

Inhaltsübersicht

<i>Inhaltsverzeichnis</i>	13
<i>Verzeichnis der Abbildungen und Tabellen</i>	19
<i>Abkürzungsverzeichnis</i>	21
Einleitung	23
1. Teil: Wettbewerbstheoretische Grundlagen der potentiellen Konkurrenz	29
I. Marktmacht und potentieller Wettbewerb	30
1. Preis und Quantität im Modell der vollständigen Konkurrenz	30
2. Marktmacht	32
3. Die sozialen Kosten der Ausübung von Marktmacht	39
4. Zusammenfassung	43
II. Industrieökonomische Ansätze zur potentiellen Konkurrenz	43
1. Das Modell von Bain	44
2. Die Chicago School	48
3. Die Contestable Markets Theorie	51
III. Determinanten der Stärke der potentiellen Konkurrenz	61
1. Marktzutrittsschranken	61
a) Strukturelle Marktzutrittsschranken	62
b) Strategisch gesetzte Marktzutrittsschranken	74
c) Rechtliche Marktzutrittsschranken	87
2. Der Marktzutrittszeitraum (<i>Entry Lag</i>)	89
a) Entry lags in der industrieökonomischen Forschung	90
b) Bestimmung der Länge des Marktzutrittszeitraumes	90
c) Eine wohlfahrtstheoretische Betrachtung von Zutrittszeiträumen bei Unternehmenszusammenschlüssen	96
d) Marktzutrittszeitraum und Gewinnträchtigkeit eines Eintritts	100
e) Die Länge des Zutrittszeitraumes beeinflussende Faktoren	103
f) New Economy Märkte	109
g) Schätzung von Zutrittszeiträumen in verschiedenen Branchen	110
h) Zusammenfassung	112
3. Wahrscheinlichkeit des Marktzutritts	113
a) Analyse mit Hilfe von Marktzutrittsschranken	113
b) Investitionstheoretische Analyse	114
c) Marktphasen und Zutrittswahrscheinlichkeit	117
4. Art und Umfang des Marktzutritts	118
IV. Zusammenfassung	120

2. Teil: Potentielle Konkurrenz im Kartellrecht der USA	122
I. Einführung	122
II. Marktbeherrschung im amerikanischen Recht	125
III. Potentielle Konkurrenz im US-amerikanischen Fusionskontrollrecht	126
1. Grundlagen der US-amerikanischen Fusionskontrolle	126
2. Kriterien zur Feststellung einer erheblichen Verringerung des Wettbewerbs	127
3. Die Entwicklung der Rechtsprechung zur Frage des potentiellen Wettbewerbs	130
4. Marktzutrittsschranken	136
5. Die Bedeutung der Fusionskontrollrichtlinien	140
6. Analyse des potentiellen Wettbewerbs in den 1992 Merger Guidelines	142
7. Rezeption des Konzepts der Richtlinien in der Rechtsprechung	152
8. Nachweis und Beweislastverteilung	155
9. Zusammenschluß mit einem potentiellen Wettbewerber	158
IV. Mißbrauchsaufsicht	163
V. Zusammenfassung und Ausblick	167
3. Teil: Potentieller Wettbewerb und Marktbeherrschung im europäischen Wettbewerbsrecht	170
I. Einführung	170
II. Die beherrschende Stellung im europäischen Wettbewerbsrecht	172
III. Potentieller Wettbewerb in der Fusionskontrolle	177
1. Grundzüge der Europäischen Fusionskontrolle	177
2. Die materielle Prüfung	179
3. Potentieller Wettbewerb als entmachtender Faktor	188
a) Angebotsseitige Austauschbarkeit und Marktdefinition	190
b) Potentieller Wettbewerb und Beherrschungsprüfung	197
(1) Methoden zur Einschätzung des potentiellen Wettbewerbs	197
(2) Marktzutrittsschranken	200
(3) Die Dreischrittprüfung der Kommission	206
c) Nachweis und Beweislast	221
d) Gerichtliche Überprüfung der Kommissionsentscheidung	224
4. Zusammenschluß mit einem potentiellen Wettbewerber	226
IV. Potentielle Konkurrenz in der Mißbrauchsaufsicht	234
1. Einführung	234
2. Angebotsseitige Austauschbarkeit und Definition des relevanten Marktes	234
3. Potentieller Wettbewerb und Beherrschungsprüfung	237
V. Zusammenfassung	241

4. Teil: Potentielle Konkurrenz und Marktbeherrschung im Kartellrecht Deutschlands	244
I. Einführung	244
II. Die marktbeherrschende Stellung im deutschen Recht	245
1. Einzelne Marktbeherrschungsalternativen	245
2. Marktbeherrschungsvermutungen	247
3. Der Tatbestand der überragenden Marktstellung	247
4. Begriff der Marktbeherrschung	249
III. Gesetzliche Grundlagen zur Berücksichtigung potentiellen Wettbewerbs	251
IV. Potentieller Wettbewerb in der Fusionskontrolle	253
1. Einführung	253
2. Angebotselastizität und Bestimmung des relevanten Marktes	253
3. Potentieller Wettbewerb als Marktmacht einschränkender Faktor	256
a) Verwaltungspraxis	256
b) Auslegungsgrundsätze des Bundeskartellamtes	259
c) Berücksichtigung in der Rechtsprechung	261
d) Einzelfragen	264
4. Nachweis und Beweislastverteilung	275
5. Kritische Würdigung	277
6. Überlegungen zur Fortentwicklung der deutschen Praxis	278
7. Einschränkung des potentiellen Wettbewerbs durch eine Fusion	288
a) Zusammenschluß mit einem potentiellen Wettbewerber	288
b) Verstärkung von Marktbeherrschung durch Abschreckung potentieller Wettbewerber	296
V. Mißbrauchsaufsicht	298
1. Einführung	298
2. Rechtsprechung und Verwaltungspraxis	299
3. Bedeutung des potentiellen Wettbewerbs	300
4. Überlegungen zur Fortentwicklung der deutschen Praxis	303
VI. Zusammenfassung	304
Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse	306
Literaturverzeichnis	312

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	23
1. Problemstellung und Hinführung	23
2. Einzelne Fragestellungen	25
3. Gang der Untersuchung	28
1. Teil: Wettbewerbstheoretische Grundlagen der potentiellen Konkurrenz	29
I. Marktmacht und potentieller Wettbewerb	30
1. Preis und Quantität im Modell der vollständigen Konkurrenz	30
2. Marktmacht	32
a) Definition	32
(1) Reduzierung des Angebots	33
(2) Preis über dem Wettbewerbsniveau	34
(3) Profitabilität des Preisanstiegs	35
i) Die Preiselastizität der Nachfrage	35
ii) Angebotselastizität (elasticity of supply)	36
b) Ausmaß und Dauer von Marktmacht	38
3. Die sozialen Kosten der Ausübung von Marktmacht	39
4. Zusammenfassung	43
II. Industrieökonomische Ansätze zur potentiellen Konkurrenz	43
1. Das Modell von Bain	44
a) Grundaussagen	44
b) Die Marktzutrittsschranken nach Bain	46
c) Das Marktstruktur-Marktverhalten-Marktergebnis Paradigma	47
d) Kritische Würdigung	48
2. Die Chicago School	48
3. Die Contestable Markets Theorie	51
a) Merkmale eines Contestable Market	51
b) Kritik an dem Contestable Markets Konzept	53
c) Versunkene Kosten und Marktzutrittsschranken	55
d) Studien zur Bestreitbarkeit von Märkten	58
e) Würdigung der Contestable Markets Theorie	59

III. Determinanten der Stärke der potentiellen Konkurrenz	61
1. Marktzutrittsschranken	61
a) Strukturelle Marktzutrittsschranken	62
(1) Absolute Kostenvorteile	62
(2) Economies of scale und Verbundvorteile	63
(3) Produktdifferenzierungsvorteile	64
i) Switching costs und „lock-in“	65
ii) Netzwerkeexternalitäten	67
(a) Märkte mit Netzwerkcharakter	67
(b) Netzwerkeffekte im Microsoft Fall	69
(c) Wirkung auf die Zutrittsmöglichkeiten neuer Anbieter	70
iii) Werbung als Marktzutrittsschranke ?	72
(4) Hohe Kosten für den Marktzutritt	73
b) Strategisch gesetzte Marktzutrittsschranken	74
(1) Ziel und Grundlagen strategischen Handelns	75
(2) Die Spieltheorie	77
(3) Die Limitpreisstrategie	78
(4) Kapazitätsmodelle	80
(5) Raising Rivals Costs	81
i) Vertikale Integration und Kopplungspraktiken	82
ii) Produktdifferenzierung	82
iii) Erhöhung von Input-Preisen	83
(6) New Economy Märkte	83
(7) „Public Good“ Charakter der Marktzutrittsverhinderung	86
(8) Zusammenfassung und Würdigung	86
c) Rechtliche Marktzutrittsschranken	87
2. Der Marktzutrittszeitraum (<i>Entry Lag</i>)	89
a) Entry lags in der industrieökonomischen Forschung	90
b) Bestimmung der Länge des Marktzutrittszeitraumes	90
(1) Definition	90
i) Beginn des Entry Lags	91
ii) Ende des Entry Lags	92
(2) Beschleunigung des Marktzutritts	94
(3) Unterschiede in den Zutrittszeiträumen potentieller Wettbewerber	95
c) Eine wohlfahrtstheoretische Betrachtung von Zutrittszeiträumen bei Unternehmenszusammenschlüssen	96
d) Marktzutrittszeitraum und Gewinnträchtigkeit eines Eintritts	100
e) Die Länge des Zutrittszeitraumes beeinflussende Faktoren	103
(1) Art der benötigten Kapitalgüter	104
(2) Die Ressourcen des potentiellen Wettbewerbers	105
(3) Vertikale Integration und Economies of Scale	107

(4) Behördliche Genehmigungen	108
(5) Sonstige Faktoren	108
f) New Economy Märkte	109
g) Schätzung von Zutrittszeiträumen in verschiedenen Branchen	110
h) Zusammenfassung	112
3. Wahrscheinlichkeit des Marktzutritts	113
a) Analyse mit Hilfe von Marktzutrittsschranken	113
b) Investitionstheoretische Analyse	114
c) Marktphasen und Zutrittswahrscheinlichkeit	117
4. Art und Umfang des Marktzutritts	118
IV. Zusammenfassung	120
2. Teil: Potentielle Konkurrenz im Kartellrecht der USA	122
I. Einführung	122
II. Marktbeherrschung im amerikanischen Recht	125
III. Potentielle Konkurrenz im US-amerikanischen Fusionskontrollrecht	126
1. Grundlagen der US-amerikanischen Fusionskontrolle	126
2. Kriterien zur Feststellung einer erheblichen Verringerung des Wettbewerbs	127
3. Die Entwicklung der Rechtsprechung zur Frage des potentiellen Wettbewerbs	130
a) Die Ausgangssituation	130
b) Erste Ansätze: Berücksichtigung der angebotsseitigen Austauschbarkeit bei der Marktdefinition	131
c) Die „supply side revolution“ der achtziger Jahre	133
i) Die „Waste Management“-Doktrin	133
ii) Die Urteile „Baker Hughes“ und „Syufy“	135
4. Marktzutrittsschranken	136
a) Definition	137
b) Einzelne Marktzutrittsschranken	138
5. Die Bedeutung der Fusionskontrollrichtlinien	140
6. Analyse des potentiellen Wettbewerbs in den 1992 Merger Guidelines	142
a) Überblick	142
b) Abgrenzung des relevanten Marktes	143
c) „Uncommitted Entry“	144
d) „Committed Entry“	146
i) Zutrittszeitraum („Timeliness“)	147
ii) Eintrittswahrscheinlichkeit („Likelihood“)	148
iii) Effektivität („Sufficiency“)	150

e)	Zusammenfassung und Würdigung	151
7.	Rezeption des Konzepts der Richtlinien in der Rechtsprechung	152
a)	Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit	152
b)	Zeitbedarf für den Marktzutritt	153
8.	Nachweis und Beweislastverteilung	155
a)	Nachweis	155
b)	Beweislastverteilung	157
9.	Zusammenschluß mit einem potentiellen Wettbewerber	158
a)	Die „Perceived Potential Competition“-Doktrin	159
b)	Actual Potential Entrant Theorie	160
c)	Kritik und Anwendung der „Potential Competition Doctrine“ durch die Kartellbehörden	161
IV.	Mißbrauchsaufsicht	163
1.	Einführung	163
2.	Die Bedeutung des potentiellen Wettbewerbs	164
3.	Beweislast	165
4.	New Economy Märkte	166
V.	Zusammenfassung und Ausblick	167
3. Teil:	Potentieller Wettbewerb und Marktbeherrschung im europäischen Wettbewerbsrecht	170
I.	Einführung	170
II.	Die beherrschende Stellung im europäischen Wettbewerbsrecht	172
1.	Die Definition des Gerichtshofes	173
2.	Die zunehmende Rezeption des wirtschaftstheoretischen Konzepts der Marktmacht	174
III.	Potentieller Wettbewerb in der Fusionskontrolle	177
1.	Grundzüge der Europäischen Fusionskontrolle	177
2.	Die materielle Prüfung	179
a)	Erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs	179
b)	Entstehung oder Verstärkung von Marktbeherrschung	182
(1)	Grundprinzipien	182
(2)	Wichtige Einzelkriterien	184
i)	Der Marktanteil	184
ii)	Potentieller Wettbewerb und Nachfragemacht	184
iii)	Vertikale und konglomerate Effekte	185

c) Die Leitlinien der Kommission zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse	187
3. Potentieller Wettbewerb als entmachtender Faktor	188
a) Angebotsseitige Austauschbarkeit und Marktdefinition	190
(1) Relevanter Produktmarkt	191
i) Nachfrageseitige Austauschbarkeit	191
ii) Angebotsseitige Austauschbarkeit	192
(a) Geringe Umstellungskosten	193
(b) Schnelligkeit der Angebotsumstellung	194
(c) Beispiele	194
(2) Geographischer Markt	195
b) Potentieller Wettbewerb und Beherrschungsprüfung	197
(1) Methoden zur Einschätzung des potentiellen Wettbewerbs	197
(2) Marktzutrittsschranken	200
i) Das Definitionsproblem	201
(a) Vorschläge in der Literatur	201
(b) Die Kommissionspraxis	202
ii) Einzelne Zutrittsschranken in der Praxis	203
(a) Rechtliche Marktzutrittsschranken	203
(b) Tatsächliche Marktzutrittsschranken	204
(aa) Strukturelle Zutrittsschranken	204
(bb) Strategische Zutrittsschranken	205
(3) Die Dreischrittprüfung der Kommission	206
i) Wahrscheinlichkeit des Marktzutritts	206
(a) Ansätze zur Ermittlung der Eintrittswahrscheinlichkeit	206
(b) Einschätzung der Gewinnträchtigkeit des Marktzutritts	207
(c) Wahrscheinlichkeit des Eintritts auswärtiger Anbieter	211
ii) Der Zutrittszeitraum („entry lag“)	213
(a) Von der Kommission akzeptierter Zeitraum	213
(b) Voraussetzungen für die Akzeptanz einer längeren Zeitspanne	215
(c) Kalkulation des Zutrittszeitraumes	217
(d) Bewertung der Kommissionspraxis	218
iii) Umfang und Effektivität des Marktzutritts	219
c) Nachweis und Beweislast	221
d) Gerichtliche Überprüfung der Kommissionsentscheidung	224
4. Zusammenschluß mit einem potentiellen Wettbewerber	226
a) Die Prüfungskriterien der Kommission	226
b) Die „Tetra Laval“ Entscheidung des EuG	229
c) Bewertung der Entscheidungspraxis	231

IV. Potentielle Konkurrenz in der Mißbrauchsaufsicht	234
1. Einführung	234
2. Angebotsseitige Austauschbarkeit und Definition des relevanten Marktes	234
3. Potentieller Wettbewerb und Beherrschungsprüfung	237
a) Hegemonie des Marktanteilkriteriums	237
b) Prüfung des potentiellen Wettbewerbs	237
c) Bewertung der Entscheidungspraxis	240
V. Zusammenfassung	241
4. Teil: Potentielle Konkurrenz und Marktbeherrschung im Kartellrecht Deutschlands	244
I. Einführung	244
II. Die marktbeherrschende Stellung im deutschen Recht	245
1. Einzelne Marktbeherrschungsalternativen	245
2. Marktbeherrschungsvermutungen	247
3. Der Tatbestand der überragenden Marktstellung	247
4. Begriff der Marktbeherrschung	249
III. Gesetzliche Grundlagen für die Berücksichtigung potentiellen Wettbewerbs	251
IV. Potentieller Wettbewerb in der Fusionskontrolle	253
1. Einführung	253
2. Angebotselastizität und Bestimmung des relevanten Marktes	253
a) Sachlich relevanter Markt	253
b) Räumlich relevanter Markt	256
3. Potentieller Wettbewerb als Marktmacht einschränkender Faktor	256
a) Verwaltungspraxis	256
b) Auslegungsgrundsätze des Bundeskartellamtes	259
(1) Zur Bedeutung der Auslegungsgrundsätze	259
(2) Prüfung des potentiellen Wettbewerbs	260
c) Berücksichtigung in der Rechtsprechung	261
d) Einzelfragen	264
(1) Marktzutrittsschranken	264
i) Definition	264
ii) Arten von Marktzutrittsschranken	266
(a) Rechtliche Marktzutrittsschranken	266
(b) Tatsächliche Marktzutrittsschranken	267
(aa) Strukturelle Zutrittsschranken	267
(bb) Strategische Zutrittsschranken	269
(2) Wahrscheinlichkeit des Marktzutritts/Eintrittswilligkeit	271
(3) Potentielle Konkurrenten aus anderen geographischen Märkten	272
(4) New Economy Märkte	274

4. Nachweis und Beweislastverteilung	275
5. Kritische Würdigung	277
6. Überlegungen zur Fortentwicklung der deutschen Praxis	278
a) Angebotsseitige Austauschbarkeit und Marktanteilsbestimmung	278
(1) Problematik der Marktbeherrschungsvermutungen	278
(2) Relevante Kriterien	279
(3) Rechtsfolge einer hohen Angebotsflexibilität	280
b) Potentieller Wettbewerb in der Beherrschungsprüfung	281
(1) Wahrscheinlichkeit des Marktzutritts	283
(2) Länge des Zutrittszeitraumes	285
(3) Effektivität des Marktzutritts	287
c) Zur praktischen Umsetzbarkeit der vorgeschlagenen Methodik	287
7. Einschränkung des potentiellen Wettbewerbs durch eine Fusion	288
a) Zusammenschluß mit einem potentiellen Wettbewerber	288
(1) Verwaltungspraxis	289
(2) Rechtsprechung	292
(3) Würdigung der Entscheidungspraxis	293
(4) Vorschläge zur Verbesserung der Prüfungsmethodik	295
b) Verstärkung von Marktbeherrschung durch Abschreckung potentieller Wettbewerber	296
(1) Entscheidungspraxis	296
(2) Kritische Würdigung	297
V. Mißbrauchsaufsicht	298
1. Einführung	298
2. Rechtsprechung und Verwaltungspraxis	299
3. Bedeutung des potentiellen Wettbewerbs	300
4. Überlegungen zur Fortentwicklung der deutschen Praxis	303
a) Marktdefinition und Marktanteilsbestimmung	303
b) Einschätzung des potentiellen Wettbewerbs	303
VI. Zusammenfassung	304
Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse	306
Literaturverzeichnis	312