einführung und Darstellung der aktuellen Daten der Autostadt Wolfsburg, wurden Ziele und Strategien der Autostadt in den Mittelpunkt gestellt. Es wurde u.a. über die Zielgruppenorientierung der Autostadt, Kommunikationsstrategien, Emotionalisierung der Marke sowie die Begriffsdefinitionen 'Erleben' sowie 'Erfahren' gesprochen. Die drei

Elemente der Basisstrategie der Autostadt wurden vorgestellt:

1. die Hardware wie u.a. die Architektur muss die natürliche Anziehungskraft generieren
2. die Software – der Mensch muss diese unterstützen und
3. die Inhalte der Inszenierung und ihre Didaktik müssen harmonisieren.

Besondere Events innerhalb der Autostadt wurden kategorisiert und beispielhaft dargestellt; so kann der TOUAREG auf einem extra dafür gestalteten Offroad-Gelände innerhalb der Autostadt getestet werden. Im Winter verwandelt sich die Autostadt in ein Schlittschuh- und Skiparadies. Ferner ist die Autostadt Gastgeber zahlreicher Fernsehshows und Veranstaltungen wie das derzeit stattfindende internationale Tanzfestival Movimentos.

Auch Herr Wachs gab uns einige Zitate mit auf unseren Weg in die Eventbranche: „Tue nie das was erwartet wird, sondern eben das, was nicht erwartet wird!“ Er wies uns folgend darauf hin, dass nicht ausschließlich kurzfristiges Erleben zum Erfolg führt, sondern eher langfristiges Erfahrung.

Nach diesem interessanten Vortrag wurden wir von den so genannten Tourguides der Autostadt abgeholt, um in der verbleibenden Zeit des Tages die Autostadt Wolfsburg reell zu erleben. So konnte die Umsetzung der zuvor theoretischen

tisch diskutierten Strategien der Autostadt Wolfsburg persönlich erfahren werden. Die Reise startete im Zeithaus, das die Besucher in die verschiedenen Epochen des Automobilbaus versetzt. Besonders beeindruckend war die inszenierte Zeit des deutschen Wirtschaftswunders – die brillant aufpolierten Modelle des 'Käfers' passierte kein Teilnehmer ohne ein emotionales Schmunzeln im Gesicht. Nicht ausschließlich das Automobil, sondern auch Inhalte werden in der Autostadt dargestellt. Beispielsweise werden die Konstrukte 'vollkommene Orientierungslosigkeit' sowie Sicherheit, Mitarbeiterbeziehungen und Umwelt – um nur einige zu nennen – in der Autostadt thematisiert und inszeniert. Ein Nebelgang verdeutlicht Orientierungslosigkeit. Jeder Besucher hat die Möglichkeit im so genannten 'SunfuelLab' virtuell Kresse zu säen, diese weiterhin im Internet zu beobachten und schließlich zu Kraftstoff zu verarbeiten. In der verbleibenden Zeit wurden neben dem beliebten 'MotionStimulator' im Wesentlichen die Markenpavillons von Lamborghini über Bugatti, Seat und Skoda bis hin zu den Volkswagen Nutzfahrzeugen und den ursprünglichen Marken Audi und Volkswagen entdeckt. Die permanente Intention der emotionalen Verankerung von Produkten und Themen erfuhren die Teilnehmer der Exkursion am eigenen Leibe.

Um nicht allzu viele Informationen für weitere Besuche vorweg zu nehmen, bleibt an dieser Stelle dem Volkswagen Konzern sowie der Autostadt Wolfsburg, besonders Herrn Dr. Weißgerber, Herrn Neubauer sowie Herrn Wachs im Namen von Frau Prof. Dr. Zanger und allen Teilnehmern einen herzlichen Dank auszusprechen. Es konnten viele neue Eindrücke gewonnen werden und das frühe Aufstehen hatte sich eindeutig gelohnt.

## **Internationales Forschungsprojekt „Das nicht-kooperative Globale-Erwärmung-Spiel“**

Noch in diesem Jahr startet das internationale Forschungsprojekt „Das nicht-kooperative Globale-Erwärmung-Spiel“. Die Idee für dieses Projekt wurde in Chemnitz, an der Juniorprofessur für Europäische Wirtschaft geboren. Der Inhaber der Chemnitzer Juniorprofessur, Dr. Dirk Rübbecke, bearbeitet das Projektthema gemeinsam mit einem europäischen Forscherteam, das sich des weiteren zusammensetzt aus dem britischen Wissenschaftler Prof. Richard C. Cornes, dem Niederländer Bouwe Dijkstra, PhD und der Spanierin Maria Montero, PhD, welche allesamt an der Universität von Nottingham tätig sind. Nicht nur aus zahlreichen Veröffentlichungen in den bedeutendsten ökonomischen Journals wie dem American Economic Review, dem Journal of Public Economics, u. v. a., ist Cornes den Volkswirten unserer Fakultät bekannt. Cornes referierte bereits im Jahre 2001 im Rahmen des Chemnitzer Forschungsseminars an der Technischen Universität Chemnitz.

Das vom British Council und dem DAAD geförderte Projekt setzt sich thematisch mit der internationalen Klimapolitik auseinander.

Das Klimaschutz-Thema ist ein äußerst komplexes, und Klimapolitik besitzt viele verschiedene Charakteristika. So hat Klimapolitik nicht nur einen Einfluss auf die Bedrohung der globalen Erwärmung, sondern sie beeinflusst auch lokale und regionale Umweltprobleme, technologische Entwicklung und Beschäftigungsniveau. Diese Charakteristika haben unterschiedliche geographische Dimensionen. Folglich kann Klimapolitik als ein unreines öffentliches Gut betrachtet werden. Zudem variieren Klimaschutzkosten zwischen den einzelnen Ländern. So sind sie in Industrieländern höher als in Entwicklungsländern.

Betrachtet man alleine diese beiden wichtigen Aspekte (verschiedene Charakteristika; Kostendifferentiale), so ge-

staltet sich die wissenschaftliche Analyse sehr schwierig.

Bisherige Standardansätze zum Klimaproblem können viele verschiedene Aspekte nicht gleichzeitig in einer zufriedenstellenden Weise erfassen. Im Rahmen des Projektes werden die beteiligten Wissenschaftler zur Analyse des Klimaschutzthemas deshalb einen neuen Ansatz heranziehen, der in jüngster Vergangenheit unter dem Ausdruck „Aggregative-Spiele-Ansatz“ Beachtung gefunden hat.

Die Anwendung des Aggregative-Spiele-Ansatzes auf Klimapolitik-Systeme erlaubt es, Klimapolitik in einer Weise zu analysieren, die die wichtigsten Aspekte dieses komplexen Themas integriert. Nach der Entwicklung eines adäquaten Aggregativ-Spiel-Modellrahmens können nicht-kooperative internationale Schemata eingebunden werden. Zudem kann analysiert werden, ob diese Schemata effiziente Resultate hervorbringen vermögen.

Ziel der beteiligten Wissenschaftler ist es, mit Hilfe aggregativer Spiele Politikempfehlungen herauszuarbeiten, die den wesentlichen Aspekten im Klimaschutz Rechnung tragen.

Weitere Informationen zu dem Projekt sind abrufbar unter: [http://www.tu-chemnitz.de/wirtschaft/ewi/proj\\_ges/index.php](http://www.tu-chemnitz.de/wirtschaft/ewi/proj_ges/index.php).

## Mit einem Klick zur virtuellen Umweltdemo nach Berlin - TU Chemnitz beteiligt sich an der bundesweiten Foto-Aktion zum Geburtstag des Blauen Engels

von Dr. Hansjörg Gaus  
Wissenschaftlicher Assistent an der  
Professur für Marketing und  
Handelsbetriebslehre

Der Blaue Engel, das weltweit älteste und erfolgreichste Umweltzeichen seiner Art, wird in diesem Jahr 25 Jahre alt. Mit einer besonderen Aktion wurden deshalb die Feierlichkeiten am 3. Juni 2003 vorbereitet. Unter dem Motto „Aktion Blau – Deutschland bekennt Farbe“ wurden in ganz Deutschland

Bürger an belebten Plätzen aufgefordert, sich mit Produkten, die den Blauen Engel tragen, fotografieren zu lassen und sich damit für das Umweltzeichen und für eine intakte Umwelt stark zu machen. Alle Fotos, die auf diese Weise zusammenkamen, sind in einer Fotogalerie auf der Website [www.blauer-engel.de](http://www.blauer-engel.de) zu sehen. Genau 2003 dieser Fotos, die zusammen den Blauen Engel formen, wurden nun auf der zentralen Feier in Berlin Unter den Linden von Bundesumweltminister Jürgen Trittin auf einem 210 Quadratmeter großen Megaposter enthüllt. Dort ist es noch bis Anfang Juli an prominenter Stelle öffentlich ausgestellt und auch Studierende, Mitarbeiter und Professoren der TU Chemnitz sind mit dabei.

Die Aktion Blau, die von der Werbeagentur Sommer + Sommer (Stuttgart/Offenbach) geplant wurde, ist ein Ergebnis des Projekts zur Erarbeitung einer neuen Kommunikationskonzeption für den Blauen Engel, das die Professur für Marketing und Handelsbetriebslehre der TU Chemnitz (Prof. Dr. Cornelia Zanger) im Auftrag des Umweltbundesamtes im vergangenen Jahr durchgeführt hatte (siehe CWG-Dialog Nr. 01/03). Da durch dieses Projekt eine besondere Verbundenheit zum Umweltengel entstanden ist, hat die Professur natürlich auch gerne ein „Foto-Shooting“ im Rahmen der Aktion Blau durchgeführt, das am 6. Mai 2003 in der Mensa stattfand. Dass gemeinsam mit der Pressestelle viele schöne Fotos von den geschossen wurden, von denen 160 nach Berlin geschickt wurden, zeigt die folgende Auswahl.



## „Sächsisch-Tschechisches Hochschulzentrum“ wird in Chemnitz aufgebaut

Am 30. Juni 2003 startete offiziell das „Sächsisch-Tschechische Hochschulzentrum“ („Cesko-saské vysoko kolské centrum“) an der Technischen Universität Chemnitz. Bis 2006 werden unter dem Dach des neuen Zentrums beispielsweise zwölf wissenschaftliche Fachtagungen durchgeführt. Referenten aus Wissenschaft, Wirtschaft, Politik und Verwaltung sprechen fachübergreifend über Themen zu grenzübergreifenden Entwicklungsperspektiven und Standortfragen sowie zur Identifikation mit dem Grenzraum und dessen regionalökonomischen und soziokulturellen Besonderheiten. Neun Tagungen werden von der Philosophischen Fakultät betreut, drei von der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften. Darüber hinaus wird eine Sächsisch-Tschechische Fachbibliothek aufgebaut, die sich auf regionsspezifische Literatur verschiedener Wissenschaftsdisziplinen konzentriert. Am Ende soll diese Bibliothek etwa 5.000 Bände umfassen, von denen insbesondere Studierende der neuen Chemnitzer Europa-Studiengänge profitieren werden. Darüber hinaus sind die speziell angeschafften Fachbücher für sämtliche Interessenten innerhalb und außerhalb der TU Chemnitz einsehbar bzw. ausleihbar. Insgesamt beträgt der Kostenrahmen des Projekts 420.000 Euro, die zu 75 Prozent mit Interreg-Mitteln der Europäischen Union gefördert werden.

„Dieses interdisziplinäre Zentrum soll insbesondere die Zusammenarbeit zwischen der TU Chemnitz und tschechischen Hochschulen auf dem Gebiet der Forschung intensivieren sowie den wissenschaftlichen Ausdruck von Lehrkräften und Studierenden unterstützen erklärt der Initiator und wissenschaftliche Koordinator des Projektes Prof. Dr. Peter Jurczek von der Professur Sozial- und Wirtschaftsgeographie.

An der Auftaktveranstaltung nehmen teil: Vertreter der TU Chemnitz und tschechischer Universitäten, Repräsentanten von im sächsisch-tschechischen Grenzraum tätigen Organisationen sowie Vertreter der beiden regionalen Kooperationspartner Initiative Südwest-

sachsen e. V. sowie die Industrie- und Handelskammer Südwestsachsen.

Weitere Informationen: TU Chemnitz, Philosophische Fakultät, Sozial- und Wirtschaftsgeographie, Reichenhainer Straße 39, 09107 Chemnitz, Prof. Dr. Peter Jurczek und Ilona Scherm, Telefon (0371) 531-4503, Fax (0371) 531-4058, E-Mail peter.jurczek@phil.tu-chemnitz.de

## „Europa und Umwelt“ – „Klimapolitik in einer erweiterten Europäischen Union“

von Stine Thomßen und Dana Schindler

Am 5. Mai 2003 veranstalteten die Professur für Wirtschaftspolitik und die Juniorprofessur für Europäische Wirtschaft gemeinsam mit der CWG im Rahmen der Europawoche das 1. Chemnitzer Symposium „Europa und Umwelt“. Diesjähriges Thema war die „Klimapolitik in einer erweiterten Europäischen Union“.

Sachsen, eine Region, die heute noch an der EU-Außengrenze liegt, wird im Rahmen der Osterweiterung zu einem zentralen Gebiet in der EU. Die erwarteten Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Sachsen wie etwa die nicht absehbare Wirtschaftsentwicklung oder das veränderte Verkehrsaufkommen, könnten einen Einfluss auf Belastung der Umwelt und damit auch auf die Umweltqualität haben. Das Thema Klimaschutz und –politik erfährt also gerade im Kontext der erweiterten Europäischen Union besondere Bedeutung. Chemnitz bot sich als Veranstaltungsort eines wissenschaftlichen Symposiums schon allein aufgrund seiner geographischen Lage an.

Es gelang den Veranstaltern Prof. Dr. K.D. John und Dr. D. Rübhelke, namhafte Referenten aus den verschiedensten Fachgebieten wie den international renommierten Klimatologen Prof. Dr. Mojib Latif von der Christian-Albrecht-Universität zu Kiel, Dipl.Geogr. Thomas Loster von der Münchner Rück, Prof. Dr. Bernd Hansjürgens von der Martin-Luther-Universität zu Halle-Wittenberg

und Dr. Axel Michaelowa vom Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv zu gewinnen.

Prof. Dr. Mojib Latif erläuterte wie Klima entsteht und warum gerade der Mensch für einen Großteil der Klimaänderung auf der Erde verantwortlich ist. CO<sub>2</sub>, eines der wichtigsten Treibhausgase, das sich vor allem durch eine lange Lebensdauer auszeichnet, sei die Hauptursache für die globale Erwärmung. Es sei letztlich wichtig, dass die durch den Menschen verursachte Emission von CO<sub>2</sub> langfristig auf ein Niveau gegen 0 gefahren werde, um der Erderwärmung entgegen zu treten.

Dipl.-Geogr. Thomas Loster, der seit 1988 als Mitarbeiter im weltweit größten Rückversicherungskonzern Münchner Rück tätig ist und sich dort mit Naturkatastrophen- und Schadenstrendanalysen beschäftigt, stellte sich der Problematik Klimaschutz und –politik aus dem Blickwinkel der Versicherer. Die Münchner Rück besitzt eine von weltweit drei Schadensdatenbanken, die ein genaues Monitoring der Naturkatastrophen und deren wirtschaftlichen Schadensausmaße erlauben. Die größten volkswirtschaftlichen Schäden treten in den am dichtesten besiedelten Räumen auf. So entstanden laut Bundesregierung<sup>40</sup> bei der Flutkatastrophe im August 2002 in Deutschland Schäden in Höhe von 7,6 Mrd. Euro<sup>41</sup>, von denen allein 6000 Mio. Euro auf Sachsen entfielen.

Prof. Dr. Bernd Hansjürgens erläuterte eines der Instrumente mit denen sich die EU den Anforderungen des Kioto-Protokolls stellen will – den für 2005 geplanten Emissionshandel. Neben den modelltheoretischen Aspekten des Emissionshandels konzentrierte er sich dabei vornehmlich auf die geplanten Sonderregelungen, wie das Opt-Out, der Möglichkeit für die Unternehmen sich in den ersten 3 Jahren des Emissionshandels aus selbigem zurückzuziehen. Er bemängelte, dass bei der Implementierung des theoretischen Modells des Emissionshandels zugunsten einzelpolitischer Sonderregelungen die Sicherstellung der ökonomischen und ökologischen Effizienz vernachlässigt werde.

40 Stand: 6.11.2002

41 ohne Schäden an Einrichtungen des Bundes

Dr. Axel Michaelowa, Leiter des Programms Internationale Klimapolitik am Welt-Wirtschafts-Archiv in Hamburg, behandelte in seinem Vortrag das „Burden Sharing für die erweiterte EU in der 2. Verpflichtungsperiode des Kioto-Protokolls“ Angesichts der Tatsache, dass der Beitritt der mittel- und osteuropäischen Länder bereits 2004 erfolgt und der EU-Emissionshandel schon 2008 verpflichtend für die Staaten wird, bezweifelte Michaelowa die Umsetzbarkeit der EU-Emissionshandelsrichtlinie in den Erweiterungsländern. Er sprach sich für die Schaffung von Anreizen zur Teilnahme am Emissionshandel aus. Weiterhin forderte er Hilfe für die Oststaaten bei der Erstellung so genannter Emissionsinventare durch die EU15. Das Thema Klimapolitik sei bei den bisherigen Beitrittsverhandlungen stark vernachlässigt worden und erfordere Klärung.

## Impressum:

Herausgeber: Chemnitzer Wirtschaftswissenschaftliche Gesellschaft e.V.

c/o Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, TU Chemnitz, 09107 Chemnitz

Annahme von Beiträgen und Redaktion:  
Dr. Dirk Rübbelke, Reichenhainer Str. 39, Zi. 107, Telefon: 0371/531-4212, Telefax: 0371/531-3963, E-mail: dirk.ruebbelke@wirtschaft.tu-chemnitz.de

Layout: Marlene Richter, Reichenhainer Str. 39, Zi. 518, Telefon: 0371/531-4197, E-mail: marlene.richter@wirtschaft.tu-chemnitz.de

ISSN (Print-Ausgabe): 1610-8248  
ISSN (Internet-Ausgabe): 1610-823X

---

■  
CHEMNITZER WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHE GESELLSCHAFT  
C/O FAKULTÄT FÜR WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN  
TECHNISCHE UNIVERSITÄT CHEMNITZ  
REICHENHAINER STR. 39  
09107 CHEMNITZ