

DAS
KARTELL-
AMT
DIE VERHINDERER

FOTO (M): GETTY IMAGES

Mancher Manager in Deutschland gäbe einiges darum, so viel Einfluss zu haben wie Franz Heistermann. Der 64-Jährige entscheidet über Fusionen und Zukäufe, er kontrolliert Kooperationen und ordnet Entflechtungen an, wenn er es für richtig hält. Dabei ist der gelernte Diplom-Kaufmann weder Chef noch Eigentümer einer Firmengruppe. Heistermann schöpft all diese Macht allein aus seiner Position als Beamter im höheren Dienst der Bundesrepublik Deutschland: Er leitet eine der zwölf sogenannten Beschlussabtei-

Das gilt besonders für Heistermann. Viele Anwälte halten ihn für einen „Betonkopf“, was beileibe nicht nur daran liegt, dass er mit Baustoffen zu tun hat. Der Mann setzt seine einmal gefasste Meinung üblicherweise unbeirrt durch. Und die läuft gern mal auf die Untersagung einer Fusion hinaus – oder auf eine Freigabe nur unter harten Auflagen.

Keiner im Kartellamt ist in Chefetagen so gefürchtet wie Heistermann. Aber auch seine Kollegen gelten nicht gerade als Freunde starker Unternehmen. Den Beamten geht es vor allem darum, den Wettbewerb um des Wettbewerbs willen

jedem Marktanteilszuwachs gleich Teufelswerk. Zwar kann die Berliner Regierung mit einer „Ministererlaubnis“ das Kartellamt überstimmen – doch diese Möglichkeit wird selten genutzt.

Das fusionsfeindliche Klima könnte sich als fatal für die deutsche Wirtschaft erweisen. Gerade wieder rollt eine weltweite Übernahmewelle an. Es sind vor allem US-Konzerne wie Pfizer oder General Electric, die dank hoher Cashreserven, niedriger Zinsen und kreditwilliger Banken auf Einkaufstour gehen. Selbst die kleine Schweiz mischt bei dem Spiel mit – der Zementhersteller Holcim schließt sich mit seinem französischen Rivalen Lafarge zusammen.

Während im Ausland schlagkräftige Konzerne entstehen, halten sich die Deutschen mit Übernahmen eher zurück. Gewiss, Bayer hat gerade das Geschäft mit rezeptfreien Arzneien von Merck gekauft, Siemens hingegen wurde zu einem Angebot für Alstom fast genötigt. Viele Firmen sind auch deshalb so defensiv, weil sie ohnehin mit einem Veto des Kartellamts rechnen. Juristen wie Ökonomen kritisieren die Praxis der deutschen Fusionskontrolle angesichts der globalen Trends als nicht zeitgemäß und schädlich für die Volkswirtschaft.

So wäre der Zusammenschluss von Kabel Deutschland und Tele Columbus nicht nur für die beiden Unternehmen, sondern auch für deren Kunden sinnvoll gewesen. Ein solcher Konzern hätte erhebliche Synergien heben können. Das eingesparte Geld sollte unter anderem in den Ausbau der Kabelnetze für das Hochgeschwindigkeitsinternet fließen. Doch solche Überlegungen verfangen bei den Bonner Entscheidern nicht. Sie untersagten Anfang 2013 die Fusion.

Die Ironie der Geschichte: Im vergangenen Herbst wurde Kabel Deutschland von Vodafone geschluckt. Weil die beiden Konzerne zusammen mehr als fünf Milliarden Euro Umsatz machen, fiel der Fall in die Zuständigkeit der Brüsseler Wettbewerbsbehörde. Und die Beamten dort sind häufig weniger streng als ihre deutschen Kollegen (siehe Kasten Seite 93), so offenbar auch in diesem Fall.

FUSIONSKONTROLLE Firmenlenker und Juristen beklagen Machtfülle und Arroganz des Bundeskartellamts. Schaden die Bonner Beamten der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen?

lungen des Kartellamts, das seit 1999, dem Jahr des Fortzugs aus Berlin, im ehemaligen Bonner Bundespräsidialamt residiert.

Aufgabe Heistermanns und seiner Kollegen ist es, die Bildung von marktbeherrschenden Zusammenballungen zu verhindern – so wie es das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) vorgibt. Da die Verbotskriterien des GWB eher schwammig formuliert sind, ist der Ermessensspielraum, den die Beschlussabteilungen haben, groß. Und diesen Einfluss nutzen die Beamten weidlich, zuweilen mit einer Unnachgiebigkeit und Arroganz, wie sie sonst nur aus der Türsteherszene bekannt ist.

zu schützen. Ob ein Zusammenschluss wirtschaftlich sinnvoll ist, stellt für sie kein Kriterium dar. Die Steigerung der Effizienz und die Schaffung oder Erhaltung von Arbeitsplätzen spielen keine Rolle.

Andernorts fließen solche Überlegungen sehr wohl in die Entscheidungen ein. In den USA etwa wird durchaus abgewogen, ob eine Fusion dem Gemeinwohl dient. In Frankreich werden Zusammenschlüsse gar vom Staat betrieben, Hauptsache, die Konzerne bleiben in französischer Hand. Und Schwellenländer wie China schaffen gezielt nationale Champions, um im weltweiten Konkurrenzkampf bestehen zu können. Nur die Bonner Kartellwächter vermuten hinter

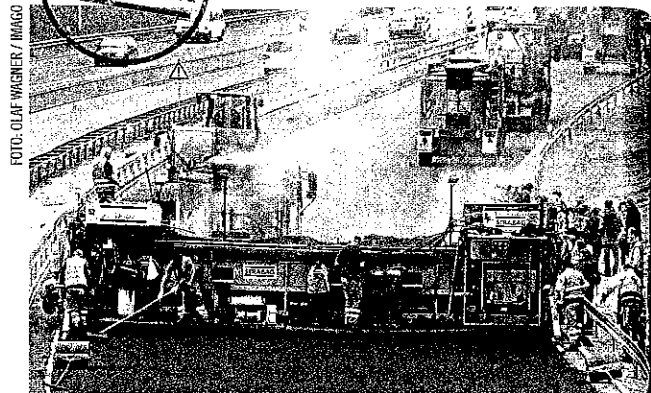
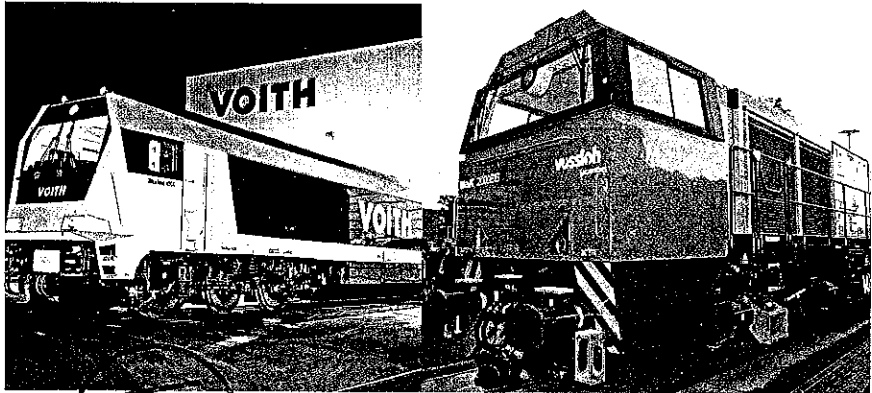


FOTO: OLAF WAGNER / M/AGO

NICH
ANGEMELDET

LOKOMOTIVEN: Voith hätte gern ein Lokomotivenwerk an Vossloh verkauft – das Management gab schon im Vorfeld auf, weil es mit einem Verbot rechnete.

WALZASPHALT: Das Kartellamt behauptet, dass durch Gemeinschaftsfirmen der Wettbewerb beschränkt werde. Nun muss die Branche sich selbst entflechten.

Der 2013 vereitelte Fusionsversuch der beiden deutschen Kabelanbieter sorgte damals für erheblichen Unmut bei den Beteiligten. Gleichwohl hielten sie sich mit öffentlicher Kritik zurück – wie viele, die schon einmal negative Erfahrungen mit der Behörde gemacht haben. Denn die Firmen und ihre Anwälte sind dem Amt quasi ausgeliefert. „Die Beamten haben eine enorme Macht, und viele spielen die auch aus“, sagt ein Frankfurter Wettbewerbsjurist und redet sich in Rage: Da werde nicht auf Argumente eingegangen und schon gar nicht diskutiert.

Der Vorwurf zielt unter anderem auf Heistermann, der auch für eine der größten Blamagen des Bonner Amtes verantwortlich ist. Vor einigen Jahren wollte der Schweizer Hörgerätehersteller Phonak (heute: Sonova) den dänischen Konkurrenten GN ReSound einschließlich der deutschen Töchter kaufen. Heistermann, der damals für die Medizintechnik zuständig war, untersagte gemeinsam mit seinen Kollegen die Akquisition, weil sie angeblich zu einem marktbeherrschenden Oligopol geführt hätte.

Die Unternehmen klagten und bekamen vor dem Bundesgerichtshof (BGH) recht. Im Urteil heißt es, ökonomische Grundsätze seien außer Acht gelassen worden. Heistermanns Verfügung sei schlicht „rechtswidrig“ gewesen.

Geholfen hat den Firmen der Richterspruch nicht, er kam viel zu spät. 2006 hatten die Eidgenossen ein Kaufangebot über gut zwei Milliarden Euro abgegeben. Das BGH-Urteil erging vier Jahre

danach, als längst andere Marktbedingungen galten. Mithin waren die Schweizer nicht mehr interessiert.

Der Hörgerätefall mag eine spektakuläre Ausnahme sein – und doch werden immer mal wieder Fusionen mit wirklichkeitsfremden Begründungen verboten. Oder die Behörde erteilt Genehmigungen mit einschneidenden Auflagen, die oftmals nicht nachvollziehbar sind.

Die Leiter der Beschlussabteilungen, die jeweils für bestimmte Branchen zuständig sind, haben einen großen Handlungsspielraum. Sie können die Unternehmen mit der Anforderung umfangreichen Datenmaterials ausgiebig beschäftigen und am Ende eine Untersagung oder Entflechtung aussprechen.

MANCHE FIRMAN GEBEN GLEICH AUF

Entschieden werden die Maßnahmen von nur drei Beamten der jeweiligen Beschlussabteilung: dem Leiter, dem für den Fall zuständigen Berichterstatter und einem weiteren Beisitzer. Sie sind völlig unabhängig. Der Präsident der Behörde, seit 2009 Andreas Mundt, hält sich in der Regel aus den Verfahren heraus.

Die Firmen stehen dem Apparat hilflos gegenüber. Ein Anwalt macht seinem Ärger Luft: „Man kann schreiben, was man will – bis die Finger blutig sind. Und als Antwort bekommt man nur zu hören: Sie können ja Beschwerde einlegen.“

Der Rechtsweg führt zunächst zum Oberlandesgericht Düsseldorf. Die hier unterlegene Partei hat dann noch die Möglichkeit, den BGH einzuschalten. Ein

ebenso steiniger wie langer Weg, den Unternehmen nicht selten scheuen.

Manche resignieren schon weit früher und melden ihr Vorhaben gar nicht erst beim Kartellamt an – weil sie glauben, dass es ohnehin nicht genehmigt würde.

So geschehen im Fall Vossloh und Voith. Beide Firmen besitzen in Kiel jeweils ein Werk für Diesellokomotiven; insbesondere Voith ist damit nicht glücklich. Schon Ende 2012 sagte Voith-Chef Hubert Lienhard, das Geschäft sei „wirtschaftlich nicht erfreulich“, daher wolle er die Fabrik verkaufen.

Ein geeigneter Käufer wäre Vossloh gewesen. Doch die Wettbewerbsrechtler der von Voith befragten Kanzlei Gleiss Lutz kamen schnell zu dem Schluss, dass eine Fusion beim Kartellamt auf erhebliche Probleme stoßen könnte. Immerhin kommen beide Hersteller in Deutschland zusammen auf einen Marktanteil von über 60 Prozent. International sind sie indes nur Nischenplayer.

Die Kooperation wurde von Voith und Vossloh nie realisiert. Dem Wettbewerb ist damit nicht gedient, im Gegenteil. Weil Voith seine Fertigung nun schließt, scheidet ein Anbieter aus; sein Marktanteil verteilt sich auf die Konkurrenz. Bei Voith in Kiel bleiben von einst 400 Mitarbeitern nur rund 80 für den Service übrig.

In solch wettbewerbsrechtlich kritischen Fällen ist es gängige Praxis, dass Anwälte vorab beim Bundeskartellamt die Chancen auf eine Freigabe ausloten. Wenn die Beamten schwere Bedenken



KABELNETZE: Das Bonner Amt verbot eine Fusion von Kabel Deutschland und Tele Columbus. Dann erlaubte die EU, dass Vodafone den Konkurrenten Kabel Deutschland schluckt.

signalisieren, legen die Unternehmen ihre Pläne meist zu den Akten. Manche ziehen ihren Antrag auch erst im laufenden Verfahren zurück, weil ihre Argumente kein Gehör finden.

NUR SCHEINBAR OBJEKTIV

So kommt es, dass die Statistiken den Eindruck erwecken, die Behörden würden fast alle Anmeldungen durchwinken. Die Quote der Untersagungen liegt im Promillebereich der zuletzt gut 1100 Anmeldungen pro Jahr. „Die vielen, vielen Fusionen, die schon im Vorfeld scheitern, erscheinen in keiner Auflistung“, sagt ein namhafter Kartelljurist.

Das Verbot eines Zusammenschlusses hängt maßgeblich davon ab, ob eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird. Seit 1973, als die Fusionskontrolle hierzulande eingeführt wurde, galt die Annahme, dass eine Firma mit einem Marktanteil von 33 Prozent und mehr dieses Kriterium erfüllte.

Mit der im Jahr 2013 in Kraft getretenen 8. Wettbewerbsrechtsnovelle hat der Bundestag die Schwelle auf 40 Prozent erhöht. Das bedeutet aber nicht wirklich eine Erleichterung von Fusionen. Denn gleichzeitig wurde ein weiterer Verbot Grund ins GWB aufgenommen. Nun reicht schon die Feststellung, dass eine erhebliche Behinderung des Wettbewerbs droht. Hierin sieht Jens Steger, Kartellrechtsexperte bei der internationalen Kanzlei Kaye Scholer, „ein gefährliches Einfallstor“ für ein noch schärferes Vorgehen des Kartellamtes.

Ob tatsächlich die Gefahr einer Wettbewerbsverzerrung besteht, ist Auslegungssache. Schon die Berechnung von Marktanteilen ist nur scheinbar objektiv. Denn die zuständige Beschlussabteilung allein grenzt den Markt ab.

Einerseits regional: Umfasst das Absatzgebiet lediglich Deutschland oder sogar nur einen kleinen Teil davon? Oder Europa beziehungsweise die ganze Welt? Andererseits sachlich: Welche Produkte konkurrieren miteinander? Geht es nur um Langstreckenlokomotiven oder auch um Rangierloks? Generell gilt: Je enger das Kartellamt einen Markt definiert, desto leichter errechnet sich ein hoher Marktanteil eines Anbieters.

Dem immer wieder geäußerten Verdacht, die Behörde grenze die Märkte nach Gutdünken ab, widerspricht Behördenvorsteher Mundt allerdings vehement: „Willkürlich sind wir nie.“ Und überhaupt sei das Amt „sehr transparent“, keinesfalls „eine Burg oder Kafkas Schloss“.

Das sehen viele Betroffene anders. Die Manager und Anwälte des Baustoffproduzenten Xella jedenfalls können das Vorgehen des Amtes bis heute nicht nachvollziehen. Der Hersteller von Porenbetonsteinen der Marke Ytong wollte 2011 den dänischen Konkurrenten H+H übernehmen. Die 1. Beschlussabteilung der Bonner Behörde unter der Leitung Heistermanns lehnte ab.

Er und seine Kollegen hatten den Absatzmarkt völlig neu und sehr eng definiert. Entgegen der bisherigen Praxis



PROGRAMMZEITSCHRIFTEN: Die Funke-Gruppe musste beim Deal mit Springer acht Titel an einen kleineren Verlag verkaufen.

seiner Abteilung erklärte Heistermann, Porenbetonsteine konkurrierten nicht mit anderen Wandbaustoffen, wie etwa gebrannten Ziegeln. Entsprechend hoch fielen die zusammengefassten Marktanteile von Xella und H+H aus, was die Begründung für die Untersagung lieferte. Auch der von Xella angebotene Verkauf von zwei Werken konnte Heistermann nicht gnädig stimmen.

Xella zog vor das OLG Düsseldorf, das die Untersagung bestätigte. Gegen die Nichtzulassung der Revision hat der Konzern beim Bundesgerichtshof Beschwerde eingelegt.

MARKTDEFINITION VON VORGESTERN

Unverständnis über eine Marktdefinition des Kartellamtes begleitete auch den Verkauf von Springers Programmzeitschriften („Hörzu“, „TV Digital“) an die Funke Mediengruppe. Funke musste acht Titel verkaufen, weil das Amt andernfalls eine erhebliche Wettbewerbsbehinderung befürchtete.

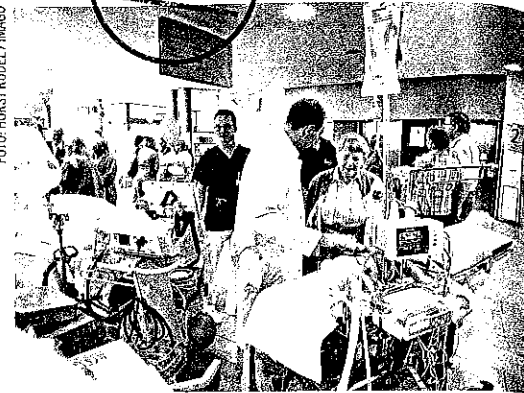
Kein Wunder, denn die 6. Beschlussabteilung hatte den Markt eng eingegrenzt und etwa die Tageszeitungsbeilage „Rtv“ sowie das an mehr als 20 Millionen Haushalte verteilte Reklameblatt „Einkauf aktuell“, das ein übersichtliches Fernsehprogramm enthält, völlig außer Acht gelassen. Diese seien „keine gleichwertigen Alternativen“, schreiben die Kontrolleure in ihrer Entscheidung.

Schlimmer noch: Dass sich viele Zuschauer mittlerweile im Internet über den Sendeplan informieren, interessierte



PORENBETON: Das Kartellamt verbot dem Hersteller Xella (Ytong) die Übernahme des Konkurrenten H+H – die Beamten hatten überraschend den Markt neu definiert.

FOTO: HORST RIDDEL / IMAGO
FOTO: MARTIN GERTEN / DPA / PR



KRANKENHÄUSER: Das Bonner Amt hat sich vor Jahren die Zuständigkeit für Kliniken ertrötet und jüngst eine Fusion in Esslingen vereitelt.

das Amt ebenfalls nicht. Elektronische Programmführer seien „nicht austauschbar“ mit Programmzeitschriften, so die Begründung. „Manche der Bonner Kartelleute verharren in der Vergangenheit“, sagt Sebastian Oppolzer von der Kanzlei Corinius.

Die rückwärtsgewandte Haltung erweckt umso mehr Unverständnis, als die Bonner Behörde verpflichtet ist zu prognostizieren, wie sich der Wettbewerb mittelfristig gestalten wird. Für die Vorhersage der künftigen Konkurrenzverhältnisse werden mehrere Marktentwicklungszenarien durchgespielt – SIEC-Test genannt. Die Buchstaben stehen für „Significant Impediment of Effective Competition“.

KEINE AUSNAHME FÜR KLINIKEN

Vorherzusehen, welche Wettbewerbshindernisse auftreten werden, ist nach Ansicht von Jörg Witting aus der Kanzlei Bird & Bird die „schwerste Aufgabe der Kartellämter: Die Kriterien sind sehr auslegungsbedürftig und von ökonomischen Wertungen abhängig, was Prognosen äußerst schwierig macht.“

Gleichgültig, ob Zeitschriften, Bausteine oder Hörgeräte – das Bundeskartellamt führt fast überall Aufsicht. Dies ist nicht zuletzt der Tatsache geschuldet, dass die Bonner auch auf mittelgroße Unternehmen Zugriff haben. Wenn die an einer Fusion beteiligten Firmen weltweit gemeinsam mehr als 500 Millionen Euro Erlösen (und noch einige andere Kriterien erfüllen), müssen sie das

Vorhaben anmelden – eine relativ niedrige Umsatzschwelle.

Zudem weiten Gesetzgeber und Rechtsprechung die Kompetenzen von Mundts Mannschaft immer weiter aus. So darf sie seit der 8. GWB-Novelle auch Zusammenschlüsse von gesetzlichen Krankenkassen kontrollieren.

Und selbst Krankenhäuser werden behandelt wie jedes andere Unternehmen – seit Heistermann sich ihrer annahm. Im Jahr 2005, damals war er Vorsitzender der 10. Beschlussabteilung, untersagte er erstmals eine Fusion von Hospitälern. Die Betreiber wehrten sich, doch der BGH entschied, dass für die Branche keine Ausnahme gilt.

Die Bedenken des Kartellamts gegen Klinikfusionen sind gelegentlich schwer nachvollziehbar – wie im Fall Esslingen. Dort wollen sich vier zum Teil angeschlagene Krankenanstalten zusammenschließen und durch die Abschaffung von Mehrfachstrukturen Kosten senken. Mitte Mai 2014 untersagte das Amt die Fusion.

Dabei wäre der Schritt volkswirtschaftlich sinnvoll. Kartellamtspräsident Mundt hingegen argumentiert, dass eine Fusion den „bestehenden Wettbewerbsdruck in der Region beseitigt“. Es würden dann Standorte geschlossen und die Patienten hätten zu wenig Auswahlmöglichkeiten. Dass der finanzielle Druck ohnehin zur Stilllegung einzelner Häuser führen könnte, lässt Mundt außer Acht.

Der kompromisslose Schutz des Wettbewerbs – koste es, was es wolle – hat auch historische Gründe. Während des

Dritten Reichs waren Großunternehmen wie die unselige IG Farben quasi Staatsziel. Nach dem Krieg entflochten die Alliierten die deutsche Wirtschaft.

Ende der 50er Jahre war die Bundesrepublik der erste Staat in Europa, der sich ein Kartellrecht gab, das diesen Namen verdiente. Sukzessive folgten die anderen Länder. 1989 wurde schließlich auf europäischer Ebene – weitgehend nach deutschem Vorbild – die „EWG-Fusionskontrollverordnung“ eingeführt. Doch bis heute gilt das 1958 gegründete Bundeskartellamt als die strengste Wettbewerbsaufsicht in der EU.

Der Kälbermastfall 2010 ist der beste Beweis. Damals wollte Van Drie den Konkurrenten Alpuro übernehmen. Die zwei größten Kalbfleischproduzenten Europas waren in den Niederlanden ansässig, und dort wurde die Fusion durchgewinkt. In Deutschland hingegen, wo die Firmen ebenfalls über hohe Marktanteile verfügten, verhängte das Bonner Amt drastische Auflagen: Van Drie musste drei deutsche Töchter mit 30 000 Kälbermastplätzen verkaufen.

FEINDBILD ASPHALTMISCHER

Nolens volens fügten sich die Konzerne der Auflage – bei Firmen, die in mehreren Ländern tätig sind, kann eben jeder Staat seine eigenen Bedingungen diktieren. „In manchen Fällen ist die Genehmigung von 10 bis 15 Kartellbehörden notwendig. Das bedeutet für die Unternehmen einen großen Aufwand. Und wenn auch nur eine Behörde den Deal untersagt,

scheitert dieser möglicherweise insgesamt“, sagt Anne Federle von der Kanzlei Bird & Bird.

Die Kartellämter haben nicht nur die Macht, Mergers zu verhindern. Sie können Firmen auch zwingen, Beteiligungen abzugeben. Dann nämlich, wenn sie feststellen, dass vermeintliche Konkurrenten über gemeinschaftliche Firmen eng miteinander verbunden sind und hierdurch der Wettbewerb beeinträchtigt ist.

Einer solchen Maßnahme sehen sich momentan deutsche Hersteller von Walzasphalt ausgesetzt – jene Gilde, die die heiße schwarze Masse bei Straßenbaustellen anliefert. Die Zunft besteht aus 541 Asphaltmischwerken, die größtenteils in Form von Joint Ventures organisiert sind. An knapp der Hälfte von ihnen sind immer dieselben Konzerne beteiligt: Werhahn, Strabag, Eurovia und Kemna. Bei einer sogenannten Sektorun-

tersuchung, in deren Verlauf die Branche ihre wirtschaftlichen Daten offenlegen musste, gelangte die 1. Beschlussabteilung im September 2012 zu einem folgenreichen Ergebnis: Überall dort, wo die großen vier ihre Gemeinschaftswerke betreiben, lägen die Preise um 7 bis 8 Prozent über denen in anderen Regionen.

KAMPF UM SCHADENSERSATZ

Die Anwälte einiger betroffener Firmen bestreiten dies. Der Konkurrenzkampf sei derart hart und die Preise so niedrig, dass Werke mangels Rentabilität geschlossen würden.

Ungeachtet aller Gegenargumente nahm die Behörde die eigenen Berechnungen zum Anlass, zur Keule zu greifen: Sie forderte die Unternehmen auf, binnen 15 Monaten die Verflechtungen zu lösen. „Das Amt geht hier viel zu aggressiv vor und setzt die Unternehmen

zeitlich unter Druck“, klagt Sebastian Jungermann, Partner bei der Sozietät Kaye Scholer.

Verursachen die harschen Maßnahmen der Behörde einen finanziellen Schaden bei den Unternehmen und wird gar höchstrichterlich festgestellt, dass die Beamten eine Fusion unberechtigt untersagt haben, ist den Betroffenen bislang nie eine Entschädigung zugesprochen worden.

Im Hörgerätefall, den Abteilungsleiter Heistermann zu verantworten hat, könnte sich das nun ändern. Nach der Aufhebung des Fusionsverbots durch den BGH hat der dänische Konzern GN vom Kartellamt 1,1 Milliarden Euro Entschädigung verlangt.

Nun liegt die Schadensersatzklage beim BGH. Und der hat die Chance, abermals Rechtsgeschichte zu schreiben.

Sören Jensen/Ursula Schwarzer

„BISWEILEN UMSICHTIGER“

Viele Juristen haben es lieber mit Brüssel zu tun als mit dem Bundeskartellamt

EINE FRAGE DER GRÖSSE Ob eine geplante Fusion in Brüssel oder von den Kartellämtern der einzelnen EU-Staaten untersucht wird, hängt im Wesentlichen von der Größe der involvierten Unternehmen ab. Die EU ist unter anderem zuständig, wenn die gemeinsamen weltweiten Erlöse der fusionswilligen Firmen fünf Milliarden Euro übersteigen und zwei der beteiligten Unternehmen jeweils mehr als 250 Millionen Euro innerhalb der Gemeinschaft umsetzen. Mit kleineren Zusammenschlüssen befassen sich in der Regel nationale Aufseher.

KOMMISSARE ENTSCHEIDEN Melden Unternehmen eine Fusion bei der EU-Kommission an, droht ihnen ein kompliziertes Verfahren. Sie müssen mit den Beamten der Generaldirektion Wettbewerb langwierige Vorgespräche führen und stapelweise Unterlagen einreichen. Besteht die Gefahr einer Wettbewerbsverzerrung, kann sich die Prüfung über viele Monate hinziehen. Am Ende

entscheiden jedoch nicht die Bediensteten, sondern die 28 EU-Kommissare über den angemeldeten Zusammenschluss. Das Bonner Kartellamt hingegen wickelt die Verfahren recht schnell ab. Die jeweiligen Teams der Beschlussabteilungen, die einen Fall untersuchen, befinden auch über Freigabe, Auflagen oder Verbot. Mithin können die Firmen direkt mit den Entscheidern sprechen, was bei der EU nicht möglich ist.

KLAGEN ÜBER BÜROKRATIE Viele Anwälte haben lieber mit der EU-Wettbewerbsbehörde zu tun als mit dem Bonner Amt. „Die Brüsseler Beamten sind bisweilen umsichtiger“, sagt Lutz Becker von der Hamburger Kanzlei Corinius. Trotzdem empfinden manche Firmenlenker die Untersagungspraxis der Kommission als Knebelung. So beklagte sich der heutige Telekom-Chef Timotheus Höttges in einem Schreiben an Bundeskanzlerin Angela Merkel und andere Entscheidungsträger in Berlin und

Brüssel, dass sich die Fusionskontrolle in den vergangenen 20 Jahren zu einer Verwaltungsbürokratie entwickelt habe, „die ihre Aufgabe vorrangig in der Prüfung theoretischer Marktverzerrungen innerhalb Europas sieht“.

KONSOLIDIERUNG KONTRA KONTROLLE Derzeit gibt es in der EU Bestrebungen, Fusionen zu erleichtern. Vor allem die für Internet, Telekommunikation und IT zuständige Kommissarin Neelie Kroes möchte die Anzahl der Untersagungen und Auflagen verringern. Sie verweist auf die knapp 200 Netzbetreiber im zersplitterten europäischen Markt. Den oftmals kleinen und nur in einem Land tätigen Anbietern fehlt die Finanzkraft für milliardenschwere Investitionen in die Infrastruktur, sodass Europa bei schnellen Internetverbindungen mittlerweile den Anschluss an Länder wie USA oder China verloren hat. Eine Konsolidierungswelle, so hofft Kroes, könnte helfen, den Rückstand aufzuholen.