

Univ. Prof. Dr. Klaus Gugler

Institutsvorstand des Instituts für Quantitative Volkswirtschaftslehre und Leiter des Forschungsinstituts für Regulierungsökonomie

WU Vienna University of Economics and Business

Department Volkswirtschaft

Welthandelsplatz 1

Gebäude D4

A-1020 Wien

Tel.: +43 (1) 31336-5444

Fax.: +43 (1) 31336-90 5444

Mail: klaus.gugler@wu.ac.at

<http://www.wu.ac.at/iqv/mitarbeiter/gugler>

11. Competition Talk

3.6.2014

"Effektivität von Auflagen bei Zusammenschlüssen"

1. Problemstellung

Fusion würde Wettbewerbsproblem darstellen, gibt es Abhilfemaßnahmen?

Kommision muss erhebliche Behinderung des Wettbewerbs nachweisen

Firmen müssen Verpflichtungen vorschlagen, die Wettbewerbsproblem lösen (Phase I: nur, wenn Wettbewerbsproblem klar umrissen ist und leicht gelöst werden kann)

Ö: Kartellgericht kann von sich aus Maßnahmen beschließen

2. Wichtigkeit

Seit 1990 (bis Oktober 2013): 5365 Fusionsanmeldungen; 24 (0,45%) untersagt; 329 (6,1%) Auflagen

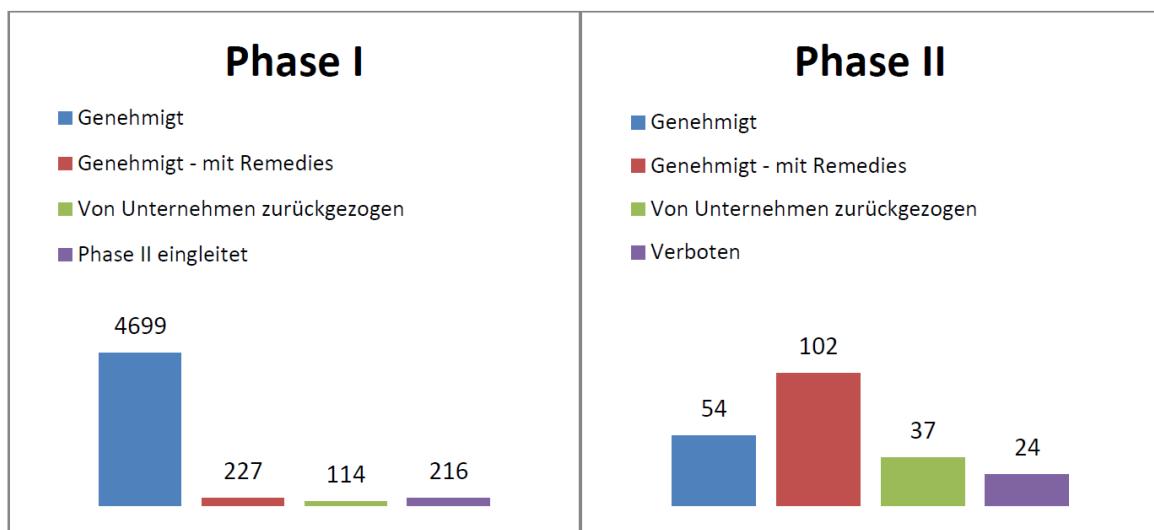


Abbildung 1: Entscheidungen in der Phase I / II von 1990 bis 2013¹⁹

3. Arten

3.1. Veräusserungen (Strukturelle Remedies): Verkauf eines ganzen Unternehmens oder auch dessen Teilverkauf; Zerschlagung von Bindungen von Mitbewerbern

Lebens- und wettbewerbsfähig; muss selbstständig geführt werden können

Geeigneter Erwerber (1. Frist; 2. Up-front buyer; 3. Fix-it-first)

Risiken eines neuen Eigentümers berücksichtigen

Ungern: „mix-and-match“

Alternative Veräußerungsverpflichtungen: „Kronjuwelen“

Bevorzugt, da auf Dauer und keine Kontrollmaßnahmen notwendig (Bechmark)

3.2. Andere Abhilfemaßnahmen struktureller Art (Quasi-Strukturelle Remedies):

Bedingungen für Eigentumsrechte; z.B. Zugangserleichterungen (Netzwerke, Verpflichtungen für Lizenzen (Schlüsseltechnologie), Nutzung von geistigen Eigentumsrechten); Änderung langfristiger Ausschließlichkeitsvereinbarungen

Meist Verpflichtungspaket, das Markteintritt erleichtern soll (aber Komplexität)

Meist vertikale Komponente

Müssen zu 1. gleichwertig sein

3.3. Verhaltensauflagen (Nicht-strukturelle Remedies): Verpflichtungen hinsichtlich zukünftigen Verhaltens; z.B. Preise nicht anzuheben; Produktpalette nicht einzuschränken; Marken (nicht) aufzugeben; Verzicht auf Verkauf von Produkten im Paket

Beseitigen i.A. *nicht* die wettbewerblichen Bedenken; aber Einzelfallentscheidung

4. Theorie: Hauptprobleme

Generell:

Overfixing: auch Effizienzen können verloren gehen

Missfixing: nicht die richtigen Remedies werden angewandt

4.1. Strukturelle Remedies:

- * *Anreizproblematik* (Firmen haben keinen Anreiz, einen starken Wettbewerber zu erschaffen): trustees
- * *Asymmetrische Informationen* zwischen Käufer und Verkäufer („mix-and-match“ Methode nicht erfolgversprechend)
- * Beziehungen zwischen Käufer und Verkäufer nötig (complementary assets)?
- * Risiko von Kollusion erhöht:

Käufer mit höchster Zahlungsbereitschaft könnte *kollusive* Strategie fahren (Auktion garantiert nicht Wohlfahrtsmaximum): upfront buyer

Existierender Wettbewerber als Käufer garantiert zwar Lebensfähigkeit, aber *Symmetrie und Multi-market contact* (trade off zwischen unilateralen und pro-kollusiven Effekten): beide Tests durchführen!

4.2. Verhaltensauflagen

Weitere Kontrolle durch Behörde nötig

Schwer zu vollstrecken und zu messen, aber leicht zu umgehen (Ein verweigerter oder diskriminierter Zutritt erscheint in unterschiedlichen Formen, von eindeutigen (z.B.: Input zu liefern) bis zu subtilen (Preiserhöhungen, Qualitätsverminderung, plötzlich auftretende ungenügende Kapazitäten, verspätete Lieferungen, unzureichender Service und Unterstützung); auch „vertical firewalls“?)

Nur bei regulierten Sektoren?

5. Empirie

5.1. Case study/Interviews: DG Comp Study (2005)

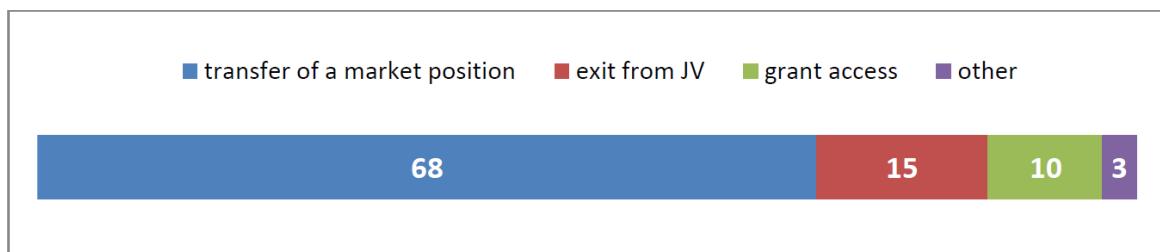


Abbildung 2: Anzahl und Arten der 96 analysierten Remedies²⁰

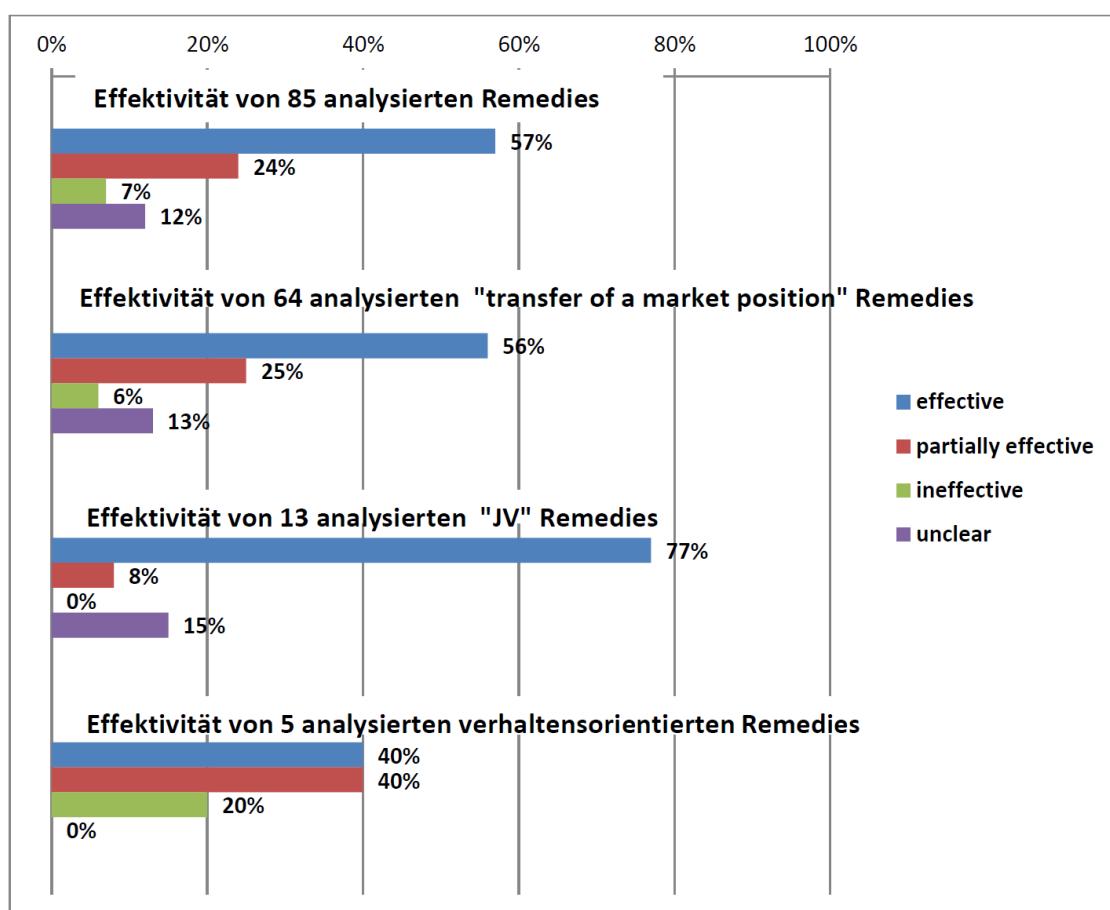
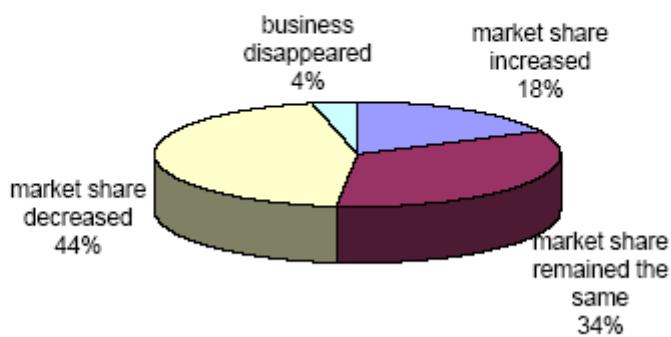


Chart 36: Evolution of the divested business' market share



Hauptgründe für nur partielle Effektivität (ähnlich FTC Divestiture Report, 1999):

Inadequater Umfang der Vermögenswerte

Ungeeigneter Käufer

Zugangsbedingungen unklar/nicht vollziehbar

Phase II: Komplexität (z.B. carve outs → Implementierungsprobleme)

5.2. Ökonometrische Studie: Duso, Gugler, Yurtoglu (2011); siehe auch Duso, Gugler und Szücs (2013)

Das Papier entwickelt eine neue Methode, um die Effektivität von Fusionsauflagen der EU Kommission zu messen und wendet diese auf einen einzigartigen Datensatz an (mehr als 150 Fusionen über 1990-2002; Eruierung der nächsten Wettbewerber mithilfe der EU Kommissionsentscheidungen, etc.). Dies war bisher ökonometrisch nicht möglich, da nach einer Fusion (wenn überhaupt) nur die Gesamteffekte aus Fusion und Auflagen gemessen werden konnten.

Die Logik der Methode ist einfach aber intuitiv: sind Fusionsauflagen effektiv, dann sollten diese jene Marktmachtrenten, die über Aktienkurseffekte bei der *Ankündigung* der Fusion gemessen worden sind, bei der EU-*Entscheidung* **reversieren**.

Mithilfe einer multivariaten Regressionsanalyse werden die abnormen Renditen sowohl der fusionierenden Firmen als auch deren nächster Wettbewerber bei der Ankündigung der Fusion mit jenen bei der Entscheidung der Europäischen Kommission in Beziehung gesetzt.

Vollständige „Rentenreversion“ (und damit Effektivität) wird nur Fusionsuntersagungen bescheinigt, nicht aber Fusionsauflagen, wobei letztere in Phase 1 effektiver sind als in Phase 2. Weiters scheint die EU Kommission über die Zeit „zu lernen“.

Resultate bestätigen Case Studies: nur partielle Effektivität

Phase I: signifikante Rentenreversion (glaubhafte Drohung?)

Phase II: nicht effektiv; Rententransfer zu Wettbewerber

6. Schlußfolgerungen

Abhilfemaßnahmen lösen wettbewerbliche Probleme nur unvollständig

Strukturelle Abhilfemaßnahmen vorzuziehen, aber ebenfalls Probleme

Behörden „lernen“: Verbesserungen bez. Abhilfemaßnahmen möglich

Manchmal Untersagung nötig (zusätzlich: Abschreckungswirkung)

7. Quellen:

DG Comp (2008); Mitteilung der Kommission über nach der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 802/2004 der Kommission zulässige Abhilfemaßnahmen (Text von Bedeutung für den EWR) (2008/C 267/01)

DG Comp (2005): DG Comp, European Commission – Merger Remedies Study, http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/remedies_study.pdf,

Duso, T., K. Gugler und B. B. Yurtoglu, Remedies in Merger Control, Erschienen in "Conferences on New Political Economy", Frontiers of EC Antitrust Enforcement: The More Economic Approach, Mohr Siebeck, Tübingen.

Duso, T., K. Gugler, and B. B. Yurtoglu (2011), How effective is European merger control?, *European Economic Review*, Vol. 55 (7), 980-1006.

Duso, T., Gugler, K. and F. Szücs (2013), An Empirical Assessment of the 2004 EU Merger Policy Reform, *Economic Journal*, 123, F596-F619.

M. Motta, M. Polo und H. Vasconcelos, Merger remedies in the European Union: An overview, *The Antitrust Bulletin*: Vol. 52, Nos. 3 & 4/Fall-Winter 2007.