

**Kategorisierung von Unternehmenskooperationen als Grundlage
eines „More Economic Approach“ im europäischen Kartellrecht -
Die Notwendigkeit eines regelbasierten Ansatzes und erste
Vorschläge zu seiner Umsetzung**

von Theresia Theurl und Konstantin Kolloge
Nr. 72 ▪ April 2008

Vorwort

Die Verbindungslinien von zwei Entwicklungen werden in diesem IfG-Arbeitspapier in den Mittelpunkt gestellt. Seit Jahren zeigt die Empirie der Unternehmensstrategien zunehmende Kooperationsaktivitäten. Während die einzelwirtschaftlichen Kalküle der Unternehmen auf eine Steigerung ihrer Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit abstellen, sind unter gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkten weitere Effekte zu beachten, die durch eine Intensivierung der unternehmerischen Zusammenarbeit entstehen können. So ist nicht auszuschließen, dass Konkurrenten oder die Gruppe der Nachfrager durch Kooperationen in ihren Wohlfahrtspositionen beeinträchtigt werden. Vor diesem Hintergrund gilt es sicherzustellen, dass die Ausübung wirtschaftlicher Macht durch die Kooperation von Unternehmen unterbunden wird.

Unter dem „More Economic Approach“ werden aktuelle Bestrebungen in der europäischen Wettbewerbspolitik zusammengefasst, deren Klammer darin besteht, dass neben den Machtaspekten unternehmerischen Handelns auch seine gesamtwirtschaftlichen Effizienzwirkungen zu berücksichtigen sind. Dies gilt freilich unter strenger Beachtung von Voraussetzungen, die keinesfalls zur Disposition stehen. Häufig wird befürchtet, dass diese Entwicklung zu einem Einfallstor für wettbewerbsrechtliche Einzelfallentscheidungen werden könnte. Daher gilt es, eine Differenzierung bereits in den Regeln zu ermöglichen oder Mechanismen der Vorselektion zu finden.

Es ist nicht überraschend, dass die Zunahme von Unternehmenskooperationen und der „More Economic Approach“ in enger zeitlicher Nähe zueinander entstanden sind. In diesem IfG-Arbeitspapier, das dem „Forschungscluster II: Unternehmenskooperationen“ zuzuordnen ist, wird ein erster Ansatz zu einer relevanten Kategorisierung von Unternehmenskooperationen vorgestellt, der eine Vorselektion ermöglichen soll.



Prof. Dr. Theresia Theurl

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	I
Inhaltsverzeichnis	II
Abbildungsverzeichnis.....	III
1 Einleitung	1
2 Zwei aktuelle Entwicklungen.....	2
2.1 Kooperative Ökonomie	2
2.2 Ökonomisierung der Wettbewerbspolitik	4
3 Die aktuelle Anwendungspraxis im europäischen Kartellrecht	6
3.1 Effizienzverteidigung und Art. 81 EGV	6
3.2 Kritische Beurteilung aus der Perspektive der Akteure.....	9
3.2.1 Wettbewerbsbehörden	10
3.2.2 Kooperierende Unternehmen	13
4 Erste Überlegungen zur regelbasierten Umsetzung einer ökonomisierten Wettbewerbspolitik	16
4.1 Die Auflösung der Dichotomie von Per se Rule und Rule of Reason.....	16
4.2 Kategorisierungsansätze für Unternehmenskooperationen...	17
4.2.1 Bildung von Fallgruppen	17
4.2.2 Unterscheidungskriterien	18
4.2.3 Regelbildung	20
5 Zusammenfassung und Ausblick.....	21

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Zusammenhang von Wettbewerbspolitik und Cooperative Governance	3
Abb. 2: Der zweistufige Ansatz des „More Economic Approach“	15
Abb. 3: Das Kontinuum zwischen Per se Rule und Rule of Reason ..	16
Abb. 4: Die wettbewerbsrechtliche Kategorisierung von Kooperationen	18
Abb. 5: Unterscheidungskriterien kooperativer Governancestrukturen	19

1 Einleitung

Wie das gesamte europäische Wettbewerbsrecht befindet sich das EU-Kartellrecht in einem anhaltenden Reformprozess. In seinem Zentrum steht eine Entwicklung zum „More Economic Approach“, unter anderem einer stärkeren Berücksichtigung der Effizienzaspekte von Unternehmenskooperationen. Es geht darum, neue ökonomische Erkenntnisse und Methoden einfließen zu lassen. Parallel dazu wächst im Zuge der sukzessiven Herausbildung einer „Cooperative Economy“¹ die Notwendigkeit, die steigende Zahl von Allianzen, Partnerschaften, Netzwerken und anderen kooperativen Organisationsformen in adäquater Form kartellrechtlich zu behandeln.

Nach einer Darstellung dieser beiden Entwicklungen (Kapitel 2) wird zunächst gezeigt, in welcher Form der „ökonomischere Ansatz“ in das europäische Kartellrecht Einzug gehalten hat (Abschnitt 3.1). Wenn der neue Ansatz mit einer Aufwertung der Einzelfallanalyse verbunden ist, werden unterschiedliche Probleme, Unsicherheiten und Kosten befürchtet (Abschnitt 3.2). Diese stellen die Anknüpfungspunkte für viele Kritiker des „More Economic Approach“ dar.

Indes ist nicht davon auszugehen, dass eine Stärkung des ökonomischen Fundaments der wettbewerbsrechtlichen Analyse zwangsläufig mit einer Hinwendung zu mehr diskretionären Einzelfallentscheidungen verbunden ist. Vielmehr sollte die (kooperations-)ökonomische Analyse bereits in die Formulierung der Wettbewerbsregeln einfließen. Angesichts des Facettenreichtums von Unternehmenskooperationen und der Vielfalt ihrer Wirkungen stellt sich diese Aufgabe jedoch als nicht trivial heraus. Vor diesem Hintergrund entwickelt das vorliegende Arbeitspapier erste Ansätze für eine kartellrechtliche Kategorisierung von Unternehmenskooperationen (Kapitel 4). Es wird davon ausgegangen, dass die Bildung trennscharfer Fallgruppen die Grundlage für eine regelgeleitete, „ökonomischere“ kartellrechtliche Behandlung von Unternehmenskooperationen darstellen kann.

¹ Vgl. THEURL/SCHWEINSBERG (2004), S. 4.

2 Zwei aktuelle Entwicklungen

Unternehmenskooperationen gewinnen als Wertschöpfungsstrategie zunehmend an Bedeutung. Gleichzeitig erfolgt eine „Ökonomisierung“ der Wettbewerbspolitik, in deren Rahmen sich auch die kartellrechtliche Einschätzung von zwischenbetrieblicher Kooperation zu verändern beginnt. Diese beiden Entwicklungen hängen eng miteinander zusammen. Dies bildet den Hintergrund des vorliegenden Arbeitspapiers.

2.1 Kooperative Ökonomie

Im Zuge einer zunehmenden Internationalisierung, veränderter staatlicher Regulierungsregime und einer steigenden Bedeutung wissensintensiver Dienstleistungen verändern sich die klassischen Grenzen der Unternehmung, sei es real oder virtuell, horizontal oder vertikal.² Unternehmen in allen Wirtschaftsbereichen und Größenklassen reagieren auf das komplexe und dynamische wirtschaftliche Umfeld, indem sie in verstärktem Maße Kooperationen mit anderen Unternehmen eingehen, um sowohl Dezentralität und Flexibilität zu wahren, als auch gleichzeitig vorhandene Unsicherheiten durch eine langfristige Zusammenarbeit zu reduzieren und spezifische Investitionen abzusichern.³ Unternehmenskooperationen sollen die Erreichung mehrerer Zielsetzungen ermöglichen. Insbesondere die Teilung und Reduktion von Risiken, Kosteneinsparungen durch die Nutzung von Skalen- und Verbundvorteilen, der Zugang zu komplementären Ressourcen sowie eine Beschleunigung von Innovation sollen erreicht werden.⁴

In welchem Maße kooperierende Unternehmen diese Ziele erreichen, hängt davon ab, inwieweit es durch adäquate Regeln und Mechanismen gelingt, das Zusammenwirken der Akteure zu steuern und die gemeinsamen Aktivitäten zu koordinieren. THEURL (2005) bezeichnet die Gesamtheit jener formellen und informellen Regelungen, die die Arbeitsteilung zwischen den einzelnen Kooperationspartnern entweder direkt oder

² Vgl. PICOT/REICHWALD/WIGAND (2003), S. 2.

³ Vgl. THEURL/SCHWEINSBERG (2004), S. 4. Eine Untersuchung der EUROPÄISCHEN KOMMISSION ergab, dass bereits 2002 über die Hälfte der europäischen KMU in Kooperationen engagiert war, vgl. EUROPÄISCHE KOMMISSION (2003), S. 25ff.

⁴ Vgl. CONTRACTOR/LORANGE (1988), S. 10.

indirekt beeinflussen, als „Cooperative Governance“.⁵ Eine effiziente Cooperative Governance muss nicht nur die Anpassungsfähigkeit der Zusammenarbeit unter Umweltunsicherheit gewährleisten, sie muss zudem angesichts gegenseitiger Abhängigkeiten und Verhaltensunsicherheiten die Stabilität der Binnenbeziehung ermöglichen. In Anbetracht der gegenläufigen Anforderungen an die Verringerung der Umweltunsicherheit sowie der Verhaltensunsicherheit wird die Bewältigung des Trade-offs von Flexibilität und Stabilisierung zur grundlegenden Erfolgsbedingung von Kooperationen.⁶ Bei der Gestaltung der Cooperative Governance sind zudem gegebene Restriktionen des institutionellen Umfelds zu beachten.⁷ So begrenzt das Wettbewerbsrecht als wichtiger Teil der Makrogovernance die Gestaltungsfreiräume der Cooperative Governance (als einer Ausprägung der Mikrogovernance) und schränkt damit die Ausgestaltungsflexibilität ein.

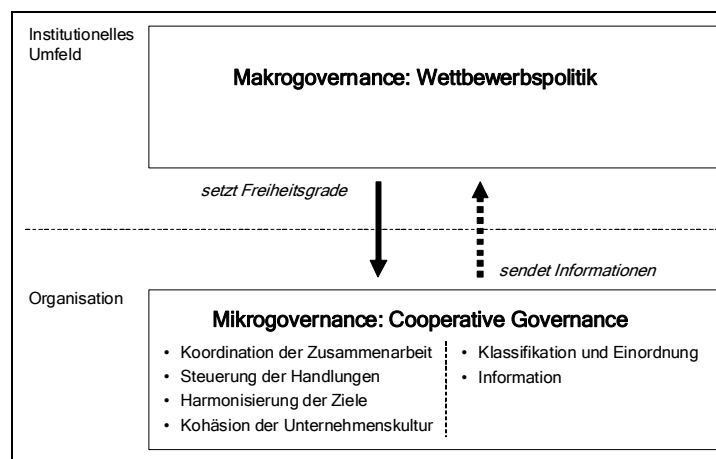


Abb. 1: Zusammenhang von Wettbewerbspolitik und Cooperative Governance (eigene Abbildung, in Anlehnung an WILLIAMSON (2000), S. 596.)

Neben der Steuerung des kooperationsinternen Zusammenwirkens erfüllen kooperative Governancestrukturen externe Funktionen. Die Klassifikations-/Einordnungs- und die Informationsfunktion der Cooperative Governance ermöglichen es Außenstehenden, die große Vielfalt der zu beobachtenden Kooperationen mit Hilfe relevanter Merkmale auf wenige Typen zu reduzieren und davon ausgehend differenzierte Erwartungen über Verhaltensweisen und Wirkungen der Kooperation zu bilden.⁸ Das

⁵ Vgl. THEURL (2005), S. 5.

⁶ Vgl. THEURL (2001), S. 79.

⁷ Vgl. WILLIAMSON (2000), S. 596.

⁸ Vgl. THEURL (2005), S. 9.

ist insbesondere aus wettbewerbspolitischer Sicht von Bedeutung, da die Ausgestaltung der Governancestruktur nicht nur die einzelwirtschaftliche Zielerreichung der Kooperationspartner beeinflusst, sondern auch gesamtwirtschaftliche Allokations- und Distributionseffekte zur Folge hat. Neben effizienzbedingten positiven Auswirkungen auf das Niveau von Wertschöpfung, Beschäftigung und Steueraufkommen steht zu befürchten, dass zwischenbetriebliche Zusammenarbeit die Entstehung wirtschaftlicher Macht hervorrufen kann. So ist die Außenverschiebung der virtuellen Unternehmensgrenzen im Rahmen einer Kooperation damit verbunden, dass die Anzahl der unternehmerischen Entscheidungseinheiten abnimmt und wichtige Entscheidungen koordiniert werden. Nicht kooperierende Wettbewerber und Akteure der Marktgegenseite können durch die Kooperationsentscheidungen sowohl positiv als auch negativ betroffen werden.⁹

Somit sieht sich die Wettbewerbspolitik zwei strukturellen Risiken gegenüber. Wird zu wenig beachtet, dass die neuen Rahmenbedingungen auch neue Formen der Ausübung wirtschaftlicher Macht ermöglichen, kann es zum einen zu ungerechtfertigten Freigaben kommen (Fehler 1. Art). Zum anderen besteht das Risiko, gesamtwirtschaftlich wohlfahrtssteigernde Kooperationen zu untersagen (Fehler 2. Art).¹⁰ Das wettbewerbspolitische Regime erreicht dann eine höhere Entscheidungsqualität, wenn die Häufigkeit der beiden Fehlerarten verringert wird.¹¹ Es wird deutlich, dass es für eine hohe Entscheidungsqualität unerlässlich ist, die Signale und (Klassifikations-) Informationen, die kooperative Governancestrukturen senden, in die Formulierung wettbewerbspolitischer Regeln auf der Ebene der Makrogovernance einzubeziehen (Abb. 1).

2.2 Ökonomisierung der Wettbewerbspolitik

Starke Zusammenhänge mit dem skizzierten Kooperationstrend weist die aktuelle Entwicklung des „More Economic Approach“ auf. Dabei bleibt der eigentliche Kern einer „ökonomisierten Wettbewerbspolitik“ in der kontroversen Diskussion oft widersprüchlich und unscharf.¹² Daher sind zunächst ihre beiden konstituierenden Facetten in den Vordergrund zu rücken. Die Ökonomisierung der Wettbewerbspolitik besitzt eine kon-

⁹ Vgl. THEURL (2001), S. 73.

¹⁰ Vgl. SCHMIDT/VOIGT (2007), S. 37.

¹¹ Vgl. CHRISTIANSEN (2006), S. 13.

¹² Vgl. HAUCAP (2007), S. 12.

zeptionelle/methodische und eine inhaltliche Dimension, deren Inhalte sich zum Teil überlagern.

Die erste Facette begründet sich in der Forderung, dass neue, zwischenzeitlich verfügbar gewordene ökonomische Erkenntnisse und verbesserte Methoden Eingang in die Wettbewerbspolitik finden müssen.¹³ Dabei erfordern die Gewinnung und die Anwendung der vorwiegend industrie- und institutionenökonomisch fundierten Erkenntnisse fortgeschrittene ökonometrische Methoden. Formalisierte Modelle, quantitative Analysen, Simulationen und die Integration empirischer Analysen gestatten es, bisher unberücksichtigt gebliebene ökonomische Tatbestände, Theorien und Besonderheiten in die wettbewerbsrechtliche Analyse einzubeziehen.¹⁴ Zwar wendet BÖGE (2004) zu Recht ein, dass damit nicht „nach Jahrzehnten der Kartellrechtspraxis in der Dunkelheit das Licht der Ökonomie in der Wettbewerbsaufsicht entzündet“ wird.¹⁵ Selbstverständlich sind bereits vor der Diskussion um ihre Ökonomisierung ökonomische Erkenntnisse in die Formulierung der Wettbewerbsregeln geflossen. Gleichwohl zielt der neue Ansatz auf eine *Stärkung* des ökonomischen Fundaments der Wettbewerbspolitik ab.¹⁶ Er gewinnt seine Berechtigung aus Regeln und Entscheidungen, die die beabsichtigten wettbewerbspolitischen Zielsetzungen besser erreichen als es ohne eine Berücksichtigung neuerer ökonomischer Erkenntnisse und Methoden der Fall wäre.¹⁷

Die zweite Facette des „More Economic Approach“ betrifft den grundsätzlichen Anspruch, für eine Beurteilung wettbewerbspolitisch relevanter Tatbestände eine Abwägung ihrer - gegebenenfalls gegenläufigen - Wohlfahrtseffekte vorzunehmen.¹⁸ Eine solche ergebnisorientierte Wettbewerbspolitik geht auf das Trade-off-Modell von WILLIAMSON (1968) zurück. Hiernach kann eine Steigerung der produktionstechnischen Effizienz die negativen Wohlfahrtseffekte einer allokativen Ineffizienz aufgrund zunehmender Konzentration überkompensieren.¹⁹ Als Konsequenz dieser Erkenntnis gilt es bei der Formulierung von Wettbewerbsregeln, deren Stossrichtung vormals einzig auf die Vermeidung markt-

¹³ Vgl. BUDZINSKI (2008), S. 15 und RÖLLER (2005), S. 13.

¹⁴ Vgl. THEURL (2008), S. 56.

¹⁵ BÖGE (2004), S. 726.

¹⁶ Vgl. CHRISTIANSEN (2006), S. 22.

¹⁷ Vgl. THEURL (2008), S. 56.

¹⁸ Vgl. SCHMIDTCHEN (2006a), S. 9 und THEURL (2008), S. 57.

¹⁹ Vgl. WILLIAMSON (1968), S. 18ff.

mächtiger Positionen gerichtet war, Wohlfahrtszuwächse durch gesamtwirtschaftliche Effizienzgewinne explizit zu berücksichtigen.

Die Berücksichtigung der beiden komplementären Facetten kann bei der konkreten Institutionalisierung eines „ökonomischeren“ Wettbewerbsregimes in unterschiedlicher Weise erfolgen. Im Folgenden wird dargelegt, in welcher Form der „More Economic Approach“ in das europäische Kartellrecht Eingang gefunden hat. Es gilt kritisch zu beleuchten, ob er durch seine praktizierte Realisierung den in ihn gesetzten Ansprüchen an Entscheidungsqualität, Entscheidungseffizienz und Rechtssicherheit aus Sicht der relevanten Akteure gerecht zu werden vermag.

3 Die aktuelle Anwendungspraxis im europäischen Kartellrecht

3.1 Effizienzverteidigung und Art. 81 EGV

Der „More Economic Approach“ hat in alle Bereiche der europäischen Wettbewerbspolitik Einzug gehalten.²⁰ Er wurde flankiert durch strukturelle Veränderungen, durch die das ökonomische Expertenwissen in der wettbewerbspolitischen Entscheidungsfindung in Brüssel verstärkt wurde.²¹ Bezüglich der wettbewerbsrechtlichen Behandlung von Kooperationen ist der neue Ansatz unmittelbar relevant und feststellbar.²² So basiert die wettbewerbsrechtliche Behandlung von Kooperation auf der Legalausnahme des Art. 81 (3) vom Kartellverbot des Art. 81 (1) EGV. Erfüllen Kooperationen, die als Vereinbarungen, Beschlüsse von Unternehmensvereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen unter Art. 81 (1) fallen, die Ausnahmevoraussetzungen des Art. 81 (3), sind sie vom Kartellverbot freigestellt und somit gültig und rechtlich erzwingbar. Für die Anwendung der Ausnahmeregel des Art. 81 (3) EGV müssen vier Voraussetzungen kumulativ erfüllt sein:

- Es müssen kausal auf die Vereinbarung zurückzuführende Effizienzgewinne vorliegen.
- Die Beteiligung der Verbraucher an den Effizienzgewinnen muss sichergestellt sein.

²⁰ Vgl. RÖLLER (2005a), S. 37.

²¹ Vgl. ausführlich zum neu geschaffenen Amt des Chefökonom und dessen Team in der zuständigen Generaldirektion RÖLLER (2005b), S. 16ff.

²² Vgl. THEURL (2008), S. 58.

- Die mit der Vereinbarung einhergehende Wettbewerbsbeschränkung muss unerlässlich sein.
- Der Wettbewerb darf durch die Vereinbarung nicht beseitigt werden.

Die Verordnung Nr. 1/2003 veränderte die Durchführung des Art. 81 EGV einschneidend. Bis dahin mussten alle Kooperationen, die unter Art. 81 (1) EGV fallen, ex ante angemeldet werden und durften erst nach einer Prüfung und Genehmigung durch die Europäische Kommission praktiziert werden.²³ Das Monopol für die Freistellung vom Kartellverbot lag damit bei der Europäischen Kommission. Seit dem 1. Mai 2004 haben kooperierende Unternehmen nun selbst zu überprüfen, ob sie die Freistellungsvoraussetzungen des Art. 81 (3) EGV erfüllen. Eine vorherige Anmeldung der Kooperation entfällt. Die Aufgabe der Wettbewerbsbehörde liegt nun in der ex post-Kontrolle der Selbsteinschätzung der kooperierenden Unternehmen, wobei die Beweislast, dass die Voraussetzungen des Art. 81 (3) erfüllt sind, den kooperierenden Unternehmen obliegt. Parallel wurde das Freistellungsmonopol der Europäischen Kommission aufgelöst. So soll die kartellrechtliche ex post-Kontrolle von Kooperationen seit Mai 2004 grundsätzlich dezentral durch die nationalen Wettbewerbsbehörden der EU-Mitgliedsstaaten durchgeführt werden. Diese wenden - wie auch die nationalen Gerichte - den Art. 81 EGV erstmals direkt an. Die Europäische Kommission wird vorrangig nur bei großen, grenzüberschreitenden Kartellfällen tätig.²⁴

Die Anwendung der allgemeinen Regeln des Art. 81 (3) EGV wird durch Leitlinien für Einzelfälle und Gruppen von Vereinbarungen konkretisiert. In Gruppenfreistellungsverordnungen sind bestimmte, abstrakt umschriebene Gruppen von Vereinbarungen vom Kartellverbot freigestellt. Sehen sich Kooperationen von einer dieser Leitlinien erfasst, ist eine Zugehörigkeit in der Praxis meist einfacher zu belegen, als eine Prüfung der Einzelfreistellungsvoraussetzungen vorzunehmen.²⁵ Die bereits länger bestehenden Gruppenfreistellungen betreffen z.B. Vereinbarungen zum Technologie-Transfer²⁶, Vereinbarungen über Forschung und Ent-

²³ Vgl. BUDZINSKI/CHRISTIANSEN (2005), S. 165.

²⁴ Vgl. BUDZINSKI/CHRISTIANSEN (2005), S. 165. Leitet die EU-Kommission ein Verfahren ein, entfällt gemäß Artikel 11 (6) VO (EG) 1/2003 die Zuständigkeit der Wettbewerbsbehörden der Mitgliedsstaaten.

²⁵ Vgl. BSFW (2006), S. 26.

²⁶ VO (EG) Nr. 772/2004 der EUROPÄISCHEN KOMMISSION.

wicklung²⁷ und Spezialisierungsvereinbarungen²⁸. Sie werden zudem durch Leitlinien über horizontale Vereinbarungen²⁹ ergänzt. Demgegenüber befassen sich die im März 2004 von der Kommission beschlossenen Leitlinien mit der Interpretation der Freistellungsbedingungen des Art. 81 (3) EGV für Einzelfälle.³⁰ Die allgemein gehaltenen Leitlinien dienen jedoch nur als Orientierungshilfe. Sie sind rechtlich für die nationalen Gerichte und Wettbewerbsbehörden nicht bindend. Darüber hinaus enthält Art. 81 (3) EGV einen erheblichen Ermessensspielraum für die anwendende nationale Wettbewerbsbehörde. Art. 81 (1) kann bei bestimmten Voraussetzungen für nicht anwendbar erklärt werden, muss es jedoch nicht.³¹

Die kartellrechtliche Behandlung von Kooperationen entspricht damit einem zweistufigen Verfahren. Während Kartelle zunächst auf der ersten Stufe durch Art. 81 (1) grundsätzlich verboten sind, gestattet die Legal Ausnahme des Art. 81 (3) EGV eine Vielzahl von Ausnahmen aufgrund ökonomischer Abwägungen. So bietet sich den kooperierenden Unternehmen in dieser zweiten Stufe die Möglichkeit einer „Efficiency Defence“. Innerhalb dieser können sie Effizienzgewinne im jeweiligen Einzelfall nachweisen und verteidigen, was gegebenenfalls trotz der Existenz wettbewerbsschädlicher Konzentrationseffekte zu einer Genehmigung der Kooperation im Einzelfall führen kann.³² Mit der Entscheidung für ein solches Verfahren zur Verwirklichung des „More Economic Approach“ erfolgt eine Aufwertung der so genannten „*Rule of Reason*“ im europäischen Kartellrecht.³³

Die Rule of Reason zielt vorwiegend darauf ab, Verbotsnormen für den Einzelfall nach dem Prinzip der Verhältnismäßigkeit auszulegen, um Wohlfahrtsverluste infolge eines Entscheidungsfehlers 1. oder 2. Art zu vermeiden.³⁴ Zu diesem Zweck wird für jeden Einzelfall eine Vielzahl ökonomischer Einflussgrößen berücksichtigt, um dann im Einklang mit

²⁷ VO (EG) Nr. 2659/2000 der EUROPÄISCHEN KOMMISSION.

²⁸ VO (EG) Nr. 2658/2000 der EUROPÄISCHEN KOMMISSION.

²⁹ Amtsblatt C3 05/02/2004 der EUROPÄISCHEN KOMMISSION.

³⁰ Amtsblatt 2004/C 101/108 der EUROPÄISCHEN KOMMISSION.

³¹ Vgl. STROHM (2005), S. 115.

³² Vgl. STROHM (2005), S. 115 und THEURL (2008), S. 57.

³³ „*Art. 81 (1) seems to contain a solid per se-approach without a rule of reason, whereas Art. 81 (3) opens the door for rather soft criteria for exemption of anti-competitive agreements*“, KIRCHNER (2007), S. 22.

³⁴ Vgl. MESTMÄCKER (1974), S. 23.

den zugrundeliegenden industrieökonomischen Modellen die jeweilige Entscheidung zu treffen.

Demgegenüber stehen „*Per se-Regeln*“, die erlaubte von verbotenen Handlungen klar abgrenzen und damit gemäß HAYEK (1969) den handelnden Subjekten nur vorschreiben sollen, was diese nicht tun dürfen.³⁵ Die Besonderheiten eines Einzelfalls spielen bei den Entscheidungen keine Rolle. Erlaubnis bzw. Verbot gelten prinzipiell. Im europäischen Kartellrecht existiert ein Per se-Verbot für Kooperationen nur beim Vorliegen wettbewerbsrelevanter Parameter in Form von Kernbeschränkungen.³⁶ Dadurch, dass die Europäische Kommission auf eine stärkere Einzelfallorientierung setzt und den nationalen Wettbewerbsbehörden weite Ermessensspielräume einräumt, kommt es zur Aufweichung der Per se-Regel des Art. 81 EGV zu Gunsten der Rule of Reason.

3.2 Kritische Beurteilung aus der Perspektive der Akteure

Obgleich es für eine abschließende Bewertung des eingeschlagenen kartellrechtlichen Weges der Europäischen Kommission noch deutlich zu früh ist, zeichnen sich bereits jetzt dessen Auswirkungen für die betroffenen Akteure ab. Aus Sicht der *Wettbewerbsbehörden* muss sich die konkrete Institutionalisierungsform einer ökonomisierten Wettbewerbspolitik daran messen lassen, in wie weit sie ihre Ziele, die in einer Erhöhung der Entscheidungsqualität und der Entscheidungseffizienz liegen, erreichen kann.³⁷ Als Nebenbedingung muss sie für die *kooperierenden Unternehmen* einen verlässlichen und transparenten Rahmen bieten. Auf der Basis theoretischer Überlegungen gilt es im Weiteren, die aktuelle kartellrechtliche Behandlung von Kooperation hinsichtlich dieser Anforderungen zu überprüfen.

³⁵ Vgl. HAYEK (1969), S. 115.

³⁶ Die Europäische Kommission hat besonders wettbewerbsschädliche Vereinbarungen in ihren Leitlinien und Bekanntmachungen als Kernbeschränkungen eingestuft bzw. in den Gruppenfreistellungsverordnungen als „schwarze Klauseln“ auf „schwarze Listen“ gesetzt. Der Einbezug solcher Parameter wie bspw. Preisabsprachen, Marktaufteilung und gemeinsamer Beschränkungen von Waren oder Dienstleistungen bewirkt grundsätzlich den Ausschluss von einer Freistellung, vgl. BSFW (2006), S. 23.

³⁷ Vgl. THEURL (2008), S. 60.

3.2.1 Wettbewerbsbehörden

Durch eine stärker am Einzelfall orientierte Wettbewerbspolitik strebt die Europäische Kommission an, die Entscheidungsqualität der Wettbewerbspolitik zu erhöhen.³⁸ Im Erfolgsfall führt eine Steigerung der Entscheidungsqualität zu Wohlfahrtserhöhungen, da Wohlfahrtsverluste durch wettbewerbsschädigende Verhaltensweisen vermieden werden (Vermeidung des Fehlers 1. Art) und gleichzeitig potenzielle Effizienzgewinne realisiert werden (Vermeidung des Fehlers 2. Art).³⁹ Die Qualität der Einzelfallentscheidung hängt maßgeblich davon ab, inwieweit es durch einzelfallbezogene Auswirkungsanalysen gelingt, die Wohlfahrtswirkungen zuverlässig und zutreffend zu ermitteln.⁴⁰

In praxi sind die Wettbewerbsbehörden bei der Überprüfung der Selbsteinschätzung eines Unternehmens mit **Informationsproblemen** konfrontiert. Zum einen sehen sie sich prinzipiellen Wissensproblemen bezüglich der Effizienz- und Marktmachtwirkungen kooperativer Zusammenarbeit gegenüber.⁴¹ Zum anderen liegen asymmetrisch verteilte Informationen zu ihren Lasten vor.⁴² Insbesondere dann, wenn Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen in erster Linie anderen Motiven als der Effizienzsteigerung dienen, haben die Unternehmen einen Anreiz, ihren Informationsvorsprung opportunistisch auszunutzen und die möglichen Effizienzvorteile übertrieben darzustellen. Informationen, die gegen eine Freistellung sprechen, könnten von Unternehmensseite verschwiegen werden. HAUCAP (2007) wendet zwar zu Recht ein, dass die Spielräume der Unternehmen für opportunistisches Verhalten durch die Umkehr der Beweislast und durch hohe Hürden beim Beweis der Effizienzgewinne reduziert wurden.⁴³ So müssen die darzulegenden Effizienzvorteile so hoch sein, dass die Verbraucher von ihnen profitieren. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass es angesichts der Anreize, die den Konsumenten zu Gute kommenden Effizienzvorteile zu übertreiben, zu ungerechtfertigten Freigaben wohlfahrtsschädigender Absprachen kommen kann.⁴⁴ Die Auswirkungen auf die Entscheidungsqualität sind vor diesem Hintergrund somit unklar.

³⁸ Vgl. BUDZINSKI (2008), S. 21.

³⁹ Vgl. SCHMIDT/VOIGT (2007), S. 37.

⁴⁰ Vgl. BUDZINSKI (2008), S. 22.

⁴¹ Vgl. YAO/DAHDOUH (1993), S. 24.

⁴² Vgl. SCHWALBE/ZIMMER (2006), S. 390ff. und YAO/DAHDOUH (1993), S. 23.

⁴³ Vgl. HAUCAP (2007), S. 13f.

⁴⁴ Vgl. SCHWALBE/ZIMMER (2006), S. 390.

Mit dem Wechsel zum System der ex post-Kontrolle der Selbsteinschätzung zielte die Europäische Kommission auf eine Verringerung des Arbeitsaufwandes, da es sich im vorangegangenen Regime bei weit über 90 Prozent der angemeldeten Vereinbarungen und Absprachen um legale Kooperationen handelte, die nichtsdestotrotz geprüft werden mussten.⁴⁵ In Anbetracht der asymmetrischen Informationsverteilung sind bezüglich der angestrebten Steigerung der Entscheidungseffizienz indes Zweifel angebracht. Zunächst müssen die wettbewerbsrechtlich zweifelhaften Fälle aufgespürt werden. Die vorgebrachten Effizienzverteidigungen der Unternehmen sind für jeden Einzelfall streng auf ihre Stichhaltigkeit zu überprüfen und gegen die vorliegenden Marktchancen abzuwägen. Es besteht die Gefahr einer Zunahme des **Verfahrensaufwandes**.⁴⁶ Behörden und Gerichte müssen mehr als bisher neben juristischem auch über ökonomisches Know-how verfügen. Hohe Ermessensspielräume der Wettbewerbsbehörde erhöhen die Umstrittenheit einzelner Entscheidungen und sind mit entsprechenden Anfechtungsverfahren verbunden.⁴⁷

HOPPMANN (1988) lehnte in Anbetracht der skizzierten Probleme und Kosten bereits lange vor der aktuellen Diskussion um den „More Economic Approach“ eine *einzelfall-* und *ergebnisorientierte* Wettbewerbspolitik prinzipiell ab und fordert stattdessen das in der deutschen Literatur traditionell bedeutsame Leitbild der Wettbewerbsfreiheit als alleiniges Ziel der Wettbewerbspolitik.⁴⁸ Angesichts des konstitutionellen Wissensmangels der wettbewerbspolitischen Akteure laufe eine Wettbewerbspolitik, die die Wohlfahrtsmaximierung für den Einzelfall anstrebt, auf die Anmaßung von Wissen hinaus.⁴⁹ Eine Abwägung von Marktchancen gegen wettbewerbs- bzw. wohlfahrtssteigernde Effekte sei aufgrund der Informationsprobleme generell nicht möglich. Mit Bezug auf HAYEK fordert HOPPMANN daher, dass sich Wettbewerbspolitik generell auf Per se-Verbote zu beschränken habe. Diese sollten sämtliche Handlungen verbieten, die wettbewerbsliche Handlungsfreiheit ein-

⁴⁵ Vgl. BUDZINSKI (2008), S. 17.

⁴⁶ Vgl. SCHMIDT/VOIGT (2007), S. 38 und SCHWALBE/ZIMMER (2006), S. 392.

⁴⁷ Vgl. SCHMIDT/VOIGT (2007), S. 38.

⁴⁸ Vgl. HOPPMANN (1988), S. 327.

⁴⁹ HOPPMANN (1988), S. 325 mahnt, es sei *„höchste Zeit, dass wir unserer Unwissenheit ernst nehmen.“* Die *„Begrenztheit des Wissens“* nicht anzuerkennen sei *„falsch und politisch auch gefährlich“*.

schränken bzw. Marktmacht verschaffen.⁵⁰ Ein solches regelgeleitetes Wettbewerbsrecht ohne Ermessensspielräume der nationalen Wettbewerbsbehörden würde die Opportunismusprobleme bei asymmetrischer Informationsverteilung, die bei einer einzelfallorientierten „Efficiency Defence“ auftreten, mindern.

Indes kann HOPPMANN'S Argumentation, dass die mangelnde Prognostizierbarkeit der Wettbewerbsergebnisse eine Ergebnisorientierung der Wettbewerbspolitik ausschließt, nicht überzeugen. Wenn es nicht möglich wäre, Wettbewerbsprozesse zu prognostizieren, wäre gleichfalls zu fragen, wie sich das staatliche Untersagen privater Kooperationsverträge grundsätzlich rechtfertigen ließe.⁵¹ Auch eine Wettbewerbspolitik, die primär die Wettbewerbsfreiheit verteidigt, - wie sie aktuell bspw. vom Vorsitzenden der Monopolkommission BASEDOW (2007) vertreten wird⁵² - geht implizit von bestimmten Wirkungszusammenhängen und Wettbewerbsergebnissen aus.⁵³ Insbesondere dann, wenn durch die Untersagung einer wohlfahrtsfördernden Kooperation eine abstrakte Wettbewerbsfreiheit zu Lasten der Konsumenten geschützt wird, stellt sich die Frage, *wessen* Freiheit damit geschützt wird. WEIZSÄCKER (2007) betont in diesem Zusammenhang, dass es *die* Wettbewerbsfreiheit theoretisch nicht geben kann.⁵⁴ So bedeutet das Untersagen einer Handlung stets, dass die Wettbewerbsfreiheit eines oder mehrerer Marktakteure zu Gunsten der Wettbewerbsfreiheit eines oder mehrerer anderer Marktakteure eingeschränkt wird. Ein Abwägen ist daher grundsätzlich erforderlich, und für ein solches Abwägen werden Kriterien benötigt.⁵⁵

Damit widerspricht es keinesfalls einem liberalen Wettbewerbsverständnis, die fortgeschrittenen ökonomischen Erkenntnisse und Methoden zu nutzen, um die Auswirkungen unternehmerischen Handels besser zu verstehen und eine ergebnisorientierte Abwägung der Wohlfahrtswirkungen vorzunehmen. Die Herausforderung besteht darin, die umfassende Berücksichtigung der Wohlfahrtswirkungen noch stärker in eine regelgeleitete Wettbewerbspolitik zu überführen.

⁵⁰ Vgl. HOPPMANN (1968), S. 37, ähnlich MANTZAVINOS (2005), S. 218. SCHMIDTCHEN (2006b), S. 179 bezeichnet ein solches Regime als „*Wettbewerbspolitik des Minimalismus*“.

⁵¹ Vgl. HAUCAP (2007), S. 16.

⁵² Vgl. BASEDOW (2007), S. 712ff.

⁵³ Vgl. HAUCAP (2007), S. 16.

⁵⁴ Vgl. WEIZSÄCKER (2007), S. 1078.

⁵⁵ Vgl. HAUCAP (2007), S. 14.

3.2.2 Kooperierende Unternehmen

Die Europäische Kommission verfolgte im Rahmen des „More Economic Approach“ das Ziel, die Rechtssicherheit für die Unternehmen zu erhöhen.⁵⁶ Es gilt als unstrittig, dass Rechtssicherheit eine essenzielle Voraussetzung für das effiziente Funktionieren einer Wirtschaftsordnung darstellt,⁵⁷ da sie einen wesentlichen Einfluss auf die Investitionstätigkeit der betroffenen Unternehmen ausübt.⁵⁸ In Kooperationen werden Investitionen, die kooperationspezifisch sein können, nicht nur zu Beginn, sondern auch während der Umsetzung von den Partnern getätigt. Neben der effizienten Ausgestaltung der Cooperative Governance (Mikro-governance) ist die Rechtssicherheit, die von der Makro-governance ausgeht, von wesentlicher Bedeutung für die Bereitschaft zu Investitionen. Rechtssicherheit ermöglicht es, verlässliche Erwartungen über die Zukunft zu bilden.

Im aktuellen Wettbewerbsregime mit erheblichen dezentralen Beurteilungsspielräumen und nur allgemeinen Orientierungshilfen ist es für die Unternehmen hingegen schwierig, die Entscheidungen der Wettbewerbsbehörden verlässlich zu prognostizieren.⁵⁹ Die kooperierenden Unternehmen tragen ein erhebliches Risiko, dass ihre Selbsteinschätzung unzutreffend und ihr Verhalten wettbewerbswidrig ist. Wird die Kooperation ex post als unzulässig eingestuft, amortisieren sich die getätigten Investitionen nicht. Durch das wettbewerbsrechtliche Verbot kommt es dann zu einer Enteignung der Investitionserträge, die ein Element des einzelwirtschaftlichen Kooperationskalküls waren.⁶⁰ Darüber hinaus können ex post untersagte Kooperationen mit Reputationsverlusten für die Unternehmen verbunden sein. Durch die **Rechtsunsicherheit** sinkt folglich die Bereitschaft zu kooperationspezifischen Investitionen.

Angesichts der strukturellen Unsicherheit, die durch die noch mangelnden Erfahrungen mit der Bewertungspraxis der Kommission und der nationalen Wettbewerbsbehörden noch verstärkt wird, ist eine „Efficiency Defence“ für kooperierende Unternehmen mit erheblichen Kosten ver-

⁵⁶ Vgl. CHRISTIANSEN (2006), S. 9.

⁵⁷ Vgl. HAYEK (1969), S. 50.

⁵⁸ Im Rahmen einer ländervergleichenden Untersuchung zeigen BRUNETTI/KISUNKO/WEDER (1998) einen direkten positiven Einfluss der Rechtssicherheit auf das Investitionsniveau bzw. das Wirtschaftswachstum.

⁵⁹ Vgl. CHRISTIANSEN (2006), S. 12.

⁶⁰ Vgl. THEURL (2008), S. 51.

bunden. Da ein detaillierter Nachweis der Effizienzgewinne umfangreiches juristisches und ökonomisches Know-how erfordert, entsteht für die Unternehmen ein hoher **Verfahrensaufwand**.⁶¹ Dementsprechend wurde bisher nur in Einzelfällen von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, vermutete Effizienzgewinne zu dokumentieren. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass die aktuelle Rechtsunsicherheit im Zeitverlauf durch die Herausbildung eines Informationsfundus an wettbewerbsrechtlichen Einschätzungen von Kooperationen abnehmen wird.⁶²

Neben einer mangelnden Rechtssicherheit und hohen Verfahrenskosten droht angesichts der weiten Ermessensspielräume der Behörden bei konkreten Einzelfallanalysen eine weitere Konsequenz. Die Public Choice-Theorie zeigt, dass mit wachsenden staatlichen Ermessensspielräumen die Gefahr steigt, dass Dritte diese für **Einflussnahmen** zu ihren Gunsten nutzen.⁶³ Unter der Annahme, dass Bürokraten und Politiker nicht primär wohlfahrts-, sondern eigennutzmaximierend agieren, können diskretionäre Handlungsspielräume dazu genutzt werden, um Partikularinteressen zum Durchbruch zu verhelfen. Zum einen können „unbeteiligte“ Unternehmen versuchen, laufende Kartellverfahren gezielt zum Nachteil ihrer Konkurrenten zu beeinflussen, um die Effizienzsteigerungen der Kooperation zu verhindern. Im Erfolgsfall führt ein solches Verhalten als eine Form des Rent-seeking zum Fehler 2. Art. Zum anderen können nationale Regierungen Einfluss auf die Kartellentscheidung nehmen, um dadurch trotz wettbewerbsspolitischer Bedenken industriepolitische Ziele zu erreichen. Solche industriepolitisch motivierten Ausnahmeregelungen bedeuten Wohlfahrtsverluste als Folge der ungerechtfertigten Freigaben (Fehler 1. Art).⁶⁴ Somit drohen aus Sicht der Public Choice-Theorie in beiden Fällen Wohlfahrtsverluste, die Chancen für die Verfolgung einer rationalen Wettbewerbspolitik sinken.⁶⁵

⁶¹ Vgl. CHRISTIANSEN (2006), S. 16.

⁶² Vgl. THEURL (2008), S. 61.

⁶³ Vgl. BAUM (1982), S. 912 und SCHMIDT (2007), S. 7. *“There is a specter that haunts out antitrust institutions. Its threat is that, far from serving as the bulwark of competition, these institutions will become the most powerful instrument in the hands of those who wish to subvert it.”*; BAUMOL/ORDOVER (1985), S. 247.

⁶⁴ Vgl. zur Kritik an einer „strategischen“, durch gezielte staatliche Strukturlenkung gekennzeichneten Industriepolitik exemplarisch DONGES (1994), S. 181ff.

⁶⁵ Vgl. BAUM (1982), S. 912 und CHRISTIANSEN (2006), S. 18ff.

Globale, verbindliche Per se-Regeln schaffen einen sicheren Ordnungsrahmen für die kooperierenden Unternehmen. Eine regelgeleitete Wettbewerbspolitik stabilisiert die Erwartungen kooperierender Unternehmen und regt zu kooperationspezifischen Investitionen an. Indem sie diskretionäre Ermessensspielräume wirksam begrenzt, mindert sie die Gefahr einer Durchsetzung rivalisierender, wettbewerbsschädigender Partikularinteressen.

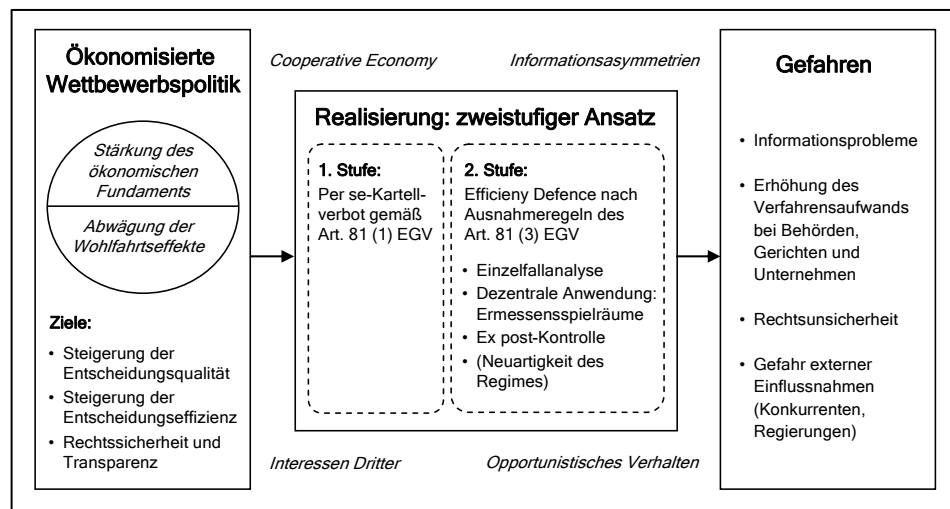


Abb. 2: Der zweistufige Ansatz des „More Economic Approach“ (eigene Abbildung)

Es ist somit von wesentlicher Bedeutung, dass die skizzierten Informationsprobleme, die Steigerung des Verfahrensaufwandes bei den betroffenen Akteuren, Rechtsunsicherheit und die Gefahr der Einflussnahmen Dritter nicht auf den Kern des „More Economic Approach“, sondern auf die Form seiner Umsetzung durch die Europäische Kommission zurückzuführen sind (Abb. 2). Auf Grundlage dieser Einsicht sollte angestrebt werden, einer ökonomisierten Wettbewerbspolitik nicht erst nachträglich bei der Prüfung konkreter Fälle zur Geltung zu verhelfen, sondern ihre konstituierenden Facetten in einem globalen, transparenten Ordnungsrahmen zu verankern.

4 Erste Überlegungen zur regelbasierten Umsetzung einer ökonomisierten Wettbewerbspolitik

4.1 Die Auflösung der Dichotomie von Per se Rule und Rule of Reason

In konzeptioneller Hinsicht stellt sich hierbei jedoch zunächst ein Problem. Allgemeine Per se-Regeln vermeiden zwar die dargelegten Gefahren einer einzelfallbasierten Efficiency Defence. Sie sind jedoch nicht in der Lage, bei der wettbewerbsrechtlichen Beurteilung eine differenzierte Berücksichtigung der Wohlfahrtswirkungen von Kooperationen zu leisten. CHRISTIANSEN/KERBER (2006) schlagen daher vor, die einfache Unterscheidung von Per se-Regeln einerseits und Rule of Reason-Regeln andererseits für die Wettbewerbspolitik zu erweitern.⁶⁶ Ihnen zufolge existiert zwischen den beiden Extrema ein Kontinuum zahlreicher Zwischenlösungen (Abb. 3). Solche *ausdifferenzierten Wettbewerbsregeln* begrenzen einerseits das Ausmaß der Fallanalyse, sind aber andererseits komplexer und differenzierter als simple Per se-Regeln.⁶⁷

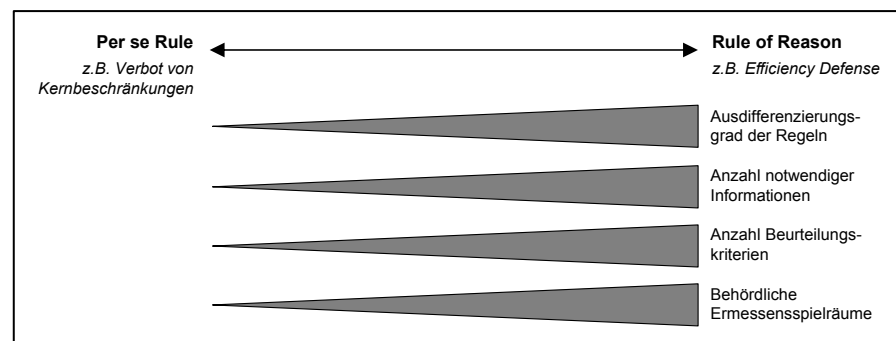


Abb. 3: Das Kontinuum zwischen Per se Rule und Rule of Reason (eigene Abbildung)

CHRISTIANSEN/KERBER zeigen formal, dass der höchste Nutzen dann erreicht werden kann, wenn Wettbewerbsregeln gefunden werden, bei denen der Grenznutzen einer höheren Ausdifferenzierung (durch die Reduktion der Fehlerkosten in Folge von Fehlern 1. und 2. Art) gleich

⁶⁶ Vgl. CHRISTIANSEN/KERBER (2006), S. 220.

⁶⁷ Ein anschauliches Beispiel für ausdifferenzierte Regeln stellen die generellen Tempolimits im Straßenverkehr dar, welche auf Basis weniger Merkmale und Kriterien (innerorts/außerorts, Anzahl der Fahrspuren) für Gruppen von Straßen (Landstraßen, Autobahnen) pauschale Geschwindigkeitsobergrenzen verbindlich und ohne Ermessensspielräume festlegen, vgl. KAPLOW (1995), S. 161.

den Grenzkosten der Ausdifferenzierung (Regulierungskosten in Folge der Rechtsunsicherheit, des höheren Verfahrensaufwandes, etc.) ist. Diesem Kalkül liegt die Einsicht zu Grunde, dass bezüglich des Ausdifferenzierungsgrades der Regeln ein Zielkonflikt besteht. Eine höhere Ausdifferenzierung der Regeln führt zwar tendenziell zu einer Senkung der Fehlerkosten, erhöht jedoch die Regulierungskosten.⁶⁸

Indes besteht kein Zielkonflikt zwischen einer stärkeren ökonomischen Fundierung und einer stärkeren oder schwächeren Ausdifferenzierung der Wettbewerbsregeln. Vielmehr gilt als notwendige Nebenbedingung einer effizienten Wettbewerbspolitik, dass sowohl die Ermittlung des optimalen Ausdifferenzierungsgrades als auch die Bildung konkreter Kriterien in hohem Maße ökonomisch fundiert sind (Abb. 4).⁶⁹

4.2 Kategorisierungsansätze für Unternehmenskooperationen

4.2.1 Bildung von Fallgruppen

Es wurde dargestellt, dass der Cooperative Governance aufgrund ihrer Klassifikations- und Informationsfunktion bei der wettbewerbsrechtlichen Einschätzung von Kooperationen eine wesentliche Bedeutung zukommt. Der Inhalt kooperativer Governancestrukturen ermöglicht es, die Vielfalt der Unternehmenskooperationen zu kategorisieren und davon ausgehend Erwartungen über Wohlfahrtswirkungen von Kooperationstypen zu bilden.⁷⁰ Es erscheint daher naheliegend, die Ausdifferenzierung der Wettbewerbsregeln für Unternehmenskooperationen durch die Formulie-

⁶⁸ Das von CHRISTIANSEN/KERBER eingeführte Kontinuum zwischen Per se Rule und Rule of Reason weist enge Parallelen zum transaktionskostentheoretischen Kontinuum zwischen Markt und Hierarchie auf. Entsprechend einer Minimierung der Summe aus Produktions- und Transaktionskosten durch die Wahl der effizienten Mikrogovernance verlangt die Wahl der effizienten wettbewerbspolitischen Makrogovernance eine Minimierung der Summe aus Fehlerkosten und Regulierungskosten. Eine entscheidende Rolle für deren Höhe kann - parallel zu den Transaktionsdimensionen Spezifität, Unsicherheit und Häufigkeit - dem behördlichen Informationsstand für die Regulierungssituation zugesprochen werden (vgl. KAPLOW (1995), S. 151). Gemäß WILLIAMSON (1990), S. 59ff. erfordert eine höhere Spezifität einen höheren Institutionalierungsgrad der Mikrogovernance. Es wäre zu überprüfen, ob dementsprechend der optimale Ausdifferenzierungsgrad der Makrogovernance mit einem höheren Informationsstand der Regulierungsbehörde steigt, welcher im Rahmen der Fortschritte ökonomischer Theorien und Methoden aktuell zu verzeichnen ist.

⁶⁹ Vgl. CHRISTIANSEN/KERBER (2006), S. 237.

⁷⁰ Vgl. THEURL (2005), S. 9.

nung von spezifischen Regeln für zentrale Fallgruppen von Kooperationen vorzunehmen.

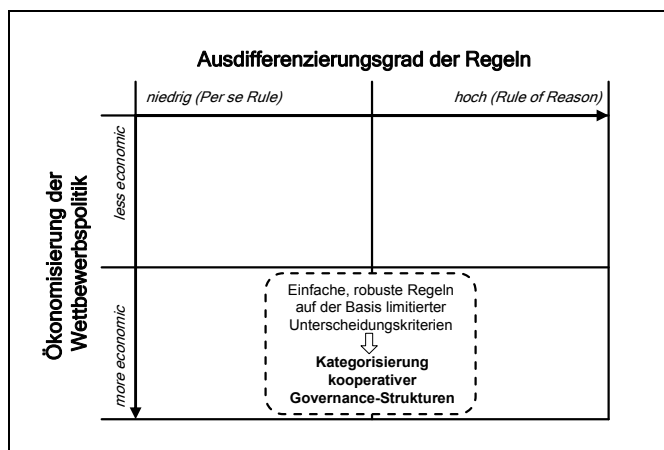


Abb. 4: Die wettbewerbsrechtliche Kategorisierung von Kooperationen (eigene Abbildung)

Mit Hilfe einer limitierten Anzahl relevanter Unterscheidungskriterien kooperativer Governancestrukturen sind diese Fallgruppen in der Form zu bilden, dass die Elemente innerhalb jeder Gruppe relativ homogene Wohlfahrtswirkungen zur Folge haben, während für die Elemente unterschiedlicher Gruppen heterogene Wirkungen zu erwarten sind.

4.2.2 Unterscheidungskriterien

Zu diesem Zweck gilt es zunächst, relevante Kriterien zu identifizieren, zu isolieren und diese hinsichtlich der Wohlfahrtswirkungen ihrer Ausprägungen zu analysieren. Abb. 5 zeigt einige wesentliche Unterscheidungskriterien kooperativer Governancestrukturen und ihre möglichen Ausprägungen.

Beispielsweise ist hinsichtlich des Kriteriums der **Kooperationsrichtung** von Bedeutung, dass horizontale Kooperationen von direkten oder potenziellen Wettbewerbern der gleichen Wirtschaftsstufe andere Gefahren bergen als vertikale oder diagonale Kooperationen von Unternehmen, die auf unterschiedlichen Märkten tätig sind.⁷¹ Ein steigender Grad der formalrechtlichen **Institutionalisierung** der Cooperative Governance impliziert für die Kooperationspartner eine höhere Verbindlichkeit und größere gegenseitige Kontrollmöglichkeiten, wodurch die Ausübung

⁷¹ Vgl. THEURL (2008), S. 48.

wirtschaftlicher Macht durch die Kooperation tendenziell erleichtert wird.⁷²

	Ausprägung				
Kooperationsrichtung	horizontal		vertikal		diagonal
Institutionalisierung	informell	Vereinbarung	Vertrag	Beteiligung	Gründung
Ressourcenprofil	additiv		komplementär		
Kooperationsebene	F&E	Beschaffung	Produktion	Vertrieb	
Dauer der Beziehung	befristet (einmalig)		befristet (wiederholbar)		unbefristet
Kooperationsverhältnis	bilateral			multilateral	
Internationalität	regional	national	grenzüberschreitend	global	
...		

Abb. 5: Unterscheidungskriterien kooperativer Governancestrukturen (Vgl. EBERTZ (2006), S. 16ff. und THEURL (2001), S. 74ff.)

Insbesondere hinsichtlich der (Weitergabe der) Effizienzgewinne ist von wesentlicher Bedeutung, ob die Zusammenarbeit auf einem additiven oder einem komplementären **Ressourcenprofil** der Partner basiert. So zielen additive Kooperationen vorwiegend auf eine Senkung der Fixkosten durch die Nutzung von Größenvorteilen, während die Kombination komplementärer Ressourcen (beispielsweise durch eine bessere Koordination) eine Senkung der variablen Kosten ermöglicht.⁷³ Gemäß der preistheoretischen Argumentation kann allein eine Senkung der variablen Kosten über eine Steigerung des Outputs zu Preissenkungen für die Verbraucher führen.⁷⁴ Insofern ist die Weitergabe kooperativer Effizienzgewinne an die Konsumenten tendenziell eher beim Einsatz sich ergänzender als beim Einsatz additiver Ressourcen zu erwarten.

Eine umfangreiche, theoretisch und empirisch fundierte Wirkungsanalyse für die wettbewerbsrechtlich bedeutsamen Unterscheidungskriterien kooperativer Governancestrukturen ist im Weiteren erforderlich, um die Vielfalt der Kooperationen besser als bisher in ihren wettbewerbspolitischen Wirkungen zu kategorisieren und davon ausgehend praxisrelevante Fallgruppen zu bilden, für deren einzelne Elemente ähnliche Effi-

⁷² Vgl. EBERTZ (2006), S. 18.

⁷³ Vgl. DUSSAUGE/GARRETTE/MITCHELL (2000), S. 102 und EBERTZ (2006), S. 28.

⁷⁴ Vgl. SCHWALBE/ZIMMER (2006), S. 382.

zienz- und Marktmachtwirkungen zu erwarten sind. Um eine rechtssichere und transparente Zuordnung von Unternehmenskooperationen in die Fallgruppen sowohl für die beteiligten Unternehmen als auch für die Wettbewerbsbehörden und Gerichte zu ermöglichen, sollte bei der Gruppenbildung Wert auf die Trennschärfe, Eindeutigkeit und Justiziabilität der Unterscheidungskriterien gelegt werden.

4.2.3 Regelbildung

Um ausdifferenzierte Per se-Regeln zu formulieren, gilt es, die Wohlfahrtswirkungen für die einzelnen Kooperationsgruppen zu prognostizieren. Im Sinne des „General Presumption Approach“ können die zu erwartenden Effizienzgewinne dann pauschal für alle zugeordneten Kooperationen unterstellt und durch entsprechende Eingriffsvoraussetzungen für jede Gruppe berücksichtigt werden.⁷⁵ Einzig in schwierigen oder präjudizierenden Fällen kommen Einzelfallanalysen zum Tragen. Damit erfolgt die wettbewerbsrechtliche Behandlung von Kooperationen nicht auf der Basis der konkret vorliegenden Wohlfahrtseffekte, vielmehr werden Kooperationen ex ante auf der Grundlage der durchschnittlich zu erwartenden Effekte der jeweiligen Kooperationskategorie, in die sie aufgrund weniger Kriterien eingeordnet sind, verboten oder erlaubt.⁷⁶

Damit besteht für die kooperierenden Unternehmen keine Notwendigkeit mehr, die eigenen Effizienzgewinne gegenüber der Wettbewerbsbehörde zu verteidigen. Es entfällt der zusätzliche Verfahrensaufwand für den Nachweis vermeintlicher oder tatsächlicher Effizienzvorteile. Auch auf Seiten der Wettbewerbsbehörde sinkt der Verfahrensaufwand, da die Kosten und Informationsprobleme bei den Einzelüberprüfungen der – gegebenenfalls fingierten – Selbsteinschätzungen wegfallen.⁷⁷

Eindeutige Per se-Regeln auf europäischer Ebene begrenzen die diskretionären Ermessensspielräume der nationalen Wettbewerbsbehörden. Damit besteht aus Sicht kooperationswilliger bzw. kooperierender Unternehmen bereits vor dem Eingehen der Kooperation eine hohe Rechtssicherheit über ihre wettbewerbsrechtliche Behandlung. Durch die Einschränkung dezentraler Beurteilungsspielräume sinken die Mög-

⁷⁵ Vgl. SCHWALBE/ZIMMER (2006), S. 393.

⁷⁶ Vgl. CHRISTIANSEN/KERBER (2006), S. 237.

⁷⁷ Vgl. SCHWALBE/ZIMMER (2006), S. 394.

lichkeiten zu privatem Rent-seeking-Verhalten und industriepolitischer Einflussnahme.

5 Zusammenfassung und Ausblick

Unternehmenskooperationen haben in Theorie und Praxis der strategischen Unternehmensführung stark an Bedeutung gewonnen. In Anbetracht dessen stellt der Ansatz ihrer „ökonomischeren“ kartellrechtlichen Behandlung auf Grundlage einer Abwägung ihrer Effizienz- und Marktmachteeffekte mit Hilfe aktueller ökonomischer Theorien und Methoden eine begrüßenswerte Zielsetzung dar.

Dabei gewinnen die skizzierten Facetten des „More Economic Approach“ ihre Rechtfertigung erst dadurch, dass ihre praktische Umsetzung eine bessere Erreichung der intendierten wettbewerbspolitischen Ziele ermöglicht. Die Darstellung der aktuellen europäischen Kartellrechtspraxis machte indes deutlich, dass die angestrebten Steigerungen der Entscheidungsqualität, der Entscheidungseffizienz und der Rechtssicherheit aufgrund der starken Aufwertung der Rule of Reason in Gestalt von Einzelfallanalysen und breiter ex post-Ermessensspielräume zweifelhaft sind. Behördliche Informationsprobleme, ein steigender Verfahrensaufwand bei den betroffenen Akteuren, eine zunehmende Rechtsunsicherheit und die Gefahr wohlfahrtsschädigender Einflussnahmen Dritter stehen zu befürchten. In Anbetracht dieser Probleme wurde deutlich, dass die Wettbewerbspolitik einen klaren, konsistenten Regelrahmen für Kooperationen vorgeben sollte, um das gewünschte Maß an Effizienzorientierung zu realisieren.

Aufbauend auf einer Auflösung der traditionellen Unterscheidung von Per se Rule und Rule of Reason stellt das Arbeitspapier erste Vorschläge für eine regelgeleitete, kooperationswissenschaftlich fundierte kartellrechtliche Behandlung von Kooperationen vor. Durch ihre Klassifikations- und Informationsfunktion ermöglicht es die Cooperative Governance, die breite Vielfalt von Unternehmenskooperationen mit Hilfe zentraler Unterscheidungskriterien zu kategorisieren und Aussage über die erwartete Wohlfahrtswirkungen zu treffen. Ein „General Presumption Approach“ gestattet eine regelbasierte wettbewerbsrechtliche Behandlung von Kooperationen auf der Basis der durchschnittlichen prognostizierten Wohlfahrtswirkungen der jeweiligen Kategorie.

Besonders vor dem Hintergrund der aktuellen Rahmenbedingungen ist es unumgänglich, stärker als bisher kooperationswissenschaftliche Erkenntnisse im Kartellrecht zu verankern. Wettbewerbs- und Kooperationsökonomen sollten wesentliche Anstrengungen unternehmen, um ein klares und transparentes Regelwerk zu entwerfen, welches verlässliche wettbewerbsrechtliche Konsequenzen für Unternehmenskooperationen umfasst. Das vorliegende Arbeitspapier sollte hierfür erste Ansätze liefern.

Literatur- und Quellenverzeichnis

- BASEDOW, JÜRGEN (2007), Konsumentenwohlfaht und Effizienz - Neue Leitbilder der Wettbewerbspolitik?, in: *Wirtschaft und Wettbewerb*, Nr. 7, S. 712 - 715.
- BAUM, THOMAS (1982), Per se Rule versus Rule of Reason und Kartellrechtsautonomie. Eine Hypothese auf der Basis der Public Choice-Theorie, in: *Wirtschaft und Wettbewerb*, Nr. 12, S. 912 - 919.
- BAUMOL, WILLIAM J./ORDOVER, JANUSZ A. (1985), Use of antitrust to subvert Competition, in: *Journal of Law & Economics*, May, S. 247 - 270.
- BÖGE, ULF (2004), Der „more economic approach“ und die deutsche Wettbewerbspolitik, in: *Wirtschaft und Wettbewerb*, S. 726 - 733.
- BRUNETTI, Aymo/KISUNKO, GREGORY/WEDER, BEATRICE (1998), Credibility of Rules and Economic Growth: Evidence from a Worldwide Survey of the private Sector, in: *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, Nr. 3, S. 353 - 384.
- BSFW, BAYERISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, INFRASTRUKTUR, VERKEHR UND TECHNOLOGIE (2006), *Kooperation und Wettbewerb. Ein Ratgeber für kleine und mittlere Unternehmen*, München.
- BUDZINSKI, OLIVER (2008), „Wettbewerbsfreiheit“ und „More Economic Approach“: Wohin steuert die Europäische Wettbewerbspolitik?, in: GRUŠEVAJA, MARINA; WONKE, CHRISTOPH; HÖSEL, ULRIKE; DUNN, MALCOLM H. (Hrsg.), *Quo vadis Wirtschaftspolitik? Festschrift für Norbert Eickhof*, Frankfurt am Main, S. 39 - 64.
- BUDZINSKI, OLIVER/CHRISTIANSEN, ARNDT (2005), Aktuelle Reformen in der Europäischen Wettbewerbspolitik, in: *WiSt*, Heft 3, S. 165 - 168.
- CHRISTIANSEN, ARNDT (2006), Der „more economic approach“ in der EU-Fusionskontrolle - eine kritische Würdigung, *DB Research Working Paper Series*, Research Notes 21.
- CHRISTIANSEN, ARNDT/KERBER, WOLFGANG (2006), Competition Policy with optimally differentiated Rules instead of “Per Se Rules vs Rule of Reason”, in: *Journal of Competition Law and Economics* 2 (2), S. 215 - 244.

- CONTRACTOR, FAROK/LORANGE, PETER (1988), Why Should Firms Cooperate? The Strategy and Economics Basis for Cooperative Ventures, in: CONTRACTOR, FAROK/LORANGE, PETER (Hrsg.), Cooperative Strategies in International Business, Massachusetts, S. 3 - 28.
- DONGES, JUERGEN B. (1994), Kritisches zu den Forderungen nach einer strategischen Industriepolitik, in; HASSE, R. H./MOLSBERGER, C. (Hrsg.), Ordnung in Freiheit. Festgabe für Hans Willgerodt zum 70. Geburtstag, Stuttgart, S. 182 - 199.
- DUSSAUGE, PIERRE/GARRETTE, BERNARD/MITCHELL, WILL (2000), Learning from Competing Partners: Outcomes and Durations of Scale and Link Alliances in Europe, North America and Asia, in: Strategic Management Journal, Vol. 21, S. 99 - 126.
- EBERTZ, PETER (2006), Risikowirkungen von Unternehmenskooperationen, Aachen.
- EUROPÄISCHE KOMMISSION (2003), KMU und Kooperation, Generaldirektion Unternehmen, Ausgabe 5.
- HAUCAP, JUSTUS (2007), Irrtümer über die Ökonomisierung des Wettbewerbsrechts, in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 114, Nr. 4, S. 12 - 16.
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON (1969), Freiburger Studien, Tübingen.
- HOPPMANN, ERICH (1968), Zum Problem einer wirtschaftspolitisch praktikablen Definition des Wettbewerbs, in: SCHNEIDER, HANS K., Grundlagen der Wettbewerbspolitik, Berlin, S. 9 - 49.
- HOPPMANN, ERICH (1988), Wirtschaftsordnung und Wettbewerb, Baden-Baden.
- JOSKOW, PAUL L. (2002), Transaction Cost Economics, Antitrust Rules, and Remedies, in: The Journal of Law, Economics & Organization, Heft 1, S. 95 - 116.
- KAPLOW, LOUIS (1995), A Model of the Optimal Complexity of Legal Rules, in: The Journal of Law, Economics & Organization, Heft 1, S. 150 - 163.
- KIRCHNER, CHRISTIAN (2007), Goals of Antitrust and Competition Law Revisited, in: SCHMIDTCHEN/ALBERT, MAX/VOIGT, STEFAN (Hrsg.), The More Economic Approach to European Competition Law, Tübingen, S. 7 - 26.

- PICOT, ARNOLD/REICHWALD, RALF/WIGAND, ROLF T. (2003), Die grenzenlose Unternehmung, Wiesbaden, 5. Auflage.
- MANTZAVINOS, CHYSOSTOMOS (2005), Das institutionenökonomisch-evolutionäre Wettbewerbsbild, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Vol. 225/2, S. 205 - 223.
- MESTMÄCKER, ERNST-JOACHIM (1974), Das Prinzip der rule of reason und ähnliche Ausnahme-mechanismen im Recht der Wettbewerbsbeschränkungen, in: HOPPMANN, ERICHT/MESTMÄCKER, ERNST-JOACHIM, Normenzwecke und Systemfunktionen im Recht der Wettbewerbsbeschränkungen, Tübingen, S. 21 - 58.
- RÖLLER, LARS-HENDRIK (2005a), Der ökonomischere Ansatz in der Wettbewerbspolitik, in: MONOPOLKOMMISSION, Zukunftsperspektiven der Wettbewerbspolitik, Baden-Baden, S. 37 - 47.
- RÖLLER, LARS-HENDRIK (2005b), Economic Analysis and Competition Policy Enforcement in Europe, in: BERGEIJK, STEFAN VAN (Hrsg.), Modelling European Mergers: Theory, Competition and Case Studies, Cheltenham, S. 13 - 26.
- SCHMIDT, ANDRÉ (2007), Per se rule, Rule of Reason und der „more economic approach“, Volkswirtschaftliche Diskussionsbeiträge Nr. 92/2007, Universität Kassel.
- SCHMIDT, ANDRÉ/VOIGT, STEFAN (2007), Bessere europäische Wettbewerbspolitik durch den „more economic approach“? Einige Fragezeichen nach den ersten Erfahrungen, in: ORDO, Bd. 58, S. 33 - 49.
- SCHMIDTCHEN, DIETER (2006a), Der „more economic approach“ in der Wettbewerbspolitik, in: Wirtschaft und Wettbewerb, S. 6 - 17.
- SCHMIDTCHEN, DIETER (2006b), Wettbewerbsschutz durch regelgeleitete Wettbewerbspolitik - Anmerkungen zum institutionenökonomisch-evolutionären Wettbewerbsbild, in: ORDO, Band 57, S. 165 - 189.
- SCHWALBE, ULRICH/ZIMMER, DIETER (2006), Kartellrecht und Ökonomie. Moderne ökonomische Ansätze in der europäischen und deutschen Zusammenschlusskontrolle, Frankfurt am Main.
- STROHM, ANDREAS (2005), „Effizienzgesichtspunkte“ und Europäische Wettbewerbspolitik, in: BÖGE, ULF/OBERENDER, PETER, Effizienz und Wettbewerb, Berlin, S. 113 - 129.

- THEURL, THERESIA (2001), Die Kooperation von Unternehmen: Facetten der Dynamik, in: AHLERT, DIETER, Handbuch Franchising & Kooperation, Neuwied, S. 73 - 94.
- THEURL, THERESIA (2005), Kooperative Governancestrukturen, Arbeitspapier des Instituts für Genossenschaftswesen Nr. 48, Münster.
- THEURL, THERESIA (2008), Die Kooperation von Unternehmen und eine ökonomisierte Wettbewerbspolitik, in: GRUŠEVAJA, MARINA; WONKE, CHRISTOPH; HÖSEL, ULRIKE; DUNN, MALCOLM H. (Hrsg.), Quo vadis Wirtschaftspolitik? Festschrift für Norbert Eickhof, Frankfurt am Main, S. 39 - 64.
- THEURL, THERESIA/SCHWEINSBERG, ANDREA (2004), Neue kooperative Ökonomie, Tübingen.
- WEIZSÄCKER, C. CHRISTIAN VON (2007), Konsumentenwohlfahrt und Wettbewerbsfreiheit: Über den tieferen Sinn des "Economic Approach", in: Wirtschaft und Wettbewerb, Nr. 11, S. 1078 - 1084.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1968), Economics as an antitrust defence: The Welfare Tradeoffs, in: American Economic Review, Vol. 58, S. 18 - 36.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1990), Die Ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Tübingen.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (2000), The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, in: Journal of Economic Literature, Nr. 3, S. 595 - 613.
- YAO, DENNIS A./DAHDOUH, THOMAS N. (1993), Information problems in merger decision making and their impact on development of an efficiencies defence, in: Antitrust law journal, Vol. 61 (1), S. 23 - 45.

**Arbeitspapiere des Instituts für Genossenschaftswesen
der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster**

<p>Nr. 1 <i>Holger Bonus</i> Wirtschaftliches Interesse und Ideologie im Umweltschutz August 1984</p>	<p>Nr. 11 <i>Richard Böger / Helmut Pehle</i> Überlegungen für eine mitgliederorientierte Unternehmensstrategie in Kreditgenossenschaften Juni 1988</p>
<p>Nr. 2 <i>Holger Bonus</i> Waldkrise - Krise der Ökonomie? September 1984</p>	<p>Nr. 12 <i>Reimut Jochimsen</i> Eine Europäische Wirtschafts- und Währungsunion - Chancen und Risiken August 1994</p>
<p>Nr. 3 <i>Wilhelm Jäger</i> Genossenschaftsdemokratie und Prüfungsverband - Zur Frage der Funktion und Unabhängigkeit der Geschäftsführerprüfung Oktober 1984</p>	<p>Nr. 13 <i>Hubert Scharlau</i> Betriebswirtschaftliche und steuerliche Überlegungen und Perspektiven zur Unternehmensgliederung in Wohnungsbaugenossenschaften April 1996</p>
<p>Nr. 4 <i>Wilhelm Jäger</i> Genossenschaft und Ordnungspolitik Februar 1985</p>	<p>Nr. 14 <i>Holger Bonus / Andrea Maria Wessels</i> Genossenschaften und Franchising Februar 1998</p>
<p>Nr. 5 <i>Heinz Grosseckler</i> Ökonomische Analyse der interkommunalen Kooperation März 1985</p>	<p>Nr. 15 <i>Michael Hammerschmidt / Carsten Hellinger</i> Mitgliedschaft als Instrument der Kundenbindung in Genossenschaftsbanken Oktober 1998</p>
<p>Nr. 6 <i>Holger Bonus</i> Die Genossenschaft als Unternehmungstyp August 1985</p>	<p>Nr. 16 <i>Holger Bonus/Rolf Greve/Thorn Kring/Dirk Polster</i> Der genossenschaftliche Finanzverbund als Strategisches Netzwerk - Neue Wege der Kleinheit Oktober 1999</p>
<p>Nr. 7 <i>Hermann Ribhegge</i> Genossenschaftsgesinnung in entscheidungslogischer Perspektive Februar 1986</p>	<p>Nr. 17 <i>Michael Hammerschmidt</i> Mitgliedschaft als ein Alleinstellungsmerkmal für Kreditgenossenschaften - Empirische Ergebnisse und Handlungsvorschläge April 2000</p>
<p>Nr. 8 <i>Joachim Wiemeyer</i> Produktivgenossenschaften und selbstverwaltete Unternehmen - Instrumente der Arbeitsbeschaffung? September 1986</p>	<p>Nr. 18 <i>Claire Binisti-Jahndorf</i> Genossenschaftliche Zusammenarbeit auf europäischer Ebene August 2000</p>
<p>Nr. 9 <i>Hermann Ribhegge</i> Contestable markets, Genossenschaften und Transaktionskosten März 1987</p>	<p>Nr. 19 <i>Olaf Lüke</i> Schutz der Umwelt - Ein neues Betätigungsfeld für Genossenschaften? September 2000</p>
<p>Nr. 10 <i>Richard Böger</i> Die Niederländischen Rabobanken - Eine vergleichende Analyse - August 1987</p>	

- Nr. 20
Astrid Höckels
Möglichkeiten der Absicherung von Humankapitalinvestitionen zur Vermeidung unerwünschter Mitarbeiterfluktuation
November 2000
- Nr. 21
José Miguel Simian
Wohnungsgenossenschaften in Chile - Vorbild für eine Politik der Wohneigentumsbildung in Deutschland?
Mai 2001
- Nr. 22
Rolf Greve / Nadja Lämmer
Quo vadis Genossenschaftsgesetz? - Ein Überblick über aktuelle Diskussionsvorschläge
Christian Lucas
Von den Niederlanden lernen? - Ein Beitrag zur Diskussion um die Reform des deutschen Genossenschaftsrechts
Mai 2001
- Nr. 23
Dirk Polster
(unter Mitarbeit von *Lars Testorf*)
Verbundexterne Zusammenarbeit von Genossenschaftsbanken - Möglichkeiten, Grenzen, Alternativen
November 2001
- Nr. 24
Thorn Kring
Neue Strategien - neue Managementmethoden - Eine empirische Analyse zum Strategischen Management von Genossenschaftsbanken in Deutschland
Februar 2002
- Nr. 25
Anne Kretschmer
Maßnahmen zur Kontrolle von Korruption - eine modelltheoretische Untersuchung
Juni 2002
- Nr. 26
Andrea Neugebauer
Divergierende Fallentscheidungen von Wettbewerbsbehörden - Institutionelle Hintergründe
September 2002
- Nr. 27
Theresia Theurl / Thorn Kring
Governance Strukturen im genossenschaftlichen FinanzVerbund: Anforderungen und Konsequenzen ihrer Ausgestaltung
Oktober 2002
- Nr. 28
Christian Rotter
Risikomanagement und Risikocontrolling in Wohnungsgenossenschaften
November 2002
- Nr. 29
Rolf Greve
The German cooperative banking group as a strategic network: function and performance
November 2002
- Nr. 30
Florian Deising / Angela Kock / Kerstin Liehr-Gobbers / Barbara Schmolz Müller / Nina Tantz
Die Genossenschaftsidee HEUTE: Hostsharing e.G. - eine Fallstudie
Dezember 2002
- Nr. 31
Florian Deising
Der Nitrofen-Skandal - Zur Notwendigkeit genossenschaftlicher Kommunikationsstrategien
Januar 2003
- Nr. 32
Gerhard Specker
Die Genossenschaft im Körperschaftsteuersystem Deutschlands und Italiens
März 2003
- Nr. 33
Frank E. Münnich
Der Ökonom als Berater - Einige grundsätzliche Erwägungen zur wissenschaftlichen Beratung der Politik durch Ökonomen
April 2003
- Nr. 34
Sonja Schölermann
Eine institutionenökonomische Analyse der „Kooperations-Beratung“
August 2003
- Nr. 35
Thorn Kring
Erfolgreiche Strategieumsetzung - Leitfaden zur Implementierung der Balanced Scorecard in Genossenschaftsbanken
September 2003
- Nr. 36
Andrea Neugebauer
Wettbewerbspolitik im institutionellen Wandel am Beispiel USA und Europa
September 2003
- Nr. 37
Kerstin Liehr-Gobbers
Determinanten des Erfolgs im Legislativen Lobbying in Brüssel - Erste empirische Ergebnisse
September 2003
- Nr. 38
Tholen Eekhoff
Genossenschaftsbankfusionen in Norddeutschland - eine empirische Studie
Januar 2004
- Nr. 39
Julia Trampel
Offshoring oder Nearshoring von IT-Dienstleistungen? - Eine transaktionskostentheoretische Analyse
März 2004
- Nr. 40
Alexander Eim
Das Drei-Säulen-System der deutschen Kreditwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung des Genossenschaftlichen Finanzverbundes
August 2004

- Nr. 41
André van den Boom
Kooperationsinformationssysteme - Konzeption und Entwicklung eines Instruments zur Erkenntnisgewinnung über das Phänomen der Kooperation
August 2004
- Nr. 42
Jacques Santer
Die genossenschaftliche Initiative - ein Baustein der Europäischen Wirtschaft
September 2004
- Nr. 43
Theresia Theurl (Hrsg.)
Die Zukunft der Genossenschaftsbanken - die Genossenschaftsbank der Zukunft, Podiumsdiskussion im Rahmen der IGT 2004 in Münster
Dezember 2004
- Nr. 44
Theresia Theurl (Hrsg.)
Visionen in einer Welt des Shareholder Value, Podiumsdiskussion im Rahmen der IGT 2004 in Münster
Dezember 2004
- Nr. 45
Walter Weinkauff (Hrsg.)
Kommunikation als Wettbewerbsfaktor, Expertendiskussion im Rahmen der IGT 2004 in Münster
Dezember 2004
- Nr. 46
Andrea Schweinsberg
Organisatorische Flexibilität als Antwort auf die Globalisierung
Dezember 2004
- Nr. 47
Carl-Friedrich Leuschner
Genossenschaften - Zwischen Corporate und Cooperative Governance
März 2005
- Nr. 48
Theresia Theurl
Kooperative Governancestrukturen
Juni 2005
- Nr. 49
Oliver Budzinski / Gisela Aigner
Institutionelle Rahmenbedingungen für internationale M&A-Transaktionen - Auf dem Weg zu einem globalen Fusionskontrollregime?
Juni 2005
- Nr. 50
Bernd Raffelhüschen / Jörg Schoder
Möglichkeiten und Grenzen der Integration von genossenschaftlichem Wohnen in die Freiburger Zwei-Flanken-Strategie
Juni 2005
- Nr. 51
Tholen Eekhoff
Zur Wahl der optimalen Organisationsform betrieblicher Zusammenarbeit - eine gesamtwirtschaftliche Perspektive
Juli 2005
- Nr. 52
Cengiz K. Iristay
Kooperationsmanagement: Einzelne Facetten eines neuen Forschungsgebiets - Ein Literaturüberblick
August 2005
- Nr. 53
Stefanie Franz
Integrierte Versorgungsnetzwerke im Gesundheitswesen
März 2006
- Nr. 54
Peter Ebertz
Kooperationen als Mittel des Strategischen Risikomanagements
März 2006
- Nr. 55
Frank Beermann
Kooperation beim Stadtumbau - Übertragung des BID-Gedankens am Beispiel des Wohnungsrückbaus
Juni 2006
- Nr. 56
Alexander Geist
Flughäfen und Fluggesellschaften - eine Analyse der Kooperations- und Integrationsmöglichkeiten
Juni 2006
- Nr. 57
Stefanie Franz / Mark Wipprich
Optimale Arbeitsteilung in Wertschöpfungsnetzwerken
Oktober 2006
- Nr. 58
Dirk Lamprecht / Alexander Donschen
Der Nutzen des Member Value Reporting für Genossenschaftsbanken - eine ökonomische und juristische Analyse
Dezember 2006
- Nr. 59
Dirk Lamprecht / Christian Strothmann
Die Analyse von Genossenschaftsbankfusionen mit den Methoden der Unternehmensbewertung
Dezember 2006
- Nr. 60
Mark Wipprich
Preisbindung als Kooperationsinstrument in Wertschöpfungsnetzwerken
Januar 2007
- Nr. 61
Theresia Theurl / Axel Werries
Erfolgsfaktoren für Finanzportale im Multikanalbanking von Genossenschaftsbanken - Ergebnisse einer empirischen Untersuchung
Februar 2007
- Nr. 62
Bettina Schlelein
Wohnungsgenossenschaftliche Kooperationspotentiale - empirische Ergebnisse des Forschungsprojektes
März 2007

Nr. 63
Gerhard Schwarz
Vertrauensschwund in der Marktwirtschaft, Vortrag anlässlich der Mitgliederversammlung der Forschungsgesellschaft für Genossenschaftswesen Münster
April 2007

Nr. 64
Theresia Theurl / Stefanie Franz
"Benchmark Integrierte Versorgung im Gesundheitswesen"- Erste empirische Ergebnisse
April 2007

Nr. 65
Christian Albers / Dirk Lamprecht
Die Bewertung von Joint Ventures mit der Free Cash Flow-Methode unter besonderer Berücksichtigung kooperationsinterner Leistungsbeziehungen
Mai 2007

Nr. 66
Pierin Vincenz
Raiffeisen Gruppe Schweiz: Governancestrukturen, Erfolgsfaktoren, Perspektiven
Ein Gespräch mit Dr. Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisen Gruppe Schweiz
Juni 2007

Nr. 67
Alexander Wesemann
Die Gestaltung der Außenbeziehungen von Kooperationen und ihre Rückwirkungen auf das Kooperationsmanagement - Ein Problemaufriss
August 2007

Nr. 68
Jörg-Matthias Böttiger / Verena Wendlandt
Kooperationen von Logistikunternehmen
- Eine hypothesenbasierte Auswertung von Experteninterviews
November 2007

Nr. 69
Christian Strothmann
Die Bewertung Strategischer Allianzen mit dem Realoptionsansatz
November 2007

Nr. 70
Theresia Theurl / Jörg-Matthias Böttiger
Stakeholderorientierte Berichterstattung in Genossenschaften - Einordnung, Zielsetzung und Grundsätze des MemberValue-Reportings
Dezember 2007

Nr. 71
Konstantin Kolloge
Kooperationsstrategien der internationalen Beschaffung - eine qualitative empirische Analyse für China und Indien
Dezember 2007

Nr. 72
Theresia Theurl / Konstantin Kolloge
Kategorisierung von Unternehmenskooperationen als Grundlage eine „More Economic Approach“ im europäischen Kartellrecht - Die Notwendigkeit eines regelbasierten Ansatzes und erste Vorschläge zu seiner Umsetzung