

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	25
Einleitung	27
A. Politisches Interesse an Zusammenschlüssen	27
B. Normativer Ursprung für die Gefahr einer Berücksichtigung nicht-wettbewerblicher Ziele in der Fusionskontrollpolitik	29
C. Bedeutung der Praxis der Kommission für die gemeinschaftliche und mitgliedersstaatliche Ebene	31
D. Verlauf der Untersuchung	33
<i>I. Teil: Grundlegendes</i>	35
A. Zur Terminologie	35
I. Die Begriffe „Wettbewerbs-“ und „Industriepolitik“	35
1. Wettbewerbspolitik	35
2. Industriepolitik	38
3. Weitere Politiken	41
II. Arbeitsdefinition	42
III. Die Unterscheidung zwischen Schutz und Gestaltung auf der Zielebene und der Handlungsebene	43
1. „Schutzpolitik“	44
2. Gestalterischer Anteil der Wettbewerbspolitik und die Rolle wettbewerbspolitischer Leitbilder	44
3. Die Schnittmenge zwischen „Schutzpolitik“ und gestalterischer Wirtschaftspolitik sowie das Problem der Identifizierung industriepolitischer Motive	46
4. Probleme auf Grund des Objektes der Schutzpolitik	47
5. Zusammenfassung	48
B. Industriepolitik versus freien Wettbewerb	48

I.	Für und Wider einer Industriepolitik und der Berücksichtigung industriepolitischer Zielsetzungen in der Wettbewerbspolitik	48
1.	Arten der Industriepolitik	48
2.	Motive und theoretische Begründungsversuche der Industriepolitik	50
a.	Gründe für eine europäische Industriepolitik	51
(1)	Die Instrumentalisierung einer europäischen Industriepolitik als Voraussetzung der Einigung	51
(2)	Größere Effizienz einer zentralen Industriepolitik	52
(3)	Bedrohung der europäischen Industrie und daraus erwachsende Notwendigkeit einer Industriepolitik	53
(a)	Bedrohung durch Schwellenländer	54
(b)	Fehlende Wettbewerbsfähigkeit europäischer Konzerne gegenüber amerikanischen und japanischen Konzernen	54
(4)	Thesen zur Effizienz von Großunternehmen	57
(a)	Große Unternehmen sollen Größenkostensparnisse und Verbundvorteile ermöglichen	57
(i)	Horizontale Konzentration und „economies of scale“	57
	Erkenntnisse der Wissenschaft	57
	Das Problem der X-Ineffizienzen	58
(ii)	Vertikale Konzentration und „transaction-cost-economies“	60
	Transaktionskostensparnisse	60
	Steigende Organisationskosten	60
(iii)	Konglomerate Konzentration und „economies of scope“	61
	Verbundvorteile	61
	„Diseconomies of scope“	61
(iv)	Keine allgemeine empirische Bestätigung der Thesen	61
(b)	Große Unternehmen sollen besonders innovationsfördernd wirken	62
(i)	Wirkung der Unternehmensgröße auf den technischen Fortschritt (Neo-Schumpeter-Hypothese I)	62
	Die These	62
	Kritik	63
	Bislang keine empirische Verifizierung	63
(ii)	Erfordert technischer Fortschritt seinerseits größere Unternehmenseinheiten?	64

(iii)	Auswirkung der Unternehmenskonzentration auf den technischen Fortschritt (Neo-Schumpeter-Hypothese II)	65
	Die These	65
	Kritik	65
	(iv) Zusammenfassung	66
(5)	Marktmacht ist erforderlich, um Innovationen auf dem Markt erfolgreich durchzusetzen	66
(6)	Schlüsseltechnologien begründen externe Effekte	66
(7)	Vorteile von Forschungs- und Entwicklungskooperationen	67
	(a) Vorteile	67
	(b) Nachteile	68
b.	Weitere theoretische Untermauerung	68
(1)	Zur Theorie des Marktversagens	68
	(a) Diskrepanz zwischen Realität und Modell	68
	(b) Externalitäten und öffentliche Güter	69
	(i) Externalitäten	70
	(ii) Öffentliche Güter	70
(2)	Die Theorie der Neuen Strategischen Handels- und Industriepolitik	71
	(a) Ausgangspunkt: Die traditionelle Außenhandelstheorie ricardianischer Prägung	71
	(b) Implikationen der Theorie der strategischen Handels- und Industriepolitik	71
	(c) Empfehlungen für die Industrie- und Wettbewerbspolitik	72
(3)	Regionalpolitische Ansätze und die Neue Wachstumstheorie	73
	(a) Regionalpolitische Ansätze	73
	(i) Die Polarisierungstheorien	73
	(ii) Theorie der Wachstumspole	75
	(b) Wachstumstheorien	76
	(i) Neoklassische Wachstumstheorie	76
	(ii) Neue Wachstumstheorie	76
	Thesen	76
	Neue Außenhandelstheorie	78
	Konsequenzen für die Wirtschaftspolitik	79
(4)	Erklärungsmodelle zum Technologiewettlauf bei Netzwerkexternalitäten	79
3.	Porters Theorie der Wettbewerbsvorteile von Nationen: Ein Plädoyer für den Wettbewerb auf Grund empirischer Untersuchungen	80
a.	Die Rolle des „nationalen Diamanten“	80
b.	Wirtschaftspolitische Empfehlungen	83

c.	Einfluß auf das Wettbewerbsverständnis der Europäischen Kommission	84
4.	Die weltweite Studie des „International Motor Vehicle Programs“ durch das Massachusetts Institute of Technology (MIT): „Die zweite Revolution in der Autoindustrie“	85
a.	Das „International Motor Vehicle Program“	85
b.	Inhalt der Studie	85
(1)	Die erste Revolution in der Autoindustrie	85
(2)	Die zweite Revolution in der Automobilindustrie: Die „Lean-production“	87
c.	Das Ergebnis der Studie und Reaktion der amerikanischen Automobilindustrie	88
d.	Ausweitung der Methoden der schlanken Produktion in den USA in den Achtzigern	89
e.	Empfehlungen für Europa	90
f.	Die Einzelfreistellung "VW/Ford" nach Art. 85 [neu: 81] Abs. 3 EGV als Beispiel der gezielten Förderung der Wettbewerbsfähigkeit europäischer Industrie durch die Kommission?	91
(1)	Vorbemerkung	91
(2)	Konzept und Erfolgsgeschichte der Großraumlimousine	92
(3)	Das Joint Venture	93
(4)	Beihilfeentscheidung	94
(5)	Die Freistellungsentscheidung der Kommission gemäß Art. 85 [neu 81] Abs. 3 EGV	94
(a)	Die Vereinbarung unterfällt Art. 85 [neu 81] Abs. 1 EGV	94
(b)	Die Freistellung gemäß Art. 85 [neu 81] Abs. 3 EGV	95
(6)	Klage Matras gegen die Entscheidung der Kommission	96
(7)	Die Bedeutung für die beiden Muttergesellschaften und die Förderung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts, insbesondere für den europäischen Autokonzern VW	96
(8)	Bewertung	97
(9)	Genehmigung des Zusammenschlusses „Volkswagen/Ford/AutoEuropa“ (2. 2. 1999)	98
II.	Funktion und Vorzüge wettbewerblicher Marktprozesse	98
III.	Zusammenfassung und Spannungsfeld industriepolitischer Konzepte mit der Wettbewerbspolitik	100

II. Teil:	<i>Einfallstore nicht-wettbewerblicher Zielsetzungen in die Europäische Fusionskontrollpraxis</i>	103
A.	Auf Grund des EGves und der FKVO	104
I.	Primärrechtliche Stellung der Wettbewerbspolitik im Verhältnis zu anderen Aufgabenfeldern	104
1.	Instrumentalistischer Charakter der europäischen Wettbewerbspolitik	104
2.	„Schutzpolitik“ als Aufgabe und Ziel der Wettbewerbspolitik	106
3.	Keine Zielkonflikte mit anderen Aufgaben in den Gründungsverträgen	107
4.	Entstehende Zielkonflikte durch Ausweitung der Aufgabenfelder	109
a.	Grund für die Ausweitung der Aufgabenfelder	109
b.	Ausweitung von Aufgaben und Kompetenzen der Gemeinschaft durch Reformen und deren Bedeutung für einen möglichen Einfluß auf nicht-wettbewerbliche Zielsetzungen in der Wettbewerbspolitik	110
5.	Kein Vorrang der Wettbewerbspolitik gegenüber den neu hinzugefügten Aufgaben und Zielen im EGV	113
6.	Ergebnis und Konsequenzen	116
II.	Materiellrechtliche Einbruchstellen nicht-wettbewerblicher Faktoren innerhalb der FKVO	116
1.	Erwägungsgrund Nr. 13 FKVO und Art. 2 Abs. 1 FKVO	116
a.	Tatbestände und Anmerkungen der Kommission	116
b.	Gefährdungspotentiale der Tatbestände angesichts ihrer Entstehungsgeschichte	118
c.	Zwischenergebnis	119
d.	Art. 2 Abs. 4 FKVO und Abgrenzung der Untersuchung	119
2.	„Bewertungsspielräume“, insbesondere in Art. 2 Abs. 1 FKVO	119
a.	Zur Begrifflichkeit	120
b.	Bewertungsspielräume im Rahmen kartellrechtlicher Tatbestände	122
(1)	Rechtsprechung zu Bewertungsspielräumen bei Art. 81 und 82 EGV	122
(a)	Art. 81 Abs. 1 und Art. 82 EGV	122
(i)	Ausgangspunkt	122
(ii)	Eingeräumte Beurteilungsspielräume („Bewertungsspielräume“)	123
	Das „Remia“- und „BAT/Philipp Morris“-Urteil	123
	Würdigung	124
(b)	Beurteilungsspielräume im Rahmen des Art. 81 Abs. 3 EGV	126

	(2) Rechtsprechung zu fusionskontrollrechtlichen Bewertungsspielräumen	126
	(3) Beschränkung der Bewertungsspielräume durch die Rechtsprechung	127
	3. Schutz gegen Politisierung durch Konkurrentenklagen	129
III.	Einbruchstellen nicht-wettbewerblicher Faktoren innerhalb der Untersuchung und des fusionskontrollrechtlichen Entscheidungsprozesses	131
	1. Vorbereitung des Entscheidungsentwurfes durch die Generaldirektion Wettbewerb, insbesondere durch die zuständige Merger Task Force	131
	a. Die Parteien	131
	b. Die Ebene der Sachbearbeiter und Untersuchungsablauf	132
	c. Kontakte mit anderen Generaldirektionen	133
	d. Mitwirkungen der Mitgliedsstaaten im Beratenden Ausschuß	133
	e. Anhörungen Dritter	134
	2. Entscheidung des Wettbewerbskommissars bzw. des Kommissionsgremiums	134
	a. Doppel- bzw. Dreifachrollen der Kommission	134
	(1) Repressive Wirtschaftsaufsicht und Organ gestaltender Wirtschaftspolitik (Doppelrolle)	134
	(2) Die Kommission in der Funktion als „Ermittlerin“, „Anklägerin“ und „Richterin“ (Dreifachrolle)	135
	b. Verfahren innerhalb der Kommission	136
	(1) Mündliches Verfahren	136
	(2) Schriftliches Verfahren	136
	(3) Habilitationsverfahren	136
	c. Insbesondere die Mehrheitsentscheidungen des Kommissionsgremiums gemäß Art. 17 FusV im mündlichen Verfahren	137
	(1) Zusammensetzung des Kommissionsgremiums	137
	(2) Spezialisierungs- und Konzentrationsdefizit	138
	3. Sonstige Faktoren (zum Beispiel Einflüsse durch Lobbyisten)	139
IV.	Schutz gegen die Berücksichtigung nicht-wettbewerblicher Faktoren	140
	1. Fristen	140
	2. Schutz gegen Politisierung durch Transparenz	140
B.	Anwendung durch die Kommission	141
I.	Würdigung des Sachverhalts	141
II.	Auslegung	142
	1. Die Auslegung der Tatbestandsmerkmale	142
	2. Die Auslegung der Aufgaben- und Zielbestimmungen durch die Europäische Kommission	143

a.	Instrumentalistischer Charakter und Ziele der Wettbewerbspolitik	143
(1)	Die Wettbewerbspolitik steht im Dienste allgemeiner Vertragsziele	143
(2)	Ziele der Wettbewerbspolitik	143
b.	Wettbewerbspolitik im Verhältnis zu anderen Politiken der Gemeinschaft	144
(1)	Das Verhältnis der Wettbewerbspolitik zur Industriepolitik	145
(a)	Aufgaben und Ziele der Industriepolitik: Ein Spannungsverhältnis zum Wettbewerb?	145
(i)	Entwicklungslinien europäischer „Industriepolitik“	145
Colonna-Memorandum	145	
Industriepolitik in einem offenen und wettbewerbsorientierten Umfeld	146	
Industriepolitik seit Maastricht	147	
(ii)	Industriepolitische Interesse an Konzentrationssachverhalten	149
(2)	Forschungs- und Technologiepolitik	150
(a)	Entwicklungslinien gemeinschaftlicher Forschungs- und Technologiepolitik	150
(b)	Konfliktfelder mit der FKVO	151
(3)	Wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt (Regional-, Binnenmarktpolitik)	151
(a)	Abmildern sozialer und regionaler Folgen von Strukturveränderungen	152
(b)	Förderung der wirtschaftlichen Integration der Gemeinschaft	152
III.	Auswahl der Sanktionen (insbesondere Zusagen, Auflagen oder Bedingungen)	153
C.	Ergebnis	154
III.	<i>Teil: Untersuchung der Fusionskontrollpraxis der Europäischen Kommission auf die Rolle nicht-wettbewerblicher Faktoren</i>	155
A.	Vorbemerkung	155
I.	Zur Methodik	155
II.	Überblick zur Entscheidungspraxis und Auswahl der untersuchten Entscheidungen	156

B.	Entscheidungen aus politisch besonders sensiblen Branchen	157
I.	Luftfahrtentscheidungen	157
1.	Das Gemeinschaftsunternehmen von „MBB/Aérospatiale“ (25. 2. 1991)	157
a.	Die Entscheidung	157
b.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	158
2.	Der Fall „Aérospatiale/Alenia/De Havilland“ (2. 10. 1991)	158
a.	Das Zusammenschlußvorhaben	158
b.	Das Verfahren und die Untersagungsentscheidung vom 2. 10. 1991	159
(1)	Das Verfahren	159
(2)	Die Entscheidung	160
(3)	Berücksichtigung der „Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts“ und der grundlegenden Ziele des Art. 2 EWG a. F. in der Entscheidung vom 2. 10. 1991?	161
(4)	Besonderheiten bei der Stellungnahme des Beratenden Ausschusses	162
c.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung und das besondere Nachspiel	163
(1)	Zur Entscheidung	163
(2)	Politische Nachwehen	164
d.	Würdigung der Entscheidung im Lichte des Spannungsfeldes zwischen Wettbewerbs- und Industriepolitik	170
3.	„Air France/Sabena“ (5. 10. 1992)	171
a.	Vorhaben und Entscheidung	171
b.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	172
(1)	Vorgeschichte	172
(2)	Wirtschaftliche Hintergründe des Zusammenschlusses	173
(3)	Spaltung innerhalb der Kommission über die Behandlung von Luftfahrtkooperationen und -zusammenschlüssen	174
(4)	Politischer Druck	176
(5)	Stellungnahme	176
(6)	Nachspiel	176
4.	„British Airways/Dan Air“ (17. 2. 1993)	177
5.	„British Airways/TAT“ (27. 11. 1992)	178
a.	Das Vorhaben und die Entscheidung	178
b.	Integrationspolitische Bedeutung der Entscheidung	179
6.	„Swissair/Sabena“ II (20. 7. 1995)	180
a.	Politische und wirtschaftliche Zwänge des Vorhabens	180
b.	Entscheidung	180
c.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	181
7.	Der Fall „Boeing/McDonnell Douglas“ (30. 7. 1997)	181

a.	Industriepolitische Relevanz wirtschaftlicher Sachverhalte in der zivilen Luftfahrtindustrie	181
b.	Das Zusammenschlußvorhaben	183
c.	Das Verfahren	183
d.	Der Verlauf der Untersuchung: ein politisches Kräfteressen	185
(1)	Die Ankündigung des Zusammenschlusses	185
(2)	Die zweite Phase	186
(3)	Das Statement of Objections	188
(4)	Freigabe durch die Federal Trade Commission (FTC)	190
(5)	Untersagungsempfehlung durch den Beratenden Ausschuß	192
(6)	Der Schluß: ein „Pokerspiel“	192
(7)	Die Vorentscheidung durch die Kommission am 23. Juli 1997	198
e.	Die endgültige Freigabeentscheidung	200
f.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung und Bewertung	202
8.	„KLM/Martinair“ (6. 1999)	204
9.	Der Fall „General Electric/Honeywell“ (3. 7. 2001)	205
a.	Das Zusammenschlußvorhaben	205
b.	Das Verfahren	206
(1)	Anmeldung und Einleitung des Verfahrens	206
(2)	Interventionsversuche in der zweiten Phase	206
(3)	Angebotene Zusagen und Beratender Ausschuß	208
c.	Entscheidung der Kommission vom 3. Juli 2001	209
d.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	209
10.	Zusammenfassung (Luftfahrtsentscheidungen)	211
II.	Autobus- und Lastkraftwagen-Entscheidungen	211
1.	„Renault/Volvo“ (7. 11. 1990)	211
a.	Sachverhalt und Verfahren	211
b.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	212
2.	Der Fall „Mercedes-Benz/Kässbohrer“ (14. 2. 1995)	213
a.	Sachverhalt	213
b.	Vorgeschichte	213
c.	Verfahrensablauf	214
(1)	Ablehnung des ersten Entscheidungsentwurfs durch den Beratenden Ausschuß	214
(2)	Reaktionen der Betroffenen	215
(3)	Nachholen von Verfahrensschritten und angeblicher Meinungsumschwung in der Kommission	216
(4)	Implikationen auf dem Arbeitsmarkt und politische Einflußnahmen	216
(5)	Anhörung der Parteien	218
(6)	Angeblicher erneuter Meinungsumschwung	219
d.	Entscheidung der Kommission vom 14. Februar 1995	221
e.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	223

3.	Die „Renault/Iveco“-Entscheidung (22. 10. 1998)	225
4.	Die „Volvo/Scania“-Entscheidung (15. 3. 2000)	226
	a. Vorhaben, Verfahren und Hintergrund	226
	b. Die Entscheidung vom 10. 3. 2000	234
	c. Die Entscheidung als Ausdruck konsequenter Wettbewerbspolitik	235
5.	„Volvo/Renault V. I.“ (1. 9. 2000)	236
6.	„MAN/Auwärter“ (20. 6. 2001)	237
7.	Zusammenfassung (Autobus- und Lastkraftwagen-Entscheidungen)	238
III.	Die Telekommunikations- und Medien(verbots)entscheidungen	238
1.	„Media Service GmbH“ (MSG) (9. 11. 1994)	238
	a. Vorhaben, Verfahren und Entscheidung	238
	(1) Das Vorhaben	238
	(2) Das Verfahren	238
	(3) Die Entscheidung	240
	b. Stellungnahme	241
2.	Die „Nordic Satellite Distribution“ (NSD) (19. 7. 1995)	242
	a. Das Vorhaben	242
	b. Die Entscheidung und das Verfahren	243
	(1) Das Verfahren	243
	(2) Die Entscheidung	243
	(3) Insbesondere die Entwicklung des wirtschaftlichen und technischen Fortschritts	244
	c. Stellungnahme	245
3.	„RTL/Veronica/Endemol bzw. Holland Media Groep SA“ (HMG) (20. 9. 1995)	246
	a. Das Vorhaben	246
	b. Die Entscheidung und das Verfahren	246
	c. Stellungnahme	247
4.	Der geplante Zusammenschluß „Telefónica/Sogecable/Cablevisión“ (11. 1996)	248
	a. Das Vorhaben	248
	b. Vorspiel, Verfahren und industriepolitischer Gehalt	248
5.	Die Zusammenschlüsse „Bertelsmann/Kirch/Premiere“ und „Deutsche Telekom/BetaResearch“ (27. 5. 1998)	251
	a. Die Vorhaben	251
	(1) Der Zusammenschluß „Bertelsmann/Kirch/Premiere“	251
	(2) Der Zusammenschluß „Deutsche Telekom/BetaResearch“	252
	b. Vorgeschichte	252
	c. Die Anmeldungen	255
	(1) Der Zusammenschluß „Bertelsmann/Kirch/Premiere“	255
	(2) Der Zusammenschluß „Deutsche Telekom/BetaResearch“	255

d.	Das Verfahren	255
e.	Die Entscheidung	260
(1)	Der Zusammenschluß „Bertelsmann/Kirch/Premiere“	260
(2)	Der Zusammenschluß „Deutsche Telekom/BetaResearch“	262
f.	Das Merkmal „Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts“	263
g.	Nachklang	263
h.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	264
6.	„MCI WorldCom/Sprint“ (28. 6. 2000)	265
a.	Entscheidung der Europäischen Kommission und Klage des US Department of Justice gegen das Vorhaben	265
b.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	267
7.	Zusammenfassung (Medienentscheidungen)	268
C.	Freigabeentscheidungen ohne Auflagen oder Bedingungen	269
I.	Freigabeentscheidungen der 1. Phase ohne Auflagen oder Bedingungen	269
1.	„Alcatel/AEG Kabel“ (6-I-b) (18. 12. 1991)	269
a.	Das Vorhaben	269
b.	Das Verfahren	269
c.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	271
2.	„Siemens/Philips“ (12. 1992)	273
a.	Das Vorhaben, die Untersuchung und die Rücknahme der Anmeldung	273
b.	Aussagekraft für die Fusionskontrollpolitik	273
II.	Freigabeentscheidungen der 2. Phase ohne Auflagen oder Bedingungen	274
1.	„Mannesmann/Hoesch“ (12. 11. 1992)	274
a.	Vorhaben, Verfahren und Entscheidung	274
b.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	275
2.	„Mannesmann/Vallourec/Ilva“ (31. 1. 1994)	276
a.	Das Vorhaben	276
b.	Die Untersuchung	276
c.	Die Entscheidung	278
d.	Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	280
e.	Der Zusammenschluß „Mannesmann/Vallourec“ (3. 6. 1997)	281
III.	Die industriepolitische Bedeutung hoher Marktanteile in Kommissionsentscheidungen	282
1.	„Courtauld/SNIA“ (19. 12. 1991)	283
2.	„Schering/Gehe-Jenapharm“ (13. 9. 1996)	284
IV.	Zusammenfassung (Freigaben ohne Auflagen und Bedingungen)	284

D.	Freigaben unter Auflagen oder Bedingungen	285
I.	Freigaben der 1. Phase unter (Zusagen,) Auflagen oder Bedingungen	285
II.	Freigaben der 2. Phase unter Auflagen oder Bedingungen	288
	1. „Alcatel/Telettra“ (12. 4. 1991)	288
	a. Sachverhalt	288
	b. Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	289
	2. „Magnetit Marelli/CEAc“ (29. 5. 1991)	290
	a. Sachverhalt	290
	b. Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	291
	3. Der Fall „Varta/Bosch“ (31. 7. 1991)	292
	a. Das Vorhaben	292
	b. Das Verfahren und die Entscheidung	292
	c. Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	293
	4. „Nestlé/Perrier“ (22. 7. 1992)	294
	a. Das Vorhaben	294
	b. Die Untersuchung	295
	c. Der Vorschlag einer Untersagung des Zusammenschlusses an den Beratenden Ausschuß vom 3. Juli 1992	296
	d. Die Entscheidung	299
	e. Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	299
	f. Klage von Interessenvereinigungen der Mitarbeiter von Perrier auf Nichtigerklärung der Genehmigung	302
	5. „Du Pont/ICI“ (30. 9. 1992)	303
	a. Das Vorhaben	303
	b. Die Untersuchung und Verbotsentwurf	303
	c. Neuverhandlung und Genehmigung	304
	d. Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	305
	6. Der Fall „Kali + Salz/MdK/Treuhand“ (14. 12. 1993/ 9. 7. 1998)	306
	a. Die Parteien und der Zusammenschluß	306
	b. Verfahrensablauf der durch Anfechtung aufgehobenen Entscheidung	307
	c. Die Entscheidung vom 14. Dezember 1993	312
	d. Aufhebung der Entscheidung durch den Europäischen Gerichtshof und erneute Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1998	314
	e. Industriepolitischer Gehalt der Entscheidung	315
	7. „ABB/Daimler-Benz“ (18. 10. 1995)	316
	8. Die übrigen Auflagenentscheidungen in der 2. Phase	317
III.	Zusammenfassung (Entscheidungen unter Auflagen oder Bedingungen)	318
E.	Weitere Verbotsentscheidungen	318

1.	„Gencor/Lonrho“ (24. 4. 1996)	318
2.	„Kesko/Tuko“ (26. 7. 1996)	319
3.	„Saint Gobain/Wacker-Chemie/NOM“ (4. 12. 1996)	319
4.	Schlußfolgerungen und weitere Verbotsentscheidungen	320
F.	Rücknahme der Anmeldung durch die Parteien	320
G.	Nichtaufgreifen eines Zusammenschlusses	322
H.	Verweisungen an die Kartellämter der Mitgliedsstaaten	323
<i>IV. Teil: Schlußfolgerungen und Ausblick</i>		325
Literaturverzeichnis		329