Edition KWV

Jan-Philipp Büchler

Kooperation versus Fusion in der Konsumgüterindustrie

Wirkungsanalyse und wettbewerbspolitische Würdigung

Springer Gabler

Edition KWV

Die „Edition KWV“ beinhaltet hochwertige Werke aus dem Bereich der Wirtschaftswissenschaften. Alle Werke in der Reihe erschienen ursprünglich im Kölner Wissenschaftsverlag, dessen Programm Springer Gabler 2018 übernommen hat.

Weitere Bände in der Reihe http://www.springer.com/series/16033

Jan-Philipp Büchler

Kooperation versus Fusion in der Konsumgüterindustrie

Wirkungsanalyse und wettbewerbspolitische Würdigung

Springer Gabler

Jan-Philipp Büchler
Center for Applied Studies & Education
in Management (CASEM)
FH Dortmund
Dortmund, Deutschland

Bis 2018 erschien der Titel im Kölner Wissenschaftsverlag, Köln
Dissertation Universität zu Köln, 2009

Edition KWV
ISBN 978-3-658-24325-8 ISBN 978-3-658-24326-5 (eBook)
https://doi.org/10.1007/978-3-658-24326-5

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

Springer Gabler
© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2009, Nachdruck 2019
Ursprünglich erschienen bei Kölner Wissenschaftsverlag, Köln, 2009
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.
Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer Gabler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature
Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Geleitwort

Die Fusionskontrolle ist ein wettbewerbspolitisches Evergreen im Grenzgebiet zwischen Unternehmensstrategie, Wettbewerbstheorie und Kartellrecht. Eine Ursache für die andauernden Kontroversen ist darin zu orten, dass die Kartellrechtspraxis in dem lange vorherrschenden strukturorientierten Ansatz ökonomische Erkenntnisse über die Marktwirkungen von Zusammenschlüssen nur wenig genutzt hat. Mit der Etablierung des «More Economic Approach» durch die Europäische Kommission ist auf diesem Feld neue Bewegung entstanden.

In der Neuausrichtung der Wettbewerbspolitik wechselt der Schwerpunkt des Interesses von der Marktstruktur zu den Verhaltensweisen beziehungsweise zu den Marktwirkungen. Damit gewinnt die ökonomische Analyse einen Stellenwert, den sie in der Fusionskontrolle zuvor niemals innegehabt hat. Infolgedessen bestehen die beiden Hauptteile der vorliegenden Dissertation aus einer stringenten modelltheoretischen Analyse der pro- und antikompetitiven Wirkungen von horizontalen und vertikalen Zusammenschlüssen. Der Autor setzt souverän die modernen theoretischen Instrumente der Industrieökonomik ein, sodass hier höchste Ansprüche erfüllt werden.

Inhaltlich widmet sich Jan-Philipp Büchler einem Vergleich der Marktwirkungen von Fusion und Kooperation. Da diese Thematik bislang relativ wenig Aufmerksamkeit auf sich gelenkt hat, haben seine Ergebnisse einen hohen Innovationsgrad. Vorbildlich ist, dass er nicht bei einer theoretischen Analyse der Wettbewerbswirkungen stehen bleibt, sondern auch die Umsetzung der ökonomischen Denkmodelle in die reale Praxis der Wettbewerbspolitik und Rechtsprechung analysiert.

Zu guter Letzt wünsche ich der vorliegenden Dissertation eine gute Aufnahme in der Fachwelt.

Prof. Dr. Horst Schellhaaß
Universität zu Köln

Köln, im Juni 2009

Vorwort

Kooperative Unternehmensverbindungen und Fusionen spielen eine tragende Rolle im Kanon unternehmensstrategischer Handlungen. Deren Nettowettbewerbswirkung ist durch die gegenläufige Ausprägung von wettbewerbserhöhenden Effizienz- versus wettbewerbsmindernden Vermachtungs- und Kollusionseffekten gekennzeichnet und daher zunächst unbestimmt. Dieser Zusammenhang hat Auswirkungen auf die wettbewerbstheoretische Analyse sowie die wettbewerbspolitische Bewertung. Aus industrieökonomischer Perspektive konzentrierten sich die Untersuchungen von Kooperation und Fusion bisher vorwiegend auf strukturorientierte Wirkungsanalysen; dabei lag der Schwerpunkt auf Fusionswirkungen. Eine umfassendere verhaltensorientierte Wirkungsanalyse ist ebenso unterblieben wie eine vergleichende Untersuchung differenzierter Kooperationskonstellationen gegenüber Fusion. Diese Arbeit entwickelt daher in der Kontroverse über die Marktwirkungen von Fusion und Kooperation, die jüngst in Theorie und Praxis im Lichte des «More Economic Approach» der Europäischen Kommission intensiviert wird, einen verhaltensorientierten Ansatz. Es wird versucht robuste Modelle für die wettbewerbspolitische Bewertung im Hinblick auf koordinative sowie kollusive Mechanismen wie Informationsaustausch, Multimarktkontakt oder Kapitalverflechtung zu erarbeiten und transparente Entscheidungsrichtlinien für die Berücksichtigung von Effizienzeffekten zu konkretisieren.

Diese Arbeit entstand im Rahmen meines externen Promotionsstudiums am Staatswissenschaftlichen Seminar der Universität zu Köln zwischen Juni 2004 und Juni 2009. Während dieser Zeit arbeitete ich im Strategischen Controlling der Henkel AG & Co. KGaA in Düsseldorf und konnte dadurch den praktischen Bezug zur Untersuchung von Fusions- und Kooperationsverhalten in der Konsumgüterindustrie herstellen. Die empirischen Falluntersuchungen der Fusionen *Procter & Gamble* / *Clorox* sowie *Procter & Gamble* / *Gillette* und die Kooperation *Henkel* / *Cognis* sind nicht zuletzt durch die gesammelten beruflichen Erfahrungen ermöglicht und bereichert.

Auf die Zeit meines Promotionsstudiums zurückblickend möchte ich mich bei allen Menschen, die auf vielfältige Art und Weise zur Realisierung dieser Arbeit beigetragen haben, herzlich bedanken. An erster Stelle richte ich meinen besonderen Dank an meinen Doktorvater Professor Horst M. Schellhaaß, der mir den geistigen Freiraum gegeben und die Analyse durch innovative und fachliche Anregungen und Diskussionen bereichert hat. Frau Professorin Susanne Wied-Nebbeling danke ich herzlich für die Übernahme des Korreferates und die spannenden Fachdiskussionen in den Kolloquien.

Weiterhin möchte ich mich bei meinem Vorgesetzten und Mentor, Carsten Knobel, Corporate Senior Vice President Henkel AG & Co. KGaA, für die guten Gespräche, die wertvollen Kontakte und die Ermöglichung meiner einjährigen Freistellung bedanken, die es mir erlaubte die Dissertation konzentriert fertigzustellen und die wissenschaftlichen Kontakte zur IESE, Barcelona, und zur HHL, Leipzig, zu nutzen und auszubauen.

Hier habe ich wertvolle Impulse erhalten und danke daher im besonderen Professor Xavier Vives, Professor Pierfrancesco La Mura und Professor Bernhard Schwetzler. Im Weiteren danke ich Herrn Pierre Brusselmans, Corporate Senior Vice President Corporate Development der Henkel AG & CO. KGaA, Herrn Wolfgang Eichstaedt, Corporate Vice President Internal Audit der Henkel AG & CO. KGaA und Herrn Dr. Antonio Trius, CEO Cognis GmbH, für die wertvollen Gespräche und Interviews.

Außerdem danke ich meinen Kollegen im Strategischen Controlling und der Konzernplanung der Henkel AG & Co. KGaA, insbesondere Dr. Nikolai Lihotzky, für den produktiven Erfahrungsaustausch und anspruchsvolle gemeinsame Analysen, die mitunter zu hilfreichen Anregungen geführt haben. Insbesondere danke ich einem meiner besten Freunde und Kollegen Dr. Fabian Dittrich für die gemeinsame Zeit eines spannenden und anregenden Promotionsstudiums an der Universität zu Köln und im Strategischen Controlling von Henkel, vor allem für die wertvollen und guten Diskussionen. Die Zeit wird mir in sehr guter Erinnerung bleiben. Ein besonderer Dank für Motivation und Ausgleich geht an Bolle.

Meiner Freundin Karoline danke ich auf das Herzlichste für die intensive und wertvolle Unterstützung sowie für ihre hilfreichen juristischen Hinweise und nicht zuletzt für das gründliche Korrekturlesen der Arbeit. Ein ganz besonderer Dank gilt meinen Eltern, die durch kontinuierliche Unterstützung und ihren Glauben an mich sehr zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen haben. Ihnen ist dieses Buch gewidmet.

Jan-Philipp Büchler

Köln, im Juni 2009

I Inhaltsverzeichnis

I INHALTSVERZEICHNIS IX

II ABBILDUNGSVERZEICHNIS XI

III TABELLENVERZEICHNIS XII

IV ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS XIII

V SYMBOLVERZEICHNIS XVI

1 FORSCHUNGSFRAGEN UND UNTERSUCHUNGSAUFBAU 1

2 KOOPERATION UND FUSION ALS WETTBEWERBSSTRATEGIEN 4

2.1 KOOPERATION IN ABGRENZUNG ZUR FUSION 4

2.2 KOOPERATIONS- UND FUSIONSZIELE ZUR WETTBEWERBSPOSITIONIERUNG 10

2.3 KOOPERATION UND FUSION IM INDUSTRIEKONTEXT 21

2.4 ZUSAMMENFASSUNG 30

3 WIRKUNGEN VERTIKALER KOOPERATION VERSUS FUSION 31

3.1 MODELLE ZUR ANALYSE DER WETTBEWERBSWIRKUNGEN VERTIKALER FUSION 32

3.1.1 Vertikale Marktabschottung und Raising Rivals' Costs 32

3.1.2 Effizienzeffekte und Preiskollusion 42

3.1.3 Integrative Sensitivitätsanalyse von Effizienzen bei Fusion 51

3.2 ANALYSE DER WETTBEWERBSWIRKUNGEN VERTIKALER KOOPERATION 59

3.2.1 Modellannahmen und Spielaufbau 59

3.2.2 Gleichgewichtsanalyse von Kooperation ohne Kapitalbeteiligung 65

3.2.3 Gleichgewichtsanalyse von Kooperation mit Kapitalbeteiligung 70

3.2.4 Integrative Sensitivitätsanalyse von Effizienzen bei Kooperation 76

3.3 EMPIRISCHE FALLSTUDIE – HENKEL / COGNIS 80

3.4 ZUSAMMENFASSUNG 88

4 WIRKUNGEN HORIZONTALER KOOPERATION VERSUS FUSION 93

4.1 MODELLE ZUR ANALYSE VON MARKTEINTRITTSVERHINDERUNG 94

4.1.1 Reputationsaufbau mit einseitiger Informationsasymmetrie 97

4.1.2 Reputationsaufbau mit beidseitiger Informationsasymmetrie 103

4.2 ANALYSE DES REPUTATIONSAUFBAUS DURCH KOOPERATION VERSUS FUSION 107

4.2.1 Modellannahmen und Spielaufbau 108

4.2.2 Gleichgewichtsanalyse horizontaler Kooperation 111

4.2.3 Gleichgewichtsanalyse horizontaler Fusion 116

4.3 EMPIRISCHE FALLSTUDIE – PROCTER&GAMBLE / CLOROX / GILLETTE 121

4.4 ZUSAMMENFASSUNG 132

5 WETTBEWERBSPOLITISCHE WÜRDIGUNG 135
5.1 WETTBEWERBSPOLITIK DER EUROPÄISCHEN KOMMISSION 135
5.1.1 Kooperation und Fusion im europäischen Wettbewerbsrecht 137
5.1.2 More Effects-based Economic Approach 145
5.2 WETTBEWERBSPOLITISCHE IMPLIKATIONEN VON KOOPERATION VERSUS FUSION . 151
5.2.1 Bewertungsmaßstab wettbewerbspolitischer Entscheidungen 152
5.2.2 Differenzierungserfordernis von Wettbewerbsregeln 159
5.3 WETTBEWERBSRECHTLICHE IMPLIKATIONEN VON KOOPERATION VERSUS FUSION 163
5.3.1 Leitlinien zur Bewertung von Unternehmenszusammenschlüssen 164
5.3.2 Anwendung der Kartell- und Missbrauchsaufsicht 174
5.4 ZUSAMMENFASSUNG 182
6 AUSBLICK 185
7 ANHANG 187
7.1 LITERATURVERZEICHNIS 187
7.2 RECHTSGRUNDLAGEN- UND FALLVERZEICHNIS 198
7.3 RECHNUNGEN 201

II Abbildungsverzeichnis

Abb. 2.1: Transaktionskostentheoretische Abgrenzung von Kooperation und Fusion 5
Abb. 2.2: Systemtheoretische Abgrenzung von Kooperation und Fusion 6
Abb. 2.3: Abgrenzung von Kooperation nach Rechtsform und Kapitalbeteiligung 9
Abb. 2.4: Kooperations- und Fusionsziele zur Verbesserung der Wettbewerbsposition 13
Abb. 2.5: Taxonomie von Kooperationsformen 30

Abb. 3.1: Bertrand-Nash-Gleichgewicht ex ante vertikaler Fusion 34
Abb. 3.2: Vertikales Fusionsspiel nach OSS (1990) in Extensivform 35
Abb. 3.3: Preissetzungsspielraum im Gleichgewicht bei vertikaler Marktabschottung 37
Abb. 3.4: Vergleich von vertikaler Marktabschottung und Stackelbergverhalten 39
Abb. 3.5: Vertikale Marktabschottung mit einseitigem Kollusionsgewinn 40
Abb. 3.6: Vertikales Fusionsspiel nach CHEN (2001) in Extensivform 45
Abb. 3.7: Kollusives Gleichgewicht bei vertikaler Fusion 47
Abb. 3.8: Vertikales Kooperationsspiel in Extensivform 62
Abb. 3.9: Konstellationen kooperativer Lieferanten/Kunden-Beziehung 64
Abb. 3.10: Konstellationen vertikaler Kooperationsnetzwerke 64
Abb. 3.11: Effizienzerhöhendes Gleichgewicht bei Wettbewerb zwischen Kooperationen 69
Abb. 3.12: Kollusives Gleichgewicht bei vertikalem EJV 72
Abb. 3.13: Marktunternehmensbereiche der *Henkel KGaA* 1998 81

Abb. 4.1: Markteintrittsspiel nach SELTEN (1978) 95
Abb. 4.2: Strategische Phasen im Markteintrittsspiel nach KREPS / WILSON (1982) 102
Abb. 4.3: State-Space-Diagramm des Markteintrittsspiels 105
Abb. 4.4: State-Space-Diagramm des Markteintrittsspiels bei Kooperation 111
Abb. 4.5: Multiple Kooperationsentscheidungen im Reputationsspiel 115
Abb. 4.6: Fusionskonstellationen im Markteintrittsspiel 118

Abb. 5.1: Wettbewerbsrechtliche Regelungs- und Anwendungsbereiche 137
Abb. 5.2: Typisierung wettbewerbspolitischer Entscheidungsfehler 142
Abb. 5.3: Strukturalistische versus dynamisch-endogene Wirkungshypothese 147
Abb. 5.4: More Economic Approach als disaggregierte Wettbewerbspolitik 148
Abb. 5.5: Wohlfahrts- und Effizienzkriterien in der Fusionskontrolle 155
Abb. 5.6: Schwellenwerte der Marktstrukturindikatoren in der Fusionskontrolle 166

III Tabellenverzeichnis

Tab. 3.1: Auszahlungsmatrix bei vertikaler Fusion 53
Tab. 3.2: Sensitivitätsanalyse von Effizienzeffekten bei vertikaler Fusion 55
Tab. 3.3: Auszahlungsmatrix bei vertikalem Contractual Joint Venture 77
Tab. 3.4: Auszahlungsmatrix bei vertikalem Equity Joint Venture 79
Tab. 3.5: Marktwachstumsraten für Wasch- und Reinigungsmittel 83
Tab. 3.6: Value Shares und Konzentrationsraten in Westeuropa 85
Tab. 3.7: Values Shares und Konzentrationsraten in Deutschland 86
Tab. 3.8: Umsatzrenditeentwicklung im Marktsegment Waschmittel 86

Tab. 4.1: Auszahlungsmatrix des Markteintrittsspiels nach KREPS / WILSON (1982) 97
Tab. 4.2: Auszahlungen bei beidseitiger Informationsasymmetrie 104
Tab. 4.3: Auszahlungen im Markteintrittsspiel mit Kooperation versus Fusion 109
Tab. 4.4: Relative Umsatzgröße und Konzentration im Marktsegment Kosmetik 129

Tab. 5.1: Wohlfahrtseffekte im Modell vertikaler Fusion nach CHEN (2001) 157
Tab. 5.2: Pro- und antikompetitive Wettbewerbseffekte in der Fusionkontrolle 169

IV Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
ABl.	Amtsblatt der Europäischen Union
ADL	Arthur D. Little International, Inc.
AG	Aktiengesellschaft
Art.	Artikel
BCG	The Boston Consulting Group, Inc.
BKartA	Bundeskartellamt
bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
CAGR	Compound Annual Growth Rate
CJV	Contractual Joint Venture
Co.	Company
COMP	Competition (Verzeichnisindex für europäische Wettbewerbsfälle)
CR	Concentration Ratio (Konzentrationsrate)
DG	Directorate-Generale
d. h.	das heißt
EAGCP	Economic Advisory Group on Competition Policy
EBIT	Earnings before Interest and Taxes
EBITDA	Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization
ECR	European Court Reports
EJV	Equity Joint Venture
EG	Europäische Gemeinschaft
e.g.	exempli gratia (zum Beispiel)
EGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft
EK	Europäische Kommission
et al.	et alii (und andere)
EU	Europäische Union
EuG	Gericht erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften
EuGH	Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
f. / ff.	folgende Seite(n)
F&E	Forschung und Entwicklung
FMCG	Fast Moving Consumer Goods
FKVO	Fusionskontrollverordnung VO (EG) Nr.139/2004
FTC	Federal Trade Commission

GD	Generaldirektion
GfK	Gesellschaft für Konsumforschung
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GVO	Gruppenfreistellungsverordnung
GVO-VV	Vertikale Gruppenfreistellungsverordnung VO (EG) Nr. 2790/1999
HHI	Herfindahl-Hirschmann-Index
HMG	Horizontal Merger Guidelines (2004/C 31/03)
Hrsg.	Herausgeber
ICI	Imperial Chemical Industries Limited
IDEI	Institut d'Économie Industrielle (Universität Toulouse, Frankreich)
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
KPMG	Klynfeld, Peat, Marwick, Goerdeler Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG
lit.	Litera (Buchstabe)
MA	Marktanteil
MEEA	More Effects-based Economic Approach
Mrd.	Milliarde
NHMG	Non-horizontal Merger Guidelines (Kommissionsmitteilung, 27.11.2007)
No.	Numero
Nr.	Nummer
N.V.	Naamlose Vennootschap (Aktiengesellschaft in den Niederlanden)
OC&C	Outran, Cunningham & Company Strategy Consultants
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OJ	Official Journal of the European Union
OSS	ORDOVER / SALOP / SALONER
p.a.	per annum (jährlich)
Para.	Paragraf
Pkte.	Punkte
P&G	The Procter&Gamble Co.
P&G/G	Fusion von The Procter&Gamble Co. und The Gillette Co.
Rn.	Randnummer
RoS	Return on Sales
RRC	Raising Rivals' Costs
RRR	Reducing Rivals' Revenues
Rs.	Rechtssache(n)
S.	Seite
SIEC	Significant Impediment to Effective Competition

Slg.	Sammlung der Rechtsprechung des EuGH und EuG
sog.	so genannte
Tab.	Tabelle
u.	und
u. a.	unter anderem
U-C	Unternehmensbereich Chemieprodukte der Henkel KGaA
US	United States (of America)
v. a.	vor allem
vgl.	vergleiche
VJ	Vorjahr
VO	Verordnung
Vol.	Volume (Band)
WuW	Wirtschaft und Wettbewerb – Zeitschrift für Wettbewerbsrecht
zif.	Ziffer
z. B.	zum Beispiel

V Symbolverzeichnis

Symbolverzeichnis zu Kapitel 3

A	Autonomiesituation
α	Sättigungsmenge
β	Latenter Nachfragekoeffizient
c	Grenzkosten im Downstream-Markt
d	Homogenitätsgrad der Produkte
D	Downstream-Markt (nachgelagerte Wertschöpfungsstufe)
D_i	Unternehmen i im Downstream-Markt
e	Effizienzeffekt
F_i	Fusioniertes Unternehmen
K_i	Kooperierendes Unternehmen
KB	Kapitalbeteiligung
m	Grenzkosten im Upstream-Markt
n	Grenzkosten im Upstream-Markt bei Kooperation
p	Preis der Absatzgüter im Downstream-Markt
π_i	Gewinn der Unternehmen im Downstream-Markt
π_S	Summe der Gewinne der nicht vertikal integrierten Unternehmen
r	Grenzkosten im Upstream-Markt bei Equity Joint Venture
R	Reaktionsfunktion
s	Wechselkosten
U	Upstream-Markt (vorgelagerte Wertschöpfungsstufe)
U_i	Unternehmen i im Upstream-Markt
v	Inputpreis bei Equity Joint Venture
w	Inputpreis
x	Absatzmenge im Downstream-Markt

Symbolverzeichnis zu Kapitel 4

$a/b/B$	Auszahlungsparameter mit $0<b<1<a$ und $B>1$
E	Potentieller Wettbewerber
M	Etablierter Monopolist
E_s ; M_s	Starker potentieller Wettbewerber bzw. etablierter Monopolist
E_w ; M_w	Schwacher potentieller Wettbewerber bzw. etablierter Monopolist
F	Fusioniertes Unternehmen
K	Kooperation
θ	A-priori-Wahrscheinlichkeit für M_s

n / N	Spielperiode / Anfangsperiode
$\check{n}$	Zeitpunkt des ersten Markteintritts
ρ	A-priori-Wahrscheinlichkeit für einen Kampf
p_n	Wahrscheinlichkeitseinschätzung von E in Periode n, dass M stark ist
q_n	Wahrscheinlichkeitseinschätzung von M in Periode n, dass E stark ist
s_n	Strategie in Spielperiode n
x	Verhandlungsfaktor bei Kooperation und Fusion
y_n	Wahrscheinlichkeit mit der M_w in Periode n kämpft
γ	A-priori-Wahrscheinlichkeit für E_s

Symbolverzeichnis zu Kapitel 5

e	Effizienzeffekt
$\hat{e}$	Mindesteffizienzeffekt zur Erhöhung der Konsumentenwohlfahrt bei Fusion
$\tilde{e}$	Mindesteffizienzeffekt zur Erhöhung der Gesamtwohlfahrt bei Fusion
GWF	Gesamtwohlfahrt
KWF	Konsumentenwohlfahrt
PR	Produzentenrente
π^F	Gewinn eines fusionierten Unternehmens
π^{WB}	Gewinn der verbleibenden Wettbewerber nach einer Fusion

1 Forschungsfragen und Untersuchungsaufbau

«*People of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy [...] or in some contrivance to raise prices.*»

SMITH (1776, 10, Para. 82)

Die vorliegende Arbeit zur Analyse der Auswirkungen von Kooperation gegenüber Fusion auf Industriestruktur und Wettbewerb befasst sich mit einem ebenso bekannten wie kontroversen Thema im Grenzgebiet von Industrieökonomik, Wettbewerbspolitik und Unternehmensstrategie. Die Diskussion um die Wettbewerbswirkungen kooperativer Transaktionsformen besitzt aufgrund der Vielfalt an Kooperationskonstellationen und ihrer durch die Unternehmensgröße weitreichenden wirtschaftlichen Bedeutung in häufig bereits konzentrierten Märkten eine hohe Aktualität und Relevanz für Unternehmen, Wettbewerbsbehörden und Wissenschaft. Die kontroverse Diskussion im aktuellen Reformprozess der europäischen Wettbewerbspolitik um die Bewertung dieser Transaktionsformen entsprechend dem «*More Effects-based Economic Approach*» demonstriert dies deutlich.

Die Kontroverse resultiert v. a. aus den divergierenden Annahmen und Modellen der *Harvard-, Chicago-* und *Post-Chicago School of Antitrust Economics*, die zu einer konfligierenden Bewertung von Kooperation und Fusion führen (vgl. KOVACIC / SHAPIRO 2000). Die Differenzen in den Annahmen betreffen v. a. verschiedene wettbewerbsstrategische Verhaltensweisen unterschiedlicher Konstellationen von Kooperation und Fusion. Eine Kooperation stellt eine langfristige Vereinbarung zur Zusammenarbeit und Koordination von Wertschöpfungsaktivitäten zwischen mindestens zwei Unternehmen dar. Sie ist von einer Fusion im Wesentlichen durch die Aufrechterhaltung der rechtlichen und unternehmerischen Selbstständigkeit abgegrenzt (vgl. CHILD / FAULKNER 1998, S. 15ff.). Die Kontroverse um deren Wettbewerbswirkungen rechtfertigt eine differenzierte Analyse.

Das Fundamentalziel dieser beiden alternativen Transaktionsformen besteht darin, den Wettbewerbsprozess zur Verbesserung der relativen Wettbewerbsposition in einem Markt zu beeinflussen und damit die Industriestruktur und das Marktergebnis zu verändern (vgl. PORTER / FULLER 1986). Die resultierende Wirkung von Kooperation und Fusion ist in pro- und antikompetitive Effekte in der Wettbewerbsanalyse zu differenzieren und daher zunächst ambivalent.

Die Verbesserung der relativen Wettbewerbsposition kann durch kostenreduzierende oder ressourcendifferenzierende Instrumentalziele beschrieben werden (vgl. KOGUT 1988). Insbesondere die *Chicago School* bewertet die Kooperations- und Fusionswirkungen durch die Erzielung von Effizienzeffekten in der Zusammenarbeit und der gemeinsamen Koordination von Geschäftsaktivitäten und -prozessen relativ undifferenziert als prokompetitiv. Die Koordination von Verhaltensweisen kann

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2009
J.-P. Büchler, *Kooperation versus Fusion in der Konsumgüterindustrie*,
Edition KWV, https://doi.org/10.1007/978-3-658-24326-5_1

allerdings auch zur Behinderung oder Benachteiligung von Wettbewerbern eingesetzt werden und durch antikompetitive Verhaltensweisen die Wettbewerbsposition relativ zu den Wettbewerbern verbessern (vgl. CHILD / FAULKNER 1998, S. 65ff.). Die *Post-Chicago School* differenziert, dass Kooperation und Fusion unter bestimmten Voraussetzungen eine explizite Abstimmung oder kollusive Verhaltensweisen bzw. die Errichtung von statischen und dynamischen Marktschranken oder den Aufbau von Marktmacht mit dem Ziel, Marktzutritte abzuwehren, ermöglichen. Daher bewertet BOWERSOX (1990, S. 45) die Verbesserung der Wettbewerbsposition und den Einfluss auf die Industriestruktur als primäre Kooperations- oder Fusionsziele: «*The reason […] is market impact. Cost reduction is important but secondary*».

Das Forschungsziel dieser Arbeit besteht somit darin, die Auswirkungen von Kooperation und Fusion als Strategien zur relativen Verbesserung der Wettbewerbsposition auf die Wettbewerbsparameter, die Industriestruktur sowie auf die gesamtwirtschaftliche Vorteilhaftigkeit zu differenzieren. Dabei geht es um die Identifikation von industrieökonomischen Wirkungszusammenhängen. Eine Untersuchung, unter welchen betriebswirtschaftlichen Bedingungen Kooperation oder Fusion aus Unternehmensperspektive vorteilhaft sind, wird nicht unternommen. Die Frage der unterschiedlichen Wirkungen von Kooperation versus Fusion wird im Hinblick auf die Marktstruktur wie z. B. die Anzahl der Wettbewerber, auf das Marktverhalten wie etwa die Preisstrategien oder die Lieferantenwahl und auf das Marktergebnis wie u. a. das Gewinnniveau, die Konsumenten- und die Gesamtwohlfahrt untersucht. Dabei wird auf die dynamischen und interdependenten Wirkungszusammenhänge dieser Parameter eingegangen und auf verschiedene Kooperationsformen abgestellt. Insbesondere stellt sich die Frage, ob horizontale und vertikale Kooperation sowie Kooperation mit und ohne Kapitalbeteiligung in Bezug auf ihre Wettbewerbswirkungen zu differenzieren sind und worin sie sich von einer Fusion unterscheiden. Die gesamtwirtschaftliche Vorteilhaftigkeit der beiden Transaktionsformen wird basierend auf der differenzierenden Wirkungsanalyse anhand der Praxis der europäischen Wettbewerbspolitik reflektiert.

Der Aufbau der Untersuchung orientiert sich an den Instrumentalzielen von Kooperation und Fusion und fokussiert auf zwei idealtypische Kooperationsfälle zur Kostenreduktion und Reputationsübertragung, die theoretisch und empirisch untersucht werden. Daher werden im zweiten Kapitel die relevanten Formen und Ziele von Kooperation und Fusion im wettbewerbsstrategischen Kontext dargestellt und mit empirischem Industriebezug fundiert. Dazu wird auf Beispiele aus der Konsumgüterindustrie abgestellt, da diese Märkte durch reife Oligopole mit intensivem Preiswettbewerb gekennzeichnet sind, wodurch eine Vielfalt an Kooperations- und Fusionsaktivitäten zur Beeinflussung von Wettbewerbsparametern existiert. Aufgrund der Absatzmarktnähe betreffen unternehmerische Verhaltensweisen die Konsumenten meist unmittelbar. Darüber hinaus wurde diesen Märkten bisher nur relativ geringe Aufmerksamkeit in der industrieökonomischen Forschung gewidmet.

Hierauf aufbauend wird im dritten Kapitel eine vertikale Kooperation zur Erzielung von Kostenvorteilen untersucht. Den theoretischen Rahmen für die Untersuchung bilden industrieökonomische Oligopolmodelle und die nichtkooperative Spieltheorie. Auf dieser Grundlage werden die strategische Interaktion und die gegenseitige Beeinflussung des Wettbewerbsverhaltens durch Kooperation und Fusion im Oligopol analysiert. Das von Wettbewerbshütern geäußerte Bedenken der Marktabschottung durch vertikale Vereinbarungen wird anhand eines spieltheoretischen Modellaufbaus in Anlehnung an ORDOVER / SALOP / SALONER (OSS 1990) und der Weiterentwicklung durch CHEN (2001) untersucht. Dabei wird zwischen Kooperation mit und ohne Kapitalbeteiligung unterschieden und ihre jeweiligen Auswirkungen auf das Marktverhalten und das Marktergebnis dargestellt und die Sensitivität der Ergebnisse in Abhängigkeit unterschiedlicher Effizienzannahmen analysiert. In die Diskussion wird ein Praxisfall aus der Konsumgüterindustrie integriert, der eine vergleichende Untersuchung der Wirkungen vertikaler Fusion und Kooperation am Beispiel der Unternehmen *Henkel AG & Co. KGaA* und *Cognis GmbH* auf den Wettbewerb erlaubt.

Im vierten Kapitel wird eine horizontale Kooperation mit dem Ziel des Reputationsaufbaus untersucht. Die kooperierenden oder fusionierenden Unternehmen versuchen Einfluss auf die Industriestruktur und das Wettbewerbsverhalten durch Abschreckung, Drohung und Verdrängung von aktuellen oder potenziellen Marktteilnehmern zu nehmen. Die spieltheoretische Analyse basiert auf einer Weiterentwicklung des Handelskettenmodells von SELTEN (1978) mit unvollständiger Information nach KREPS / WILSON (1982) zur Analyse des Reputationsaufbaus, um durch Kooperation oder Fusion als aggressives und kampfbereites Unternehmen Marktzutritte glaubhaft abzuwehren. In der Diskussion werden zwei Praxisfälle horizontaler Fusionen in der Konsumgüterindustrie von *The Procter&Gamble Co.* (*P&G)* mit *The Clorox Co.* und *The Gillette Co.* vergleichend untersucht.

Im fünften Kapitel werden die theoretischen Ansätze und Modellergebnisse dieser Arbeit der wettbewerbspolitischen Praxis der Europäischen Kommission (EK) gegenübergestellt. In diesem Rahmen werden Entscheidungen der EK zu Genehmigungen, Auflagen und Verboten von Kooperation und Fusion gewürdigt. Die zentrale Diskussion in diesem Teil richtet sich auf die erforderliche Differenzierung der Wirkungsweisen in der Analyse und der rechtlichen Behandlung von unterschiedlichen Kooperations- und Fusionsformen vor dem Hintergrund des «*More Effects-based Economic Approach*» (MEEA).

Das sechste Kapitel bietet einen Ausblick auf die resultierenden industrieökonomischen Forschungsfragen sowie die zu erwartenden Entwicklungslinien für die europäische Wettbewerbspolitik.

2 Kooperation und Fusion als Wettbewerbsstrategien

Die Kooperation zwischen Unternehmen wird von PORTER (1985) als eine Option zur Verbesserung der Wettbewerbsposition in einer Industrie beschrieben und damit in den Kontext von Wettbewerbsstrategien auf Unternehmensebene eingeordnet. Dabei existieren in Abhängigkeit der wettbewerbsstrategischen Zielsetzung unterschiedliche Kooperationskonstellationen in Bezug auf die strukturelle Ausgestaltung und rechtliche Form.

2.1 Kooperation in Abgrenzung zur Fusion

Der Kooperationsbegriff wird weder in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur noch in der empirischen betriebswirtschaftlichen Forschung einheitlich definiert. Außerdem zeigen sich erhebliche definitorische Unterschiede zwischen der deutschen und der anglo-amerikanischen Literatur, wie ALBERS (2000) feststellt. Darüber hinaus existiert eine Vielzahl von Kooperationsformen, die mitunter eine geringe Trennschärfe zur Fusion aufweisen. Deshalb wird nachfolgend eine Abgrenzung und Klassifikation vorgenommen, die für die industrieökonomische und wettbewerbspolitische Problemstellung dieser Arbeit angemessen erscheint und die in der Literatur angeführten Charakteristika von Kooperation gegenüber Fusion umfasst.

In der Literatur besteht größtenteils Übereinstimmung darin, Kooperation von den alternativen Organisationsformen einer reinen Marktbeziehung und der Fusion bzw. Integration von Unternehmen in eine Hierarchie abzugrenzen. Inwieweit Kooperation entsprechend der Transaktionskostentheorie (vgl. WILLIAMSON 1985, S. 79ff.) als hybride Organisationsform, oder entsprechend der Systemtheorie (vgl. WILLKE 1995, S. 136) als eigenständig betrachtet werden kann, soll hier nicht vertieft werden.[1] Gleichwohl eignen sich diese beiden theoretischen Ansätze zur Definition von Abgrenzungskriterien mit wettbewerbspolitischer Bedeutung.

Die Transaktionskostentheorie verwendet als zentrales Abgrenzungskriterium den Spezifitätsgrad einer Transaktion (vgl. WILLIAMSON 1985). Dieser ist umso höher, je größer der entstehende Wertverlust einer erforderlichen Ressource bei alternativer Verwendung ist. Spezifische Investitionen wie z. B. der Aufbau vernetzter Logistiksysteme stellen einen hohen transaktionalen Spezifitätsgrad dar. Der Zusammenhang zwischen dem Spezifitätsgrad und den Kosten einer Transaktion resultiert in der Wahl bestimmter Transaktionsformen. So zeigen hierarchische Organisationsformen unabhängig vom Spezifitätsgrad die höchsten fixen Transaktionskosten, wozu alle Kosten zur Vereinbarung, Abwicklung, Kontrolle und Anpassung der Transaktion zählen (vgl. PICOT ET AL. 2001, S. 51).

[1] Vgl. GOSHAL / MORAN (1996) für eine auführliche Diskussion dieser Frage.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2009
J.-P. Büchler, *Kooperation versus Fusion in der Konsumgüterindustrie*,
Edition KWV, https://doi.org/10.1007/978-3-658-24326-5_2

Die Kooperation weist als Transaktionsform zwischen Markt und Hierarchie, wie in Abb. 2.1 illustriert, aufgrund des für die Zusammenarbeit erforderlichen Koordinations- und Steuerungsaufwandes höhere fixe Transaktionskosten als die Markttransaktion auf. Die variablen Transaktionskosten bei Kooperation steigen mit zunehmender Spezifität in geringerem Maße als bei Markttransaktion mit diskreten und isolierten Transaktionen ohne relationale Bindung zwischen den Transaktionspartnern.

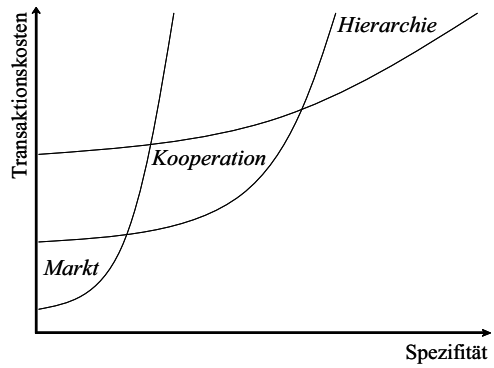

Abb. 2.1: Transaktionskostentheoretische Abgrenzung von Kooperation und Fusion[2]

Dies hängt damit zusammen, dass aufgrund der längerfristigen Transaktionsbeziehung bei Kooperation die Interessen der kooperierenden Partner zumindest im funktionalen Kooperationsbereich aufgrund von Informationsaustausch koordiniert bzw. abgestimmt werden können und zum Zweck der Stabilität der Kooperation das Potenzial zur Sanktionierung opportunistischen Verhaltens zunimmt. Somit beinhaltet Kooperation durch die Zusammenarbeit einen höheren Grad an Koordination und Informationsweitergabe zwischen den Kooperationspartnern als dies im Fall einer Ad-hoc-Transaktion auf einem Spot-Markt gegeben wäre. Dieses Charakteristikum ist in zweifacher Hinsicht für die Wirkungsanalyse und wettbewerbspolitische Würdigung relevant.

Erstens liegt in dem Informationsaustausch und der damit verbundenen Transparenz sowie in der Verhaltenskoordination eine wettbewerbspolitisch bedenkliche Eigenschaft von Kooperation. So können bei horizontaler Kooperation zwischen Wettbewerbern der gleichen Wertschöpfungsstufe implizite Preisabsprachen z. B. aufgrund der Transparenz über Kostenstrukturen oder Preisstrategien stattfinden.

Zweitens lassen sich hieraus eine Annahme für die industrieökonomische Modellierung von Kooperation und die Interpretation der Modellergebnisse ableiten. Wenn eine Kooperation durch die Weitergabe von Information eine erhöhte Transparenz zwischen kooperierenden Unternehmen im Kooperationsbereich - z. B. Preisstrategien betreffend - ermöglicht, kann dies eine Basis für Signalisierungseffekte darstellen und strategische

[2] Quelle: In Anlehnung an WILLIAMSON (1991, S. 284).

Entscheidungen beeinflussen. Die Möglichkeit von Signalisierungseffekten ist BESANKO ET AL. (2007) folgend insbesondere bei der Analyse von vertikaler Kooperation relevant.

Im Vergleich zu hierarchischen Organisationsformen mit vollständiger Fusion liegen die fixen Transaktionskosten bei der Kooperation niedriger, jedoch steigen die variablen Transaktionskosten wegen der weniger ausgeprägten Kontroll- und Steuerungsmechanismen zur Vermeidung opportunistischen Verhaltens stärker. Somit lässt sich Kooperation auf der Basis der Transaktionskostentheorie als auf einen längerfristigen Zeitraum angelegte Organisationsform für relativ spezifische Transaktionen begreifen, die über eine rein marktliche Spot-Transaktion hinausgeht und eine Interessen- und Verhaltenskoordination mittels Kontrollmechanismen zur gemeinsamen Zielerreichung aufweist.

Aus wettbewerbspolitischer Sicht bietet die Systemtheorie weitere geeignete Abgrenzungskriterien. In Anlehnung an WILLKE (1995) kann zwischen Kohärenz im Sinne von Zielkonformität der Kooperationspartner und Autonomie, Letztere verstanden als rechtliche und wirtschaftliche Selbstständigkeit, unterschieden werden. Die unterschiedlichen Organisationsformen lassen sich damit gemäß Abb. 2.2 abgrenzen.

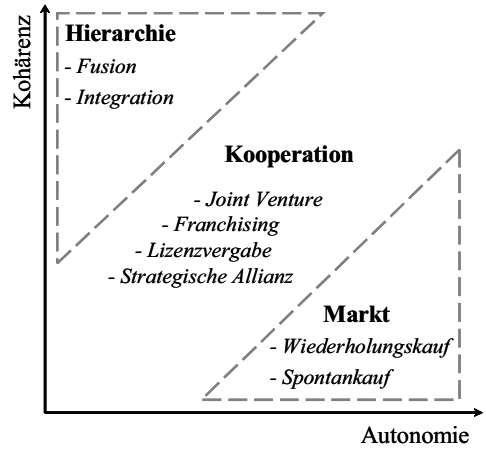

Abb. 2.2: Systemtheoretische Abgrenzung von Kooperation und Fusion[3]

Die Hierarchie basiert auf vollständiger Fusion bzw. Integration und dem Verlust der rechtlichen und unternehmerischen Selbstständigkeit des akquirierten Unternehmens. Dadurch wird die größtmögliche Zielkonformität auf grundsätzlich unbegrenzte Zeitdauer realisiert. Hierzu zählt der Erwerb eines vertikal vor- oder nachgelagerten Unternehmens oder eines horizontalen Wettbewerbers und dessen Integration in die Unternehmensstruktur. Die Begriffe Fusion und Integration werden in dieser Arbeit synonym verwendet; in englischsprachigen Quellen wird gleichbedeutend der Ausdruck «*Merger*» benutzt.

---

[3] Quelle: In Anlehnung an WILLKE (1995, S. 139).