

Kartellrecht und Ökonomie

Moderne ökonomische Ansätze
in der europäischen und deutschen
Zusammenschlusskontrolle

von

Professor Dr. Ulrich Schwalbe

Institut für Volkswirtschaftslehre
Universität Hohenheim

Professor Dr. Daniel Zimmer

Institut für Handels- und Wirtschaftsrecht
Universität Bonn

3., überarbeitete und erweiterte Auflage 2021

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

ISBN 978-3-8005-1721-3

dfv' Mediengruppe

© 2021 Deutscher Fachverlag GmbH, Fachmedien Recht und Wirtschaft,
Frankfurt am Main

Der Verlag im Internet: www.ruw.de

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Druckvorstufe: Lichtsatz Michael Glaese GmbH, 69502 Hemsbach

Druck und Verarbeitung: Appel & Klinger, Druck und Medien GmbH, 96277 Schneckelohe

Printed in Germany

Erster Teil:

Ökonomische Grundlagen

Im folgenden einleitenden Abschnitt werden die grundlegenden wirtschaftstheoretischen Konzepte und Methoden skizziert, die für eine Reihe der im zweiten Teil diskutierten Begriffe, Fragen und Probleme, wie z.B. der Marktmacht oder der kollektiven Marktbeherrschung, von zentraler Bedeutung sind. Weiterhin werden in diesem Teil die verschiedenen Typen unvollkommenen Wettbewerbs, d.h. insbesondere Monopole und Oligopole, sowie die theoretischen Grundlagen zur Analyse dieser Marktformen vorgestellt.

A. Effizienzbegriffe in der Wirtschaftstheorie

Neben dem Kartellverbot und der Missbrauchsaufsicht gehört die Fusionskontrolle zu den zentralen Bestandteilen der Wettbewerbspolitik. Ziel der Fusionskontrolle ist, präventiv die Entstehung und Verstärkung von Marktmacht und Marktbeherrschung durch externes Unternehmenswachstum zu verhindern. Der Grund für eine wettbewerbliche Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen ist, dass aufgrund des Entstehens von Marktmacht der Wettbewerb auf einem Markt nicht mehr die positiven Ergebnisse hervorbringt, die bei funktionierendem Wettbewerb in der Regel zu erwarten sind. Hierzu ist es erforderlich, Kriterien zu entwickeln, die es erlauben, Marktergebnisse zu beurteilen und zu vergleichen. Das von der Wirtschaftstheorie vorgeschlagene Konzept ist das der Effizienz. Mit Hilfe dieses Konzeptes lassen sich die verschiedenen Aspekte der Funktionsweise von Märkten beurteilen, wobei, je nach Fragestellung, verschiedene Dimensionen unterschieden werden. So ist zum einen die Frage zu beurteilen, ob eine Zuordnung der verschiedenen Produktionsfaktoren, Güter und Dienstleistungen in die jeweils wirtschaftlich sinnvollsten Verwendungen erfolgt. Weiterhin ist die Frage zu beantworten, ob die Produktion in einer Weise organisiert ist, sodass mit einer gegebenen Menge an Einsatzfaktoren der maximal mögliche Output erzielt wird. Schließlich ist die Effizienz auch in Hinblick auf die wirtschaftliche Entwicklung, d.h. den technischen Fortschritt und die Entwicklung neuer Güter und Produktionsverfahren, zu beurteilen. Diese verschiedenen Dimensionen des Effizienzbegriffs werden in der Literatur durch die

Teil 1 A. Effizienzbegriffe in der Wirtschaftstheorie

statischen Konzepte der allokativen und produktiven Effizienz und den der dynamischen Effizienz erfasst. Da diese Begriffe für die ökonomische Analyse von Zusammenschlüssen und das Verständnis wirtschaftstheoretischer Argumente von grundlegender Bedeutung sind, werden diese drei Begriffe im Folgenden näher erläutert.

I. Allokationseffizienz

Ein für die Wirtschaftswissenschaft wesentliches Konzept ist das der Allokation. Unter einer Allokation wird eine Zuordnung der in einer Volkswirtschaft vorhandenen Güter und Produktionsfaktoren auf die Akteure verstanden. Allokationseffizienz ist dann gewährleistet, wenn die in einer Volkswirtschaft vorhandenen Ressourcen (wie z. B. die Produktionsfaktoren oder die vorhandenen Güter) in den wirtschaftlich sinnvollsten Verwendungen eingesetzt werden. Eine Reallokation, d. h. eine Änderung der Zuordnung der Ressourcen kann nicht dazu führen, dass die Wirtschaftssubjekte bessergestellt werden. Diese Art von Effizienz wird in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur auch als Pareto-Effizienz bezeichnet.¹ Eine Allokation ist ineffizient, wenn man durch eine andere Allokation alle Wirtschaftssubjekte besser stellen könnte, oder zumindest die Lage eines Wirtschaftssubjektes verbessern könnte, ohne gleichzeitig ein anderes schlechter zu stellen. Allerdings macht die Pareto-Effizienz keine Aussage über die Verteilung der Güter – auch eine extrem ungleiche und als ungerecht empfundene Verteilung könnte pareto-effizient sein. Die ist kein Mangel des Konzeptes der Pareto-Effizienz, sondern es ist gerade so konstruiert, um Fragen der Effizienz von normativen Fragen über die Gerechtigkeit der Verteilung strikt zu trennen.

Das Konzept der Allokationseffizienz kann am einfachsten am Beispiel eines Marktes für ein homogenes Gut illustriert werden. Es wird dabei unterstellt, dass sowohl die Konsumenten als auch die Unternehmen davon ausgehen, dass sie durch ihr Verhalten am Markt keinen Einfluss auf den Marktpreis ausüben können. Diese Annahme ist z. B. dann gerechtfertigt, wenn jeder Konsument und jedes Unternehmen nur einen sehr kleinen Anteil am Gesamtmarkt hat. Dieser Fall wird als atomistische bzw. polypolistische Konkurrenz bezeichnet. Zur Charakterisierung einer effizienten Allokation ist es sinnvoll, die Konzepte der Nachfrage- und der Angebotsfunktion einzuführen. Das Nachfrageverhalten der Wirtschaftssubjekte wird durch eine Nachfragefunktion (NN') beschrieben, die angibt, welche Menge des Gutes die Konsumenten bei jedem

¹ Benannt nach dem italienischen Ökonomen und Soziologen *Vilfredo Pareto* (1848–1923).

Preis nachfragen. In der Regel hat sie einen fallenden Verlauf, da bei höheren Preisen eine geringere Menge des Gutes nachgefragt wird.² Die Nachfragefunktion kann auch interpretiert werden als die marginale Zahlungsbereitschaft der Konsumenten, d.h. ihre Zahlungsbereitschaft für eine weitere Einheit des Gutes: Für die erste Einheit des Gutes ist ein Konsument bereit, einen relativ hohen Betrag auszugeben. Wenn er zwei Einheiten konsumiert, dann wird er für die zweite Einheit nur noch einen geringeren Preis zahlen wollen, bei drei Einheiten sinkt die Zahlungsbereitschaft weiter. Die Zahlungsbereitschaft für weitere Einheiten, die marginale Zahlungsbereitschaft, nimmt also ab. Der fallende Verlauf der Nachfragefunktion kann alternativ wie folgt interpretiert werden: Für einige Konsumenten hat das Gut eine große Bedeutung und sie sind bereit, einen hohen Preis für das Gut zu zahlen, andere würden dafür nur einen mittleren oder geringen Betrag ausgeben wollen. Ordnet man die Konsumenten nach ihrer Zahlungsbereitschaft, dann ergibt sich ein fallender Verlauf. Summiert man die Zahlungsbereitschaften für die einzelnen Einheiten auf, so erhält man die gesamte Zahlungsbereitschaft, die der Fläche unter der Nachfragefunktion entspricht.

Das Angebotsverhalten der Unternehmen auf diesem Markt wird durch eine steigende Angebotsfunktion (AA') dargestellt, die aus dem Gewinnmaximierungsverhalten der Unternehmen hergeleitet wird. Das Gewinnmaximum ist dann erreicht, wenn der Erlös aus dem Verkauf einer weiteren Einheit des Gutes, d.h. der Preis, den Herstellungskosten dieser zusätzlichen Einheit entspricht.³ Diese Kosten werden als Grenzkosten bezeichnet. Übersteigt der Preis des Gutes die Grenzkosten, dann lohnt sich das Angebot einer weiteren Einheit, denn der zusätzliche Erlös ist größer als die zusätzlichen Kosten, der Gewinn würde also steigen. Andernfalls sollte die Produktion eingeschränkt werden. Hierdurch könnte mehr an Kosten eingespart werden als durch den reduzierten Erlös eingebüßt wird. Das gewinnmaximale Angebot liegt dort, wo Preis und Grenzkosten gleich sind. Die Angebotsfunktion des Unternehmens entspricht daher der Grenzkostenfunktion unter der Bedingung, dass das Unternehmen keinen Verlust erwirtschaftet. Dies ist dann der Fall, wenn der Preis mindestens die Stückkosten der Herstellung deckt. Dabei ist zu beachten,

2 Es kann theoretisch auch der Fall eintreten, dass die Nachfragefunktion in bestimmten Bereichen auch einen steigenden Verlauf hat. Derartige so genannte Giffen-Güter konnten jedoch empirisch bisher noch nicht zweifelsfrei nachgewiesen werden.

3 Das in der Wirtschaftstheorie verwendete Kostenkonzept entspricht zumeist nicht den buchhalterischen Kosten, sondern es handelt sich um sogenannte Opportunitätskosten. Diese enthalten z.B. auch den kalkulatorischen Unternehmerlohn und die marktübliche Kapitalverzinsung.

Teil 1 A. Effizienzbegriffe in der Wirtschaftstheorie

dass die Aussage, ein preisnehmendes Unternehmen wählt seine Angebotsmenge nach der Regel „Preis gleich Grenzkosten“ nur in langfristiger Betrachtung gilt. Langfristig bedeutet in der Wirtschaftstheorie einen Zeitraum, in dem alle Kosten variiert werden können, d.h. es treten per definitionem langfristig keine fixen Kosten auf. Kurzfristig können die fixen Kosten einen erheblichen, in manchen Fällen, wie z.B. in der Softwareindustrie, sogar den überwiegenden Teil der Gesamtkosten ausmachen. Hier würde ein Preis in Höhe der kurzfristigen Grenzkosten für das Unternehmen einen Verlust bedeuten. Alternativ zu den Grenzkosten, die sich auf eine infinitesimale Outputerhöhung beziehen, werden bei diskreten Outputänderungen die so genannten inkrementellen Kosten herangezogen. Inkrementelle Kosten umfassen sowohl die bei einer endlichen Outputerhöhung anfallenden zusätzlichen variablen als auch die zusätzlichen fixen Kosten. Die Grenzkosten werden bei steigender Produktionsmenge im Allgemeinen zunehmen,⁴ da z.B. bei steigender Herstellungsmenge auch zusätzliche, teurer zu beschaffende Inputs verwendet werden müssen. Daher hat die Angebotsfunktion einen steigenden Verlauf. Da die Grenzkosten immer die Kosten der Herstellung einer weiteren Einheit angeben, so entsprechen die Grenzkosten der ersten produzierten Einheit den gesamten variablen Kosten. Kommt noch eine zweite Einheit hinzu, dann fallen für diese Einheit ebenfalls Grenzkosten an. Die Grenzkosten der ersten plus die der zweiten Einheit sind also gleich den gesamten variablen Kosten der beiden hergestellten Einheiten usw. Die Fläche unter den Grenzkosten bzw. unter der Angebotsfunktion gibt die gesamten variablen Kosten an. Diese wiederum entsprechen in langfristiger Betrachtung auch den Gesamtkosten, da langfristig alle Produktionsfaktoren variabel sind. Das Gleichgewicht auf diesem Markt liegt im Schnittpunkt von Nachfrage- (NN') und Angebotsfunktion (AA').

Trägt man den Schnittpunkt von Angebots- und Nachfragefunktion auf der senkrechten Achse ab, erhält man den Gleichgewichtspreis p^k , auf der waagrechten Achse ergibt sich entsprechend die bei diesem Preis gehandelte Gleichgewichtsmenge x^k . Im Gleichgewicht fragen die Konsumenten genau die Menge nach, die die Unternehmen anbieten, und der Markt ist geräumt. Die von den Konsumenten insgesamt getätigten Ausgaben sind durch die Fläche $p^k \cdot x^k$ (Gleichgewichtspreis $p^k \times$ Gleichgewichtsmenge x^k) beschrieben. Da die Fläche unter der Nachfragefunktion der

⁴ Allerdings kann auch der Fall abnehmender Grenzkosten auftreten. In diesem Fall liegt ein sogenanntes natürliches Monopol vor, denn in einer solchen Situation wäre es am kostengünstigsten, die gesamte Produktionsmenge nur in einem einzigen Unternehmen herzustellen.

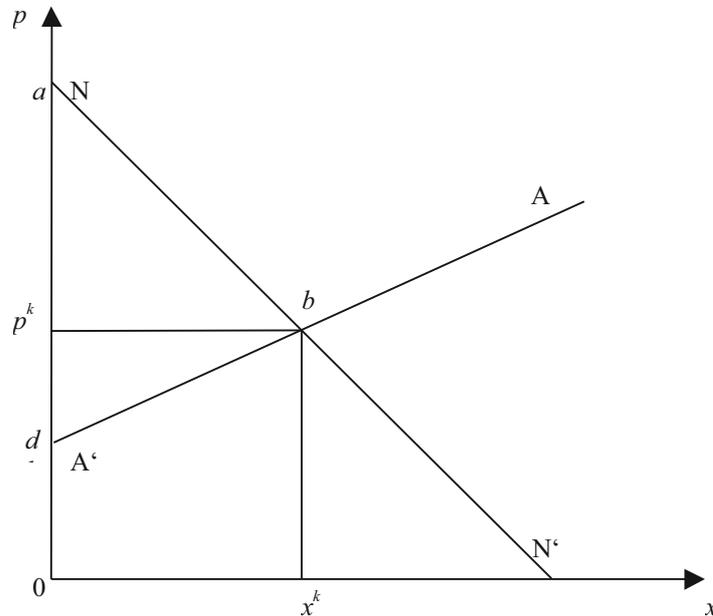


Abbildung 1: Gleichgewicht auf einem Markt bei vollkommenem Wettbewerb

gesamten Zahlungsbereitschaft der Konsumenten entspricht, verbleibt zwischen der Zahlungsbereitschaft für die Gleichgewichtsmenge und den dafür getätigten Gesamtausgaben eine positive Differenz, die als *Konsumentenrente* (consumer surplus) oder Konsumentenwohlfahrt (consumer welfare) bezeichnet wird und der Fläche abp^k entspricht. Eine ähnliche Überlegung gilt für die Unternehmen: Die im Gleichgewicht erzielten Erlöse entsprechen ebenfalls der Fläche $p^k b x^k$ (Gleichgewichtspreis $p^k \times$ Gleichgewichtsmenge x^k). Da die Fläche unter der Angebotsfunktion (in langfristiger Betrachtung) die gesamten Kosten angibt, resultiert für die Unternehmen eine positive Differenz zwischen den Erlösen und den Kosten, die als *Produzentenrente* (producer surplus) bezeichnet wird.⁵ Diese wird durch die Fläche $p^k b d$ angegeben. Die Summe aus Konsumenten- und Produzentenrente (abd) wird als *volkswirtschaftliche Rente* oder *Gesamtwohlfahrt* (total welfare) bezeichnet. Sie entspricht der Summe aller Tauschgewinne auf dem Markt und wird häufig als Maß für die Wohlfahrt in einem Markt herangezogen.

⁵ Bei langfristiger Betrachtung ist die Produzentenrente gleich dem Gewinn des Unternehmens, in kurzfristiger Betrachtung differieren Produzentenrente und Gewinn um den Betrag der Fixkosten, die ja in diesem Fall nicht in die Grenzkosten eingehen.

Teil 1 A. Effizienzbegriffe in der Wirtschaftstheorie

Bei jedem anderen als dem Gleichgewichtspreis ist die volkswirtschaftliche Rente kleiner: Liegt der Preis eines Gutes über dem Gleichgewichtspreis p^k , dann wäre das Angebot größer als die Nachfrage nach diesem Gut. In diesem Fall gäbe es Unternehmen, die bereit wären, ihr Produkt zu einem etwas geringeren als dem Marktpreis zu verkaufen, um ihre Herstellungsmenge absetzen zu können. Wenn der Preis noch über den Grenzkosten liegt, würde sich ein leichtes Unterbieten des Marktpreises lohnen. Es wäre daher mit einer Preissenkung für das Gut zu rechnen. Liegt der Marktpreis hingegen unterhalb des Gleichgewichtspreises, dann wäre die Nachfrage größer als das Angebot und der Wettbewerb der Nachfrager würde zu einer Preiserhöhung führen, denn bei einem Preis unterhalb des Gleichgewichtspreises gäbe es einige Konsumenten, die bereit wären, etwas mehr als diesen Preis zu zahlen, um das Gut zu erhalten, da ihre Zahlungsbereitschaft den Marktpreis übersteigt. Im Gleichgewicht ergibt sich also ein Marktpreis, der Angebot und Nachfrage ausgleicht und auch dazu führt, dass alle Tauschgewinne in diesem Markt realisiert werden, d.h. im Gleichgewicht entspricht der Preis den Grenzkosten und es liegt eine effiziente Allokation vor.

II. Produktionseffizienz

Das Konzept der Produktionseffizienz bezieht sich auf den Einsatz der Inputs und Produktionsfaktoren bei der Herstellung von Gütern. Ein einzelnes Unternehmen produziert dann effizient, wenn bei gegebener Technologie jeder Output mit dem geringstmöglichen Einsatz von Inputfaktoren erzeugt wird. Damit dies der Fall ist, muss ein Unternehmen auch intern entsprechend organisiert sein. Um effizient zu produzieren, müssen die Entscheidungsträger innerhalb des Unternehmens die richtigen Anreize haben, das Unternehmensziel der Gewinnmaximierung zu verfolgen und nicht ihren eigenen, davon abweichenden Interessen (wie z. B. luxuriöse Büroausstattung oder teure Dienstwagen) nachzugehen. Bei mehreren Unternehmen kann sich die Produktionseffizienz auch auf die Verteilung der Produktion zwischen den Firmen beziehen. Wenn Verbundvorteile (economies of scope) vorliegen, d.h. wenn zwei oder mehr Güter in einem Unternehmen z. B. aufgrund von Synergieeffekten mit weniger Inputs hergestellt werden können als in getrennten Unternehmen, dann wäre nur die gemeinsame Produktion in einem Unternehmen effizient, die Aufteilung der Produktion auf mehrere Unternehmen würde eine Verschwendung von Ressourcen bedeuten. Bei ineffizienter Produktion könnte die gleiche Menge an Gütern mit einer geringeren Menge an Inputs hergestellt werden – die verbleibenden Inputs könnten zur Herstellung weiterer Güter eingesetzt und die Wirtschaftssubjekte könnten

III. Dynamische Effizienz **Teil 1**

besser gestellt werden. Alternativ kann man Produktionseffizienz dadurch charakterisieren, dass eine vorgegebene Produktionsmenge mit den geringstmöglichen Kosten hergestellt wird. Im Falle der einzelwirtschaftlichen Produktionseffizienz ist dies im Allgemeinen durch die Annahme der Gewinnmaximierung sichergestellt. Gesamtgesellschaftlich sind die Produktionskosten minimal, wenn für die Herstellung eines oder mehrerer Produkte immer auch die jeweils effizienteste Technologie eingesetzt wird.

Bei der Allokations- und der Produktionseffizienz handelt es sich um rein statische Konzepte, d.h. Veränderungen, z.B. der Technologien, des Know-hows oder der Industriestrukturen werden damit nicht erfasst. Es ist daher notwendig, neben diesen statischen Effizienzbetrachtungen auch die effiziente Entwicklung der Wirtschaft über die Zeit zu betrachten. Dies geschieht mithilfe des Konzepts der dynamischen Effizienz.

III. Dynamische Effizienz

Während man bei der Allokations- bzw. Produktionseffizienz von einem gegebenen Stand des Wissens, der Technologie und einer gegebenen Menge möglicher Produkte ausgeht, erfasst das Konzept der dynamischen Effizienz die Verbesserung des Know-hows, den technischen Fortschritt und die Entwicklung und Einführung neuer Güter. Der Wirtschaftsprozess ist dann dynamisch effizient, wenn diese Veränderungen im Zeitablauf mit der gesellschaftlich optimalen Rate stattfinden, d.h. wenn die zusätzlichen Kosten einer weiteren Investition in Forschung und Entwicklung genauso groß sind wie der erwartete zusätzliche Ertrag aus einer solchen Investition. Diese Definition ist allerdings aus mehreren Gründen für eine praktische Anwendung ungeeignet, da z.B. die erwarteten Erträge aus Forschung und Entwicklung meist nur äußerst unzureichend prognostiziert werden können oder weil die Forschung zu Resultaten führt, die gänzlich unerwartet sind. Aus diesen Gründen ist es schwierig zu bestimmen, ob sich der Wirtschaftsprozess in dynamisch effizienter Weise vollzieht. So bestreitet die auf Schumpeter basierende evolutionsökonomische Innovationsforschung, dass der Begriff der Effizienz in ähnlich zweckmäßiger Weise auf das hochkomplexe Phänomen von Innovationsprozessen und technischem Fortschritt angewendet werden kann wie bei der Frage nach dem optimalen Einsatz von Ressourcen bei gegebenen Produkten und Technologien. Insofern handelt es sich beim Kriterium der Innovation um eines jenseits der Produktions- und Allokationseffizienz, das auch theoretisch bisher nicht in adäquater Wei-

Teil 1 A. Effizienzbegriffe in der Wirtschaftstheorie

se in die ökonomische Theorie integriert werden konnte.⁶ Man wird daher aus Vereinfachungsgründen davon ausgehen müssen, dass ein positiver Zusammenhang zwischen den Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E) und dynamischer Effizienz besteht.⁷

Größere Investitionen in F&E werden von einem Unternehmen aufgrund der höchst unsicheren Erträge im Allgemeinen nur dann getätigt, wenn sichergestellt ist, dass es auf seine Investitionen zumindest den am Markt erzielbaren durchschnittlichen Ertrag erhält. Wenn aber andere Unternehmen, die selbst keine derartigen Investitionen getätigt haben, sich die Forschungsergebnisse kostenlos aneignen könnten, wären die Anreize, in F&E zu investieren, deutlich reduziert. Eine Geheimhaltung der Forschungsergebnisse ist in vielen Fällen nicht möglich, da sich das Forschungsergebnis in einem Produkt manifestiert hat, das von anderen Unternehmen imitiert werden kann. Aus diesen Gründen ist zur Sicherstellung ausreichender Investitionen in F&E ein Anreizsystem, wie z.B. der Patentschutz, nötig, das es den Unternehmen erlaubt, sich die Erträge ihrer Investitionen anzueignen. Ein „ewiges Patent“ ist jedoch aus gesellschaftlicher Sicht nicht sinnvoll, da es wünschenswert ist, die neuentwickelte Technologie auch anderen zugänglich zu machen. Ein vernünftiges Anreizsystem, das zum Erreichen eines dynamisch effizienten Wirtschaftsprozesses beiträgt, wird also einen Kompromiss finden müssen zwischen den Anreizen für Unternehmen, in F&E zu investieren, und der Verbreitung der Forschungsergebnisse in der Gesellschaft, d.h. einen Patentschutz für einen begrenzten Zeitraum.

Von den genannten ökonomischen Zielen der Wettbewerbspolitik, der Allokations-, der Produktions- und der dynamischen Effizienz ist letztere aufgrund ihres Zukunftsbezuges das am schwierigsten zu erfassende Kriterium.⁸ Darüber hinaus ist darauf hinzuweisen, dass zwischen den beiden statischen Konzepten der Allokations- und Produktionseffizienz einerseits und der dynamischen Effizienz andererseits im Allgemeinen keine Harmonie besteht, sondern Zielkonflikte auftreten. So kann z.B. eine effiziente Allokation dazu führen, dass Unternehmen keine Gewinne realisieren und daher keine ausreichenden Investitionen in Forschung

⁶ Vgl. S. 20–22. Der Begriff der „dynamischen Effizienz“ hat deshalb in der ökonomischen Theorie nicht den gleichen theoretischen Status wie die Konzepte der Allokations- und Produktionseffizienz.

⁷ Allerdings gibt es theoretische Modelle, die zeigen, dass in bestimmten Situationen zuviel in Forschung und Entwicklung investiert wird, als für die Gesellschaft optimal wäre.

⁸ Auf dieses Problem haben bereits *Hayek* und *Hoppmann* in ihrer Diskussion von Wettbewerb als ergebnisoffenem Prozess aufmerksam gemacht. Vgl. *Hayek* (1968) sowie *Hoppmann* (1988).

und Entwicklung tätigen können, sodass die Wirtschaftsentwicklung sich nicht in dynamisch effizienter Weise vollzieht.

IV. Der relevante Wohlfahrtsstandard

Diese Überlegungen stehen in direktem Zusammenhang mit der Diskussion über den in der Wettbewerbspolitik zu verwendenden Wohlfahrtsstandard, wie z.B. bei der Beurteilung von Effizienzgewinnen in der Fusionskontrolle. Dabei werden zumeist zwei alternative Beurteilungsmaßstäbe diskutiert: Der Gesamtwohlfahrtsstandard (Total Welfare Standard) und der Konsumentenwohlfahrtsstandard (Consumer Welfare Standard). Der erste entspricht der Vorstellung, die Wettbewerbspolitik sollte darauf hinwirken, die Gesamtwohlfahrt als Summe von Konsumenten- und Produzentenrente zu maximieren. Die Aufteilung der volkswirtschaftlichen Rente auf Konsumenten- und Produzentenrente ist unerheblich, es kommt lediglich darauf an, sie so groß wie möglich zu machen. Aus ökonomischer Sicht ist der Gesamtwohlfahrtsstandard gleichbedeutend mit der Realisierung einer effizienten Allokation und wird daher von vielen Ökonomen präferiert.⁹ Der Konsumentenwohlfahrtsstandard hingegen orientiert sich ausschließlich an der Konsumentenrente.¹⁰ Wettbewerbspolitische Maßnahmen sollten hiernach darauf abzielen, sie zu erhöhen oder zumindest eine Verringerung zu verhindern.¹¹ Änderungen der Produzentenrente sind dabei unbeachtlich. Beim Konsumentenwohlfahrtsstandard ist entscheidend, wie sich die Konsumentenrente verändert. Bei gleichbleibenden Leistungen steigt die Konsumentenrente genau dann, wenn die Preise fallen. Der Unterschied zwischen den beiden Wohlfahrtsstandards kann an folgendem Beispiel verdeutlicht werden: Falls eine Fusion zum einen zu mehr Marktmacht und damit zu höheren Preisen führt, zum anderen aber auch mit Kosteneinsparungen verbunden ist (produktive Effizienz), so würde beim Gesamtwohlfahrtsstandard nur berücksichtigt, ob die allokativen Effizienzverluste, die aufgrund der Marktmacht entstehen, größer oder kleiner sind als die aufgrund der fusionsbedingten Kosteneinsparungen erzielten Gewinne an produktiver Effizienz. Je nachdem, welcher Effekt überwiegt, sollte die Fusion genehmigt oder untersagt werden. Hierbei handelt es sich um den bekannten Williamson-Trade-off zwischen den negativen Auswirkungen einer Fusion aufgrund steigender Marktmacht auf die alloкатive Effizienz und de-

⁹ Vgl. *Farrell/Katz* (2006), *Heyer* (2006).

¹⁰ Zum Konsumentenwohlfahrtsstandard vgl. *Cseres* (2006).

¹¹ Dabei ist zu berücksichtigen, dass „Konsument“ nicht nur den Endverbraucher bezeichnet, sondern Nachfrager allgemein. Vgl. hierzu *Akman* (2008).