



© ingenhoven architects / ego Holger Knorr Düsseldorf

**Düsseldorf Institute
for Competition Economics**

Heinrich Heine University of Düsseldorf

SIEC-Test und kollektive Marktbeherrschung: Können koordinierte und nicht-koordinierte Effekte gleichzeitig vorliegen?

Prof. Dr. Justus Haucap (DICE)

Brüssel, 12. März 2015

Sinn und Zweck der Fusionskontrolle

- Prinzipiell führt jede Fusion (der ökonomischen Modellwelt zufolge) zumindest kurzfristig zu einer Reduktion des Wettbewerbs, da ein unabhängiger Marktteilnehmer verschwindet (nicht-koordinierte Effekte).
- Anders ausgedrückt: Wettbewerb mit n Anbietern ist (im Regelfall) intensiver als mit $(n-1)$ Anbietern.
- Aber: Je größer n bzw. je kleiner die Unternehmen, desto weniger spürbar oder signifikant/erheblich ist dieser Effekt.
- Zudem: Pauschalierende Betrachtung von Effizienzen (bis zu 8. GWB-Novelle unterhalb der Marktbeherrschungsgrenze), vgl. SG 63 Monopolkommission.
- Oberhalb der Grenze, gilt es informierte Prognosen zu treffen, was nach der Fusion am Markt geschehen wird (d.h. welches neue Gleichgewicht sich einstellen wird) – das ist mit Unsicherheit behaftet.

Nicht-koordinierte Effekte (1)

- Direkter Effekt: Der Wettbewerb zwischen den Zusammenschlussparteien entfällt (ökonomisch: (n-1) statt n Anbieter (oder auch Nachfrager)).
- Entscheidend für eine Untersagung ist das Ausmaß dieses Effektes (Signifikanz). Hilfreiche Indikatoren für das zu erwartende Ausmaß sind:
 - die Marktanteile der Fusionsparteien,
 - die wettbewerbliche Nähe der Fusionsparteien sowie der Wettbewerber,
 - Wechselkosten und Wechselbereitschaft von Kunden,
 - Kapazitätsbeschränkungen bei Wettbewerbern,
 - Markteintrittsbarrieren,
 - „Natur“ des übernommenen Unternehmens,
 - die Art des Wettbewerbs zwischen den Unternehmen im Markt.

Nicht-koordinierte Effekte (2)

- Wettbewerber profitieren in der Regel auch (sofern keine dramatischen Effizienzen bei den Fusionspartnern realisiert werden), Drittwirkung.
- Ähnlich zu Preisschirmeffekten bei Kartellen (nicht-koordiniert).
- Das Ausmaß dieser „fusionsinduzierten Preisschirmeffekte“ (Drittwirkung) hängt von den eben genannten Faktoren ab sowie besonders von der Art des Wettbewerbs.
- Ein wesentliches Element zur Beantwortung der Frage, welches Wettbewerbsmodell sinnvoll ist, sind Kapazitätsbeschränkungen.
- Daumenregel I: Wenn Kapazitätsbeschränkungen bedeutsam sind, bietet der sog. Mengenwettbewerb (Cournot) ein gutes Modell. Anderenfalls ist von Preiswettbewerb (Bertrand, Hotelling, Salop) auszugehen.
- Daumenregel II: Bei Preiswettbewerb verstärken sich unilaterale Effekte, bei Mengenwettbewerb werden sie abgeschwächt.

Koordinierte Effekte

- Es geht um die Frage: Ist bei der nach dem Zusammenschluss resultierenden Marktkonstellation kollusives Verhalten *wahrscheinlicher*?
- Oder auch: Wird Kollusion leichter, stabiler oder effektiver?
- Dies hängt von vielen Faktoren ab:
 - Faktoren, die Kollusion „interessanter“ machen (Frage der potenziellen Zusatzgewinne), z.B. Markteintrittsbarrieren, Nachfrageelastizität
 - Faktoren, die es leichter machen, ein kollusives Gleichgewicht zu erreichen, z.B. Symmetrie der Anbieter
 - Faktoren, die die Aufrechterhaltung erleichtern (Transparenz, Abschreckung, Gegenreaktion von Wettbewerbern und Marktgegenseite).

Auswirkungen von Fusionen (1)

- Ex ante ist *immer* von unilateralen Effekten in irgendeinem Ausmaß auszugehen. Ob diese spürbar bzw. signifikant sein werden, hängt von diversen Faktoren ab.
- Ex ante ist nicht immer davon auszugehen, dass sich die Wahrscheinlichkeit kollusiven Verhaltens erhöht. Dies kann aber durchaus sein.
- Also kann (je nach Fall) ex ante sowohl von nicht-koordinierten Effekten ausgegangen werden als auch von einer erhöhten Wahrscheinlichkeit kollusiven Verhaltens (nicht-koordinierte Effekte).
- Wenn keine koordinierten Effekte zu erwarten sind, können dennoch nicht-koordinierte Effekte auftreten. (Daumenregel III: koordinierte Effekte > nicht-koordinierte Effekte).
- Umgekehrt erscheint es in der Regel wenig plausibel, dass die Wahrscheinlichkeit kollusiven Verhaltens steigt, ohne dass nicht-koordinierte Effekte auftreten, ggf. abgesehen von sehr speziellen Konstellationen.

Auswirkungen von Fusionen (2)

- Ex post sollte – prima facie – entweder koordinierte *oder* nicht-koordinierte Effekte eintreten. Entweder es kommt zu kollusivem Verhalten oder nicht (Zitat Damien Neven).....
- sofern – Achtung – man nicht von kollusivem Verhalten auf einem Teil des Marktes ausgeht (Teilmarktkartelle).
- Beispiel: Einige verhalten sich kollusiv (koordinierte Effekte), andere schwimmen im Fahrwasser des Kartells mit (nicht-koordinierte Drittwirkung).
- Ex post ist kaum zwischen unilateralen und koordinierten Effekten zu unterscheiden.
- Im Fazit ergibt sich die Frage: Benötigen wir eigentlich eine Prüfung von Fusionen im Hinblick auf koordinierte Effekte. Gibt es hinreichend viele Konstellationen, die eine systematische Prüfung von Fusionen im Hinblick auf koordinierte Effekte sinnvoll erscheinen lassen?

Der Zusammenschluss H3G/Orange Austria (1)

(24) In the Referral Request, the BWB asserted that the Proposed Transaction threatened to significantly affect competition in the Austrian telecommunications market which presented all the characteristics of distinct markets in accordance with Article 9(2)(a). According to the BWB's assessment, the Proposed Transaction threatened to affect competition in two ways.

(25) The BWB's first concern relates to the loss of a competitor in an already highly concentrated market. The reduction from four to three MNOs might therefore reduce competitive pressure. In the BWB's view, H3G and Orange are also price leaders. Thus Orange's disappearance might also lead to a change of incentives for H3G to act less price-aggressively.

(26) Furthermore, the BWB is of the opinion that there are already indications of coordination in the market. In its view, the market structure after the merger would increase the potential for collusive behaviour while new market entries would be unlikely.

Der Zusammenschluss H3G/Orange Austria (2)

(447) In the Article 6(1)(c) decision dealing with the Proposed Transaction the Commission did not rule out the possibility that the Proposed Transaction may also lead to a weakening of competitive pressure as a result of coordinated effects. Those coordinated effects would result in prices on the market rising higher than if they were dictated only by the individual, noncoordinated, profit maximising behaviour of each individual competitor.

(448) The Commission found that some characteristics of the Austrian mobile telecommunications market may be conducive to coordination and some past parallel behaviour of the Austrian MNOs could point to co-ordination. However, the indications did not meet the requisite standard of proof the Commission has to meet according to the case law.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Prof. Dr. Justus Haucap
Düsseldorf Institute for Competition Economics (DICE)
Universitätsstraße 1
40225 Düsseldorf
www.dice-consult.de
haucap@dice.hhu.de



Twitter: @haucap und @DICEHHU