

Borschette, Albert

Article — Digitized Version

Möglichkeiten eines europäischen Wettbewerbsrechts

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Borschette, Albert (1974) : Möglichkeiten eines europäischen Wettbewerbsrechts, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 54, Iss. 2, pp. 83-86

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134645>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Möglichkeiten eines europäischen Wettbewerbsrechts

Albert Borschette, Brüssel

Das Erfordernis, ein System zu errichten, das den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes vor Verfälschungen schützt, ist so wesentlich, daß bei seinem Fehlen zahlreiche Vertragsvorschriften gegenstandslos wären. — Diese Äußerung des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften unterstreicht einmal mehr die zentrale Rolle des Wettbewerbsrechts im Rahmen der europäischen Verträge.

Wettbewerbspolitische Grundsatzforderung

Für die Kommission der Europäischen Gemeinschaften ergibt sich hieraus die Verpflichtung zu einer dynamisch fortschreitenden Anwendung der Wettbewerbsregeln, die mit einer sich fortentwickelnden Wirtschaft Schritt halten müssen. Diese Politik darf weder doktrinär sein noch längerfristig nur pragmatische Lösungen zulassen. Vielmehr ist es notwendig, ständig zu überprüfen, ob die Anwendung der Wettbewerbsvorschriften auf die wirtschaftlichen Phänomene dem Inhalt und der Zielsetzung der wettbewerbspolitischen Grundsatzforderung der Verträge gerecht wird und werden kann.

Die wettbewerbspolitische Grundsatzforderung, „ein System zu errichten, das den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes vor Verfälschungen schützt“, wurde in den EWG-Vertrag aufgenommen, weil man davon ausging, daß der Wettbewerb als Wirtschaftsverfassung am besten geeignet sei, einen Beitrag zur Erreichung der Vertragsziele zu leisten. Dabei handelt es sich darum, „eine harmonische Entwicklung des Wirtschaftslebens innerhalb der Gemeinschaft, eine beständige und ausgewogene Wirtschaftsausweitung, eine größere Stabilität, eine beschleunigte Hebung der Lebenshaltung und engere Beziehungen zwischen den Staaten zu fördern“. Dies ist nicht graue Theorie. Denn der Wettbewerb stimuliert — nicht nur in der Wirtschaft — die Initiative

und Leistung. Solange in der Wirtschaft der Wettbewerb erhalten wird, kommen die Ergebnisse allen zugute.

Bei der Gründung des Gemeinsamen Marktes stand die Notwendigkeit der Integration der traditionell abgegrenzten Märkte der Mitgliedstaaten im Vordergrund. Dies ist ein besonderer Aspekt europäischer Wettbewerbspolitik: Ohne diese Integration, die das Ziel der europäischen Verträge ist und weit über das Maß an Zusammenarbeit der Staaten hinausgeht, das mit anderen internationalen Wirtschaftsverträgen angestrebt wird, konnte der Gemeinsame Markt nicht entstehen. Von der Wettbewerbspolitik her ergibt sich die Aufgabe, ständig darüber zu wachen, daß die durch die europäischen Verträge sich öffnenden Grenzen nicht durch private Verträge zwischen den Unternehmen geschlossen bleiben.

Regelung des Alleinvertriebs

Der erste Schwerpunkt der europäischen Wettbewerbspolitik lag bei einer Regelung des Alleinvertriebs von Waren innerhalb des Gemeinsamen Marktes, die den Vertragszielen entspricht. Der von der Kommission zugelassene Alleinvertrieb, der die Gewährung eines sogenannten absoluten Gebietsschutzes nicht vorsieht, hat sich weitgehend durchgesetzt. Im allgemeinen scheint er am besten geeignet, die Marktdurchdringung zu fördern, das Warenangebot für die Verbraucher zu steigern und überhöhte Preisdifferenzen abzubauen, ohne daß auf die nützlichen Funktionen

Dr. phil. Albert Borschette, 53, war von 1958 bis 1970 Luxemburgs ständiger Vertreter bei der EG. Seit 1970 ist er Mitglied der EG-Kommission und für die Bereiche Wettbewerb, Personal und Verwaltung zuständig.

des Alleinvertriebs (Kundenbetreuung und Kundendienst) verzichtet werden müßte. Aus dieser zentralen Besorgnis der Kommission heraus erklären sich auch die Überlegungen auf verwandten Gebieten, wie z. B. beim selektiven Vertrieb besonderer Güter, beim Versuch des Abbaus von Beschränkungen, die de facto einen absoluten Gebietsschutz herbeiführen, und schließlich bei der Nichtverwendbarkeit von gewerblichen Schutzrechten, um Märkte zu trennen.

Die Gewährung solcher Schutzrechte obliegt den einzelnen Mitgliedstaaten. Sie sollen jedoch nicht einen freien Warenverkehr verhindern. Das europäische Wettbewerbsrecht kommt dann zum Zuge, wenn wettbewerbsbeschränkende Verträge die Ausübung von Schutzrechten in einer Weise gewähren, die die Marktintegration verhindern. Dies hat der Europäische Gerichtshof in verschiedenen Entscheidungen eindrucksvoll dargelegt. Grundsätzlich gilt dies in ähnlicher Weise auch für das Gebiet der Patentreizen; erste Entscheidungen sind hier bereits getroffen worden. Auch in diesem Bereich muß das Prinzip des freien Warenverkehrs durchgesetzt werden.

Zu diesem Problemkreis gehört auch der Abbau der deutschen Preisbindung der zweiten Hand. Zwar unterliegt diese Preisbindung nationalem Recht und nicht den gemeinschaftlichen Wettbewerbsvorschriften. Doch mußte die von den europäischen Wettbewerbsvorschriften diktierte Unmöglichkeit, den Reimport preisgebundener Waren nach Deutschland zu verhindern, die vom deutschen Recht vorgeschriebene Lückenlosigkeit der Preisbindung überall da durchlöchern, wo im Ausland die Preise für die gleichen Waren erheblich niedriger lagen.

Grenzen des europäischen Rechts

Der zweite Schwerpunkt der europäischen Wettbewerbspolitik lag bei der Definition der Grenzen und der Tragweite des europäischen Wettbewerbsrechts. Inzwischen hat der Europäische Gerichtshof die Entscheidungen der Kommission bestätigt, daß das europäische Wettbewerbsrecht immer dann anwendbar ist, wenn wettbewerbsbeschränkende Verträge oder Verhaltensweisen von Unternehmen Auswirkungen im Gemeinsamen Markt haben, auch wenn der Sitz der Unternehmen außerhalb der Länder der Europäischen Gemeinschaften liegt.

Neben dieser geographischen nahm die Kommission aber auch eine qualitative Abgrenzung vor: Das allgemeine Kartellverbot des EWG-Vertrags gab Anlaß zu Unsicherheiten und Mißverständnissen, die sich insbesondere dort auswirkten, wo es am wenigsten erwünscht war, nämlich bei den kleinen und mittleren Unternehmen. An diese Un-

ternehmen, die den weitaus größten Teil der Betriebe im Gemeinsamen Markt ausmachten, stellte die neue Lage mit dem vergrößerten Wirtschaftsraum und der verschärften Konkurrenz von innen und außen außerordentlich hohe Anforderungen. Aber gerade diese Unternehmen schienen durch das europäische Wettbewerbsrecht verunsichert und gehindert zu sein, die für ihr Überleben wichtigen Maßnahmen — oft in Form einer zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit — zu treffen.

Über die sogenannte Bagatellregelung werden derartige Vereinbarungen kleiner Unternehmen aus dem Anwendungsbereich des europäischen Wettbewerbsrechts ausgeklammert. Die Bekanntmachung der Kommission über die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit zählt Formen der Kooperation auf, die den Wettbewerb nicht beschränken. Außerdem fördert eine Gruppenfreistellung für kleine und mittlere Unternehmen in bezug auf Spezialisierungsvereinbarungen in der Produktion die Zusammenarbeit. Daß immer noch ein hoher Bedarf an internationaler Kooperation zwischen solchen Unternehmen besteht, beweist die außerordentlich große Anzahl von Anfragen nach internationalen Partnern, die bei der von der EG-Kommission eröffneten Kooperationsbörse täglich eingehen.

Probleme der Unternehmenskonzentration

Inzwischen hat sich das Bild der europäischen Wirtschaft und der Weltwirtschaft mehr und mehr verändert. Neue Probleme, die neuer Lösungen bedürfen, sind sichtbar geworden. Der Schwerpunkt der Wettbewerbspolitik liegt heute bei den großen Unternehmen, d. h. bei der steigenden Konzentration in der Wirtschaft.

Die jährliche Zahl der Zusammenschlüsse im Gemeinsamen Markt hat sich von 1962 bis 1970 verdreifacht, wobei sich in den Jahren 1966 bis 1970 die Zuwachsraten gegenüber dem Zeitraum 1962–1966 nahezu verdoppelt haben. Global gesehen hat die zunehmende kapitalmäßige Verflechtung dazu geführt, daß in den Ländern mit der stärksten Konzentration, nämlich in Großbritannien und der Bundesrepublik Deutschland, der Anteil der 100 größten Industrieunternehmen am gesamten industriellen Umsatz 1970 jeweils 50 % erreicht hat.

Sektorale Wettbewerbsgefährdung

Wettbewerbspolitisch besonders relevant sind die Auswirkungen der Konzentrationswelle in einzelnen Sektoren. Die Ergebnisse einer Untersuchung der Kommission weisen auf eine eindeutige, in einigen Sektoren sogar alarmierende Zunahme des Konzentrationsgrades hin. Die Zahlen zeigen, daß in manchen Sektoren bereits ein Zu-

stand erreicht ist, in dem das Weiterbestehen eines wirksamen Wettbewerbs gefährdet erscheint, während in anderen Sektoren bereits wenige weitere Zusammenschlüsse den freien Wettbewerb in Frage stellen würden.

Die Marktstellung, die die Unternehmen durch Konzentration erreichen können, kann sie aus dem Zwang entlassen, Preise, Mengen und Qualitäten ihrer Produkte der Nachfrageentwicklung anzupassen, und sie kann sie in die Lage versetzen, eine vom Konjunkturverlauf weitgehend unabhängige Preispolitik zu verfolgen. Schließlich wird die Wahlfreiheit der Konsumenten und der Arbeitnehmer, sich zwischen mehreren Arbeitgebern frei entscheiden zu können, beschränkt.

Ist aber erst einmal solch eine Marktstruktur erreicht, so sind wesentliche Wettbewerbspulse von seiten der restlichen Anbieter oder von außen kaum zu erwarten, zumal die marktbeherrschenden Unternehmen oft über Möglichkeiten verfügen, neue Anbieter vom Markt fernzuhalten. Um einen funktionsfähigen Wettbewerb zu erhalten, ist es daher dringend geboten, gesetzliche Grundlagen für gezielte Interventionen zu schaffen.

Zwar sind mißbräuchliche Praktiken der marktbeherrschenden Unternehmen im Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes nach den europäischen Regeln verboten. Daher ist die Kommission in den vergangenen Jahren einige Male mit formellen Entscheidungen gegen solche Praktiken vorgegangen, und in weiteren Fällen haben die Unternehmen ihre mißbräuchlichen Verhaltensweisen nach Intervention der EG-Kommission freiwillig aufgegeben. Doch insgesamt wird hierdurch nur die Spitze eines Eisbergs getroffen.

Probleme der Fusionskontrolle

Bis vor einigen Monaten, als in der Bundesrepublik Deutschland nach jahrelanger Diskussion eine Fusionskontrolle durchgesetzt wurde, enthielt keine der kontinentaleuropäischen Wirtschaftsverfassungen eine wirksame Waffe gegen die Entstehung übermäßiger wirtschaftlicher Macht durch Konzentration. Und dies auch in solchen Ländern nicht, in denen der Schutz des Wettbewerbs gesetzlich verankert ist. Der Schwerpunkt des Wettbewerbsschutzes lag in dem Vorgehen gegen

Kartelle, und die gesetzlichen Mittel waren zur Bekämpfung von Verhaltensweisen konzipiert und nicht zur Verhinderung wettbewerbsfeindlicher Strukturen. Die Forderung nach einem unverfälschten Wettbewerb kann aber durch die Zunahme von Marktstrukturen, in denen der Wettbewerb nicht mehr seine Funktion erfüllen kann, schließlich ad absurdum geführt werden.

Auch in der Europäischen Gemeinschaft ist – mit Ausnahme des Kohle- und Stahlbereichs – die Lage nicht viel besser. Zwar hat die Kommission schon 1966 bekanntgegeben, daß sie es für möglich hielt, Artikel 86 auch auf bestimmte Fusionen anzuwenden, doch stieß diese Meinung auf erheblichen Widerstand. Erst zu Beginn dieses Jahres hat der Europäische Gerichtshof diese Auffassung in seinem Continental-Can-Urteil bestätigt und erklärt, Artikel 86 verbiete auch Fusionen, durch die ein beherrschendes Unternehmen seine Stellung derart verstärkt, daß „nur noch Unternehmen auf dem Markt bleiben, die in ihrem Marktverhalten von dem beherrschenden Unternehmen abhängen“. Grundsätzlich wird in dem Urteil ausgeführt, daß „Artikel 85 und 86 auf verschiedenen Ebenen das gleiche Ziel anstreben“ und daß die Vertragsforderung, „ein System zu errichten, das den Wettbewerb vor Verfälschungen schützt“, erst recht fordert, daß der Wettbewerb nicht ausgeschaltet wird.

Der Entwurf der Kommission

Dieses Urteil löst nicht alle Probleme. So bleibt z. B. ungeklärt, ob Artikel 86 auch dann zum Zuge kommt, wenn das gleiche Ergebnis – die Ausschaltung eines funktionsfähigen Wettbewerbs – durch einen Zusammenschluß zwischen Unternehmen erreicht wird, von denen keines bereits vorher eine marktbeherrschende Stellung hatte. Neben diesen Problemen muß auch bedacht werden, daß der funktionsfähige Wettbewerb auch durch die Entstehung enger Oligopole oder bedeutender vertikaler oder konglomeraler Konzentrationen in Frage gestellt werden kann.

Die Kommission hat deshalb dem Rat einen Entwurf zugeleitet, der eine vorherige Genehmigung von Zusammenschlüssen vorsieht, wenn der Gesamtjahresumsatz der beteiligten Unternehmen 1 Mrd. Rechnungseinheiten überschreitet. Für Banken und Versicherungen ist ein Prozentsatz



VEREINSBANK IN HAMBURG

Zentrale: 2 Hamburg 11 · Alter Wall 20-32 · Telefon 36 92-1

ÜBER 60 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN HAMBURG, CUXHAVEN, HANNOVER UND KIEL

der Bilanzsumme bzw. der Prämieinnahmen vorgesehen.

Das mögliche Verbot solcher Zusammenschlüsse wird nicht an quantitative Kriterien geknüpft, die im voraus festgelegt sind; vielmehr sind in jedem Einzelfall die Auswirkungen eines Zusammenschlusses auf den innergemeinschaftlichen Wettbewerb zu prüfen. Kommt die Kommission zu der Auffassung, daß der Zusammenschluß den wirksamen Wettbewerb verhindert, so kann sie alle Maßnahmen anordnen, die geeignet sind, die Voraussetzungen eines wirksamen Wettbewerbs wiederherzustellen.

Schnelles Handeln notwendig

Es ist zu hoffen, daß die Entscheidung in dieser Sache nicht zu lange hinausgezögert wird. Sonst könnte nämlich der Augenblick kommen, in dem die Durchsetzung einer effizienten europäischen Fusionskontrolle nur noch geringen praktischen Wert hat, da die große Welle der Konsolidierung bereits verbebt ist.

Zwar besteht die Möglichkeit, im nachhinein zu handeln, doch wirft dies eine Reihe schwerwie-

gender Probleme sowohl technischer als auch sozialer Natur auf. Denn industrielle Konzentration bedeutet auch Konzentration von Arbeitskräften: 98 der 104 größten Unternehmen des Gemeinsamen Marktes beschäftigen jeweils mehr als 20 000 Arbeitnehmer, deren Schicksal zu einem gewissen Grade von dem des Unternehmens abhängt.

Daher besteht die Gefahr, daß nachträglich ergriffene gezielte Maßnahmen zur Wiederherstellung des Wettbewerbs und zum Schutz des Verbrauchers vor Machtübergriffen sich gerade zum Nachteil der Bevölkerungsgruppen auswirken können, die geschützt werden sollen. Dies kann letztlich dazu führen, daß der Handlungsspielraum der gesetzlichen Instanzen zunehmend eingeschränkt wird, während die Entscheidungsfähigkeit mehr und mehr auf die Großunternehmen übergeht – eine höchst bedenkliche Entwicklung. Die Grundsatzzforderung des EWG-Vertrages, „ein System zu errichten, das den Wettbewerb vor Verfälschungen schützt“, hat deshalb nicht nur eine wirtschaftliche Zielsetzung. Sie trägt vielmehr auch zur Aufrechterhaltung eines politischen Systems bei, das auf einer Kräfteverteilung beruht.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

NEUERSCHEINUNG

Otto G. Mayer

DIREKTINVESTITIONEN UND WACHSTUM

Umfang, Motive und Wirkungen der US-Direktinvestitionen in Kanada

Mit wachsender Skepsis werden nicht nur in den Entwicklungsländern, sondern auch in den Industrieländern ausländische Direktinvestitionen und die Aktivitäten internationaler Unternehmen betrachtet. Dabei ist die Beurteilung dieser Auslandsaktivitäten höchst unterschiedlich und variiert von Land zu Land.

Die vorliegende Studie analysiert am Beispiel Kanadas die Wirkungen der US-amerikanischen Direktinvestitionen auf das wirtschaftliche Wachstum.

Auf der Grundlage von teilweise völlig neu aufbereitetem empirischem Material wird gezeigt, welche Einkommens-, Beschäftigungs-, Außenhandels- und Struktureffekte auf die US-amerikanischen Direktinvestitionen zurückzuführen sind.

Großoktav, 379 Seiten, 1973, Preis brosch. DM 34,-

V E R L A G W E L T A R C H I V G M B H - H A M B U R G