

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	17
1. Kapitel: Strategische Allianzen	22
A. Definition des Begriffes „strategische Allianzen“	22
B. Motive für das Eingehen strategischer Allianzen	24
I. Schwächung der Position auf dem heimischen Markt	25
II. Zugang zu neuen geographischen Märkten	26
III. Zugang zu neuen Technologien	28
IV. Erweiterung des Dienstportefeuilles	28
V. Kostendegressionen	29
VI. Risikoteilung	29
VII. Versteckte Motive	30
C. Formen strategischer Allianzen	30
D. Die neuen Supercarrier	31
I. AT&T Worldpartners	32
II. Unisource	33
III. Concert (British Telecom/MCI Communications)	35
IV. GlobalOne (Deutsche Telekom/France Télécom/Sprint)	37
V. Cable & Wireless	38
E. Geographische Deckung	39
2. Kapitel: Wettbewerbsrechtliche Rahmenbedingungen	41
A. Einfluß der europäischen Wettbewerbsregeln auf die Liberalisierung	41
B. Spezifische wettbewerbsrechtliche Gefahren auf dem europäischen Telekommunikationsmarkt	43
I. Zentrale Rolle der Telekommunikationsgesellschaften	44
II. Mißbrauchskontrolle des Artikel 86 EGV	45
1. „British Telecommunications“-Fall	45
2. Der belgische Mietleitungsfall	46
3. Weitere Verhaltenstypen, die einen Mißbrauch im Sinne von Artikel 86 EGV darstellen können	46
III. Kartellverbot gem. Artikel 85 EGV	47
1. Horizontale Vereinbarungen über die Bereitstellung von bo- dengestützten Fernmeldeeinrichtungen und über reservierte Dienste	48
a) Der CEPT-Mietleitungsfall	48

b) Die CCITT-Empfehlungen	49
2. Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung	49
3. Vereinbarungen über die Erbringung nicht-reservierter Dienstleistungen und die Lieferung von Endgeräten	50
C. Abschottung von Zukunftsmärkten	50
D. Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission bei konzentrierten Gemeinschaftsunternehmen	51
I. Der Fall der MSG Media Service	52
1. Das Vorhaben	53
2. Die Parteien	53
3. Zusammenschluß i. S. v. Artikel 3 Abs. 2 FKVO	53
4. Gemeinschaftsweite Bedeutung gem. Artikel 1 Abs. 2 FKVO	54
5. Beurteilung nach Artikel 2 FKVO	54
a) Relevante Produktmärkte	54
(1) Administrative und technische Dienstleistungen für Pay-TV	54
(2) Pay-TV	55
(3) TV-Kabelnetze	56
b) Bedeutung der betroffenen Märkte	56
c) Auswirkungen des Zusammenschlusses	57
(1) Technische und administrative Dienstleistungen	57
(2) Pay-TV	58
d) Von den Parteien vorgeschlagene Zusagen	59
6. Auswirkungen auf die europäische Fusionskontrolle	59
II. Nordic Satellite Distribution	60
1. Das Vorhaben	60
2. Die Parteien	60
3. Relevante Märkte	61
E. Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission bei kooperativen Gemeinschaftsunternehmen	62
I. MDNS-Fall	65
II. Infonet	66
1. Die Parteien	66
2. Die Dienstleistungen	66
3. Wettbewerber	66
4. Die angemeldeten Vereinbarungen	66
5. Die eingegangenen Verpflichtungen	67
6. Bedeutung der Bekanntmachung	68
III. BT/MCI	68
1. Fusionskontrollverordnung	69
2. Das Vorhaben	69

3. Die Parteien	70
4. Der relevante Markt	70
a) Der Produktmarkt von Concert	70
b) Der geographische Markt	72
c) Konkurrenten	72
d) Stellung der Abnehmer	72
5. Die angemeldeten Vereinbarungen	72
6. Wettbewerbsrelevante Vertragsbestimmungen	73
a) Bestimmungen bezüglich „Newco“	73
b) BT's Investitionen in MCI	75
7. Wettbewerbliche Würdigung, Artikel 85 Abs. 1 EGV	76
a) BT's Investitionen in MCI	76
b) Gründung des Gemeinschaftsunternehmens	76
(1) Potentieller Wettbewerb bei internationalen Mehrwert- und erweiterten Diensten	76
(2) Tatsächlicher bzw. wenigstens potentieller Wettbewerb im gesamten Markt für Telekommunikationsdienste	77
c) Anwendbarkeit von Artikel 85 EGV	78
d) Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen	78
e) Auswirkungen auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten	80
f) Freistellung gemäß Artikel 85 Abs. 3 EGV	80
(1) Verbesserungen	80
(2) Vorteile für die Verbraucher	81
(3) Verbleibender Wettbewerb	81
(4) Unerläßlichkeit	82
8. Bedeutung der Entscheidung	83
IV. International Private Satellite Partners (IPSP)	86
1. Parteien	86
2. Das Vorhaben	87
3. Der relevante Produktmarkt	87
4. Der geographisch relevante Markt	88
5. Wettbewerbliche Würdigung, Artikel 85 Abs. 1 EGV	88
6. Bedeutung der Entscheidung	89
V. Deutsche Telekom AG/France Télécom/Sprint	89
1. Die Vorhaben	91
2. Die Atlas-Entscheidung	91
a) Produktmärkte	92
b) Geographische Märkte	92
c) Die angemeldeten Vereinbarungen	94
d) Vorgenommene Änderungen und mit der Entscheidung verbundene Auflagen	94

(1) Bedingungen	95
(2) Mit der Entscheidung verbundene Auflagen	96
e) Aufsichtsfragen	97
f) Wettbewerbliche Würdigung, Art. 85 EGV	97
(1) Märkte der grenzüberschreitenden und später auch europaweiten Dienste	98
(2) Die französischen und deutschen Märkte der paketvermittelten Datenkommunikationsdienste	99
g) Bedingungen für die Wirksamkeit und Dauer der Freistellung	100
h) Bedeutung der Entscheidung	101
3. Die GlobalOne-Entscheidung	104
a) Die relevanten Märkte	104
(1) Der Markt der Dienste für Reisende	105
(2) Der Carriers' Carrier Markt	105
b) Bedingungen und Auflagen	106
c) Dauer der Freistellung	107
4. Bedeutung der Entscheidung	107
F. Zusammenfassung der wettbewerbsrechtlichen Gefahren strategischer Allianzen und der Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission	108
G. Die Entscheidungspraxis der amerikanischen Aufsichtsbehörden ...	112
I. Entscheidungspraxis des DoJ bei den internationalen Allianzen	115
II. Entscheidungspraxis der FCC bei den internationalen Allianzen	117
1. Hintergrund der Foreign Carrier Entry Order	118
2. Regelungsinhalt der Foreign Carrier Entry Order	120
3. Die BT/MCI-Order	126
4. Die Sprint/DT/FT-Order	128
III. Vergleich der Entscheidungspraxis der amerikanischen Aufsichtsbehörden und der Europäischen Kommission	130
3. Kapitel: Sektorspezifische regulatorische Rahmenbedingungen	133
A. Das System der vertikalen Netzhierarchie	134
B. System der hochgradigen Regulierung	135
C. „Fully competitive market scenario“	135
D. Das internationale Telekommunikationsregime der ITU	138
I. Die institutionelle Entwicklung der ITU	138

II. Das Accounting Rate System	143
1. Collection Charge	144
2. Accounting Rates	145
III. Kritik am Accounting Rate Regime	147
IV. Die Reformbemühungen der ITU	151
E. Neue innovative Telekommunikationsdienste	153
I. Rückrufrdienste („Call-back“)	153
II. Telefonkartendienste	154
III. Global Virtual Private Networks (GVPN)	156
IV. Einfacher Wiederverkauf von Kapazitäten – International Simple Resale (ISR)	157
1. ISR in den USA	159
a) Einfacher Wiederverkauf im Inland	159
b) Internationaler einfacher Wiederverkauf	160
2. ISR in der Europäischen Union	164
V. Refiling	166
1. Hubbing in den USA	166
2. Hubbing in der Europäischen Union	167
VI. Internet-Telefonieren	169
VII. Wettbewerbsförderung durch die Einführung dieser neuen Te- lekommunikationsdienste	171
F. Zugang zur internationalen Infrastruktur	172
I. Kontrolle der Seekabel	172
II. Kontrolle der Satellitensysteme	177
1. Die Anmietung von Weltraumsegment bei INTELSAT	178
2. Die Errichtung eigener Satellitensysteme	180
G. Auswirkungen des Allgemeinen Übereinkommens über den interna- tionalen Dienstleistungshandel (GATS) auf die internationale Telekommunikation	184
I. Das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen von 1947 (GATT 1947)	185
II. Die Welthandelsorganisation – WTO	187
III. GATS – Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistun- gen	189
1. Der Geltungsbereich des GATS	190
2. Allgemeine Pflichten und Disziplinen	192
a) Prinzip der Meistbegünstigung, Artikel II GATS	192
b) Prinzip der Transparenz, Artikel III GATS i. V. m. § 4 Telekommunikationsannex	194
c) Innerstaatliche Dienstleistungsregulierung, Artikel VI GATS	194
d) Wettbewerbsregeln	195

3. Spezifische Verpflichtungen	196
4. Der Telekommunikationsannex zum GATS	197
5. Die Verhandlungen über den Marktzutritt in der Basistele- kommunikation	199
a) Rückblick	199
b) Verhandlungsrahmen	201
c) Rechtsgrundlage für die weiteren Verhandlungen	202
d) Ergebnis der Verhandlungen	203
IV. Auswirkungen des GATS und des Abkommens zu den Basis- diensten auf die Global Players und die Erbringung internatio- naler Telekommunikationsdienste	205
1. Ausländische Direktinvestitionen	206
2. Marktzutrittsregulierung ausländischer Telekommunika- tionsunternehmen durch die FCC	208
a) „No Special Concessions Rule“	210
b) Änderung der wettbewerbsrechtlichen Schutzvorschrif- ten	211
c) Aufhebung des Äquivalenztests bei der Genehmigung von ISR-Diensten	212
d) Änderung bisheriger FCC-Entscheidungen über interna- tionale strategische Allianzen	212
e) Überprüfung der neuen Einschränkungen im Hinblick auf die Verpflichtungen des GATS	213
3. Restrukturierung des Systems der Joint Provision	214
a) Internationale Zusammenschaltung zu den Bedingungen des Reference Papers	215
b) Mitgliedsländer, die nicht Unterzeichner des Reference Papers sind	216
(1) „End-to-end ownership arrangements“	219
(2) Modifizierung des bisherigen Systems	220
(3) Diskriminierungsfreies Zugangsentgelt	220
(4) Lösungsvorschlag	222
V. Accounting Rate Reform im Gebiet der Europäischen Union und in den USA	223
1. Die Liberalisierungspolitik der Europäischen Gemein- schaften	223
2. Die neue „Settlement Policy“ der FCC	229
a) Die Accounting Rate Flexibility Order	229
b) Die Benchmarks Order	232
3. Unterschiede und Gemeinsamkeiten der Ansätze der FCC und der Europäischen Gemeinschaften	236
VI. Zukünftiges regulatorisches Umfeld für die strategischen Alli- anzen	237

Ausblick	241
Anhang I	247
Anhang II	248
Anhang III	249
Anhang IV	250
Literaturverzeichnis	251
Sachregister	271