



9

ifo Forschungsberichte

Fusion E.ON-Ruhrgas Die volkswirtschaftlichen Aspekte

Hans-Werner Sinn
ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.

Hans-Werner Sinn
ifo Institut für Wirtschaftsforschung

Fusion E.ON-Ruhrgas

Die volkswirtschaftlichen Aspekte

Die für die Entscheidung des Bundesministers für Wirtschaft und Technologie relevanten volkswirtschaftlichen Aspekte beim Zusammenschlussvorhaben E.ON-Gelsenberg und E.ON-Bergemann mit dem Ziel, die Kontrolle über die Ruhrgas zu gewinnen

Wissenschaftliches Gutachten im Auftrag der E.ON AG

München, 10. April 2002

Die Deutsche Bibliothek – CIP Einheitsaufnahme

Fusion E.ON-Ruhrgas – Die volkswirtschaftlichen Aspekte / Hans-Werner Sinn.

ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V. – München: ifo Inst. für Wirtschaftsforschung, 2002

ISBN 3-88512-403-3

ISBN 3-88512-403-3

Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten.
Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlags ist es auch nicht gestattet, dieses Buch oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf andere Art zu vervielfältigen.

© by ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München 2002

Druck: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München

Inhalt

	Seite
Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	II
1. Der Auftrag	1
2. Kurzfassung des Gutachtens	2
3. Die Sachlage: Antrag, Entscheidung des Bundeskartellamts und Ministererlaubnis	12
4. Marktübersicht und objektive Implikationen der Fusion: Deutschland und Europa	13
5. Zur Argumentation des Kartellamts	18
6. Unvollständige Verträge als Grund für die vertikale Integration	22
7. Der grundsätzliche Vorteil der vertikalen Integration im Hinblick auf Preise, Absatzmengen und Beschäftigung	29
8. Absatzsicherung und Marktverschluss. Wie groß sind die Gefahren?	40
9. Entflechtung der Ruhrgas und das Entstehen neuer Wettbewerber	43
10. Durchleitung und daraus resultierende Wirkungen auf den Wettbewerb	46
11. Versorgungssicherheit im Krisenfälle	50
12. Der Kampf um Startpositionen auf dem europäischen Energiemarkt und die internationale Verteilung der Unternehmensgewinne	54
13. Rückwirkungen auf die deutschen und europäischen Strommärkte	57
14. Ein Global Player aus Deutschland	60
Anhang	63

Abbildungen

	Seite
1 Marktanteile am europäischen Ferngasmarkt (2000)	15
2 Die Gasproduzenten für den EU-Markt (2000)	17
3 Der Einfluss der großen Ölgesellschaften auf dem Gasmarkt	46
4 Erdgasleitungen in Europa	47
5 Der Primärenergieverbrauch in Deutschland (2000)	50
6 Bedeutung des Erdgases für die Stromerzeugung	57
7 Die Entwicklung der Strompreise in Europa von 1998 bis 2001	59

Tabelle

1 Gewinne der großen Ölgesellschaften - Ergebnis nach Steuern im Jahre 2000	55
---	----

1. Der Auftrag

Dieses Gutachten wurde zur wissenschaftlichen Fundierung des Antrags der E.ON AG auf Erteilung einer Erlaubnis für den Erwerb der Kontrolle über die Ruhrgas AG nach § 42 GWB von der E.ON AG in Auftrag gegeben, die durch den Zusammenschluss von E.ON mit Gelsenberg und Bergemann zustande kommen soll. Diese Erlaubnis kann der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie aus Gründen des überragenden Interesses der Allgemeinheit und wegen der gesamtwirtschaftlichen Vorteile des Zusammenschlusses gewähren. Das Gutachten untersucht die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen des Zusammenschlussvorhabens auf der Grundlage wirtschaftstheoretischer und empirischer Erkenntnisse. Es enthält hauptsächlich nationalökonomische, doch keine rechtstechnischen Wertungen.

Für das Gutachten wurden die relevanten Anträge der E.ON AG, die Untersagungsverfügungen des Bundeskartellamts und die diversen Stellungnahmen von Experten zu diesem Zusammenschlussvorhaben herangezogen. Darüber hinaus wurden ausführliche Gespräche mit der E.ON und sonstigen Unternehmen sowie mit dem Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft (BGW) geführt, um ein originäres Bild vom Wettbewerb in der Energie- und insbesondere in der Gaswirtschaft in Deutschland und in Europa zu erhalten. Ferner wurden grundlegende Ergebnisse aus Studien des ifo Instituts, Material aus Vorlesungen und Publikationen des Verfassers, theoretische Beiträge aus der industrieökonomischen Literatur sowie zum Teil noch unveröffentlichte Materialien der Energie- und Gaswirtschaft herangezogen.

Der Verfasser dankt allen, die geholfen haben, die für ein Urteil notwendigen Fakten und Argumente zusammenzutragen, möchte aber Knut Borchardt und Carl Christian von Weizsäcker herausheben. Die Arbeit an dem Gutachten ist von Mitarbeitern und Kollegen des ifo Instituts, koordiniert von Uwe Täger, unterstützt worden. Ihm sowie Hans-Dieter Karl, Robert Koll, Kai Sülzle, Marcel Thum und Regina von Hehl gebührt dafür der Dank des Verfassers. Der Verfasser allein trägt jedoch die Verantwortung für verbleibende Mängel.

Ein wesentlicher Schwerpunkt des Gutachtens liegt auf der Unterscheidung zwischen horizontalen und vertikalen Fusionen, von denen keinesfalls ähnliche Wirkungen auf das Allokationsergebnis ausgehen. Die grundlegenden Unterschiede zwischen den beiden Fusionsformen und die daraus resultierenden gesamtwirtschaftlichen Vorteile des geplanten Zusammenschlussvorhabens sind in der öffentlichen und juristischen Diskussion zu dem Fusionsvorhaben bislang nur unzureichend beachtet worden.

2. Kurzfassung des Gutachtens

(Bezifferung gemäß Textabschnitten)

4. Marktübersicht und objektive Implikationen der Fusion: Deutschland und Europa

Der Zusammenschluss zwischen der E.ON AG und der Ruhrgas AG, der auf dem Wege über den Erwerb der Kontrolle von E.ON an Gelsenberg und Bergemann zustande kommen soll, ist eine vertikale Integration zweier Gasgesellschaften, von denen die erste vorwiegend im Bereich der lokalen und regionalen Gasversorgung und die zweite schwerpunktmäßig im Bereich der Ferngasversorgung tätig ist. Die Marktanteile des fusionierten Unternehmens werden auf diesen beiden Stufen der Gaswirtschaft durch den Zusammenschluss nicht oder nicht wesentlich verändert.

Die Lieferungen der Ruhrgas an regionale und lokale Gasversorgungsgesellschaften sowie an industrielle Endverbraucher haben einen Anteil in Höhe von knapp 60% am gesamten Ferngashandel in Deutschland. Die E.ON ist auf dem Ferngasmarkt hingegen nicht vertreten.

Auf dem Absatzmarkt der lokalen Gas-Weiterverteiler hat die E.ON, gemessen am mehrheitlichen Beteiligungsbesitz und nach Berechnung des ifo Instituts, einen Marktanteil von 15%, was bezogen auf den Gesamtmarkt inklusive der Direktlieferungen an industrielle Großkunden einem Marktanteil von etwa 12 bis 13% entspricht. Die Ruhrgas ist auf dem Absatzmarkt der lokalen Gas-Weiterverteiler nicht durch Konzerngesellschaften vertreten, und sie verfügt dort nicht einmal über qualifizierte Beteiligungen.

Obwohl die Ruhrgas Deutschlands wichtigster Gasimporteur ist, hat sie auf dem europäischen Markt aller Ferngasunternehmen mit einem Marktanteil von 12% nur den vierten Rang in der Größenskala. Im Gegensatz zu den teilweise staatlichen Gesellschaften in Frankreich (GdF), Großbritannien (Centrica) und Italien (SNAM/ENI), die bis zum Verbraucher vollständig durchintegriert sind, verfügt Ruhrgas weder über eigene Gasquellen noch über eigene Unternehmen auf der Endverbraucherstufe.

Die fortschreitende Öffnung der europäischen Gasmärkte, wie sie zuletzt auf dem EU-Gipfel von Barcelona im März 2002 bekräftigt wurde, wird den Wettbewerb durch Nutzung fremder Netze weiter intensivieren und den Markteintritt neuer Anbieter begünstigen. Auf dem Gasmarkt ist eine Entwicklung zu erwarten, wie sie auf dem Ölmarkt bereits stattgefunden hat, nämlich die Bildung einer oligopolistischen Struktur mit wenigen durchintegrierten und umsatzstarken Unternehmen sowie einem „competitive fringe“ vieler kleinerer Unternehmen. Bei der Fusion von E.ON und Ruhrgas stellt sich die Frage, ob ein deutsches Unternehmen zur Gruppe der großen Unternehmen gehören wird oder nicht.

5. Zur Argumentation des Kartellamts

In seiner Begründung der Ablehnung des Zusammenschlussvorhabens unterschätzt das Bundeskartellamt die aktuelle und zukünftige Wettbewerbsdynamik des deutschen, aber auch des europäischen Gasmarktes. Die staatlichen Initiativen zur Deregulierung der nationalen und europäischen Energiemärkte werden zu radikal neuen Unternehmensstrukturen und Verhaltensweisen im Angebot von und in der Nachfrage nach Gas führen.

Die These des Amtes, dass die E.ON gegen die Interessen der Mehrheitsaktionäre auch im Falle von Minderheitsbeteiligungen an örtlichen Weiterverteilern in der Lage sein wird, den vorrangigen Bezug von Gas durch die Ruhrgas durchzusetzen, ist nicht nachvollziehbar.

Im Übrigen ist es, wie in Abschnitt 6, 7 und 8 erörtert wird, aus gesamtwirtschaftlicher Sicht keineswegs nachteilig, wenn sich engere Lieferbeziehungen zwischen den von E.ON kontrollierten Unternehmen und der Ruhrgas ergeben. Solche Lieferbeziehungen sind das Kennzeichen einer vertikalen Integration, der aus betriebs- und volkswirtschaftlicher Sicht gerade auf unvollkommenen Märkten erhebliche Vorteile zuzusprechen sind.

6. Unvollständige Verträge als Grund für die vertikale Integration

Die extreme Langfristigkeit der im Gasgeschäft notwendigen realen und finanziellen Investitionen stellt für Ferngasimporteure wie die Ruhrgas eine große Herausforderung dar. Um die exogenen Geschäftsrisiken im Griff zu halten, müsste die Ruhrgas eigentlich mit den abnehmenden Weiterverteilern langfristige Verträge formulieren, die ähnlich ausgestaltet sind wie die langfristigen, meist zwanzigjährigen Take-or-pay-Verträge, die sie selbst mit den ausländischen Gasproduzenten abgeschlossen hat. Auf dem Markt der örtlichen Weiterverteiler sind im Wettbewerb aber nur noch kurzfristige Verträge mit allenfalls jährlicher Kündigungsmöglichkeit durchsetzbar, weil die langfristigen Verträge von den inländischen Vertragspartnern als zu starr empfunden werden und weil vollständige Verträge, die auf alle Eventualitäten Rücksicht nehmen, die aus der Sicht der Kunden von Belang sein könnten, prohibitiv kompliziert wären.

Die notwendigen Investitionen in neue Fernleitungen, in die Vermaschung der Netze zur Beseitigung von Engpässen, in neue Take-or-pay-Verträge, in neue Förderquellen, in den Aufbau eines Netzes von Gastankstellen oder in eine Infrastruktur für den Transport von Flüssiggas benötigen allesamt möglichst sichere Lieferbeziehungen, denn es handelt sich hier um langlebige, irreversible und großenteils spezifische Investitionen. Solche Investitionen brauchen u.a. deshalb sichere Lieferbeziehungen, weil sie den Investor von der Gefahr befreien, später, wenn eine Investition bereits getätigt ist, gegenüber seinem Marktpartner in eine schwache Verhandlungsposition zu gelangen und durch dessen opportunistisches Verhalten spürbare Nachteile im Wettbewerb zu erleiden.

In der Zeit der angestammten Versorgungsgebiete gab es die erforderliche Liefersicherheit, und deshalb kamen damals umfangreiche Investitionen in das Leitungsnetz zustande. Der Stabilitätsverlust, den die Marktliberalisierung für die Lieferbeziehungen bedeutet, droht nun jedoch, die notwendigen Investitionen zu behindern. Größere, bereits geplante Projekte der Ruhrgas liegen derzeit „auf Eis“, weil die bisherigen Anteilseigner nicht bereit sind, das notwendige Eigenkapital zur Verfügung zu stellen.

Angesichts dieser Verhältnisse sind vertikale Fusionen, wie die von E.ON und Ruhrgas geplante, das Mittel der ersten Wahl zur Wiedergewinnung der für die Investitionen notwendigen Lieferstabilität. Die E.ON verfügt über einen nennenswerten Marktanteil bei den örtlichen Weiterverteilern und besitzt zehn Mal so viel Eigenkapital wie die Ruhrgas. Beide Unternehmen sind ideale Partner für die Bewältigung eines Teils der großen Investitionsvorhaben, die für die Versorgung Deutschlands notwendig sind. Die betriebswirtschaftlichen Koordinationsvorteile, wegen derer die vertikale Integration der Unternehmen nun, nach dem Ende der angestammten Versorgungsgebiete, angestrebt wird, sind auch aus volkswirtschaftlicher Sicht höchst respektabel.

7. Der grundsätzliche Vorteil der vertikalen Integration im Hinblick auf Preise, Absatzmengen und Beschäftigung

Der Einfluss der Integration auf die Preispolitik der verbundenen Unternehmen ist der eigentliche Prüfstein für ein gesamtwirtschaftliches Urteil, denn die Preispolitik bestimmt das Absatzvolumen, die Produktionskosten, die Beschäftigung, den Konsumentenutzen und vor allem die Höhe der Tauschgewinne, die alle beteiligten Parteien zusammengenommen aus der Existenz des Gasmarktes erzielen.

Im Gegensatz zu einer horizontalen Integration hat eine vertikale Integration von Unternehmen grundsätzlich günstige volkswirtschaftliche Auswirkungen auf die Preise und Absatzmengen. Durch Lieferbeziehungen miteinander verbundene Unternehmen, die auf ihren jeweiligen Marktebenen in oligopolistischem Wettbewerb stehen, neigen zu einer gegenseitig schädigenden Hochpreispolitik, weil sie zwar den vollen Vorteil höherer Preise berücksichtigen, den Nachteil aus der daraus resultierenden Absatzverringere-

rung jedoch nur insoweit mit einrechnen, als er sie selbst betrifft. Die Absatz- und Gewinnminderung der Kunden bzw. Lieferanten wird von der isoliert entscheidenden Einzelunternehmung nicht in das Preiskalkül miteinbezogen. Bereits eine partielle Internalisierung dieses externen Nachteils durch eine vertikale Fusion veranlasst die betroffenen Unternehmen, aufeinander Rücksicht zu nehmen und im wohlverstandenen Eigeninteresse moderatere Preise zu wählen, um die Absatzmengen auszudehnen und so den gemeinsamen Gewinn zu vergrößern.

Die vertikale Integration ruft also das Gegenteil dessen hervor, was bei einer horizontalen Integration erwartet werden muss. Sie erhöht die Absatzmenge, die Beschäftigung, den Konsumentennutzen und die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt.

Dieser grundsätzliche Vorteil kann insbesondere auch von dem Zusammenschluss der E.ON mit der Ruhrgas erwartet werden, denn bei ihm handelt es sich fast um den Idealtypus einer vertikalen Integration. Dies muss bei der Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Wirkungen nach § 42 GWB berücksichtigt werden. Man kann diesen Fall nicht mit dem gedanklichen Instrumentarium des deutschen Kartellrechts in den Griff bekommen, das dogmenhistorisch ganz eindeutig aus dem Bemühen entstanden ist, die grundsätzlich negativen Auswirkungen horizontaler Fusionen zu begrenzen.

Der preissenkende Effekt der vertikalen Integration setzt voraus, dass oligopolistische Marktstrukturen mit Preisen oberhalb der Grenzkosten vorliegen, und ist umso stärker, je unvollkommener der Wettbewerb auf den jeweiligen Marktebenen ist. Deshalb ist die vertikale Integration ein gesamtwirtschaftlich sinnvolles Mittel zur Korrektur der Fehlallokation, die bei unvollkommenem Wettbewerb zu erwarten ist. Bei hoher Wettbewerbsintensität ist sie neutral und unschädlich, bei niedriger Wettbewerbsintensität entfaltet sie eine günstige Wirkung. Im Lichte dieser Erkenntnis kann man eine vertikale Fusion nicht mit der Begründung ablehnen, dass die betroffenen Unternehmen bereits erhebliche Marktanteile halten. Je größer die Sorge ist, dass die fusionierenden Unternehmen auf ihren jeweiligen Märkten beherrschende Stellungen innehaben und Preise

oberhalb ihrer Grenzkosten verlangen, desto sicherer kann man auf die preissenkende Wirkung der vertikalen Integration bauen.

8. *Absatzsicherung und Marktverschluss. Wie groß sind die Gefahren?*

Den grundsätzlich positiven Wirkungen vertikaler Integrationen wird bisweilen die These des sogenannten Marktverschlusses (Foreclosure) als allokativer Gefahr gegenübergestellt. Diese These besagt, dass ein vertikal integriertes Unternehmen die Geschäftsbeziehungen zu externen Zulieferern oder Kunden einschränkt, um seine Marktmacht zu stärken, was in der Folge zu steigenden Verbraucherpreisen und niedrigeren Absatzmengen führt.

Im vorliegenden Fall ist nicht zu erwarten, dass die Ruhrgas nach der Fusion nur noch E.ON-Gruppenunternehmen mit Gas versorgt, da sie gegenüber den Produzenten deutlich höhere Abnahmeverpflichtungen eingegangen ist, als für die alleinige Belieferung der E.ON-Unternehmen nötig wäre. Das Kartellamt sieht diese Gefahr ebenfalls nicht.

Das Kartellamt argumentiert stattdessen, dass E.ON-Unternehmen im Zuge der Fusion ihren Gasbedarf bevorzugt von Ruhrgas und somit nicht (mehr) von anderen Ferngasanbietern beziehen werden. Selbst wenn dies der Fall wäre, so wäre es unter wohlfahrtsökonomischen Gesichtspunkten keineswegs nachteilig. Eine Verstärkung der internen Lieferbeziehung ermöglicht die Überwindung von Koordinationsproblemen in vertikalen Lieferketten gemäß Abschnitt 6 und tendiert wegen des in Abschnitt 7 beschriebenen Internalisierungseffekts bei der Preisbildung dazu, die Preise zu senken.

Vor allem käme es, wenn der vom Kartellamt behauptete Effekt eintreten sollte, zu einem Angebotsüberhang der anderen Ferngasanbieter, was erneut eine allokativ begründbare Preissenkungstendenz und eine Mengenausweitung hervorrufen würde.

Die Möglichkeit eines Marktverschlusses mit steigenden Absatzpreisen der örtlichen Weiterverteiler setzt voraus, dass der Zusammenschluss von E.ON und Ruhrgas zu einer Vergrößerung des Marktanteils führt. Eine solche Vergrößerung ist aber ausge-

geschlossen, weil Ruhrgas auf dieser Stufe keine Unternehmen kontrolliert, ja nicht einmal über qualifizierte Minderheitsbeteiligungen verfügt. Insofern sind an dem Ergebnis einer grundsätzlich preissenkenden Wirkung eines vertikalen Unternehmenszusammenschlusses keinerlei Abstriche zu machen.

9. Entflechtung der Ruhrgas und das Entstehen neuer Wettbewerber

Wenn der Zusammenschluss von Ruhrgas und E.ON erlaubt wird, scheidet BP als Gesellschafter der Ruhrgas aus, und für Shell und ExxonMobil verlieren die Anteilsrechte jedwede strategische Bedeutung. Diese Unternehmen werden deshalb andere Wege suchen, ihr ohnehin bereits erhebliches Engagement auf dem internationalen Gasmarkt zu stärken. BP hat ein solches Vorhaben bereits explizit angekündigt. Der Zusammenschluss von Ruhrgas und E.ON bedeutet eine Entflechtung der bisherigen Eigentümerstrukturen der Ruhrgas, von der positive Wettbewerbswirkungen für den deutschen und europäischen Gasmarkt zu erwarten sind.

Würde der Zusammenschluss nicht genehmigt, hätten die großen Ölkonzerne eine neue Chance, eines Tages unter dann vielleicht anderen politischen Verhältnissen doch noch die Kontrolle über die Ruhrgas zu gewinnen. Dann könnte es sein, dass mit einem anderen Rechtsverständnis und einem verstärkten Druck ausländischer Interessen neu entschieden wird. Für einen Zusammenschluss von ExxonMobil und Ruhrgas wäre im Übrigen schon nach heutigem Recht die EU-Kommission zuständig. Nicht alle wettbewerbsrechtlichen Entscheidungen der EU-Kommission waren in der Vergangenheit von dem Bemühen gekennzeichnet, deutsche Interessen zu respektieren. Das mag in Zukunft nicht anders sein.

Am Gasmarkt würde sich wiederholen, was am Ölmarkt schon geschehen ist. Abermals würden ausländische Großkonzerne das Spiel unter sich ausmachen, und Deutschland wäre auch auf dem Gasmarkt mit keinem Global Player vertreten.

10. Durchleitung und daraus resultierende Wirkungen auf den Wettbewerb

Nach der Gas-Richtlinie der EU und den Beschlüssen des EU-Gipfels von Barcelona vom 15./16. März 2002 müssen alle Staaten der Europäischen Union bis zum Jahr 2004 den diskriminierungsfreien Netzzugang und damit einen funktionierenden Durchleitungswettbewerb ermöglichen, was in Deutschland bereits geschehen ist. Ähnlich wie es beim Strommarkt beobachtet werden konnte, ist damit zu rechnen, dass ein intensiver Preis- und Verdrängungswettbewerb auf dem europäischen Gasmarkt einsetzen wird, an dem sich auch von ausländischen Steuerzahlern finanzierte Staatsunternehmen beteiligen. Die geographische und geopolitische Schlüsselposition beim Gastransport, das Marktvolumen sowie die von der EU verfügte Durchleitungsverpflichtung werden Deutschland zu dem am heißesten umkämpften Distributionsmarkt für Gas in Europa machen.

11. Versorgungssicherheit im Krisenfälle

Erdgas ist der Energieträger, der in Europa das weitaus höchste Verbrauchswachstum aufweisen wird. Die Gründe dafür können in der asymmetrischen Verteilung der Gasvorräte im Umfeld Amerikas und Europas, dem Atomausstieg, einer sich verschärfenden Umweltgesetzgebung, hohen Steuern auf Mineralölprodukte, EU-Subventionen für Ferngasleitungen, neuen technischen Entwicklungen (Gasautos), der Marktliberalisierung und vor allem auch in der Überextraktion des Öls gesucht werden, die auf die extrem unsicheren politischen Verhältnisse in den meisten Produzentenländern zurückzuführen ist und ein frühzeitiges Versiegen der Ölquellen bewirken wird. Statt der Atomenergie könnte das Erdgas die Rolle der Backstop-Ressource nach dem Ende des Ölzeitalters einnehmen. Infolgedessen kommt der langfristigen Sicherung der Gasversorgung eine extrem hohe Bedeutung für die deutsche Volkswirtschaft zu.

Das hiesige Leitungsnetz überwiegend in inländischer Hand zu lassen und über einen der Global Player des Gasmarktes zu verfügen, bringt mindestens drei strategische Vorteile. Erstens stärkt es die Verhandlungsmacht gegenüber den Produzenten und hilft, günstige Preise zu erzielen. Zweitens erhöht es die Versorgungssicherheit im Krisenfall, weil sich ein nationales Unternehmen stärker in die Pflicht nehmen lässt als ein Unter-

nehmen, das vom Ausland kontrolliert wird. Drittens ist die bleibende politische Kontrolle über das Gasleitungsnetz ein wichtiges Faustpfand, um im Krisenfall den Zugang zu anderen Energieträgern zu sichern, die bereits fest in der Kontrolle ausländischer Gesellschaften liegen.

12. Der Kampf um Startpositionen auf dem europäischen Energiemarkt und die internationale Verteilung der Unternehmensgewinne

Europa steht in einer Phase, in der die großen Energiegesellschaften, aufgerüttelt durch das Durchleitungsgebot und die Erkenntnis einer wachsenden Ressourcenknappheit, ihre Claims abstecken. Wer seine Angebotskapazität als erster durch irreversible, langfristige Investitionen und stabile Unternehmensverbände glaubhaft fixiert, setzt Fakten, an die sich Marktteilnehmer anpassen müssen, die sich erst später formieren und ihre Investitionen deshalb auch erst später vornehmen. Wer zuerst kommt, kann sich den größeren Marktanteil sichern. Wer seine Angebotskapazität als Zweiter fixiert, muss die Vorgaben des Ersten akzeptieren, kann aber zumindest gegenüber den sich noch später formierenden Teilnehmern unverrückbare Fakten schaffen und sich insofern ebenfalls einen beträchtlichen, wenn auch kleineren Marktanteil sichern, und so fort. Je später man kommt, desto kleiner ist der Claim, den man abstecken kann. Auch dies ist ein Grund, die Formierung eines nationalen Global Player zu erlauben, wie er durch den Zusammenschluss von E.ON und Ruhrgas entstünde.

Würde nämlich dieser Zusammenschluss nicht erlaubt, so würde der Claim, der jetzt von deutscher Seite abgesteckt werden kann, von einem anderen Unternehmen aus einem anderen Land besetzt. Dies wird möglicherweise die gesamteuropäische Energieversorgung nicht tangieren. Verändert wird aber auf jeden Fall die internationale Verteilung der Gewinne aus dem Gasverkauf und damit auch die Verteilung der Steuern, die auf diese Gewinne erhoben werden können. Dies muss die Wirtschaftspolitik bei einer Entscheidung über das Zusammenschlussbegehren berücksichtigen.

13. Rückwirkungen auf die deutschen und europäischen Strommärkte

Problematische Wirkungen des geplanten Zusammenschlussvorhabens auf die deutschen und europäischen Strommärkte können nicht gesehen werden. Die seit 1998 bestehende Möglichkeit der Stromdurchleitung hat, ungeachtet der relativ stabilen Marktanteile, zu einer starken Intensivierung des Wettbewerbs und entsprechenden Preissenkungen geführt. Wettbewerbsschädliche Auswirkungen sind von der Fusion zwischen E.ON und Ruhrgas schon deshalb nicht zu erwarten.

Im Übrigen ist die Ruhrgas auf dem Strommarkt gar nicht vertreten, so dass eine Verstärkung der Marktmacht durch den Zusammenschluss nicht stattfinden kann. Die Ruhrgas ist auf dem Strommarkt kein Wettbewerber der E.ON, sondern der Lieferant eines Inputfaktors. Insofern geht es auch bezüglich dieses Marktes wiederum nur um eine vertikale Fusion, wenngleich eine, bei der die Komplementarität wegen der vielfältigen Möglichkeiten der Stromerzeugung weniger stark ausgeprägt ist als beim Gasmarkt selbst. Abgeschwächt sind die bereits erwähnten grundsätzlichen volkswirtschaftlichen Vorteile bezüglich der langfristigen Investitionen und der Preise auch hier zu erwarten.

14. Ein Global Player aus Deutschland

Im Hinblick auf die langfristige Energiepolitik und -versorgung sind in nahezu allen EU-Ländern die Großunternehmen der Strom- und Gaswirtschaft wichtige Bausteine in der nationalen Energiepolitik geworden, denen regelmäßig struktur- und regionalpolitische Verantwortung abverlangt wird. Nur Großunternehmen der Energiewirtschaft werden als verlässliche Partner von strategischen Allianzen der Gasförderung und des transkontinentalen Gastransports akzeptiert, und nur Großunternehmen werden sich im Wettbewerb behaupten können. Es kann der Wirtschaftspolitik nicht gleichgültig sein, ob Deutschland über einen Global Player der Energiewirtschaft verfügen wird oder ob die verfügbaren Plätze beim Gasmarkt wieder von ausländischen Unternehmen belegt werden, ähnlich wie es am Ölmarkt bereits geschehen ist.

In welchem Land die Zentralen der multinationalen Unternehmen liegen, kann der Politik auch deshalb nicht gleichgültig sein, weil von diesen Zentralen wertvolles Know-how in die benachbarte Wirtschaft und zu den Hochschulen fließt, weil von ihnen die Fördermittel für Kultur und Wissenschaft kommen, weil dort hochwertige und krisensichere Arbeitsplätze entstehen und, last but not least, weil sich in ihrem Umfeld die international orientierten Eliten bilden, die ein jedes Land braucht, das in internationalen Organisationen, bei internationalen Handelskontakten und auf der europäischen Bühne ernst genommen werden will.

Das aus dem Zusammenschluss von E.ON und Ruhrgas neu entstehende Unternehmen wäre auch im Hinblick auf diese Überlegungen ein Global Player, wie er Deutschland gut anstünde.

3. Die Sachlage: Antrag, Entscheidung des Bundeskartellamts und Ministererlaubnis

Die E.ON hat am 15. August 2001 den geplanten Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der Gelsenberg AG beim Bundeskartellamt gemäß § 39 GWB angemeldet. Die Gelsenberg AG hält 25,5% der Anteile der Ruhrgas AG, hat ihr Stimmrecht aber mit der Bergemann GmbH gepoolt. Die Bergemann GmbH hat in der Summe aus eigenen Anteilen und den Gelsenberg-Anteilen eine Stimmenmehrheit von ca. 60% an der Ruhrgas. Wer die Bergemann GmbH kontrolliert, kontrolliert auch die Ruhrgas. Es ist das Ziel der E.ON, diese Kontrolle zu erlangen, indem sie auch die Anteile der restlichen Eigentümer der Bergemann GmbH erwirbt (Anmeldung vom 9. 11. 2001).

Mit der Kontrolle über die Bergemann GmbH erhält E.ON nicht nur die Kontrolle über die Ruhrgas, sondern im Ausmaß der jeweiligen Stimmrechtsanteile auch über deren Beteiligungsgesellschaften, die hauptsächlich auf der Import- und Ferngasstufe in der deutschen Gaswirtschaft tätig sind. Der angemeldete Kontrollerwerb der Ruhrgas durch die E.ON ist in einem engen Zusammenhang mit dem Erwerb einer Mehrheit an der ehemaligen E.ON-Tochtergesellschaft VEBA Oel AG durch die BP zu sehen, der bereits genehmigt ist.

Am 17. Januar 2002 hat das Bundeskartellamt den Zusammenschluss E.ON-Gelsenberg untersagt, da eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellungen der in den regionalen und lokalen Gasversorgung tätigen Konzern- und Beteiligungsgesellschaften der E.ON/Ruhrgas-Gruppe zu erwarten sei.

Daraufhin hat die E.ON am 15. Februar 02 beim Bundesminister für Wirtschaft und Technologie den Antrag auf Erlaubnis des Zusammenschlusses aus Gründen des überlegenden Interesses der Allgemeinheit und wegen der gesamtwirtschaftlichen Vorteile des Zusammenschlusses nach § 42 GWB gestellt.

Am 26. Februar 2002 hat das Amt auch den Zusammenschluss E.ON-Bergemann untersagt. E.ON hat daraufhin am 4. März 2002 den Wirtschaftsminister auch für diesen Zusammenschluss um Erlaubnis gebeten.

4. Marktübersicht und objektive Implikationen der Fusion: Deutschland und Europa

Der Zusammenschluss von E.ON und Ruhrgas ist eine vertikale Integration, die zwei Unternehmen miteinander verbindet, deren geschäftliche Schwerpunkte auf nachgelagerten Gasmärkten liegen. Während die E.ON auf dem deutschen Ferngasmarkt praktisch nicht vertreten ist, liegt der Anteil der Ruhrgas in diesem Marktsegment bei knapp 60%. Auf dem Absatzmarkt der örtlichen Gas-Weiterverteiler hat demgegenüber die E.ON die wichtigere Position. Die Ruhrgas verfügt auf diesem Marktsegment über keine mehrheitlichen, ja nicht einmal über qualifizierte Beteiligungen, doch der Anteil der mehrheitlich von der E.ON kontrollierten Unternehmen liegt bei knapp 15%. Bezogen auf den gesamten deutschen Endverbrauchermarkt einschließlich der Direktlieferungen an industrielle Großkunden entspricht dies einem Marktanteil der E.ON von nur ca. 12 bis 13%.

Neben der Ruhrgas ist auf der Import- bzw. Produktionsstufe vor allem die Wingas AG zu nennen, die als Gründung der BASF-Tochter Wintershall und der Gazprom ein teilweise zur Ruhrgas paralleles Netz mit einer erheblichen Leitungskapazität aufgebaut hat

und der Ruhrgas schon vor dem Durchleitungsgebot zunehmende Konkurrenz bereitete. Die Wingas hat auf der Ferngasstufe heute einen Marktanteil von etwa 10%. Darüber hinaus gibt es mit der BEB, die eine Tochter von ExxonMobil und Shell ist, der Verbundnetz Gas und der Thyssengas weitere importierende Ferngasunternehmen von Rang.

Nach der E.ON verfügt die RWE AG über das zweitwichtigste örtliche Verteilernetz in Deutschland. Die RWE-Gruppe ist bereits vertikal integriert. Zu ihr gehörende Unternehmen sind an der Erdgasproduktion (RWE-DEA), am Ferngasgeschäft (Thyssengas) und an der regionalen und lokalen Gasverteilung (RWE Gas) beteiligt. Durch den Kauf der britischen Innogy sowie der tschechischen Transgas, die in ihrem Land das Monopol beim Ferngas und der örtlichen Gasverteilung hat, verfügt die RWE-Gruppe mittlerweile über mehr als 4 Mio. Gaskunden in Europa.

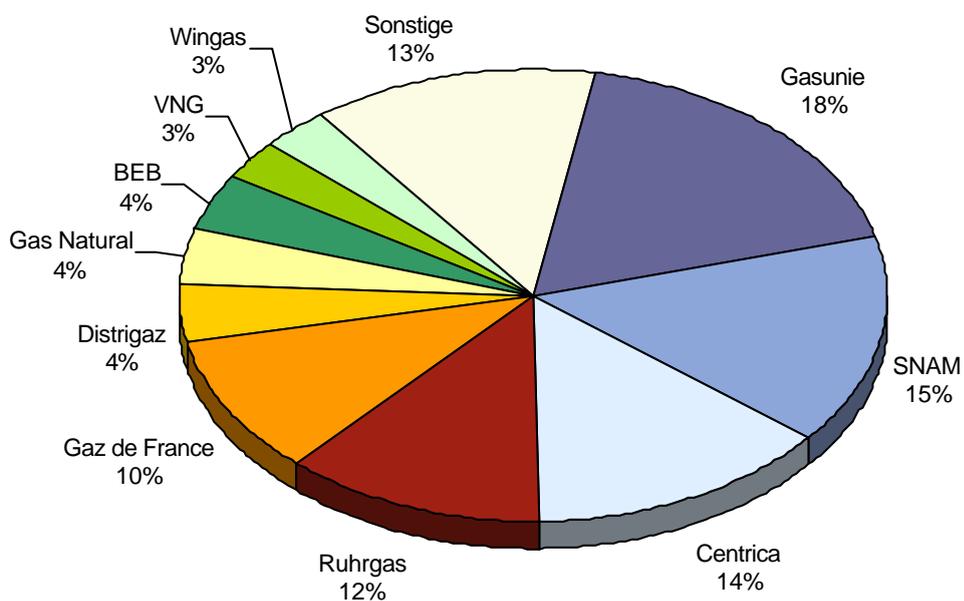
Die Marktanteile der einzelnen Unternehmensgruppen nehmen verschiedene Werte an, je nachdem, welche Berechnungsmethode man anwendet. So kann man beispielsweise die qualifizierten Minderheitsbeteiligungen betrachten oder die Lieferströme der im Ferngasmarkt und bei den Endverteilern tätigen Unternehmen mit den Beteiligungsanteilen gewichten. Auch kann man die Marktanteile auf dem Importmarkt, den lokalen Märkten oder dem Gesamtmarkt der Endverbraucher inklusive der direkt belieferten industriellen Großkunden betrachten.

Von besonderer Bedeutung ist der internationale Vergleich, denn die Integration der europäischen Gasmärkte wurde durch die Beschlüsse des EU-Gipfels von Barcelona vom 15./16. März 2002 weiter beschleunigt. So soll europaweit bereits bis zum Jahr 2004 der Durchleitungswettbewerb für Orts- und Regionalgasgesellschaften sowie für industrielle Verbraucher bis hin zu den Kleinunternehmen realisiert werden. Damit wird bereits in zwei Jahren in ganz Europa eine Wettbewerbssituation geschaffen, wie sie heute schon in Deutschland vorliegt. Die Beschlüsse von Barcelona haben den relevanten Markt für die Beurteilung der wettbewerblichen Wirkungen des Zusammenschlusses von E.ON und Ruhrgas gegenüber dem Informationsstand, auf dessen Basis das Kar-

tellamt zu seiner Entscheidung kam, erheblich vergrößert. Dieser Markt hat eindeutig nicht mehr nationale, sondern europäische Dimensionen.

Abbildung 1 zeigt, dass die Ruhrgas auf dem europäischen Markt trotz ihrer Größe hinter der niederländischen Gasunie, der italienischen SNAM und der britischen Centrica nur den vierten Rang beanspruchen kann, dicht gefolgt von der staatlichen französischen GdF, der Schwester des größten europäischen Stromerzeugers EDF. Bei den Industriekunden und auf der Großhandelsstufe zeichnet sich deutlich eine oligopolistische Marktstruktur mit einem „competitive fringe“ ab, die durch fünf Wettbewerber mit zusammen 70% Marktanteil und eine große Zahl kleinerer Wettbewerber mit insgesamt 30% Marktanteil gekennzeichnet ist.

Abbildung 1: *Marktanteile am europäischen Ferngasmarkt (2000)*



Quelle: Cedigaz 2001.

Die Downstream-Integration der importierenden Ferngasunternehmen Europas hin zu den regionalen und lokalen Gasweiternverteilern ist unterschiedlich weit ausgeprägt.

In Frankreich hat die Gaz de France praktisch ein Monopol gegenüber den privaten Haushalten und gewerblichen Kleinverbrauchern. Aufgrund der zurückhaltenden Liberalisierungsaktivitäten des französischen Staates haben nur wenige industrielle Großkunden einen neuen Gaslieferanten wählen können. Selbst in diesem Marktsegment dominiert die GdF. Eine langjährig verfolgte Energiepolitik, die der Versorgungssicherheit einen hohen politischen Stellenwert einräumt, hat eine extrem starke vertikale Integration der französischen Gaswirtschaft hervorgebracht. Die Importaktivitäten sowie der Betrieb der verschiedenen Systeme von Gasleitungen bis hin zu den privaten und gewerblichen Abnehmern liegen in der wirtschaftlichen und rechtlichen Verfügung der staatlichen Gaz de France. Außerdem integriert sich GdF zunehmend auch stromaufwärts in Richtung der Gasquellen.

In Großbritannien existieren neben der marktführenden Centrica mit einem Marktanteil von rund 50% zahlreiche andere kleinere Unternehmen der Gasweiterverteilung. Infolge des autonomen Betriebs eines umfassenden Gasleitungsnetzes und der dazugehörigen Netzinfrastruktur durch die Transco, die aus der Staatsgesellschaft British Gas hervorgegangen ist, sind die Voraussetzungen für einen wirksamen Durchleitungswettbewerb gegeben. In den einzelnen Markträumen findet heute schon ein intensiver Wettbewerb zwischen den Unternehmen der Gasproduktion und -distribution um private und gewerbliche Abnehmer statt. Bei den Gasverteilern gibt es einen Querverbund zwischen Strom und Gas, denn die großen Stromverteiler sind zugleich auch große Gaslieferanten. Centrica, die ebenfalls aus der British Gas hervorgegangen ist, hat aber weiterhin einen Marktanteil an der Lieferung an Endverbraucher von über 50%. Da es anders als in Deutschland keine lokalen Weiterverteiler gibt, ist die Gaswirtschaft vom Ferngasmarkt bis zum Endverbraucher nahezu perfekt vertikal integriert. Die meisten Unternehmen verfügen zusätzlich sogar über Beteiligungen an kleineren Produktions- und Förderstätten, so dass sich die vertikale Integration in gewissem Umfang bis zur Förderstätte erstreckt.

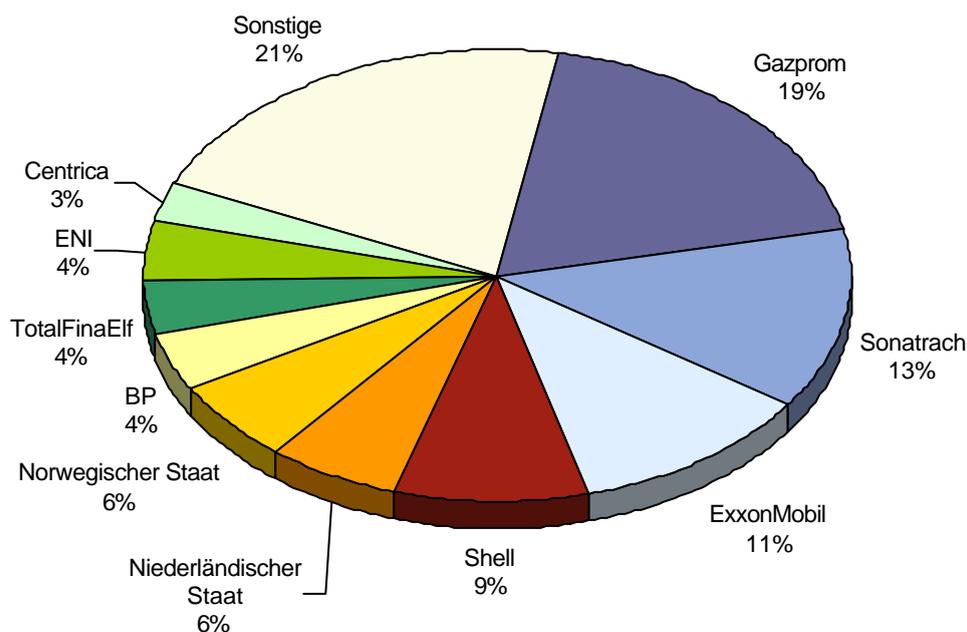
In den Niederlanden haben die Unternehmen der Gasproduktion und -distribution noch keine Downstream-Aktivitäten hin zu den kommunalen Stadtwerken entwickelt. Aller-

dings sind die Unternehmen der Produktion und der Ferngasdistribution über ein Netz von Beteiligungen in einer vertikalen Wertschöpfungskette integriert. Die Belieferung der privaten und gewerblichen Abnehmer mit Gas wird von kommunalen Versorgungsunternehmen übernommen. Ein Gesetz verbietet vorerst die Privatisierung.

In Italien dominiert die ENI-Gruppe mit ihrer hundertprozentigen Beteiligung an der Ferngasgesellschaft SNAM sowohl auf der Import- als auch auf der Ferngasleitungsstufe. Über zahlreiche Beteiligungen ist diese Gruppe mit größeren und kleineren Unternehmen der regionalen und lokalen Gasweiterverteilung verbunden. Durch dieses Netz von direkten und indirekten Beteiligungen verfügt die marktführende ENI-Gruppe über eine vollständig durchstrukturierte vertikale Wertschöpfungskette (siehe dazu auch Anlage 19 zum Ministererlaubnis Antrag I).

Die europäischen Ferngaslieferanten stehen einem Markt von Gasproduzenten gegenüber, der, wie in Abbildung 2 gezeigt wird, durch eine ähnliche Marktstruktur charakterisiert ist wie der Markt der Ferngasimporteure. Fünf große Anbieter, nämlich die russi-

Abbildung 2: Die Gasproduzenten für den EU-Markt (2000)



Quelle: Cedigaz 2001.

sche Gazprom, die US-amerikanische ExxonMobil, die algerische Sonatrach, die niederländische Shell und der niederländische Staat, produzieren 58% der gesamten Gasmenge. Der Rest verteilt sich auf eine Vielzahl von kleineren Anbietern.

Die nächsten Jahre werden zeigen, in welche Richtung sich die Integration der Produzenten und Ferngasimporteure fortsetzen wird. Sicherlich werden die Gasproduzenten wie ExxonMobil und Shell, die in Deutschland bereits über die BEB vertreten sind, stärker auf den Gasliefermarkt vordringen, und umgekehrt werden die existierenden Ferngasunternehmen versuchen, sich in höherem Umfang an den Produktionsstätten zu beteiligen und in der Wertschöpfungskette immer näher an die Bohrlöcher heranzukommen. Am Gasmarkt ist deshalb eine Entwicklung zu erwarten, wie sie auf dem Ölmarkt bereits stattgefunden hat, nämlich die Bildung einer Struktur mit wenigen großen Wettbewerbern, die vom Zapfhahn bis in die Nähe des Bohrlochs vertikal durchintegriert sind. Bei der Fusion von E.ON und Ruhrgas stellt sich die Frage, ob ein deutsches Unternehmen dazu gehören wird oder nicht.

5. Zur Argumentation des Kartellamts

Das Kartellamt richtet seinen Blick nicht auf den internationalen Wettbewerb, sondern auf Deutschland und das deutsche Kartellrecht. Es argumentiert in seinem Beschluss¹ in der Sache E.ON-Gelsenberg, dass E.ON durch den Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen an der Gelsenberg AG und der Bergemann GmbH die Kontrolle über die Ruhrgas erlange. Ruhrgas habe eine marktbeherrschende Stellung bei den Ferngaslieferungen, und E.ON habe eine solche Stellung auf den lokalen Teilmärkten, auf denen sie erhebliche Anteile an Gasweiterverteilern besitzt. Der Zusammenschluss beider Unternehmen führe „zu einem für den Wettbewerb gefährlichen Ausmaß an vertikaler Integration“ (S. 27, Tz. 35).

¹ Bundeskartellamt, 8. Beschlussabteilung, B 8-40000-U-109/01 - E.ON-Gelsenberg, S. 17ff.; vgl. ferner E.ON-Bergemann: Bundeskartellamt, 8. Beschlussabteilung, B 8-40000-U-149/01.

Im Vordergrund der Argumentation des Amtes (Abschnitt A.I.4.) steht die Befürchtung, dass die Ruhrgas ihre marktbeherrschende Stellung auf dem Ferngasmarkt festigen könne, indem sie ihren Einfluss auf die von E.ON kontrollierten Unternehmen zur Sicherung und Ausweitung des eigenen Gasabsatzes nutzt. Dieser Einfluss sei nicht nur bei den E.ON-Konzernunternehmen gegeben, sondern auch bei jenen Unternehmen der Gasweiterverteilung, an denen die E.ON Beteiligungen halte, und seien es auch nur Beteiligungen von 10%. Insgesamt trete unmittelbar eine Sicherung von rund einem Drittel des gesamten aktuellen Gasabsatzes der Ruhrgas-Gruppe an Weiterverteiler ein. Darüber hinaus ergebe sich aber auch die Möglichkeit, den Einfluss auf die E.ON-Beteiligungsunternehmen zu nutzen, um konkurrierenden Ferngasunternehmen weitere Marktanteile wegzunehmen.

Die These von der Absatzsicherung ist im Hinblick auf die echten Mehrheitsbeteiligungen der E.ON nachvollziehbar. Aus Gründen, die in diesem Gutachten noch ausführlich erläutert werden, folgt daraus indes kein volkswirtschaftlicher Nachteil, sondern ein Vorteil. Falsch ist die These im Übrigen im Hinblick auf die Fälle, in denen die E.ON nur Minderheitsbeteiligungen an den lokalen Weiterverteilern hält. Die übrigen Gesellschafter, so insbesondere die Gebietskörperschaften, werden aufgrund ihrer Mehrheitsanteile und ihrer starken Vertretung in den Gesellschaftsorganen von ihren Kontroll- und Informationsrechten Gebrauch machen, um einer möglichen Bevorzugung der Ruhrgas als Gaslieferant zu begegnen. Die Leitung eines Unternehmens mit diversifizierter Aktionärsstruktur wird alles tun, um gar nicht erst den Verdacht aufkommen zu lassen, sie wolle eine Aktionärsgruppe zu Lasten einer anderen bevorzugen. Eine vertikale Integration führt zur Koordination der Planungen der Teilunternehmen. Das ist sicherlich wahr. Aber der Erwerb einer Minderheitsbeteiligung ist keine wirkliche Integration, und eine Mehrheitsbeteiligung an einem Downstream-Unternehmen, die eine solche vertikale Integration ist, hat so viele Vorteile, die jenseits des deutschen Wettbewerbsrechts liegen, dass man sie aus volkswirtschaftlicher Sicht nur begrüßen kann. Die Gründe hierfür werden in den Abschnitten 6 und 7 näher ausgeführt.

Neben dieser hauptsächlichen Argumentationskette verweist das Amt noch darauf, dass in den Ferngasleitungen der Ruhrgas ein weiteres Wettbewerbspotential für die Belieferung von industriellen Endverbrauchern liege (S.29 der Untersagungsverfügung E.ON-Gelsenberg), das bei einem Zusammenschluss ungenutzt bleibe, sowie auf die Möglichkeit, dass Ruhrgas den Wettbewerb mit E.ON-Beteiligungsgesellschaften um industrielle Endverbraucher und Stadtwerke aufgeben, an dem sie sich gelegentlich beteiligt habe. Dies sei eine nicht vertretbare Einschränkung des potentiellen Wettbewerbs.

Diese Hinweise sind insofern wenig überzeugend, als die Ruhrgas es stets vermieden hat, den regionalen Weiterverteilern, die ja größtenteils ihre eigenen Kunden sind, unmittelbar Konkurrenz zu machen. Das Bundeskartellamt unterschätzt dabei die absehbaren Wirkungen künftiger Durchleitungen von Gas in fremden Netzen. Vor allem durch die schon angekündigten Absatz- und Distributionsaktivitäten der BP, der nationalen und internationalen Ferngasunternehmen sowie neuer Anbieter (Gashändler und sonstige Vertriebsunternehmen wie z. B. Yello) wird der Wettbewerb über Durchleitungen durch das Leitungsnetz der Ruhrgas und der übrigen Ferngasunternehmen erheblich intensiviert werden (vgl. Abschnitte 9 und 10). Die derzeitigen Markt- und Absatzpositionen der etablierten Lieferanten der regionalen und lokalen Gasversorgungsunternehmen werden mit Sicherheit in Frage gestellt.

Die E.ON bittet nun den Wirtschaftsminister um eine Entscheidung gemäß § 42 GWB. Ihre Anträge auf Erlaubnis des Zusammenschlusses mit der Ruhrgas aus Gründen eines überragenden Interesses der Allgemeinheit und wegen gesamtwirtschaftlicher Vorteile sind gut begründet.

Die gesamtwirtschaftlichen Vorteile des Zusammenschlusses werden im Antrag I der E.ON nach den relevanten Kriterien dargelegt, zu denen die dauerhafte Sicherung der Energieversorgung und die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Ruhrgas auf den internationalen Gasmärkten gehört. Angesichts der großen Investitionsvolumina, die für die Förderung und Beschaffung von Gas erforderlich sind, kommt dabei der Bereitstellung der notwendigen Finanzressourcen eine besonders wichtige Bedeutung zu.

Nur durch eine angemessene Größe sowie technologische und finanzielle Leistungsfähigkeit können deutsche Unternehmen auf den internationalen Gasmärkten die notwendige Positionierung erreichen. Das Dilemma zwischen effizienter Größe und wettbewerbsgefährdender Konzentration auf den relevanten Märkten verringert sich mit zunehmender Marktgröße. In der Abwägung zwischen den vom Bundeskartellamt vermuteten binnenwirtschaftlichen Wettbewerbsbeschränkungen und den gesamtwirtschaftlichen Vorteilen hat die E.ON in ihrem Antrag I zu Recht auf den europäischen Gasmarkt abgestellt (vgl. Abschnitt 4). Den von der E.ON analysierten und dargestellten Gründen gebührt in gesamtwirtschaftlicher Sicht Vorrang vor den vom Bundeskartellamt angeführten und erwarteten Wettbewerbsbeschränkungen, die ausschließlich auf den deutschen Gasmarkt bezogen werden.

Das Bundeskartellamt argumentiert allein auf einer kartellrechtlichen Ebene. Seine Argumentation konzentriert sich auf die Möglichkeit eines verstärkten Einflusses der E.ON auf die Abnehmer von Ruhrgas und auf den Nachweis einer vertikalen Integration an sich. Dabei hat sich das Amt nicht damit auseinandergesetzt, wie eine vertikale Integration volkswirtschaftlich zu beurteilen wäre.

Die volkswirtschaftlichen Vorteile der geplanten vertikalen Integration sind erheblich. Dazu gehören unter anderen die Überwindung von Koordinationsproblemen (Abschnitt 6, sogenannte unvollständige Verträge), die Dämpfung überhöhter Preise, wie sie für vertikal nicht integrierte Unternehmen bei unvollständiger Konkurrenz typisch sind (Abschnitt 7), und die Sicherung der am Gasmarkt erzielbaren Gewinne für deutsche Unternehmen (Abschnitt 12). Daneben kommt der langfristigen Versorgungssicherheit im Krisenfall (Abschnitt 11), der Entflechtung der Ruhrgas für die Herausbildung neuer Wettbewerber (Abschnitt 9) und dem Durchleitungswettbewerb (Abschnitt 10) eine hohe Bedeutung zu. Schließlich ist es auch wegen der allgemeinen Streueffekte für Wirtschaft und Wissenschaft nicht gleichgültig, in welchem Land die Global Player des Energiemarktes angesiedelt sind (Abschnitt 14). Diese Aspekte können bei einer allo-

kativen, gesamtwirtschaftlichen Beurteilung nicht außer Acht bleiben, ja sie müssen im Mittelpunkt der Prüfung für eine Ministererlaubnis stehen.

6. Unvollständige Verträge als Grund für die vertikale Integration

E.ON und Ruhrgas sind keine Wettbewerber, sondern Anbieter komplementärer Leistungen, die in einer vertikalen Lieferbeziehung stehen. Ohne Ferngasleitungen gibt es kein Gas, das die E.ON-Unternehmen verteilen können, und ohne regionale und lokale Verteilernetze braucht die Ruhrgas ihre Gasleitungen und ihre Importverträge nicht. Die Leistungen sind in ähnlicher Weise komplementär wie die Leistungen einer Öl-Raffinerie und einer Tankstelle, einer Motorenfabrik und eines Montagewerks, oder auch nur eines Lackierers und eines Monteurs innerhalb eines solchen Werkes.

Solche komplementären Leistungen können zwar prinzipiell von separaten Unternehmen erbracht und dann auf dem Wege über rechtsgültige Verträge koordiniert werden. Die Verträge sind aber unvollständig, weil sie nur einen Teil der Eventualitäten umfassen können, die für die wirtschaftlichen Entscheidungen der Vertragspartner relevant sind. Vollständige Verträge im ökonomischen Sinne zu schließen ist weder möglich noch wirtschaftlich sinnvoll, weil der Planungsaufwand ins Unermessliche steigen würde. Die unvermeidliche Unvollkommenheit gibt den Vertragspartnern indes Gelegenheit zu opportunistischem Verhalten, was die zwischen ihnen verteilbaren Spezialisierungsgewinne reduziert. Das ist insbesondere dann zu befürchten, wenn ein Vertragspartner hohe Investitionen vornimmt, die speziell auf die Belange des anderen hin ausgerichtet sind und von Dritten nicht oder nicht gut genutzt werden können. Wer spezifische Investitionen für einen bestimmten anderen Vertragspartner erwägt, muss wissen, dass er diesem Vertragspartner später, wenn die Investitionen erfolgt sind, ausgeliefert ist. Der Vertragspartner kann den Spielraum, den der Vertrag belässt, zu seinen Gunsten ausnutzen, weil er weiß, dass er bei der Nutzung der Investition konkurrenzlos ist (Hold-up Problem). In der Erwartung dieser Gefahr werden manche Investitionen nicht durchge-

führt, obwohl sie für beide Partner rentabel wären, wenn sich vollständige Verträge kostenfrei abschließen ließen.²

Das vertikal integrierte Unternehmen überwindet das Problem. Es ist in der Lage, das opportunistische Verhalten zu begrenzen, weil es die Kooperation seiner Teile nicht über Verträge, sondern durch die jederzeit korrigierbaren Entscheidungen der Unternehmensleitung sicherstellt.

Die Bildung von vertikal integrierten Unternehmen ist insbesondere dann wichtig, wenn es um langlebige Investitionen geht, denn solche Investitionen ziehen im Laufe der Zeit eine große Zahl von Folgeentscheidungen nach sich, die zum Zeitpunkt der Investitionsentscheidung noch nicht getroffen werden können. Wollte man Verträge abschließen, die für alle denkbaren Zeitpfade solcher Ereignisse bereits im Vorhinein festlegen, was zu geschehen hat, so müsste man in diesen Verträgen nicht nur sämtliche Entscheidungen vorwegnehmen, die der Vorstand während der Laufzeit einer Investition fällt, sondern auch alle Entscheidungen, die dieser Vorstand bei allen anderen denkbaren Ereignisfolgen wählen würde, was offenkundig eine unsinnige Vorstellung ist.

Unternehmen sind Einrichtungen, die vertikale, komplementäre Arbeitsprozesse integrieren. Wenn man so will, ist ein Unternehmen ein besonders effizientes Vertragsgerüst zwischen komplementär und vertikal miteinander agierenden Wirtschaftssubjekten, das privatrechtlichen Verträgen häufig überlegen ist. A priori spricht wenig dafür, dieses

² Ein Beispiel ist die Beziehung zwischen Mietern und Vermietern. Ein Mietverhältnis zwischen den Parteien ist zwar häufig eine Möglichkeit, die nötigen Investitionen in den Neubau eines Hauses zu induzieren, aber nicht immer. Ein Mietverhältnis birgt für den Vermieter erhebliche Risiken. Ein Haus ist ein sehr langlebiges Investitionsobjekt, dessen Rentabilität in erheblichem Umfang vom Verhalten des Mieters abhängt. Die Risiken des Vermieters sind insbesondere dann erheblich, wenn er das Haus an die Wünsche eines bestimmten Mieters angepasst und es mit Charakteristika ausgestattet hat, die andere Mieter nicht goutieren würden. Nach erfolgter Investition wäre der Vermieter dem Mieter dann nämlich ausgeliefert. Dessen bewusst entscheidet er sich gegen die Investition. Dies zwingt den Mieter, selbst Wohneigentum zu erwerben, wenn er seine spezifischen Wünsche erfüllen möchte. Der Erwerb von Wohneigentum ist eine vertikale Integration zweier auch getrennt vorstellbarer wirtschaftlicher Aktivitäten, ähnlich wie es der Erwerb des Leitungsnetzes der Ruhrgas durch den Gasnutzer E.ON ist.

Gerüst gedanklich in die Nähe eines Kartells oder anderer Einrichtungen zur Beschränkung des Wettbewerbs zu bringen.

Es gibt natürlich Grenzen für sinnvolle Zusammenschlüsse. Sie liegen dort, wo der wachsende Umfang an Mitarbeitern und Unternehmenseinheiten die Qualität der Kontrolle der Unternehmensleitung immer weiter vermindert, so dass es schließlich doch sinnvoll wird, die Kooperation mit weiteren wirtschaftlichen Akteuren trotz der unvermeidlichen Unvollkommenheit über Verträge zu regeln.

Den Punkt des optimalen Trade-off zwischen den Vor- und Nachteilen einer vertikalen Unternehmensvergrößerung können nur die privaten Unternehmenseigner selbst finden, denn sie haften mit ihrem Kapital für Entscheidungsfehler. Der Wirtschaftspolitik fehlt das dazu nötige Wissen. Deshalb sind vertikale Unternehmenszusammenschlüsse vom Grundsatz her wohlwollend zu betrachten. Verbote sollten nur dann ausgesprochen werden, wenn wirklich der begründete Verdacht besteht, dass solche Zusammenschlüsse nicht zum Zwecke der Erzielung von objektiven Koordinationsvorteilen, sondern zum Zwecke der Übervorteilung der Verbraucher angestrebt werden. Der Frage, wie die Zusammenschlüsse auf die Preisgestaltung wirken, kommt deshalb eine entscheidende Bedeutung zu. Ihr wendet sich die Analyse des nächsten Abschnitts zu. Wenn es keinen hinreichend begründeten Verdacht gibt, dass ein Unternehmenszusammenschluss die Absatzpreise erhöht, ist davon auszugehen, dass dieser Zusammenschluss durch die wirtschaftliche Unzulänglichkeit bzw. Unvollkommenheit der möglichen privatwirtschaftlichen Verträge motiviert wird. Ein solches Motiv ist volks- und betriebswirtschaftlich in gleichem Maße respektabel. Dies können grundsätzlich auch E.ON und Ruhrgas für ihr Vorhaben in Anspruch nehmen.

Die konkreten Vorteile des Zusammenschlusses von E.ON und Ruhrgas liegen in den Besonderheiten der Investitionen, um die es bei der Gaslieferung geht. Dabei sind die folgenden Aspekte des Gasgeschäftes der Ruhrgas hervorzuheben:

1. Investitionen in Ferngasleitungen sind Investitionen in Transportwege von der Produktion bis hin zu spezifischen regionalen und örtlichen Verteilernetzen. Entschließt

sich ein örtliches Verteilerunternehmen, sein Gas aus dem Leitungsnetz der Konkurrenz zu beziehen, so kann eine Investition schnell unrentabel werden. Wenn die Leitung erst einmal gebaut ist, hat das örtliche Verteilerunternehmen gegenüber der Ruhrgas ein hohes Maß an Verhandlungsmacht; in einem gewissen Sinne ist die Ruhrgas diesem Unternehmen dann ausgeliefert.

2. Investitionen in Ferngasleitungen sind extrem aufwändig und langlebig. 100 km Ferngasleitung mit einem Erdgasdurchsatz von üblicherweise 10 bis 25 Mrd. m³ pro Jahr erfordern Ausgaben (einschließlich der Verdichterstationen) von etwa 100 bis 150 Mill. Euro. Die Gasleitung hat bei guter Ausführung und Wartung eine Lebensdauer von 50 Jahren und mehr.
3. Lieferverträge mit den ausländischen Erdgasproduzenten sind üblicherweise langfristige „Take-or-pay“-Verträge. Das sind Verträge, die typischerweise über einen Zeitraum von mindestens 20 Jahren laufen und eine Abnahmegarantie in Höhe von mindestens 80% der vereinbarten Liefermengen vorsehen. Auch wenn die vereinbarte Gasmenge nicht abgenommen werden kann, muss sie bezahlt werden. Die Verträge enthalten Preisanpassungsklauseln, die sich am Ölpreis orientieren („anlegbarer Preis“) und typischerweise nach jeweils drei Jahren an Marktveränderungen angepasst werden können. Damit trägt der Gasproduzent das Preisrisiko. Angesichts der großen Investitionsvolumina verlangen die ausländischen Gasproduzenten zunehmend Kapitalbeteiligungen seitens der Ferngasgesellschaften, die eine sichere langfristige Verbindung und eine Beteiligung an dem Preisrisiko implizieren.
4. In der Beziehung zu den örtlichen Weiterverteilern geht die Tendenz demgegenüber eindeutig in Richtung auf Verträge, die jährlich kündbar sind und keine Abnahmegarantien mehr beinhalten. Im Wettbewerb verkürzen sich die Laufzeiten, wie es auch beim Strom zu beobachten ist. Langfristige Verträge werden von den Vertragspartnern als zu starr empfunden, und es wird als prohibitiv kompliziert angesehen, Verträge abzuschließen, die auf alle Eventualitäten Rücksicht nehmen, die aus der Sicht der Kunden von Belang sein könnten.

In ihrer Summe zeigen die genannten vier Aspekte, dass es sich beim Geschäft der Ruhrgas um langlebige, riskante und spezifische Investitionen handelt. In der Vergan-

genheit waren die dabei anfallenden Risiken beherrschbar, weil es angestammte Versorgungsgebiete gab, die einen sicheren Gasabsatz gewährleisteten. Die Ruhrgas hat demgemäß hohe Investitionen gewagt. Sie verfügt heute über ein großes deutsches Leitungsnetz und hat erhebliche Gasmengen unter Kontrakt genommen, die für viele Jahre Liefersicherheit garantieren.

Ob die Risiken in der Zukunft noch von einer Gesellschaft wie der Ruhrgas geschultert werden können, die im Gegensatz zu ihren Konkurrenten weder stromaufwärts noch stromabwärts integriert ist, ist zweifelhaft, denn mit der Durchleitungsverpflichtung sind die angestammten Versorgungsgebiete verloren gegangen. Auch kann bezweifelt werden, ob auch künftig neue und weit entfernt liegende Gasquellen auf der Basis langfristiger Verträge und anlegbarer Preise erschlossen werden können. Niemand weiß, welche Implikationen das neue Marktszenarium wirklich haben wird, aber die Unsicherheit darüber, was eine fehlende vertikale Integration ohne angestammte Versorgungsgebiete und ohne vollständige Verträge wirklich bedeutet, belastet die künftigen Investitionsentscheidungen in erheblichem Maße.

Umfangreiche Investitionsprojekte, die sich derzeit in der Planung befinden, stehen zur Disposition.

Die Ruhrgas ist zur Zeit an Vorarbeiten für mindestens zwei große Pipelineprojekte zur Lieferung russischen Erdgases nach Westeuropa beteiligt. Dabei handelt es sich einerseits um eine Pipeline von der weißrussisch/polnischen Grenze entlang der polnisch/ukrainischen Ostgrenze in die Slowakei mit Anbindung an das slowakische Transitsystem und andererseits um eine Pipeline von Russland durch die Ostsee mit Anlandung an der deutschen Ostseeküste. Beide Pipelineprojekte würden ein Investitionsvolumen in Höhe von jeweils rd. 2 Mrd. € erfordern, von dem Ruhrgas je nach Beteiligungshöhe einen entsprechenden Finanzierungsanteil zu tragen hätte.

Weitere große Projekte, für die die Ruhrgas erhebliche Finanzmittel benötigt, betreffen die schon erwähnten Beteiligungsinvestitionen hin zu den Gasquellen, mittels derer die

Ruhrgas implizit ein größeres Preisrisiko übernimmt. Ein konkretes Beispiel ist der Ausbau der Ruhrgas-Beteiligung an der russischen Gazprom von derzeit rd. 5% auf 10%, der diskutiert wird. Hierfür würden Finanzmittel benötigt, die wohl den größten Teil des Eigenkapitals der Ruhrgas beanspruchen.

Bei diesen Projekten stößt Ruhrgas bereits heute an die Grenzen ihrer Möglichkeiten für die Aufnahme von Fremdkapital. Sie braucht dringend neues Eigenkapital, doch es ist nicht damit zu rechnen, dass die heutigen Anteilseigner der Ruhrgas einer Kapitalerhöhung zustimmen werden. Die Unsicherheit über die Verwertungsmöglichkeiten im Durchleitungswettbewerb trägt zu der zögerlichen Haltung sicherlich bei.

Wenn E.ON und Ruhrgas sich zusammenschließen, wird dieses Problem entschärft. Zum einen verfügt E.ON mit einem Eigenkapital von 28 Mrd. € (am 31. Dezember 2000) über die nötigen Mittel für die erforderlichen Investitionen, zum anderen kann E.ON über die von ihr kontrollierten Unternehmen den Absatz der transportierbaren Gasmengen wenigstens teilweise sicherstellen. Der vertikale Verbund der Unternehmen beseitigt einen Teil der gegenseitigen Kontroll- und Koordinationsprobleme, die andernfalls die Investitionen behindern würden. Dies muss bei einer volkswirtschaftlichen Bewertung des Zusammenschlusses ins Gewicht fallen. Das gilt umso mehr, als die Entscheidungen im Energiebereich den Weg für Investitionen freimachen, die mithelfen, die Grundlagen der modernen Industriegesellschaft zu sichern (Abschnitt 11).

Neben den konkreten Investitionsprojekten in Form der beiden neuen Leitungen über die Slowakei und durch die Ostsee sowie der Beteiligung an der Gazprom, die oben erwähnt wurden, geht es auch um weitere Investitionen in Deutschland, die heute vielleicht noch nicht geplant sind, die aber notwendig werden könnten.

Hier sind zunächst die Investitionen zu nennen, die erforderlich sein werden, wenn die Beschlüsse von Barcelona umgesetzt werden sollen. Das Recht der Durchleitung von Ferngas verlangt die Investition in zusätzliche Synapsen, die das Andocken an andere Netze erlauben. Des Weiteren sind ausländische Investitionen in Beteiligungen und

neue Leitungen erforderlich, wenn die angestrebte Konkurrenz auch in den anderen europäischen Ländern wahr werden soll. Würden solche Investitionen durch Koordinationsmängel und künstliche Barrieren gegen vertikale Zusammenschlüsse, die die Überwindung dieser Mängel zum Ziel haben, behindert, so würden auch die in Barcelona formulierten Wettbewerbsziele gefährdet.

Sodann ist an den Ausbau eines Netzes von Gastankstellen für Automobile zu denken, für die es bei den örtlichen Weiterverteilern erste Vorplanungen gibt. Mit einem überschaubaren Aufwand kann ein großer Beitrag zum Umweltschutz und zur Senkung der Transportkosten geleistet werden. Die technischen Probleme beim Motorenbau sind beherrschbar. Mehrere Automobilhersteller haben ihre Produktpalette mittlerweile um gasbetriebene Serienmodelle erweitert. Italien verfügt bereits heute über ein dichtes Netz von Gastankstellen, und in Deutschland betreiben die Stadtwerke verschiedener Städte eigene Tankstellen für Gasautos. Es ist zu erwarten oder doch zumindest wünschenswert, dass die örtlichen Gasanbieter sich als neue Konkurrenten auf dem Tankstellenmarkt etablieren und die dafür notwendigen Investitionen wagen.

Schließlich mag es auch darum gehen, eine Infrastruktur für Flüssiggas (LNG) zu schaffen, die es ermöglicht, noch nicht durch Ferngasleitungen erreichbare Gebiete zu versorgen und entlegene Lagerstätten auszubenten.

Viele der genannten Investitionen sind hinreichend rentabel, so dass man ihre Realisierung unter alternativen Marktszenarien erwarten kann. Grenzinvestitionen, die bei einzelwirtschaftlicher Entscheidung gerade unter der Realisierungsschwelle liegen, könnten durch den Zusammenschluss von E.ON und Ruhrgas indes über diese Schwelle gehoben werden. Der Zusammenschluss schafft für die Beteiligten die nötige Versorgungssicherheit und Flexibilität, die sie brauchen, um die Investitionen zu wagen.

Ruhrgas und E.ON sind ein ideales Team für die Bewältigung der Kontroll- und Anreizprobleme, die die gewaltigen Investitionen behindern, die für eine Beteiligung an neuen Pipelines zu den Förderquellen einschließlich der zugehörigen Take-or-pay-

Verträge mit den Produzenten, für direkte Investitionen in Förderquellen, für die Investitionen in ein Netz von Gastankstellen und für die in Barcelona bekräftigte Gasdurchleitung erforderlich sind. E.ON verfügt über etwa zehn mal so viel Eigenkapital wie die Ruhrgas. Die Finanzkraft der E.ON kann eingesetzt werden, um die in beiden Unternehmen erforderlichen Investitionen zu ermöglichen, und unter dem Schutze der Verbindung mit dem jeweils anderen Partner kann es jeder Unternehmensteil wagen, die nötigen Investitionen vorzunehmen.

Diesen Aspekt kann man bei der volkswirtschaftlichen Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens nicht unberücksichtigt lassen. Täte man es, so müsste man konsequenterweise das Unternehmen in seiner Eigenschaft als vertikale Produktionskette hinterfragen und damit zugleich die ganze Wirtschafts- und Wettbewerbsordnung. Vertikale Integrationsprozesse mögen nach §36 GWB vereinzelt untersagbar sein. Wer aber vertikale Integrationsprozesse mit Argumenten ablehnt, die dogmengeschichtlich zur Begrenzung der Auswirkungen horizontaler Zusammenschlüsse gemeint waren, übersieht den volkswirtschaftlichen Kern des Problems.

7. Der grundsätzliche Vorteil der vertikalen Integration im Hinblick auf Preise, Absatzmengen und Beschäftigung

Die Koordinationsvorteile der vertikalen Integration sind offenkundig. Zu prüfen ist jedoch, ob die Koordination der unternehmerischen Entscheidungen nicht auch für eine Abstimmung der Preise zu Lasten der Verbraucher missbraucht werden kann. Der Einfluss der Integration auf die Preispolitik der verbundenen Unternehmen ist der eigentliche Prüfstein für ein gesamtwirtschaftliches Urteil, denn die Preispolitik bestimmt das Absatzvolumen, die Produktionskosten, die Beschäftigung, den Konsumentennutzen und vor allem die Höhe der Tauschgewinne, die alle beteiligten Parteien zusammen genommen aus der Existenz des Gasmarktes erzielen.

Sicher ist, dass die Integration von Unternehmen zu einer gegenseitigen Rücksichtnahme bei der Preispolitik führen wird. Unklar ist, ob dies aus volkswirtschaftlicher Sicht ein Problem darstellt. Häufig wird die Rücksichtnahme zwischen vertikal integrierten

Unternehmen in einem Atemzug als wettbewerbshemmend und volkswirtschaftlich schädlich bezeichnet. Indes darf man die horizontale nicht mit der vertikalen Integration verwechseln. In diesem Abschnitt wird gezeigt, dass die Rücksichtnahme im Fall der horizontalen Integration tatsächlich eher schädlich, im Fall einer echten vertikalen Integration jedoch eher nützlich ist, weil sie eine Senkung der Preise, eine Erhöhung des Marktvolumens und eine Zunahme der Beschäftigung zur Folge hat. Die gesamtwirtschaftlichen Gewinne aus dem Handel und der Arbeitsteilung sind größer, als es ohne die vertikale Integration der Fall wäre.³

Um zu verstehen, warum eine vertikale Integration eine tendenzielle Preissenkung bei den betroffenen Unternehmen induziert, sind einige grundsätzliche Überlegungen zur Preispolitik von Unternehmen und zur Funktionsweise von Märkten angebracht. *Cum grano salis* gilt, dass ein Unternehmen, das den Wert seiner Aktien maximieren möchte, seinen Absatzpreis so wählt, dass es den eigenen Gewinn maximiert. Dabei muss es berücksichtigen, dass eine Preiserhöhung den Erlös pro Stück vergrößert, doch die verkaufte Menge verringert. Letzteres hat für sich genommen einen erlösmindernden und einen kostensenkenden Effekt. Wenn das Unternehmen den aus seiner Sicht optimalen Preis gefunden hat, halten sich die Effekte, die eine kleine weitere Preiserhöhung auf den Stückerlös, die Absatzmenge und die Produktionskosten hat, gerade die Waage, so dass der Gewinn dadurch weder steigt noch fällt.

Das Unternehmen maximiert allerdings nur den eigenen Gewinn und den Nutzen seiner eigenen Aktionäre. Es berücksichtigt bei seinen Entscheidungen nicht die sogenannten *pekuniären externen Effekte*, die eine Preiserhöhung auf andere Wirtschaftssubjekte ausübt.

³ Dieses Thema wird auch in Ziffer 58 des Grünbuchs der EU Kommission zur vertikalen Integration unter dem Namen „Double Marginalisation“ kurz angesprochen. Vgl. Green Paper on Vertical Restraints in EC Competition Policy o. J., EU Homepage 2002.

Diese preisbedingten externen Effekte bestehen bei Märkten, auf denen kein perfekter Wettbewerb herrscht⁴, aus einer

- (1) Minderung des Verbrauchernutzens in Form der sogenannten Konsumentenrente⁵,
- (2) Erhöhung des Gewinns der Wettbewerber, die nun mehr absetzen oder ebenfalls eine Preiserhöhung durchsetzen können,
- (3) Minderung des Gewinns von Anbietern komplementärer Leistungen, die nun, wenn sie ihre eigenen Margen halten wollen, eine Absatzsenkung hinnehmen müssen, weil die Preiserhöhung des betrachteten Unternehmens das Bündel komplementärer Leistungen, die nur gemeinsam konsumiert werden können, verteuert.

Die Unterscheidung des zweiten und dritten Effektes ist für die ökonomische Analyse von horizontalen und vertikalen Unternehmensfusionen essenziell, denn die Unternehmen einer vertikalen Produktionskette bieten perfekt komplementäre Leistungen an.

Bei einer horizontalen Fusion vermindert sich der unter (2) genannte externe Effekt, weil innerhalb des neuen Firmenkonglomerats ein Teil des ehemals externen Effekts internalisiert wird: Die Preiserhöhung des einen Unternehmensteils führt beim jeweils anderen zu einer Gewinnsteigerung, die nun bei der Preispolitik mit berücksichtigt wird. Für das verbundene Unternehmen liegt deshalb das Gewinnmaximum bei einem höheren Preis, als dies bei isolierter Optimierung eines jeden einzelnen Unternehmens der Fall war. Die gegenseitige Rücksichtnahme vermindert den Wettbewerb und erhöht die Preise zu Lasten der Verbraucher, so wie es von der Kartellpolitik gemeinhin unterstellt wird.

⁴ Auf einem perfekten Wettbewerbsmarkt ist der dritte Effekt gleich Null, weil bei allen komplementären Unternehmen der Preis den Grenzkosten gleicht, und die ersten beiden Effekte heben sich gerade auf. Deswegen ist ein solcher Markt allokativ effizient. Bei einem unvollständigen Wettbewerb ist der dritte Effekt negativ, weil die Preise über den Grenzkosten liegen, und die Summe aller drei Effekte ist negativ, weil die betrachtete Firma wegen eines von Null verschiedenen Marktanteils einen Teil des unter (2) genannten Effektes internalisiert. Dies ist die Ausgangssituation, auf die sich die Argumentation des Textes bezieht.

⁵ Die Konsumentenrente ist die Differenz zwischen dem Geldbetrag, den die Konsumenten für die erworbene Ware bei ehrlicher Bekundung äußerstenfalls zu zahlen bereit wären, und jenem Geldbetrag, den sie tatsächlich zahlen müssen.

Den Effekt kann man am besten verstehen, wenn man die gemeinsame Preispolitik des verbundenen Unternehmens wie eine getrennte Preisfindung mit Kompensationszahlungen zwischen den Unternehmen interpretiert, denn bei der gemeinsamen Gewinnmaximierung werden ehemals externe Effekte so internalisiert, als ob solche Zahlungen stattfänden. Wenn die Firma A einen Vorteil daraus hat, dass Firma B ihre Preise erhöht, und sie daraufhin Firma B in Höhe ihres Vorteils eine Geldzahlung anbietet, um bei dieser Firma eine Preiserhöhung zu erwirken, so wird Firma B bereit sein, diese Preiserhöhung bis zu einem gewissen Punkt auch durchzuführen. Der Gewinn beider Unternehmen zusammengenommen steigt dadurch. Ohne die Kompensationszahlung war Firma B in ihrem Gewinnmaximum, hatte also einen Preis gewählt, bei dem sich die gewinnrelevanten Effekte einer Preiserhöhung (in Form einer Änderung der Kosten, des Stückerlöses und des Umsatzes) gerade die Waage hielten. Mit der zusätzlichen Entlohnung für die Preiserhöhung liegt dieses Maximum bei einem höheren Preis.⁶ Analog ist es, wenn die Firma B die Firma A für eine Preiserhöhung bezahlt. Auch Firma A wird dann den Absatzpreis erhöhen.

Dies ist der Grund dafür, dass horizontale Zusammenschlüsse aus volkswirtschaftlicher Sicht grundsätzlich bedenklich sind. Sie führen zu einer Preiserhöhung zu Lasten der Verbraucher, und sie senken die Absatzmengen und damit die Mengen der eingesetzten Inputfaktoren, was insbesondere auch eine Verminderung der Beschäftigung bedeutet. Besonders problematisch und unerwünscht sind horizontale Zusammenschlüsse, weil sie den Beitrag des betrachteten Marktes zur gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt vermindern. Sie reduzieren das Tauschvolumen und eliminieren so einen Teil der volkswirtschaftlichen Gewinne, die sonst aus einem freien Güterhandel und aus der Arbeitsteilung entstanden wären.

⁶ Mathematisch ausgedrückt: Erhöht ein Unternehmen den Absatzpreis, ausgehend von seinem Gewinnmaximum, so wird hierdurch ein Effekt erster Ordnung auf den Gewinn des anderen Unternehmens, doch nur ein Effekt zweiter Ordnung auf den Gewinn dieses Unternehmens selbst ausgeübt. Eine Kompensationszahlung in Höhe der Gewinnänderung des anderen Unternehmens führt deshalb beim betrachteten Unternehmen zu einer Verhaltensänderung.

Gänzlich anders ist es, wenn sich zwei komplementäre Unternehmen aus einer vertikalen Produktionskette zusammenschließen, denn nun werden keine positiven externen Effekte der Preiserhöhung, sondern negative externe Effekte internalisiert. Der Preis des Endproduktes, den die Verbraucher zahlen müssen, enthält die Summe der Margen, die auf allen Produktionsstufen verlangt werden. Die Kaufentscheidung hängt von diesem Endpreis ab, ohne dass die Aufteilung der Margen für die Verbraucher von Belang ist. Bei der Entscheidung über eine Margenerhöhung des einen Unternehmensteils wird die gemeinsame Unternehmensleitung die negativen Auswirkungen auf den Gewinn des jeweils anderen Teils berücksichtigen. Sie weiß ja, dass die Nachfrage wegen der Erhöhung des Endpreises für die Konsumenten fällt und dass somit der Gewinn des anderen Unternehmensteils, gegeben dessen eigene Marge, fällt. Die gegenseitige Rücksichtnahme veranlasst die gemeinschaftliche Unternehmensleitung, von einer solchen Margenerhöhung Abstand zu nehmen. Ja, sie wird sogar eine Senkung der Margen und damit eine Senkung des Endpreises veranlassen, weil sie berücksichtigt, dass diese Senkung nicht nur den Absatz des betrachteten, sondern auch den Absatz des jeweils anderen Unternehmensteils steigert und den Gewinn beider Teile zusammengenommen erhöht.

Wieder lässt sich der Effekt einer gemeinsamen Preispolitik wie eine wechselseitige Kompensationszahlung zwischen den komplementären Teilunternehmen interpretieren. In der Ausgangslage haben die beiden komplementären Unternehmen A und B ihre Margen ohne Absprache aus einzelwirtschaftlicher Sicht optimiert, wobei sie die nachteiligen Effekte einer Margenerhöhung auf den Absatz anderer Unternehmen unberücksichtigt ließen. Nun bietet Firma A der Firma B eine Zahlung dafür an, dass Firma B ihre Marge senkt, weil Firma A weiß, dass ihr eigener Absatz und Gewinn dadurch steigt. Firma B wird dieses Angebot annehmen und ihre Marge senken, weil sie so ihren Gewinn unter Einschluss dieser Zahlung vergrößern kann. Genauso wird es sein, wenn B umgekehrt A für eine Margensenkung bezahlt. Im Endeffekt werden beide Firmen nach einer Koordination der Preispolitik zusammen niedrigere Margen verlangen, als es bei einer isolierten Preispolitik der Fall gewesen wäre, denn durch die daraus resultie-

rende Ausweitung der Endnachfrage werden sie so große Vorteile erzielen, dass der gemeinsame Gewinn trotz der Senkung der Margen steigt.

Die Rücksichtnahme zwischen den Unternehmen hilft den Verbrauchern, weil in der Ausgangslage gar kein Konflikt zwischen den Interessen der Verbraucher und den gemeinsamen Interessen der beiden Unternehmen vorlag. Fehlende Koordination zwischen zwei Unternehmen bedeutet regelmäßig, dass das gemeinsame Gewinnmaximum verfehlt wird. Das ist insofern bei vertikalen und horizontalen Beziehungen zwischen den Unternehmen dasselbe. Der Unterschied ist nur, dass die fehlende Koordination im Hinblick auf die Gewinnerzielungsabsicht im Fall der horizontalen Beziehung zu niedrigen, im Fall der vertikalen Beziehung jedoch zu hohen Preisen impliziert. Deshalb werden die Verbraucher durch horizontale Zusammenschlüsse geschädigt, profitieren aber von vertikalen Zusammenschlüssen.

Das Phänomen ist übrigens nicht nur für vertikale Fusionen relevant, sondern gilt in ähnlicher Form für Zusammenschlüsse von Produzenten, die komplementäre Güter herstellen, und es gibt eine Reihe weiterer interessanter Beispiele für seine Wirksamkeit. Eines ist die Organisation von Gewerkschaften. In Großbritannien vertreten Gewerkschaften einzelne Berufsstände, so dass ein Unternehmen je nach der Zahl der dort vertretenen Berufe mit einer Vielzahl von Gewerkschaften verhandeln muss. Wegen der Komplementaritätsbeziehung zwischen den Berufen wählt die einzelne Gewerkschaft eine übermäßig aggressive Lohnpolitik, denn sie berücksichtigt nicht, dass eine solche Lohnpolitik auf dem Wege über eine Preiserhöhung und eine Reduktion des Firmenoutputs auch die Beschäftigung der anderen Berufe verringert. Eine Internalisierung der negativen externen Effekte zwischen den Berufsständen durch die Bildung einer Gewerkschaft nach deutschem Muster, die aller Berufe einer Firma gemeinsam vertritt, würde zu einem weniger aggressiven Lohnsetzungsverhalten führen.

Ein anderes Beispiel ist die Besteuerung. Wenn verschiedene Ebenen von Gebietskörperschaften das Recht haben, mit eigenen Steuern auf die gleiche steuerliche Bemessungsgrundlage zurückzugreifen, so besteht die Gefahr, dass in der Summe zu hohe

Steuersätze gewählt werden. Wenn nämlich die verschiedenen Ebenen des Staates ihre eigenen Ziele haben, so werden sie möglicherweise nicht oder nicht ausreichend berücksichtigen, dass die Ausweichreaktionen der Besteuerten auch bei den anderen Ebenen zu Einnahmeverlusten führen. Die Einführung einheitlicher Steuern, deren Aufkommen zwischen den Gebietskörperschaftsebenen geteilt werden, führt zu einer niedrigeren Steuerbelastung.

Historisch war dieser Effekt bei der Besteuerung der Rheinschifffahrt zu beobachten.⁷ Während des gesamten späteren Mittelalters war die Schifffahrt auf dem Rhein durch eine übergroße Zahl an Mautstellen behindert, die alle unabhängig voneinander Schiff und Ladung mit Abgaben belegten. Die Folge war eine schädliche Abgabekaskade, die zu einer extrem hohen Belastung des Schiffsverkehrs führte und das Frachtvolumen unnötig verringerte. Es wurde zwar immer wieder versucht, die Abgaben durch eine Koordination zwischen den Maut- und Zollstellen zu vermindern. So gehörte es zu den Zwecken des Rheinischen Städtebundes aus dem vierzehnten Jahrhundert, für seine Mitglieder das Prinzip der freien Rheinschifffahrt durchzusetzen, doch war solchen Koordinierungsversuchen kein langfristiger Erfolg beschieden. Erst als auf Drängen Napoleons im Jahr 1803 beim Reichsdeputationshauptschluss die Zölle und Mautgebühren aufgehoben wurden, um einer einheitlichen Schiffstaxe Platz zu machen, änderte sich die Situation. Diese Entscheidung im Verein mit den Mainzer und Mannheimer Rheinschifffahrtsakten von 1831 und 1861 hat den Weg für eine dauerhafte Entlastung und Belebung der Rheinschifffahrt geebnet.

Das Phänomen der Preisminderung durch die Zusammenfassung komplementärer Aktivitäten hat eine so universale Bedeutung für das Marktgeschehen, dass es nur verwundern kann, wieso es im deutschen GWB bisher keinen Wiederhall gefunden hat. Vielleicht konnte das Kartellamt, das auf der Basis dieses Gesetzes (§ 36) argumentieren musste, von dem Phänomen abstrahieren. Der Wirtschaftsminister, der nach § 42 GWB

⁷ Der Verfasser dankt Carl Christian von Weizsäcker für den Hinweis auf dieses Beispiel und Knut Borchardt für nützliche Hintergrundinformationen.

gehalten ist, bei seiner Erlaubnis die gesamtwirtschaftlichen Effekte zu berücksichtigen, kann es nicht.

Bezogen auf den Zusammenschluss kann man die Argumentation so zusammenfassen: *Unternehmen, die sich auf oligopolistischen Märkten mit bereits unvollkommenem Wettbewerb zusammenschließen, stimmen ihre Preispolitik ab und kommen dabei in der Regel zu anderen Preisen als im Falle der unabhängigen Preisbildung. Dabei ist die Richtung der Preisabweichung stets so bestimmt, dass durch diese Abweichung ein positiver Einfluss auf die Menge und den Gewinn des jeweils anderen Unternehmens im Verbund ausgeübt wird. Im Falle der horizontalen Integration steigt die Menge des einen Unternehmens, wenn das andere seine Preismarge erhöht. Im Fall der vertikalen Integration ist es umgekehrt: Wenn das eine Unternehmen seine Marge senkt, fällt der Endpreis für den Verbraucher, und somit steigt die Menge auch für das andere Unternehmen. Deshalb hat eine horizontale Integration einen preiserhöhenden und eine vertikale einen preissenkenden Effekt. Der vertikale Zusammenschluss ruft also das Gegenteil dessen hervor, was bei einem horizontalen Zusammenschluss erwartet werden muss. Er senkt die Preise und erhöht die Absatzmenge, die Beschäftigung, den Konsumentennutzen und die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt. Die vertikale Integration bringt aus dem gleichen Grunde und im gleichen Sinne volkswirtschaftliche Vorteile, wie die horizontale Integration volkswirtschaftliche Nachteile erzeugt.*

Dies alles hat unmittelbare Bedeutung für den vertikalen Zusammenschluss zwischen E.ON und Ruhrgas. Als Ergebnis der Fusion und der damit einhergehenden Internalisierung der negativen externen Effekte hoher Preise kann man in der Tat niedrigere Endverbraucherpreise erwarten, als es zum gleichen Zeitpunkt ohne die Fusion der Fall gewesen wäre.⁸ Als Konsequenz der niedrigeren Preise ergeben sich höhere Absatzmengen und ein höherer Einsatz von Inputfaktoren, so auch des Faktors Arbeit. Die Beschäftigungslage wird sich deshalb bei den betrachteten Unternehmen und auch am Ge-

⁸ Natürlich kann man nicht prognostizieren, dass die Preise in historischer Zeit fallen, denn die Preisentwicklung wird von vielen anderen Effekten überlagert. Die Aussage ist rein komparativ-statisch.

samtmarkt verbessern, was einen, wenn auch bescheidenen Beitrag zur Verringerung der Arbeitslosigkeit liefert.

Im Hinblick auf die bislang geläufige Koppelung des Gaspreises an den Ölpreis mag zwar der Spielraum für Preissenkungen als nur gering angesehen werden. Er wird aber nicht gering bleiben, denn, wie im Abschnitt 11 gezeigt werden wird, ist wegen der rascher zur Neige gehenden Ölbestände und angesichts der keinesfalls vollständigen Substituierbarkeit von Öl und Gas auf längere Sicht mit einer Entkoppelung der Preise zu rechnen. Langfristig wird das Gas bei fallenden relativen Preisen und den dadurch ausgelösten technischen Substitutionsprozessen immer stärkere Anteile an der Energieversorgung Europas übernehmen. Heute noch übliche Gepflogenheiten bei der Aushandlung von Verträgen werden bei sich ändernden Knappheitsverhältnissen keinen Bestand haben. Im Übrigen ist es auch schon heute gängige Praxis, dass die nominalen Preise durch Sonderzahlungen verschiedenster Art unterlaufen werden. Die Fusion von E.ON und Ruhrgas stärkt diese Entwicklung, denn sie wirkt ebenfalls auf sinkende Preise hin.

Die tendenzielle Preissenkung der fusionierten Unternehmen wird zwar einen negativen Effekt auf andere Unternehmen haben, die ebenfalls auf dem Markt der Endverteiler und dem Ferngasmarkt tätig sind, aber das ist immer so, wenn Marktunvollkommenheiten beseitigt oder korrigiert werden und sich der Markt bei fallenden Preisen und steigenden Mengen dem Ideal der Konkurrenzlösung nähert. Der Vorteil der Verbraucher übersteigt die Nachteile der anderen Produzenten.

Man braucht übrigens keine Sorge zu haben, dass die Preissenkung den Charakter eines Dumping annimmt und zu Preisen unterhalb der Grenzkosten führt. Wenn vor dem Zusammenschluss bereits ein vollkommener Wettbewerb geherrscht und alle Preise den Grenzkosten entsprochen hätten, dann würde der Zusammenschluss auch zu keiner Preissenkung mehr führen. Eine Änderung der Marge des einen Unternehmensteils und die damit einhergehende Absatzänderung würde keine Gewinnänderung bei dem jeweils anderen Unternehmensteil induzieren, und es gäbe insofern auch keine pekuniären externen Effekte und keine impliziten Kompensationszahlungen, die durch den Zusam-

menschluss bewirkt werden. Die vertikale Integration ist eine Second-Best-Lösung des Marktes, die existierende Unvollkommenheiten abmildert und ihre allokativen Wirkung automatisch verliert, wenn diese Unvollkommenheiten aus anderen Gründen verschwinden.

Dies hat zwei bemerkenswerte Implikationen. Zum einen wirkt die vertikale Integration wie eine Sicherungsstrategie. Nach dem EU-Beschluss auf der Regierungskonferenz in Barcelona soll die Liberalisierung des europäischen Gasmarktes beschleunigt werden, aber man weiß natürlich nicht genau, wie schnell sie in der Praxis vonstatten gehen wird. Die Fusion von Ruhrgas und E.ON ist im Lichte dieser Überlegungen aus volkswirtschaftlicher Sicht eine sinnvolle Vorsichtsmaßnahme. Sie wirkt preisdämpfend, solange die Liberalisierung noch nicht endgültig realisiert ist, verliert diese Wirkung aber in dem Maße, wie die Liberalisierung bereits zu einer Preissenkung führt. Sie hat keinen Einfluss auf die echten Wettbewerbspreise.

Zum anderen wird klar, dass die vertikale Integration gerade auf oligopolistischen Märkten, wie sie bei Gas vorliegen und wegen der Größenvorteile in der Produktion wohl auch nach der Liberalisierung vorliegen werden, klare volkswirtschaftliche Vorteile bringt. Auf Konkurrenzmärkten spricht der im letzten Abschnitt behandelte Koordinierungsvorteil für eine vertikale Integration. Auf oligopolistischen Märkten tritt der hier diskutierte Preissenkungseffekt hinzu. Er ist umso stärker, je stärker der Preis vor der Integration über den Grenzkosten liegt und je größer die Marktanteile der Unternehmen sind, je unvollkommener also der Wettbewerb ist. Gerade wenn eine marktbeherrschende Stellung von E.ON und Ruhrgas vermutet wird, braucht man die vertikale Integration, um durch die Internalisierung der pekuniären externen Effekte eine Preissenkung in Gang zu bringen.

Für die gesamtwirtschaftliche Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens folgt daraus auch dann ein eindeutiges Ergebnis, wenn nicht klar ist, welches der denkbaren Marktszenarien in der Zukunft Platz greifen wird. Wenn die Durchleitung zu echtem Wettbewerb führt, ist die Integration kein Fehler, denn das Thema Marktmacht ist dann ohne-

hin obsolet. Wenn stattdessen unvollkommene Märkte mit oligopolistischen Märkten verbleiben, dann führt die angestrebte vertikale Fusion zu einer Preissenkung und den damit verbundenen Vorteilen.

Der hier diskutierte grundsätzliche Einfluss der vertikalen Integration auf die Preisbildung steht in deutlichem Widerspruch zu der Aussage des Kartellamts (Bergemann-Beschluss, S. 30), dass die Verbindung von E.ON und Ruhrgas zu einem „für den Wettbewerb gefährlichen Ausmaß an vertikaler Integration“ führe. Hinter dieser Aussage steht die Vermutung, dass die Wirkungen der vertikalen Integration zu jenen der horizontalen Integration in einem gewissen Sinne hinzuzuaddieren seien, so dass in der Summe zu viel Marktmacht mit den entsprechenden negativen Auswirkungen auf die Preise und Mengen entstünde. Diese Vermutung kann im Hinblick auf die Preise und Mengen, und darauf kommt es ja nun einmal an, nicht bestätigt werden. Der vertikale Zusammenschluss wirkt im Verhältnis zu der in der Ausgangslage schon vorhandenen horizontalen Integration ganz eindeutig subtraktiv. Je größer die Marktmacht im Sinne eines Preisaufschlages auf die Grenzkosten sowie auch im Sinne eines hohen Marktanteils ist, desto stärker ist der preisdämpfende Effekt, der aus der Internalisierung der pekuniären Effekte der Preissetzung resultiert.

Nun könnte man natürlich statt an eine vertikale Fusion auch an eine vertragliche Konstruktion zur Erzielung des gleichen Effektes denken. In der Tat könnten Ruhrgas und E.ON ihre Preise gemeinsam setzen und die oben fiktiv unterstellten Kompensationszahlungen vertraglich vereinbaren. Der gewünschte, den Endpreis moderierende Effekt käme auch dann zustande. Aber kartellrechtlich kämen die Unternehmen in diesem Fall vom Regen in die Traufe. Gemäß §14 GWB ist eine vertikale Preisbindung verboten. Sicherlich meinte der Gesetzgeber das Verbot von Preisuntergrenzen, aber dennoch enthält das Gesetz keine Ausnahmen für Preisobergrenzen. Die Vereinbarung von Preisobergrenzen bei Verkäufen an Dritte bei gleichzeitiger Gewährung von Ausgleichszahlungen im Innenverhältnis wäre eine Lösung des beschriebenen Problems, aber sie ist nach deutschem Recht definitiv nicht erlaubt.

Dessen ungeachtet wird es kaum möglich sein, einen hinreichend flexiblen Vertrag zu formulieren, der die Kompensationszahlungen und Preise für alle Eventualitäten, die der Vorstand eines verbundenen Unternehmens bei seinen regelmäßigen Preisentscheidungen berücksichtigen würde, bereits im Vorhinein spezifiziert. Die Formulierung eines solchen Vertrages würde ja die Vorwegnahme der Ergebnisse der über viele Jahre verteilten Vorstandssitzungen des fusionierten Unternehmens in einem einzigen Vertrag verlangen, der jeweils bei der Durchführung mengenrelevanter Investitionsentscheidungen abzuschließen wäre. Angesichts der Lebensdauer der Investitionen in Ferngasleitungen und Förderquellen, die fünfzig Jahre und mehr beträgt, ist dies eine unplausible Vorstellung. Das Thema der notwendigerweise unvollständigen Verträge (Abschnitt 6) ist auch hier wiederum relevant. Wenn man die preissenkenden Effekte der vertikalen Koordination der Unternehmensentscheidungen sichern möchte, führt an der vertikalen Fusion kein Weg vorbei.

8. Absatzsicherung und Marktverschluss. Wie groß sind die Gefahren?

Trotz des grundsätzlichen Vorteils der vertikalen Integration in Form verringerter Preismargen gibt es auch allokativen Gefahren, die von einer solchen Fusion ausgehen. Sie werden gemeinhin unter der These des Marktverschlusses (Foreclosure) subsumiert. Ein vertikal integriertes Unternehmen, so die These, schränke die Geschäftsbeziehungen zu externen Zulieferern oder Kunden ein, um die eigene Marktmacht zu stärken, und die Folge seien steigende Verbraucherpreise und ein fallendes Marktvolumen.

Es gibt zwei denkbare Varianten des Marktverschlusses, die sich am Beispiel einer Verbindung eines Großhändlers mit einem Einzelhändler klar machen lassen.

Die in der Literatur zumeist zitierte Standardform besteht darin, dass der Großhändler nur noch den Einzelhändler, mit dem er verbunden ist, mit Ware versorgt, so dass die Konkurrenten des Einzelhändlers ihr Marktangebot mangels Zulieferung zurücknehmen müssen. Die daraufhin steigenden Absatzpreise nützen dem verbundenen Unternehmen.

Die andere Form besteht darin, dass der Einzelhändler nur noch bei dem mit ihm verbundenen Großhändler kaufen darf, so dass dieser Großhändler seinen Marktanteil zu Lasten der anderen Großhändler ausbauen kann.

Die erste Form des Marktverschlusses wäre in der Tat problematisch, wenn sie als Folge der Verbindung von E.ON und Ruhrgas zu erwarten wäre, denn steigende Produktpreise signalisieren eindeutig einen volkswirtschaftlichen Wohlfahrtsverlust. Indes ist diese Variante in keiner Weise zu erwarten. Einerseits hat die Ruhrgas aufgrund ihrer langfristigen Take-or-pay-Gasverträge z.B. mit der Gazprom und der Statoil sicherlich schon deshalb kein Interesse an dieser Strategie, weil sie die bereits kontrahierten hohen Gasmengen absetzen muss. Andererseits ist der Markt von der Erwartung der preissenkenden Konsequenzen des immer intensiver werdenden Durchleitungswettbewerbs und des Auftretens neuer Anbieter geprägt, zu denen z.B. Yello und die bei der Ruhrgas als Gesellschafter ausscheidende BP gehören könnten. Ein Indikator für diese Erwartungen ist auch das intensive Bemühen der RWE, für den Fall der Fusion aus ihren Abnahmeverpflichtungen für Lieferungen der Ruhrgas entbunden zu werden. Dieses Bemühen machte keinerlei Sinn, wenn ein Marktverschluss im Sinne einer Angebotsbeschränkung durch die Ruhrgas befürchtet würde.

Auch das Kartellamt sieht diese Gefahren nicht. Das Amt vermutet vielmehr, dass der zweite Typus von Marktverschluss von Bedeutung sein wird. Wie schon berichtet (Abschnitt 5) befürchtet es, dass die Ruhrgas ihren Einfluss auf die E.ON-Konzernunternehmen der Endverteilerstufe dahingehend geltend machen wird, dass diese Unternehmen in Zukunft ihr Gas bevorzugt bei der Ruhrgas kaufen. Allerdings erwartet das Amt, dass der Einfluss der anderen Gesellschafter innerhalb der von E.ON kontrollierten Endverteiler hinreichend stark ist, Preiserhöhungen zu verhindern. Das Amt argumentiert auf S. 23 seiner Untersagungsverfügung: „Auch wenn nicht unterstellt werden kann, dass Ruhrgas gegenüber den E.ON-Konzernunternehmen höhere Gaspreise als andere Anbieter wird durchsetzen können, ist doch davon auszugehen, dass Ruhrgas stets dann zum Zuge kommen wird, wenn sie ein unter Berücksichtigung aller Umstände gleich günstiges Angebot wie ein Mitbewerber vorlegt.“

Diese Argumentation kann man nachvollziehen, denn dass zwei vertikal integrierte Unternehmen nach der Integration Handelspartner werden, die sich gegenseitig zumindest in dem schwachen Sinne bevorzugen, den das Amt definiert, liegt ja nun einmal in der Natur der Sache. Allerdings folgt aus dieser Argumentation nicht, dass der Zusammenschluss in irgendeiner Weise nachteilige Folgen für die deutsche Volkswirtschaft hat. Das Gegenteil ist der Fall. Aus mindestens drei Gründen sind volkswirtschaftliche Vorteile aus der Verstärkung der Lieferbeziehungen zu erwarten.

1. Der in Abschnitt 6 diskutierte Vorteil einer Vermeidung von Koordinationsproblemen setzt natürlich eine bevorzugte Lieferung zwischen den vertikal integrierten Unternehmen voraus. Damit die Investitionen, die stromaufwärts und stromabwärts erfolgen, vom Risiko der nachträglichen Ausbeutung durch andere Marktpartner befreit werden, sind solche Lieferbeziehungen erforderlich.
2. Auch der in Abschnitt 7 diskutierte Vorteil einer Vermeidung exzessiver Preiserhöhungen gewinnt an Gewicht, wenn die vertikal verbundenen Unternehmen ihr wechselseitiges Handelsvolumen vergrößern. Die Preissenkungstendenz, die von der vertikalen Integration ausgeht, ist umso größer, je größer der durch die Fusion internalisierte Anteil der positiven externen Effekte einer Senkung der Preismargen ist.
3. Gesetzt den Fall, die Annahme des Amtes stimmt, dass es der Ruhrgas, ohne Preisvorteile zu erzielen, gelingt, ihren Absatz bei den E.ON-Unternehmen zu Lasten anderer Ferngasanbieter zu steigern und so ihre Kapazitäten besser auszulasten. Dann kommt es auf dem Ferngasmarkt unweigerlich zu einem Angebotsüberhang, weil diese anderen Ferngasanbieter ihre Mengen nun bei anderen örtlichen Weiterverteilern und industriellen Endkunden loszuwerden versuchen. Der Angebotsüberhang drückt am Ferngasmarkt die Preise, und es kann damit gerechnet werden, dass zumindest ein Teil der Preissenkung an die Endverbraucher weitergegeben wird. Das Ergebnis ist eine Ausweitung des gesamten Marktvolumens, eine Erhöhung der Beschäftigung in der Gaswirtschaft, eine Erhöhung des Verbrauchernutzens und eine Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt.

Dieses Ergebnis erinnert an das Ergebnis des letzten Abschnitts, nach dem eine vertikale Integration wegen der Koordination der Preispolitik der verbundenen Unternehmen

grundsätzlich eine preissenkende Wirkung entfaltet. Es ist indes anders begründet. Es folgt aus den Annahmen des Kartellamts und zeigt, dass die Fusion im Hinblick auf die Preise und Mengen gerade auch dann günstige Wirkungen entfaltet, wenn das Amt mit seiner Einschätzung der Wettbewerbswirkungen recht haben sollte.

Damit ein ungünstiges Allokationsergebnis zustande kommt, müssten Ruhrgas und E.ON ganz anders auf dem Endverbrauchermarkt agieren können. Durch den Erwerb der E.ON-Unternehmen müsste die Ruhrgas auf dem Markt der regionalen oder lokalen Weiterverteiler eine monopolähnliche Stellung erhalten und somit in die Lage kommen, andere Ferngasanbieter von diesem Markt fernzuhalten, um dann die Preise diktieren zu können. Ein solcher Fall spielt in der theoretischen Literatur als Beleg dafür, dass die vertikale Integration in Ausnahmefällen zu einer Erhöhung der Verbraucherpreise führen könne, eine gewisse Rolle. Auf die zur Debatte stehende Fusion passt er aber nun ganz und gar nicht. Erstens haben die von E.ON kontrollierten Unternehmen auf dem deutschen Markt der örtlichen Weiterverteiler nur einen Marktanteil von weit unter zwanzig Prozent. Zweitens ist der relevante Markt seit der Deregulierung nicht mehr der deutsche, sondern der europäische Markt, was den rechnerischen Marktanteil erheblich reduziert. Und drittens ist die Ruhrgas auf dem Markt der örtlichen Weiterverteiler gar nicht vertreten. Ruhrgas verfügt dort ja nicht einmal über qualifizierte Minderheiten (vgl. Abschnitt 4) an anderen Unternehmen. Von einer Zunahme der Marktmacht auf dem Markt der örtlichen Weiterverteiler kann also nicht die Rede sein. Eine solche Zunahme wäre aber erforderlich, wollte man ein Argument gegen die grundsätzlich preissenkende Wirkung einer vertikalen Fusion (Abschnitt 7) konstruieren.

9. Entflechtung der Ruhrgas und das Entstehen neuer Wettbewerber

Wie schon erläutert (Abschnitt 3) fußt das Zusammenschlussvorhaben von E.ON und Ruhrgas auf dem Erwerb einer mehrheitlichen Beteiligung von 51% an der Gelsenberg AG durch E.ON, die der E.ON bereits als Option eingeräumt wurde. Da E.ON gleichzeitig die Übernahme der Bergemann GmbH beantragt hat, würde sie mit der Wahrnehmung ihrer Option die Kontrolle der Ruhrgas übernehmen.

Damit gelänge nicht nur eine vertikale Integration zweier großer Unternehmen des regionalen und lokalen Verteilernetzes und der Ferngasstufe, sondern es würde zugleich der Grundstein für die Positionierung neuer Wettbewerber auf dem Ferngasmarkt gelegt.

Bislang hatten ExxonMobil und Shell (auf dem Wege über die BEB und die Schubert KG) erhebliche Minderheitsbeteiligungen an der Ruhrgas, und die Deutsche BP hielt über Gelsenberg eine wesentliche Beteiligung, die gemeinsam mit Bergemann die Stimmenmehrheit bei der Ruhrgas ergab.⁹ Alle großen Mineralölkonzerne waren prominent in der Ruhrgas vertreten, um so die implizite Option auf eine später vielleicht einmal mögliche Aufstockung ihrer Anteile an der Ruhrgas zu wahren. Sie hatten aber keine Mehrheiten.

Wenn die Fusion von E.ON und Ruhrgas nicht genehmigt wird, wird der Druck seitens der BP, der Shell oder der ExxonMobil größer werden, die Kontrolle über die Ruhrgas zu erhalten. Zwar kann sich das Kartellamt erneut dagegen stellen, aber niemand kann die Entwicklung genau vorhersehen. Vielleicht wird man argumentieren, die Beteiligung der Ölmultis sei kein Problem, da sie ja speziell auf den deutschen Gasmärkten noch nicht sehr stark etabliert seien, was ja wegen des Engagements in der BEB nicht wirklich stimmen würde, vielleicht liegt die Entscheidung auch gar nicht mehr beim deutschen Kartellamt. Für einen Zusammenschluss von ExxonMobil und Ruhrgas wäre schon nach heutigem Recht die EU-Kommission zuständig, und dann könnte es sein, dass mit einem anderen Rechtsverständnis und einem verstärkten Druck ausländischer Interessen neu entschieden wird. Nicht alle wettbewerbsrechtlichen Entscheidungen der EU-Kommission waren in der Vergangenheit von dem Bemühen gekennzeichnet, deutsche Interessen zu respektieren. Das mag in der Zukunft nicht anders sein.

Die Verhältnisse werden sich indes schlagartig ändern, wenn E.ON die Mehrheit an Bergemann erwirbt, denn dann scheidet BP aus dem Gesellschafterkreis der Ruhrgas

⁹ Die Kontrolle liegt aufgrund einer Anordnung des BMWi beim Bergemann-Pool.

aus, und ExxonMobil und Shell haben keine Möglichkeiten mehr, die Ruhrgas eines Tages zu beherrschen. Die Beteiligungen verlieren ihre strategische Bedeutung, und die genannten Unternehmen werden anderweitig versuchen, sich besser auf dem deutschen Ferngasmarkt zu platzieren.

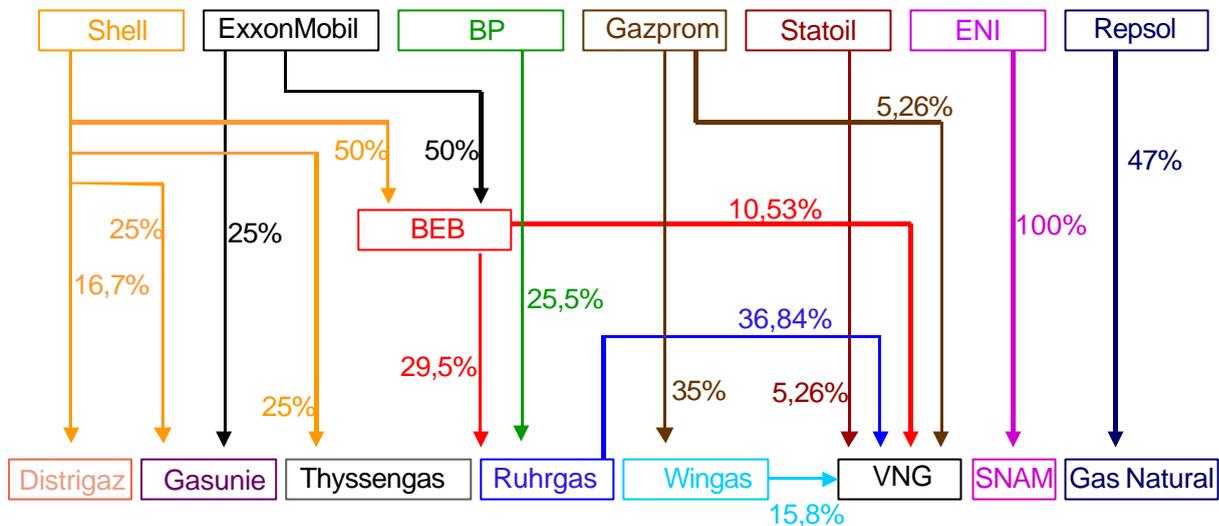
Die BP hat bereits angekündigt, dass sie im Fall des Zusammenschlusses von E.ON und Ruhrgas eigenes oder erworbenes Gas nach Deutschland bringen wird.¹⁰ Diese Ankündigung ist glaubhaft, denn einerseits verfügt die BP über immerhin 7% der Welt-Gas-Vorräte und andererseits muss sie ein Interesse haben, die Ersatzressource für die schwindenden Bestände an flüssigen Brennstoffen in den Griff zu nehmen. Sowohl bei der Stromerzeugung als auch beim Automobilverkehr (vgl. Abschnitte 6, 11 und 13) wird das Gas in Zukunft eine prominentere Rolle spielen.

Bei Shell und ExxonMobil sind die Verhältnisse kaum anders, verfügen sie doch beide über je etwa ein Achtel der Welt-Gasvorkommen. Auch sie müssen und werden sich in stärkerem Maße in das europäische Ferngasgeschäft einbringen.

Die Beteiligung am Ferngasmarkt kann entweder durch eine direkte Beteiligung am Gashandel unter eigenem Namen oder durch den Ausbau anderer Beteiligungen an Ferngasunternehmen geschehen. Abbildung 3 gibt einen Überblick über die derzeitigen Beteiligungen der großen Ölgesellschaften an den Ferngasunternehmen. Sie zeigt, dass bereits heute ein komplexes Beteiligungsgeflecht besteht, das an manchen Stellen strategische Mehrheiten an Ferngasunternehmen impliziert und noch mehr Chancen für solche Beteiligungen in der Zukunft eröffnet.

¹⁰ Energie Informationsdienst Nr. 47/01, S. 2.

Abbildung 3: Der Einfluss der großen Ölgesellschaften auf dem Gasmarkt



Quelle: E.ON (2002)

Wenn ein intensiver Durchleitungswettbewerb realisiert ist, was in Kürze der Fall sein wird, werden die „Ölmultis“ das umfangreiche deutsche Leitungsnetz nutzen, um zu den Endverbrauchern vorzustößen. Möglicherweise werden sie dann auch damit beginnen, ihre Tankstellen mit Gas zu versorgen. Es ist in diesem Zusammenhang bemerkenswert, dass es gerade Italien ist, das bereits heute ein flächendeckendes Gas-Tankstellennetz aufweist. Der italienische Mineralölkonzern ENI verfügt (vgl. auch Abschnitt 4) mit seiner hundertprozentigen Beteiligung am Gaslieferanten SNAM und mit dem Eigentum an örtlichen Verteilern über eine vollständig integrierte Wertschöpfungskette auf dem Gasmarkt. Das italienische Beispiel zeigt, in welche Richtung die anderen Mineralölkonzerne sich bewegen könnten, wenn sie, wie auf dem Gipfel von Barcelona beschlossen, Zugang zum Netz der Gasleitungen erhalten.

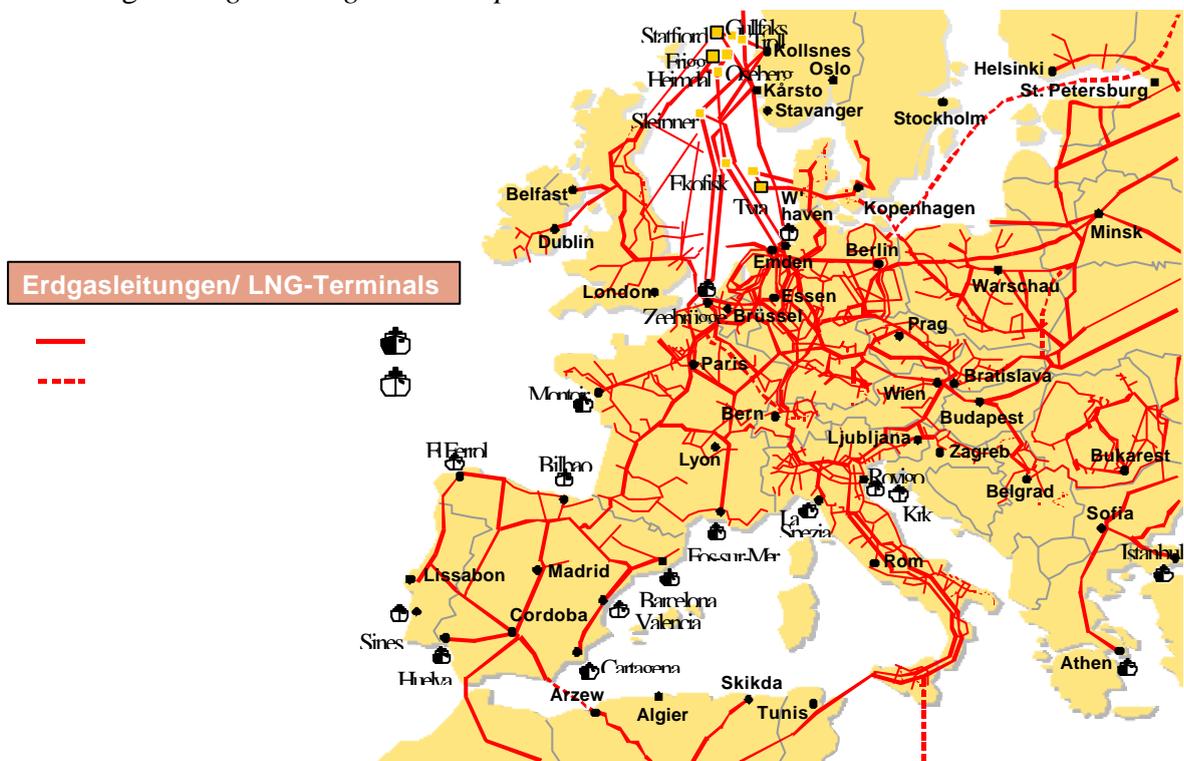
10. Durchleitung und daraus resultierende Wirkungen auf den Wettbewerb

Nach der Gas-Richtlinie der EU und den Beschlüssen des EU-Gipfels von Barcelona müssen die Staaten Europas bis zum Jahr 2004 den diskriminierungsfreien Netzzugang und damit einen funktionierenden Durchleitungswettbewerb ermöglichen. Ähnlich, wie es beim Strommarkt geschah, ist damit zu rechnen, dass ein intensiver Preis- und Verdrängungswettbewerb auf dem europäischen und deutschen Gasmarkt einsetzen wird.

Dabei werden aus den Gründen, die im vorigen Abschnitt diskutiert wurden, nicht nur die großen privaten Ölgesellschaften eine wichtige Rolle spielen, sondern auch die sich noch teilweise in Staatsbesitz befindliche italienische SNAM/ENI sowie der französische Staatskonzern GdF, der sich nun mit der Rückendeckung der französischen Steuerzahler prominent positionieren und die auf EU-Ebene beschlossenen Durchleitungsrechte ausnutzen kann. Beide Gesellschaften haben zusammen genommen einen europäischen Marktanteil von 25% (vgl. Abb. 1).

Deutschland wird im Mittelpunkt des Durchleitungswettbewerbs stehen, denn einerseits stellt es nach Großbritannien den zweitgrößten Verbrauchermarkt in Europa, und andererseits führen die meisten und wichtigsten Gaspipelines aus geographischen Gründen durch dieses Land. Sowohl die Leitungen von den russischen Gasfeldern als auch ein erheblicher Teil der aus Norwegen kommenden Leitungen kreuzen deutsches Territorium. Abbildung 4 zeigt die derzeit vorhandenen Pipelines in Europa. Deutschland kommt ganz offensichtlich eine Schlüsselfunktion für die Versorgung des Kontinents zu.

Abbildung 4: Erdgasleitungen in Europa



Quelle: Ruhrgas (2002).

Das Kartellamt hat in seinem E.ON-Gelsenberg-Beschluss festgestellt, dass den Ferngasleitungen ein erhebliches Wettbewerbspotential innewohne (S. 29). Diese Aussage ist im Kern korrekt. Die geographischen Verhältnisse und die Durchleitungsverpflichtung werden Deutschland zu dem am heißesten umkämpften Ferngasmarkt in Europa machen.

Damit die Durchleitung funktioniert, bedarf es freilich einer verbindlichen und klaren Regelung des Netzzugangs. Nach den Bestimmungen der EU gibt es dafür verschiedene Möglichkeiten. Neben dem Netzzugang auf vertraglicher Basis (verhandelter Netzzugang), wofür sich Deutschland entschieden hat, können die Mitgliedsländer auch den geregelten Netzzugang wählen, bei dem die wesentlichen Nutzungsbedingungen durch staatliche Regulierung vorgegeben werden. Die meisten Mitgliedstaaten haben die zuletzt genannte Alternative gewählt.

Die Binnenmarktrichtlinie ermöglicht es den Mitgliedstaaten, ihren nationalen Energiemarkt stufenweise zu öffnen und zu diesem Zweck zugelassene Kundengruppen zu definieren. Deutschland hat im Gegensatz zu den meisten anderen Mitgliedstaaten auch beim Gasmarkt von der Möglichkeit einer Öffnung in Stufen keinen Gebrauch gemacht, sondern den sofortigen Wettbewerb um jeden Kunden zugelassen. Bis zur vollständigen Marktöffnung in allen Mitgliedstaaten sind nationale Maßnahmen zur Gewährleistung der Chancengleichheit für deutsche Versorgungsunternehmen gemäß der Reziprozitätsklausel der EU-Binnenmarktrichtlinien erlaubt, indes hat der deutsche Gesetzgeber darauf verzichtet, diese Klausel anzuwenden.

Mit der Verabschiedung der sog. Verbändevereinbarung zum Netzzugang bei Erdgas im Juli 2000 wurden die notwendigen organisatorischen Voraussetzungen für den Netzzugang auf der Grundlage einzelvertraglicher Vereinbarungen konkretisiert. Die sich daraus ergebenden Möglichkeiten haben zu spürbaren Veränderungen in den bisherigen Handlungsbedingungen der Gas nachfragenden und anbietenden Unternehmen geführt. Allerdings war der Netzzugang zunächst mit erheblichen Transaktionskosten für die Unternehmen verbunden, da die in der Verbändevereinbarung enthaltenen Regeln des

Netzzugangs in vielen Bereichen eine geringe Praxistauglichkeit aufwiesen. Für die zum Teil sehr komplexen technischen, rechtlichen und verrechnungsrelevanten Fragen der Durchleitung mussten in den Verhandlungen allgemeine Regeln gefunden werden, die die Gefahr der Diskriminierung von Marktteilnehmern weitgehend ausschlossen. Die in den letzten Monaten zunehmende Zahl von abgeschlossenen Durchleitungsverträgen signalisiert, dass die grundlegenden Hemmnisse beim Abschluss derartiger Verträge inzwischen beseitigt werden konnten. Deshalb wird sich auch der Wettbewerb auf den einzelnen Wertschöpfungsstufen der deutschen Gaswirtschaft weiter intensivieren.

In den einzelnen Mitgliedstaaten der EU wurden die Gasmärkte bisher unterschiedlich stark geöffnet, und auch die weitere Marktöffnung geht nicht im Gleichschritt vorstatten, denn die Mitgliedstaaten müssen lediglich die Vorschriften über ein Mindestöffnung einhalten. Dennoch ist in den kommenden Jahren mit einer starken Ausweitung von Durchleitungen innerhalb der Länder und über die Ländergrenzen hinweg zu rechnen. Dafür sprechen nicht nur die politischen Vorgaben, insbesondere jene des Gipfels von Barcelona, sondern vor allem auch die umfangreichen Akquisitionen der großen Gasgesellschaften und die Beteiligungen der führenden Gasimporteure an den transnationalen Ferngasleitungen. Durch die steigende Zahl von Durchleitungen in bisher weitgehend abgeschottete Versorgungsgebiete eröffnen sich für die regionalen und lokalen Gasweiterverteiler zusätzliche Bezugsalternativen. Die herkömmlichen Lieferbeziehungen zu den Betreibern der in diesen Versorgungsgebieten liegenden Gasleitungen können dadurch aufgebrochen werden.

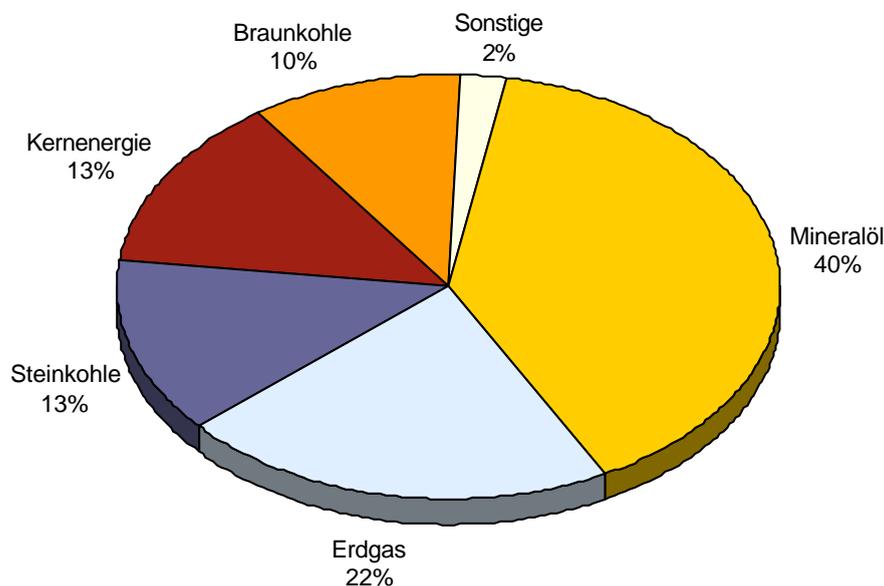
Der Wettbewerb wird sich auf jeden Fall verschärfen und zu einem Druck auf die Preise führen. In diesem Prozess wird es zu einer weiteren Auflösung der traditionellen Bindung des Gaspreises an den Ölpreis kommen. Schon heute haben sich aufgrund des Gas-zu-Gas-Wettbewerbs die Gaspreise faktisch von den Ölpreisen gelöst. Verträge mit „anlegbaren“ Preisen werden mehr und mehr in den Hintergrund gedrängt werden.

11. Versorgungssicherheit im Krisenfälle

Erdgas ist die Backstop-Ressource, die nach dem Ölzeitalter die Energieversorgung sichert. Der Atomstrom, dem man lange Zeit eine solche Rolle zugesagt hatte, ist durch die bekannten politischen Entscheidungen in den Hintergrund gedrängt worden, jedenfalls in Deutschland und den nordischen Ländern. Nach einer Schätzung der EU wird sich die absolute Produktion von Nuklearenergie in Europa bis zum Jahr 2030 etwa halbieren.¹¹ Demgegenüber wird erwartet, dass sich der Gaskonsum bis zu diesem Zeitpunkt etwa um 60% vergrößert.

Schon heute hat das Gas, wie Abbildung 5 zeigt, mit 21,5% einen erheblichen Anteil an der deutschen Primärenergieversorgung. Dieser Anteil wird sich in den nächsten Jahrzehnten, speziell auch in Europa, deutlich erhöhen. Dafür gibt es verschiedene Gründe.

Abbildung 5: *Der Primärenergieverbrauch in Deutschland (2000)*



Quelle: Ruhrgas.

¹¹ Green Paper towards a European Strategy for the Security of Energy Supply, European Community 2001, S. 31.

Erstens hat das Gas unter Umweltgesichtspunkten erhebliche Vorteile gegenüber allen anderen fossilen Brennstoffen. Gas verbrennt mit den geringsten Rückständen und wird deshalb in einer immer umweltbewusster werdenden Gesellschaft durch staatliche Eingriffe, nicht zuletzt in Form hoher Steuern auf Mineralölprodukte, favorisiert werden.

Zweitens werden der Durchleitungswettbewerb und die zunehmende vertikale Integration der Unternehmen der Gaswirtschaft für sich genommen preisdämpfende Wirkungen entfalten, was ebenfalls zu einer tendenziellen Nachfragesteigerung führt (vgl. Abschnitte 7 und 10).

Drittens wird das Gasangebot staatlich gefördert. Derzeit gibt es in Europa zahlreiche Vorhaben, die die EU-Kommission in ihrem Programm „Trans-European Energy Networks“ fördert. Dieses Programm umfasst im Mittelmeergebiet, in Ost- und in Nordeuropa eine Reihe von Großprojekten, die in den nächsten Jahren die Lieferkapazität der Gasproduzenten erheblich erhöhen werden.

Viertens wird es zu einer Verlagerung der Energieströme zwischen den USA und Europa kommen, weil im Umfeld der USA keine großen Gasvorkommen gefunden wurden und die noch verfügbaren Ölbestände absehbar zur Neige gehen. Europa befindet sich wegen der Gaslagerstätten in der Nordsee, in Algerien, in Russland und in Kasachstan, die 38% der weltweit nachgewiesenen Gasreserven umfassen, in einer vergleichsweise günstigen Situation. Ganz eindeutig liegen die komparativen Vorteile des Energiekonsums in den USA beim Öl und in Europa beim Gas. Eine Erhöhung der Preisrelation von Öl und Gas wird deshalb zu einer noch stärkeren Ausdifferenzierung der Verbrauchsgewohnheiten in den beiden Kontinenten führen, als es heute schon der Fall ist. Die Vereinigten Staaten, die über die Substitutionsalternative Gas vor allem auf dem teuren Wege der Gasverflüssigung verfügen, werden die Europäer über steigende Preise aus dem Ölmarkt verdrängen, wenn die Ölbestände allmählich zur Neige gehen bzw. unter immer schwierigeren Bedingungen zu extrahieren sind.

Fünftens entwickeln sich neue Technologien zur Nutzung der Gasenergien mit rasanter Geschwindigkeit. Diese Entwicklung wird zwar durch die Verfügbarkeit des Gases und die wachsende Nachfrage selbst getrieben, sie zeigt aber, dass das Gas zu einem immer enger werdenden Substitut für Flüssigbrennstoffe wird. Mit der Entwicklung gasgetriebener Automobile sowie eines Systems von Gastankstellen stößt dieser Energieträger derzeit sogar in Bereiche vor, die ihm bis vor kurzem noch verschlossen zu sein schienen.

Sechstens wurden und werden die Öl-Lagerstätten weltweit schneller abgebaut als die Gas-Lagerstätten, weil die politischen Verhältnisse und damit die Eigentumsrechte in den wichtigen Ölförderländern in aller Regel instabiler als in den Gasförderländern sind. Man denke nur an die fragilen politischen Verhältnisse im Nahen Osten. Die unsicheren Eigentumsrechte bieten den Anbietern künstliche Anreize, ihre Reserven möglichst schnell zu extrahieren, um die Erlöse in sichere Anlageformen auf den Kapitalmärkten zu überführen und das Vermögen auf diese Weise für sich selbst und ihre Nachkommen zu sichern. Dieser Effekt ist für die überaus rasche und ineffizient hohe Extraktion der Ölressourcen verantwortlich, die die vergangenen Jahrzehnte geprägt hat und die nächsten wahrscheinlich noch prägen wird. Er wird zur Folge haben, dass die Gasreserven deutlich länger reichen als die Ölreserven und die Verbrauchsanteile sich im Laufe der Zeit vom Öl zum Gas hin verschieben.

Angesichts dieser Verhältnisse kommt der Sicherung der Gasversorgung eine hohe strategische Bedeutung für eine jede europäische Volkswirtschaft zu. Deutschland verfügt praktisch über keine natürlichen Ressourcen und hat bisher keinen Global Player in der Energiewirtschaft.¹² Wenn der Zusammenschluss von Ruhrgas und E.ON nicht genehmigt würde, bliebe das auch so. Was auf dem Mineralölmarkt passiert ist, wo es mittlerweile keine deutsche Gesellschaft von Rang und Namen mehr gibt, würde sich auf dem Gasmarkt wiederholen. Aus mindestens zwei Gründen sollte die Politik versuchen, eine solche Wiederholung zu verhindern.

¹² Der Anhang enthält eine kurze Darstellung der generellen Versorgungssituation im Hinblick auf die bislang nachgewiesenen Weltgasreserven.

Zum einen könnte es nützlich sein, auch im eigenen Land über eine starke Verhandlungsmacht beim Ressourcen- und Preis poker zu verfügen. Derzeit formiert sich unter dem Namen GECF (Gas Exporting Countries Forum) eine Art Gas-OPEC, die mit über 70% der Welt-Gasexporte eine noch wichtigere Stellung einnehmen könnte als die OPEC selbst, die weniger als 50% des Ölhandels auf sich vereint. Eine starke nationale Gasgesellschaft, die die Nachfrage von Millionen nationaler Verbraucher zu bündeln vermag, könnte ein sinnvolles Gegengewicht im Poker um die Ressourcenpreise sein.¹³

Zum anderen bietet eine nationale Gesellschaft im Krisenfall die größere Sicherheit für die Energieversorgung. Wenn die Ölbestände zur Neige gehen, wird der Verteilungskampf um Öl und Gas an Schärfe zunehmen. Militärische Konflikte von der Art des Golfkrieges und des Krieges in Afghanistan, die beide ebenfalls nicht völlig frei von strategischen Überlegungen im Hinblick auf den Zugang zu den Ressourcen der arabischen Halbinsel und in Kasachstan waren, könnten zunehmen. Auch die Entwicklungsländer könnten sich in stärkerem Umfang in die Verteilungskonflikte einschalten und bereit sein, Kriege um die knapper werdenden Ressourcen zu führen. Unter normalen Bedingungen mag es den Verbrauchern gleichgültig sein, ob die inländische Energieversorgung von deutschen oder ausländischen Firmen gewährleistet wird. Das Gewinnmotiv wird die Ressourcen dorthin lenken, wo man für sie zu zahlen bereit ist. Im Krisenfall reichen die Gesetze der Marktwirtschaft aber nicht mehr allzu weit, und wenn es hart auf hart geht, macht es schon einen Unterschied, ob die Versorgung in inländischer oder ausländischer Hand liegt. Die Möglichkeiten der Politik, regulierend einzugreifen und eine Notversorgung zu sichern, sind bei nationalen Gesellschaften, deren Firmenzentralen im Inland liegen und die weitgehend von Inländern gelenkt werden, naturgemäß höher als bei ausländischen Gesellschaften. Aus strategischen Gründen kann sich Deutschland bei der Energieversorgung nicht allein auf die Versorgung durch die ausländischen Staatsunternehmen und multinationalen Unternehmen der Mineralölwirtschaft verlassen.

¹³ C.C. von Weizsäcker, Wirtschaftswissenschaftliches Gutachten zum Antrag auf Ministererlaubnis in dem Zusammenschlussvorhaben E.ON/Ruhrgas, unveröffentlichtes Manuskript, EWI, Köln 2002.

Beim Gas hat Deutschland wegen seiner geographischen Lage als Durchleitungsland und wegen seiner bewährten Lieferbeziehungen mit den wichtigen Gasproduzenten eine strategisch besonders günstige Position. Diese Position kann gegebenenfalls als Faustpfand eingesetzt werden, um im Krisenfall den Zugang auch zu jenen Ressourcen zu sichern, über die andere Länder die Kontrolle erworben haben, aber das Faustpfand wird nur etwas wert sein, wenn der wesentliche Teil des Leitungsnetzes von einem in Deutschland beheimateten, marktstarken Unternehmen kontrolliert wird.

12. Der Kampf um Startpositionen auf dem europäischen Energiemarkt und die internationale Verteilung der Unternehmensgewinne

Europa steht in einer Phase, in der die großen Gesellschaften, aufgerüttelt durch die Liberalisierung und in der Erkenntnis einer wachsenden Ressourcenknappheit, ihre Claims abstecken. Es herrscht das Bewusstsein vor, dass man sein Angebot rechtzeitig positionieren muss, um sich dadurch dauerhaft eine bessere Marktposition zu verschaffen.

Dieses Bewusstsein ist ökonomisch gut begründbar, denn ein Unternehmen, dem es gelingt, durch die Schaffung einer stabilen Rechtsstruktur und Investitionen in irreversible Projekte die langfristige Angebotskapazität unverrückbar festzulegen, zwingt die Wettbewerber, die sich erst danach formieren, sich anzupassen und sich mit kleineren Marktanteilen zufrieden zu geben. Wer zuerst kommt, kann die Position eines Stackelberg-Führers einnehmen. Angesichts der extremen Langlebigkeit und Irreversibilität der Investitionen in Leitungsnetze ist dies ein für die Gaswirtschaft relevantes Thema.

Auf dem europäischen Gasmarkt gibt es indes nicht nur einen Stackelberg-Führer, sondern viele Führer, die sich nacheinander in einer Abfolge positionieren, die durch die jeweiligen nationalen Möglichkeiten bestimmt wird. Eine jede Positionierung bedeutet einerseits eine Stackelberg-Führerschaft gegenüber den nachfolgenden Positionierungen, doch andererseits nur eine sich anpassende Folgeentscheidung, die frühere Positionierungen akzeptieren muss. Es ist in der Tat wie bei der Absteckung von Claims in einem Gebiet, in dem noch keine Eigentumsrechte verteilt waren.

Wer sich zuerst positioniert, kann den größten Teil des Marktes für sich abstecken, wer danach kommt, muss sich mit einer kleineren Menge zufrieden geben, wer dann kommt, mit einer noch kleineren und so weiter, bis sich schließlich ein Engagement gar nicht mehr lohnt.¹⁴ Dies ist die Situation, in der sich ein jeder deutscher Mineralölkonzern heute befindet. Gegen ExxonMobil, BP, Shell und TotalFinaElf kann er zum jetzigen Zeitpunkt nicht mehr ankommen, weil die Plätze besetzt sind.

Die Größenstruktur der Unternehmen, denen es gelingt, sich auf diese Weise zu positionieren, ist weitgehend unabhängig davon, welches Unternehmen welchen Platz einnimmt. Auch mag das Allokationsergebnis aus gesamt-europäischer Sicht nicht beeinflusst werden. Was aber auf jeden Fall von solchen Entscheidungen abhängt, ist die internationale Verteilung der Gewinne. Wer sich frühzeitig als Stackelberg-Führer etabliert, kann mehr Gewinne für sich, seine Anteilseigner und sein Land reklamieren als jemand, der es erst später schafft.

Tabelle 1 gibt einen Überblick über die Gewinne der großen Ölgesellschaften im Jahr 2000. Ein Teil dieser Gewinne mag als Verzinsung früherer Eigenkapitaleinschüsse interpretiert werden, ein großer Teil ist aber sicherlich auch ein ökonomischer Reingewinn, der durch eine frühzeitige Positionierung ermöglicht wurde. Dies mag als Anhaltspunkt für die Größenordnungen gelten, um die es auch auf dem Gasmarkt gehen wird.

Tabelle 1: *Gewinne der großen Ölgesellschaften - Ergebnis nach Steuern im Jahre 2000*

Unternehmen	Mrd. Euro
BP	12,0
ENI	5,8
ExxonMobil	19,7
Royal Dutch Shell	14,1
TotalFinaElf	7,2

Quelle: Geschäftsberichte.

¹⁴ Auf einem Markt mit einer horizontalen Grenzkostenkurve und einer linearen Nachfragekurve würde der erste Anbieter die Hälfte der Konkurrenzmenge, der zweite ein Drittel, der dritte ein Viertel, der vierte ein Fünftel anbieten usw.

Dies muss eine wichtige Überlegung bei der Entscheidung über die Erteilung einer Ministererlaubnis sein, denn der Zusammenschluss von E.ON und Ruhrgas macht, wie in Abschnitt 6 erläutert wurde, den Weg für künftige Investitionen in weitere Ferngasleitungen, Beteiligungen an den Produzenten und ähnliche langfristige Investitionen frei, wodurch eine feste und strategisch glaubhafte Positionierung ermöglicht wird. Die frühzeitige Positionierung, die durch eine Ministererlaubnis ermöglicht würde, würde einen größeren Anteil der im Gasgeschäft erwirtschafteten Gewinne ins Inland und an deutsche Kapitaleigner fließen lassen, als es andernfalls erwartet werden könnte.

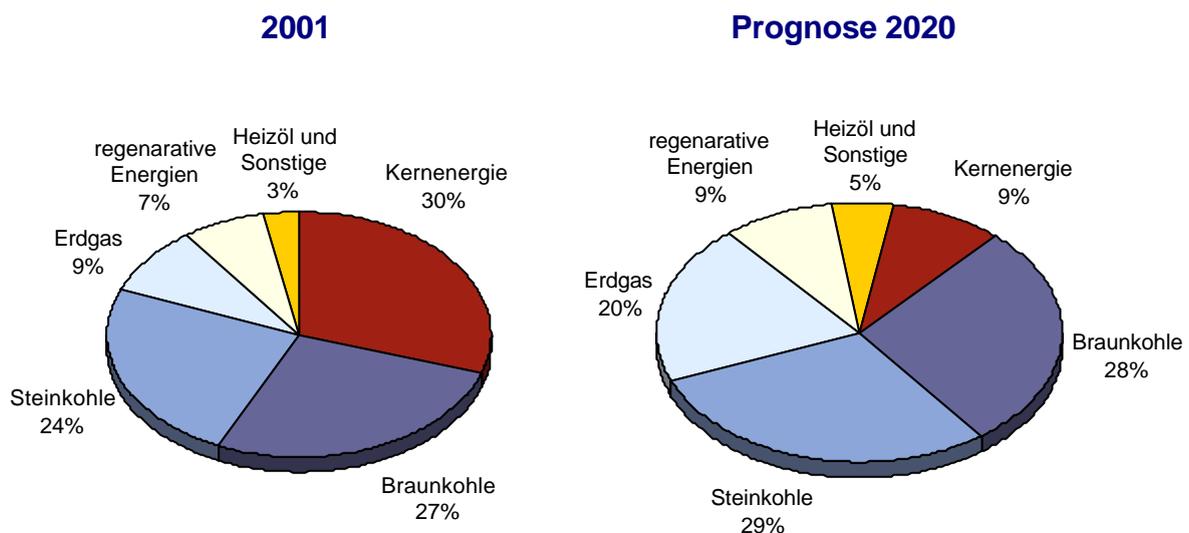
Außerdem hängt natürlich die internationale Verteilung des Steueraufkommens direkt davon ab, in welchem Land die Gewinne anfallen und versteuert werden. Einbehaltene Gewinne der Kapitalgesellschaften werden mittels der Körperschaftsteuer nach dem ökonomischen Quellenlandprinzip besteuert, und ausgeschüttete Gewinne werden zumindest teilweise nach diesem Prinzip besteuert. Zudem fließen dem hiesigen Fiskus auch auf dem Wege der Wohnsitzlandbesteuerung der Dividenden deutscher Anteilseigner mehr Mittel zu, wenn ein inländisches Unternehmen statt eines ausländischen Unternehmens Gewinne erzielt. Trotz verflochtener internationaler Kapitalmärkte ist der „Home Bias“ der Aktionäre stark genug, um dies als sicher unterstellen zu können.

Dies alles sind aus volkswirtschaftlicher Sicht nicht zu vernachlässigende Vorteile, die aus einer Fusion von E.ON und Ruhrgas entstehen. Die Fusion wird es den Unternehmen ermöglichen, sich strategisch glaubhaft zu positionieren und ihre europäischen Markt- und Gewinnanteile gegen den Ansturm ausländischer Wettbewerber zu verteidigen, zu denen mit der französischen GdF ein wegen der staatlichen Unterstützung besonders potenter Wettbewerber gehört.

13. Rückwirkungen auf die deutschen und europäischen Strommärkte

Wie die Abbildung 6 zeigt, hat der Gasverbrauch heute nur einen Anteil von 9% an der deutschen Stromerzeugung. Noch immer dominiert die Kernenergie mit einem Anteil von 30% vor dem der Braunkohle mit einem Anteil von 27%. Aus den genannten Gründen, insbesondere wegen des Ausstiegs aus der Atomenergie und der erheblichen Unterschiede in den Gasressourcen im europäischen und amerikanischen Umfeld (vgl. Abschnitt 11), werden sich diese Verhältnisse jedoch ändern, vermutlich noch nicht innerhalb des nächsten Jahrzehnts, aber doch über längere Zeiträume gesehen. Das Gas wird längerfristig eine wachsende Bedeutung bei der deutschen und europäischen Stromerzeugung einnehmen.

Abbildung 6: Bedeutung des Erdgases für die Stromerzeugung



Quelle: VDEW und Prognos AG.

Die verbesserten Möglichkeiten der Beschaffung von Gas durch die fusionierte Unternehmensgruppe E.ON-Ruhrgas bilden eine wesentliche Voraussetzung für die Sicherung der Stromerzeugung in Deutschland. E.ON als der derzeit noch führende Betreiber von Kernkraftwerken muss für den beschlossenen Ausstieg aus der Kernenergie Vorkehrungen treffen, um nicht gegenüber der weiterhin über billigen Atomstrom verfügbaren Staatsgesellschaft EdF ins Hintertreffen zu gelangen. Der Zusammenschluss mit

Ruhrgas verhindert, dass der französische Staat nun auch noch einen dominanten Einfluss auf den europäischen Gasmarkt erhält. Mit dem Erwerb einer Beteiligung an der EnBW in Höhe von 34,5% hat der Staatskonzern bereits seinen Fuß in der deutschen Tür. Während der eigene Gasmarkt noch weitgehend gegen Konkurrenz aus dem Ausland abgeschottet ist, betreiben Frankreichs Staatsunternehmen eine aggressive Akquisitionsstrategie, um im Sinne der Überlegungen aus Abschnitt 11 frühzeitig weitere Claims auf dem europäischen Energiemarkt abzustecken.

Für die Beurteilung der Wirkungen des geplanten Zusammenschlusses auf dem deutschen und europäischen Strommarkt sind folgende Fakten und Entwicklungen relevant:

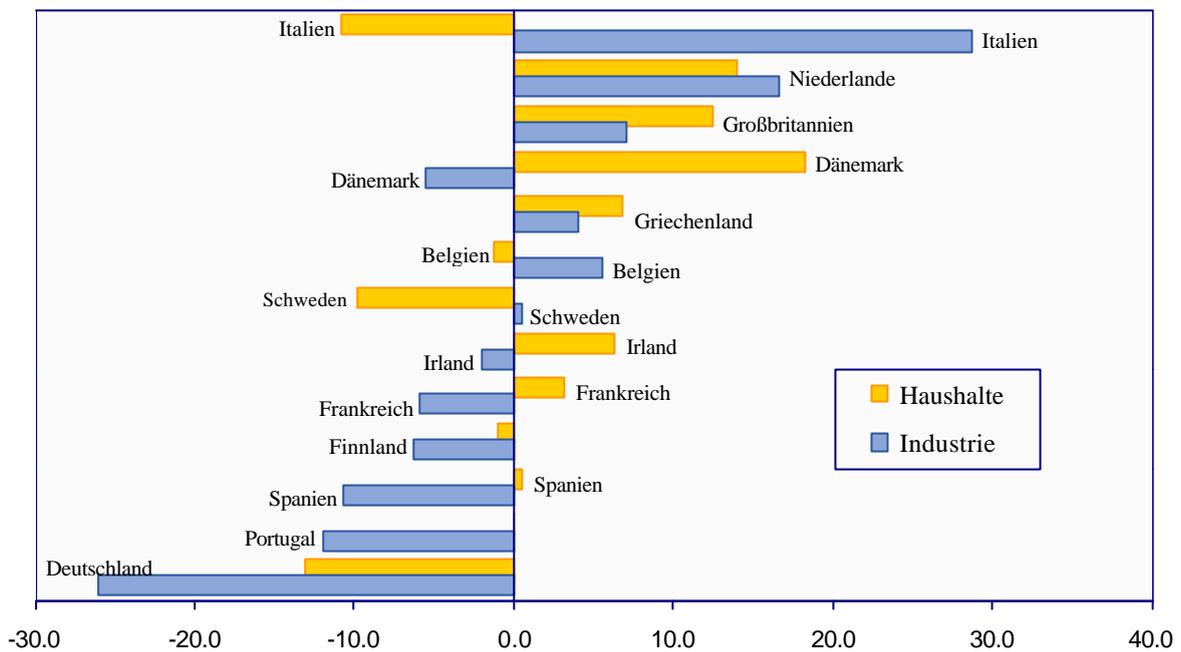
Der Gaswettbewerb wird europäischer. Die großen Stromgesellschaften mit ihren grenzüberschreitenden Übernahme- und Beteiligungsaktivitäten orientieren sich bei ihren langfristigen Kapazitäts- und Absatzplanungen nicht mehr an regionalen oder nationalen Märkten, sondern verstärkt an europäischen, ja weltweiten Dimensionen.

Der Markteintritt einzelner Großhandelsunternehmen für Strom und die Gründung von Strombörsen hat den Wettbewerb in der Stromwirtschaft zweifelsohne stimuliert. Die Händler orientieren sich nicht an regionalen oder nationalen, sondern hauptsächlich an künftigen europäischen Marktentwicklungen.

Nachdem ab 1998 die Möglichkeit der Stromdurchleitung geschaffen wurde, hat sich der Stromwettbewerb in Deutschland erheblich verstärkt. Wie Abbildung 7 zeigt, sind die Preise für Industriestrom um bald 30% gefallen, und auch die Preise für Haushaltsstrom haben deutlich abgenommen.

Die Preissenkung ist eindeutig das Ergebnis des zunehmenden Wettbewerbs in Deutschland. Seit der Liberalisierung haben ca. 1,5 Millionen Kunden die Anbieter gewechselt. Dabei war die Yello Strom, die Vertriebstochter der EnBW, an der die französische Staatsgesellschaft EDF beteiligt ist, besonders erfolgreich. Der Wechsel ist heute nahezu problemlos möglich, und die Durchleitung funktioniert.

Abbildung 7: Die Entwicklung der Strompreise in Europa von 1998 bis 2001



Quelle: Energiewirtschaftliches Institut (EWI) an der Universität zu Köln.

Das Kartellamt hat die Preissenkung mit dem Hinweis auf die nur geringe Verschiebung der Marktanteile als oligopolistisches Parallelverhalten interpretiert. (S. 39 der Untersagungsverfügung vom 17. Januar 2002). Diese Interpretation ist nicht überzeugend. Wenn zwischen gleichen Firmen zunächst bestehende Marktschranken beseitigt werden, kommt es zur Preissenkung ohne jegliche Verschiebung der relativen Mengen, und auch bei unterschiedlichen Firmen findet nach Herstellung des Wettbewerbs keine Verschiebung der Marktanteile statt, wenn nur bestimmte Symmetriebedingungen bezüglich der Kostenstrukturen vorliegen. Die Verschiebung von Marktanteilen ist weder ein notwendiges noch ein hinreichendes Anzeichen für intensiver werdenden Wettbewerb. Sie hat damit recht wenig zu tun. Im Übrigen hat es ja, wie erwähnt, eineinhalb Millionen privater Haushalte gegeben, die ihren Stromlieferanten gewechselt haben.

Der seit der Möglichkeit der Durchleitung sehr stark zunehmende Stromwettbewerb in Deutschland zeigt, dass der Zusammenschluss von E.ON und Ruhrgas keine besonderen Gefahren für den Wettbewerb am Strommarkt mit sich bringen kann.

Davon abgesehen steigt durch den Zusammenschluss ja nicht der Marktanteil, denn die Ruhrgas ist auf dem Strommarkt nicht als Produzent oder örtlicher Verteiler, sondern nur als Lieferant eines Inputfaktors präsent. Auch im Hinblick auf den Strommarkt handelt es sich bei dem Zusammenschluss nur um eine vertikale Integration der stromaufwärts agierenden Ruhrgas und der stromabwärts agierenden E.ON. Da es zum Gas bei der Stromerzeugung Substitutionsalternativen gibt, ist die Komplementarität zwischen E.ON und Ruhrgas auf diesem Markt zwar nicht ähnlich perfekt wie beim Gasmarkt selbst, aber als solche besteht sie sicherlich. Damit sind, wenn auch abgeschwächt, die oben für den Gasmarkt nachgewiesenen Vorteile für die deutsche Volkswirtschaft (Investitionssicherung und Tendenz zur Preissenkung bei steigenden Mengen) auch im Hinblick auf das Stromgeschäft zu erwarten.

14. Ein Global Player aus Deutschland

Die Weltmärkte für Energie sind geprägt von den globalen Produktions-, Distributions- und Absatzaktivitäten einer kleinen Anzahl von Großunternehmen, die über vertikal voll integrierte Wertschöpfungsketten für ihre Tätigkeits- und Produktbereiche verfügen. Nur solche Unternehmen können die Risiken beherrschen, die mit einer hohen Kapitalbindung und einer starken Wettbewerbsdynamik der Weltmärkte für Erdöl, Strom oder Gas verbunden sind, und nur sie können die gewaltigen strategischen Investitionen übernehmen, die für die Erschließung von energetischen Lagerstätten und für den transkontinentalen Transport von Erdgas und anderen Ressourcen erforderlich sind.

Auch wenn diese Unternehmen häufig von einer komplexen multinationalen Eigentümer- und Entscheidungsstruktur geprägt sind, besteht jeweils eine sehr enge politische Bindung zu dem Land, in dem die Firmenzentrale mit den strategisch wichtigen Satzungs- und Entscheidungsorganen ansässig ist. Insbesondere im Energiebereich sind diese Großunternehmen eng in das bestehende Versorgungssystem der nationalen Energiepolitik und in die allgemeine Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik eingebunden. In nahezu allen EU-Ländern sind Großunternehmen der Strom- und Gaswirtschaft wichtige Bausteine der nationalen Energiepolitik, denen regelmäßig auch struktur- und regionalpolitische Verantwortung abverlangt wird.

Nur Großunternehmen der Energiewirtschaft werden als Partner für strategische Allianzen der Gasförderung und des transnationalen Transports akzeptiert. Die kleineren Unternehmen der Strom- und Gaswirtschaft verfügen häufig nicht über die notwendigen Ressourcen, um finanziell anspruchsvolle und langfristige Engagements (z.B. im Bau von transkontinentalen Leitungen) eingehen zu können. Derartige Allianzen werden im Rahmen von internationalen Arbeitsteilungen eine zunehmende Bedeutung in der weltweiten Energiewirtschaft und für die langfristige Versorgungssicherheit der deutschen Industrie erlangen.

Zentralen, die ins Ausland wandern und im Inland nur noch verlängerte Werkbänke und dienende Organisationseinheiten zurücklassen, mögen den reinen Wettbewerbstheoretiker nicht stören. Eine Wirtschaftspolitik, die deutschen Interessen dienen will, kann der Abwanderung der Zentralen jedoch nicht mit Gleichmut und politischer Neutralität gegenüberstehen. Ganz abgesehen davon, dass Deutschland ein Interesse daran haben muss, die Gewinne und Unternehmenssteuern der großen Konzerne an Inländer statt an Ausländer fließen zu lassen (Abschnitt 12), ist es aus vielerlei anderen Gründen sinnvoll, politische Entscheidungen so zu treffen, dass möglichst viele Firmenzentralen der Global Player in Deutschland liegen.

In Zeiten des Beschäftigungsrückgangs werden zuerst die Arbeitsplätze in den Auslandsniederlassungen abgebaut, und zuallerletzt ringt sich die Firmenleitung dazu durch, die Arbeitsplätze vor der eigenen Haustür anzutasten. Der politische Widerstand wäre zu hoch, wenn die umgekehrte Reihenfolge gewählt würde. Die verlängerten Werkbänke im Ausland sind im Zweifel die Stoßdämpfer, die Schwankungen in der Nachfrage ausgleichen müssen. Sicherlich ist es aus nationaler Sicht besser, nicht selbst als Stoßdämpfer zu fungieren.

Die Zentralen der Großunternehmen fördern Kultur und Wissenschaft in ihrem Umfeld, und sie unterhalten umfangreiche Strategie-, Forschungs- und Entwicklungsabteilungen, von denen positive externe Effekte auf die umliegende Wirtschaft und die benachbarten Hochschul- und Forschungsinstitutionen ausgehen. Derartige „Hauptquartiere“ multi-

national agierender Unternehmen bieten qualitativ hochwertige Arbeitsplätze an, von denen positive Spill-over-Effekte auf den Rest des Arbeitsmarktes ausgehen. In ihrem Umfeld entstehen die international orientierten Eliten, an denen es gerade in Deutschland so sehr mangelt. Solche Eliten schaffen die Kontakte, die eine Industrie- und Handelsnation benötigt, und sie sind das Reservoir, aus dem die Stellen internationaler Organisationen besetzt werden.

Im Hinblick auf die Energieversorgung ist es, wie schon ausgeführt (Abschnitt 11), gerade in Krisensituationen keinesfalls gleichgültig, in welchem Land die Firmenzentralen liegen. Eine inländische Zentrale muss sich im Falle des Falles ganz anders in die Pflicht nehmen lassen als eine Zentrale, die im Ausland liegt. Nur eine blauäugige Wirtschaftspolitik würde diesen Zusammenhang übersehen.

Neben all den ökonomischen Argumenten, die den Kern der Argumentation dieses Gutachtens ausmachen, dürfen auch die hier abschließend genannten Aspekte bei der Ministerentscheidung über die Fusion der E.ON AG mit der Ruhgas AG nicht übersehen werden. Das aus der Fusion entstehende Unternehmen ist ein Global Player, wie er Deutschland gut anstünde.

Anhang

Die Reservesituation bei Erdgas (Angaben aus Exxon AG, Oeldorado 2001)

Die hier betrachteten, sicher bestätigten Reserven umfassen nur die Funde, die bereits durch Bohrungen bestätigt und mit heutiger Technik wirtschaftlich gewinnbar sind. Dazu zählen nicht die Mengen, deren Lage und Mächtigkeit man zwar genau kennt, die aber zu heutigen Preisen noch nicht rentabel abgebaut werden können. Es handelt sich dabei also nur um einen kleinen Teil der tatsächlichen Reserven.

Die sicher bestätigten Erdgasreserven beliefen sich im Jahr 2000 auf 149 Bill. m³. Die Förderung betrug etwa 2,5 Bill. m³, was eine statische Reichweite von etwa 60 Jahren impliziert. Russland ist mit 48 Bill. m³ mit Abstand der Einzelstaat mit den reichsten Gasvorkommen der Erde (32% der weltweiten Reserven).

In Europa stieg der Erdgasverbrauch im Jahr 2000 auf 509 Mrd. m³ (+ 4,7% gegenüber dem Vorjahr). Deutschland ist mit 98 Mrd. m³ der viertgrößte Erdgasverbraucher weltweit. Die Reserven in Europa ohne die frühere UdSSR/GUS belaufen sich derzeit auf etwa 5 Bill. m³, und die Förderung erreichte im Jahr 2000 einen Wert von 316 Mrd. m³. Europa kann zwar derzeit etwa 60% seines benötigten Erdgases selbst bereitstellen, doch beträgt die statische Reichweite einer solchen Politik nur 16 Jahre.