

Lademann & Associates Economists and Competition Consultants



Entwicklung der ökonomischen Begründungspraxis in Fusionskontrollverfahren des BKartA

**Statement im Rahmen des L&A-Wettbewerbstags 2014
Von Niels Frank, Lademann & Associates GmbH**

L&A Wettbewerbstag 23. Januar 2014

Friedrich-Ebert-Damm 311 · D-22159 Hamburg
Phone +49 40 64 55 77 90 · Fax +49 40 64 55 77 33
www.lademann-associates.de · info@lademann-associates.de



Überblick

- Eine kurze Historie der ökonomischen Begründungspraxis des BKartA
- Gestiegene Bedeutung der Closest Competitor Analyse
- Welche Entwicklung ist für die Zukunft zu erwarten?



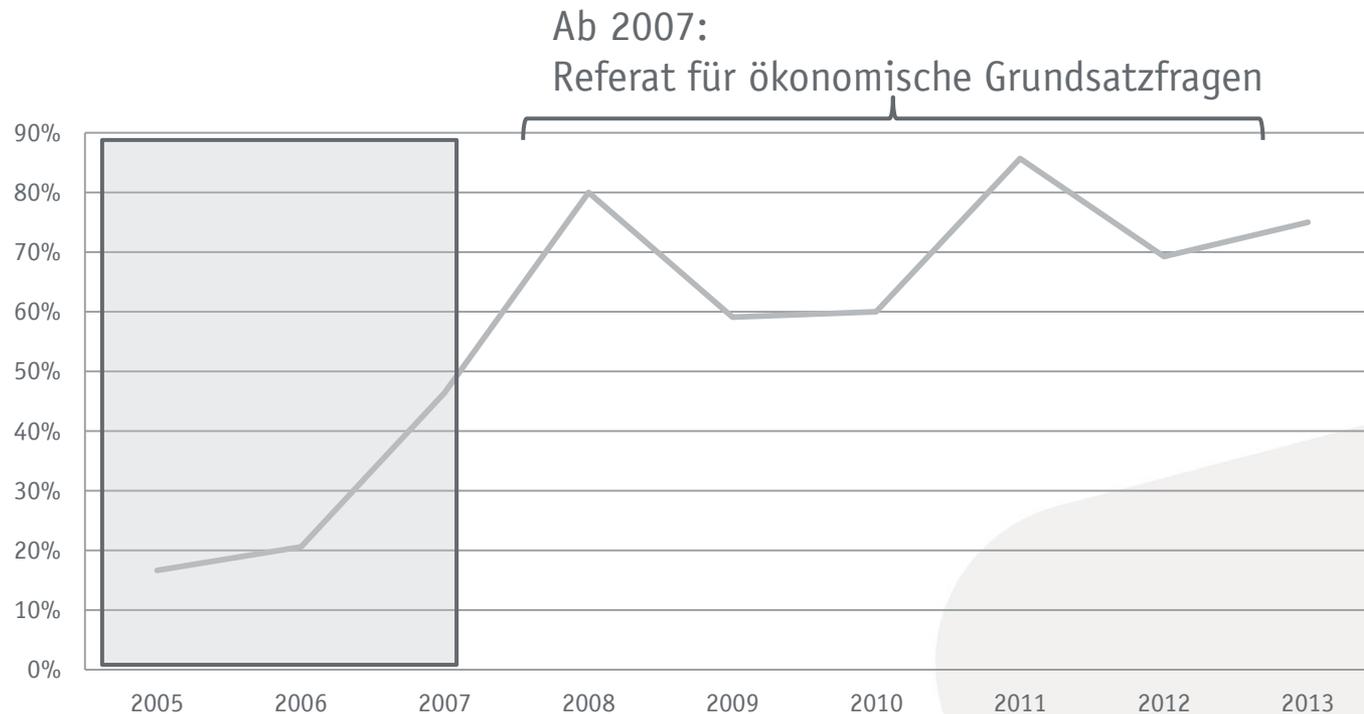
Differenziertere Prüfung in Fusionskontrollverfahren

- **Bereits unter dem Marktbeherrschungstest gestiegene Bedeutung von Fusionseffekten**
 - Stärkere Ausrichtung der Prüfung auf ökonomische **Schadenstheorien**
 - Anwendung **neuer ökonomischer Konzepte**
 - Ausweitung der **Ermittlungen**
 - **Leitfaden zur Marktbeherrschung** reflektiert differenzierteren Prüfungsansatz
- **Bedeutet eine stärkere Ökonomisierung größere Unsicherheit?**



Stärkere Ökonomisierung der Hauptprüfverfahren ab 2007 sichtbar

- Die Einführung des Referats für ökonomische Grundsatzfragen führte in der Folge zu einer stärkeren Hinwendung zu ökonomischen Analysen in den Hauptprüfverfahren.



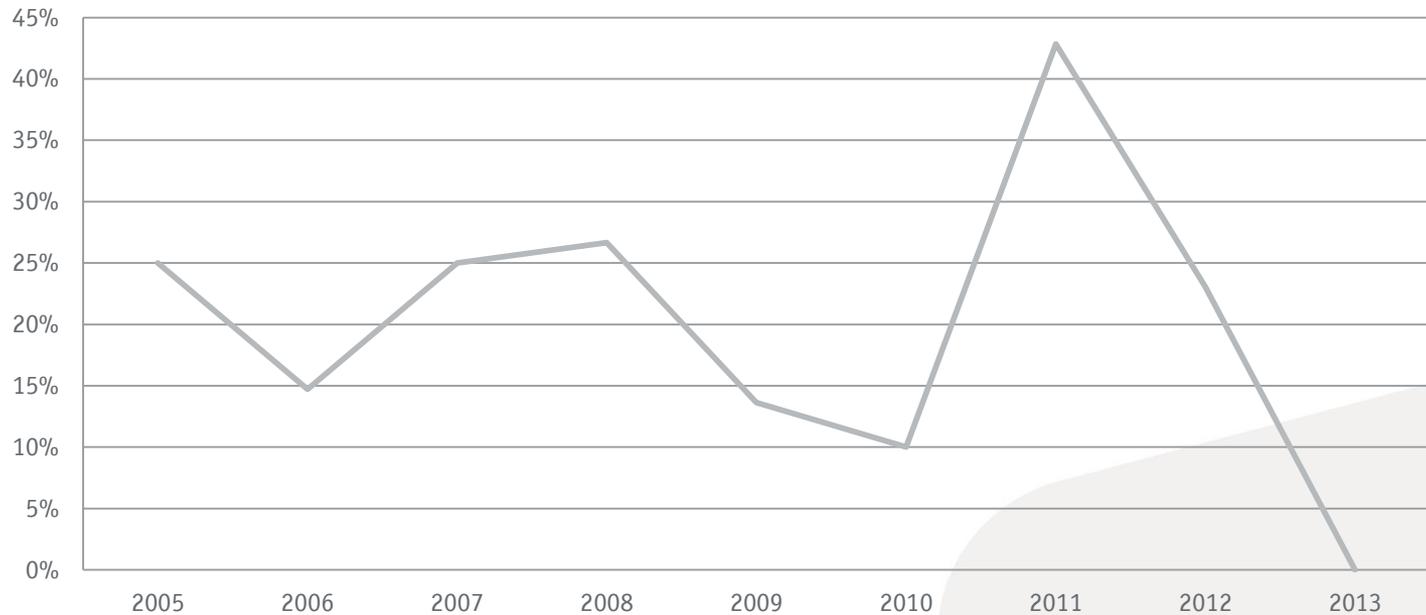
Quelle: BKartA, eigene Berechnungen



Untersagungsrisiko im langjährigen Durchschnitt unverändert

- Die stärkere Ökonomisierung hat die Untersagungsquote nicht sichtbar beeinflusst.

Untersagungsquote in Hauptprüfverfahren



Quelle: BKartA, eigene Berechnungen



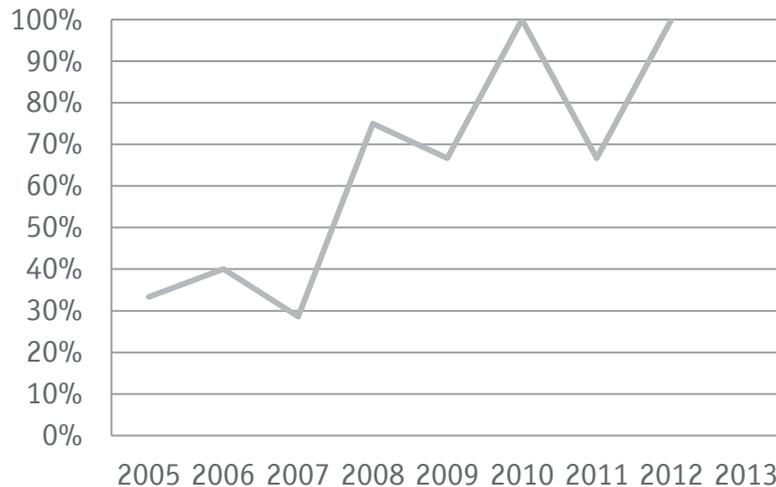
Implikationen einer stärker ökonomisch begründeten Entscheidungspraxis

- **Weniger marktanteilsorientierte Entscheidungspraxis**
- **Stärkeres Denken in „Theories of Harm“ (findet bereits zunehmend statt)**
 - Unilaterale Effekte
 - Koordinierte Effekte – Leitfaden zur MB in der Fusionskontrolle
 - Foreclosure-Potenziale – Leitfaden zur MB in der Fusionskontrolle
- **Vom BKartA bereits verschiedentlich angewandte Konzepte, u.a.:**
 - Analyse der wettbewerblichen Nähe im Fall B2-333/07 - Edeka/ Tengelmann (LEH)
 - Analyse von Ausschreibungsdaten im Fall B9-84/09 - Webasto/ Edscha (Cabrio-Dachsysteme)
 - Kundenwechselanalyse im Fall B3-187/11 - Akzo/Metlac (Metallverpackungsbeschichtungen)
- **Verstärkter Fokus auf der wettbewerblichen Nähe der Zusammenschlussparteien**

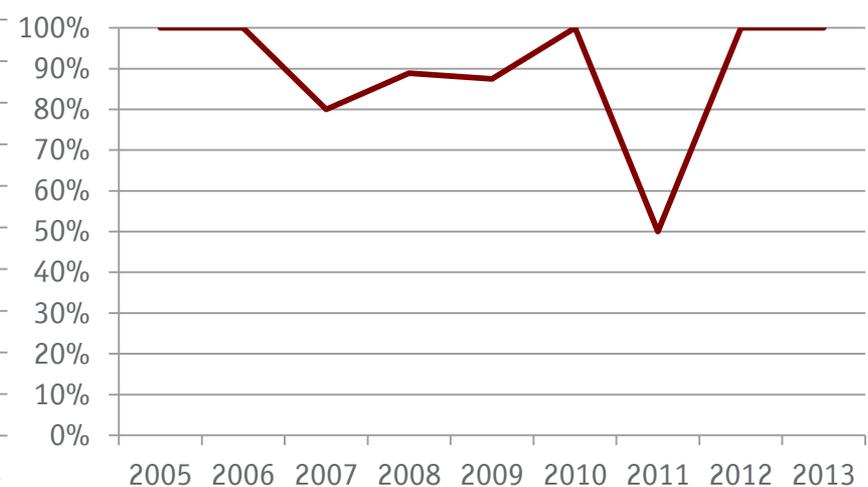


Bedeutung der wettbewerblichen Nähe

Untersagungen im Falle, dass Fusionspartner
nächste Wettbewerber sind



Freigabequote, wenn keine nächsten
Wettbewerber



Quelle: BKartA, eigene Berechnungen

- **Nächste-Wettbewerber-Eigenschaft offenbar ganz entscheidendes Kriterium**
- **Nächster Wettbewerber impliziert eine Rangfolge.**
 - Aber: Ist das sinnvoll??
 - Viel eher: ist nicht eine gewisse Nähe kritisch, unabhängig von der Rangfolge?



Ist die Bedeutung der Closest Competitor Analyse sachgerecht?

■ Closest Competitor Analyse anhand von Diversion Ratios (DR)

■ Beispiel:

Firma 1:
Preis 10
Menge 100
Kosten 8

Firma 2:
Preis 10
Menge 100
Kosten 5

Firma 3:
Preis 10
Menge 100
Kosten 9

■ Was passiert bei Preiserhöhung durch Firma 1 um 10%?

Firma 1:
Preis 11 ↑
Menge 50 ↓

Firma 2:
Preis 10
Menge 120 ↑

Firma 3:
Preis 10
Menge 130 ↑

DR₁₂: 40%

DR₁₃: 60%

■ Firma 3 ist nächster Wettbewerber von Firma 1.

■ Ist eine Fusion von 1 und 3 damit schädlicher als eine Fusion zwischen 1 und 2?



Ist die Bedeutung der Closest Competitor Analyse sachgerecht?

■ Gewinneffekte der Fusion sind zu berücksichtigen:

- Was passiert bei Preiserhöhung von Firma 1 um 10%?

<p>Firma 1: Preis 11 ↑ Menge 50 ↓</p> <p>ΔGewinn₁: -50</p>	<p>Firma 2: Preis 10 Menge 120 ↑</p> <p>ΔGewinn₂: +100</p>	<p>Firma 3: Preis 10 Menge 130 ↑</p> <p>ΔGewinn₃: +30</p>
---	---	--

■ Preiserhöhungsanreiz und damit unilateraler Effekt

- deutlich bei Fusion von 1 mit 2 vorhanden (netto +50),
- nicht vorhanden bei Fusion von 1 mit 3 (netto -20)

■ Unilateraler Effekt hängt (neben DR) stark von den Margen der Fusionspartner ab!

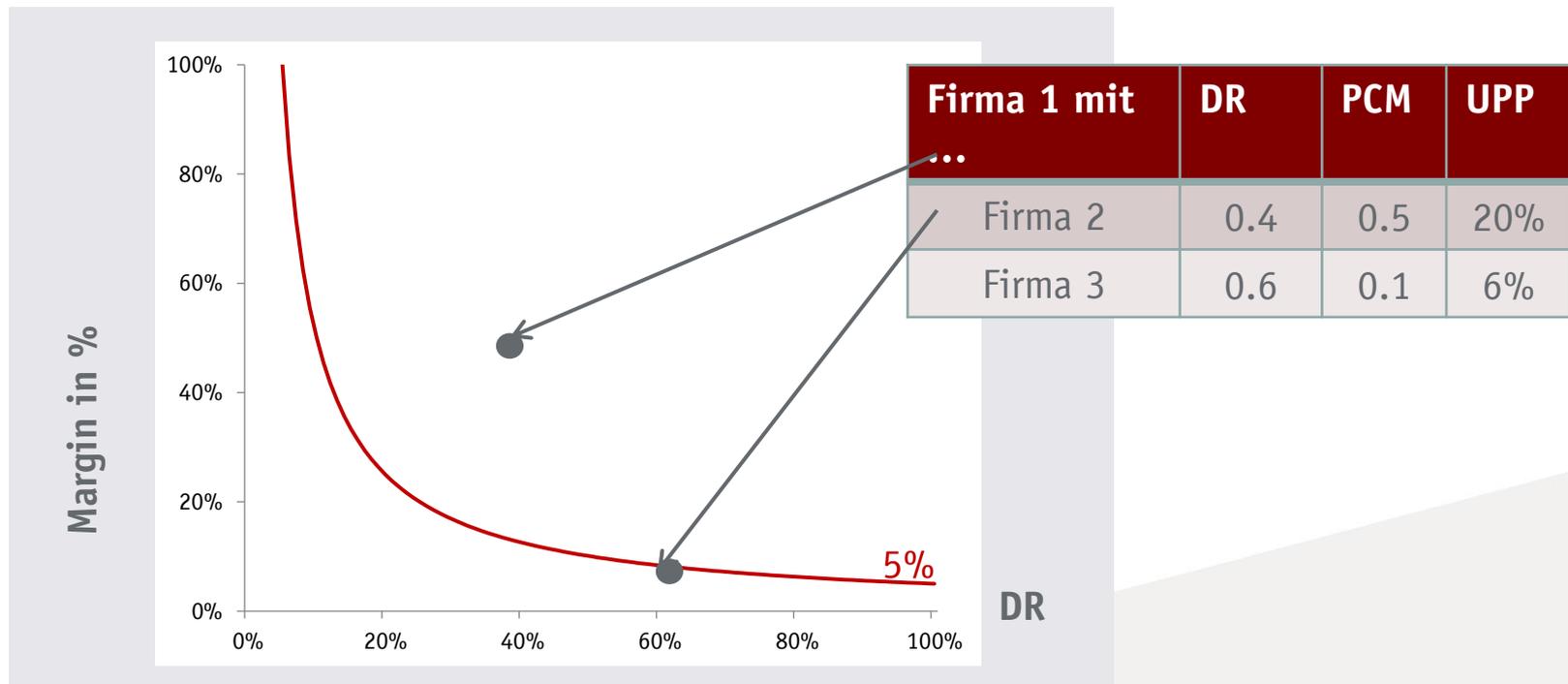
■ Bislang: postulierte Preiserhöhung von 10%

- Welche Preiserhöhung wäre tatsächlich zu erwarten?
- Erste Einschätzung mittels UPP sinnvoll



Grobe Schätzung eines unilateralen Preiseffekts mittels GUPPI

- Das Beispiel zeigt Margen-Diversion-Ratio-Kombinationen (rote Linie), die zu einem UPP von 5 % führen.

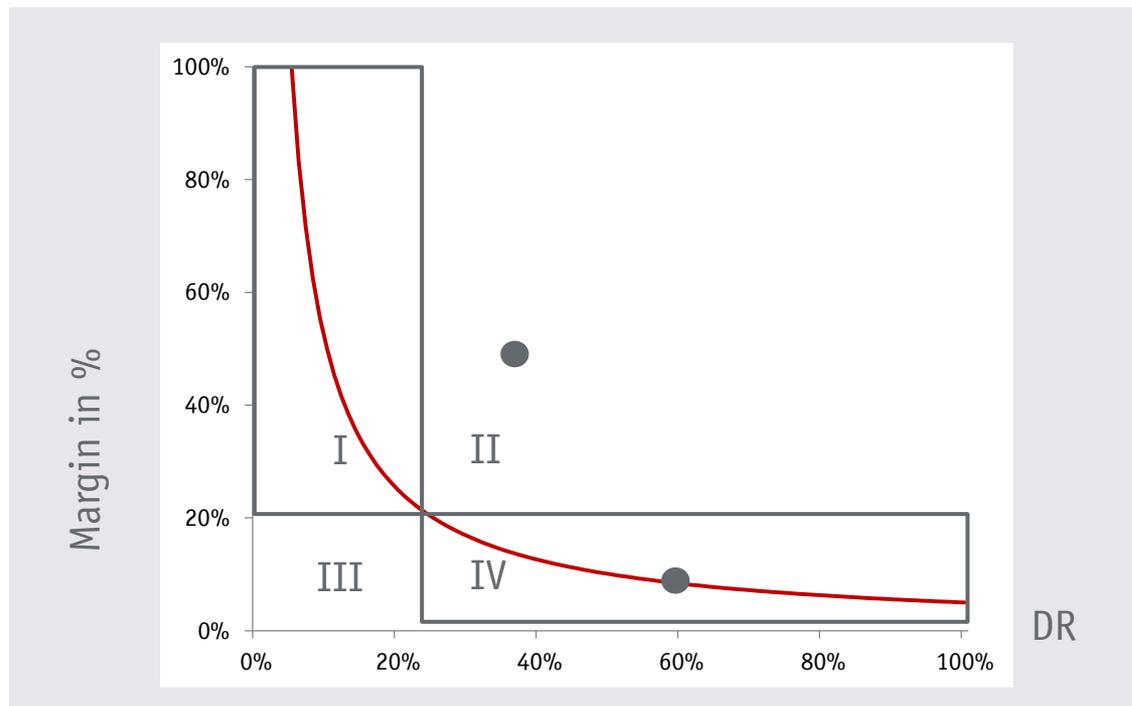


- UPP zeigt nur primären Anreiz von Firma 1 zu 2.
 - Keine Reaktion des Fusionspartners,
 - keine Reaktion der Wettbewerber.



Wettbewerbliche Nähe UND Gewinnspannen/Margen sind relevant

- Kritisch: Hohe Margen und hohe Diversion Ratio (Fläche II in Abbildung)
- Potenziell kritisch: hohe Margen und geringe DR (Flächen I und IV)
- Wohl unkritisch: geringe Margen und geringe DR (Fläche III)





Zu starke Konzentration auf die wettbewerbliche Nähe kann zu Fehlschlüssen führen

- **Bislang nicht zu erkennen, dass BKartA auch Margen mit in die Betrachtung einbezieht**
 - Hier ist doch ein deutlicher Unterschied zur DG Comp zu erkennen!
 - ... und im Übrigen ist die BKartA-Praxis bei vertikalen Zusammenschlüssen hier bereits weiter (A-TEC/Norddeutsche Affinerie).
- **Leitfaden zur MB in der Fusionskontrolle hier „blind“**
 - anders der Leitfaden zu horizontalen Zusammenschlüssen der DG Comp!
- **Weiterentwicklung der ökonomischen Analyse des BKartA hier notwendig**
- **Aktualisierung des BKartA-Leitfadens nach Einführung des SIEC-Tests entsprechend in der Zukunft wünschenswert**



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!