

Wettbewerbs- und Industriepolitik

HANS-HAGEN HÄRTEL

Für die europäische Wettbewerbspolitik hatten die Vollendung des Binnenmarktes zum 1. Januar 1993 und das Inkrafttreten des Vertrages von Maastricht am 1. November 1993 zwar kurzfristig keine gravierenden Auswirkungen, bildeten in längerfristiger Perspektive aber eine bedeutsame Zäsur. Unter dem Regime des Binnenmarktes und des Vertrages von Maastricht ist die Frage neu zu beantworten, welcher Rang die Sicherung von Wettbewerb künftig im wirtschaftspolitischen Zielkatalog der Europäischen Union haben wird. Wer darin nur die Fortsetzung der altbekannten Kontroverse zwischen ordnungspolitischen "Puristen" und "Pragmatikern" sieht, der verkennt, daß sich aufgrund der inzwischen erreichten Integration in Europa und aufgrund der erweiterten gemeinschaftlichen Kompetenzen und Finanzmittel die Aufgaben der Wettbewerbspolitik und das politische Kräftefeld, in dem sie agiert, wesentlich geändert haben.

Neue Prioritäten durch den Vertrag von Maastricht

Die Gründung der EWG im Jahre 1957 und die fortschreitende Integration bis zur Bildung der Europäischen Union und des erweiterten Europäischen Wirtschaftsraumes vollzogen sich zum großen Teil als Prozeß der Deregulierung. Mit der Vollendung des europäischen Binnenmarktes ist die Wettbewerbspolitik nicht mehr durch den Rückenwind begünstigt, den ihr bis dahin die den Wettbewerb stimulierende Deregulierung verschafft hatte. Die für den Wettbewerb zuständige Generaldirektion IV der Kommission befindet sich seitdem in der normalen Lage einer Wettbewerbsbehörde, die gegen oft breite Widerstände Tendenzen zur Wettbewerbsbeschränkung zu unterbinden hat.

Solche Tendenzen gibt es künftig auf Märkten mit strukturell bedingten Marktzutrittsbarrieren und konzentrierten Marktstrukturen. Auf diesen Märkten droht die Gefahr, daß sich die integrationsbedingte Intensivierung des Wettbewerbs infolge von weiteren Konzentrationsprozessen und von kollusivem Verhalten zwischen europäischen Unternehmen wieder umkehrt. Wettbewerbspolitischen Handlungsbedarf gibt es aber auch in Märkten, auf denen vom Staat gesetzte institutionelle Marktzutrittsbarrieren und wettbewerbsverzerrende Regelungen noch nicht abgebaut worden sind oder neu entstehen.

Die Widerstände, denen sich die wettbewerbspolitischen Instanzen in ihrem Kampf gegen Beschränkungen und Verzerrungen des Wettbewerbs gegenübersehen, kommen nicht nur aus der Wirtschaft sondern auch aus der Politik. Nach

der Vollendung des Binnenmarktes ist die Konstellation, daß die auf Sicherung des Wettbewerbs gerichtete Wirtschaftspolitik und die auf die europäische Einigung zielende allgemeine Politik am gleichen Strang ziehen, nicht mehr automatisch gegeben. Insbesondere in Zeiten mit hoher konjunktureller oder struktureller Arbeitslosigkeit pflegt im politischen Kräftefeld das langfristige Ziel der Sicherung des Wettbewerbs gegenüber der kurzfristigen Erhaltung von Arbeitsplätzen in den Hintergrund zu treten.

Zielkonflikte zwischen der allgemeinen Politik und der Wettbewerbspolitik drohen vor allem in den Bereichen, in denen die Union Aufgaben übernommen hat, die in einem Spannungsverhältnis zum Wettbewerbsziel stehen. Zu den Kompetenzen, die bereits mit der Gründung der EWG von den Mitgliedstaaten auf die Gemeinschaft übertragen wurden, gehört die Handelspolitik gegenüber Drittländern. Die Gemeinschaft nutzt zwar nach ihrer erklärten Absicht ihr handelspolitisches Instrumentarium in erster Linie zu dem Ziel, gegenüber den Drittländern einen freien und fairen Welthandel durchzusetzen, erlag zu häufig jedoch der Versuchung, europäische Anbieter im Wettbewerb mit außereuropäischen Konkurrenten zu schützen¹. Die Sorgen vor den protektionistischen Neigungen haben sich noch dadurch verstärkt, daß durch den Vertrag von Maastricht das industriepolitische Ziel der "Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie der Gemeinschaft" in den gemeinschaftlichen Aufgabenkatalog des Art. 3 im EG-Vertrag neu aufgenommen worden ist².

In der Phase der Deregulierung hatten die nationalen Instanzen ihre industriepolitischen Kompetenzen schrittweise verloren. Zum einen konnten Maßnahmen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit bestimmter Industriezweige oder Unternehmen bei offenen Grenzen nicht mehr auf die nationale Wirtschaft begrenzt werden. Zum anderen gingen Kompetenzen zur Erhaltung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit auf gemeinschaftliche Institutionen über, so insbesondere die Handelspolitik. Schließlich engten das Verbot diskriminierender Beihilfen und die Beihilfenkontrolle der Kommission die Spielräume der nationalen Instanzen zunehmend ein.

Der Verzicht auf industriepolitische Instrumente zwang die Mitgliedsländer keineswegs zum Verzicht auf nationale Wirtschaftsförderung. Diese nahm aber zunehmend die Form der regionalen Wirtschaftsförderung an, die auf die Verbesserung der Standortqualität der betreffenden Region, nicht aber auf die Unterstützung der in der Region ansässigen Unternehmen gerichtet ist. Der in der aktuellen Standortdiskussion sichtbare Wechsel der Zielrichtung von der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie oder einzelner Industriezweige hin zur Verbesserung der Standortbedingungen bedeutete eine Stärkung des Wettbewerbsgedankens, denn die Standortpolitik zeichnet sich weitaus stärker durch Wettbewerbsneutralität aus als die meist an bestehenden Unternehmen ansetzende Industriepolitik³.

Durch den Vertrag von Maastricht wurde die in den Mitgliedstaaten erodierte Industriepolitik zu einer Gemeinschaftsaufgabe erklärt. Die Verteidiger dieser

Ergänzung argumentieren, daß es Fälle von Marktversagen gibt, die neben der Standortförderung auch Maßnahmen zugunsten der Industrie oder einzelner Industriezweige notwendig machen, zum Beispiel wenn private Aktivitäten, wie Forschung und Entwicklung, mit externen Effekten verbunden sind. Nach dieser Argumentation steht Industriepolitik nicht notwendigerweise im Konflikt mit der Wettbewerbspolitik, sondern kann die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs sogar verbessern. Die Skeptiker befürchten demgegenüber, daß mit der Übernahme von industriepolitischer Kompetenz durch den Staat aus dem Blick gerät, daß die Unternehmen selbst — und nicht der Staat — für ihre Wettbewerbsfähigkeit verantwortlich sind und daß sich wettbewerbsfähige Strukturen nur in einem wettbewerbslichen Umfeld entwickeln. Außerdem droht eine auf Effizienzsteigerung zielende Begünstigung von Unternehmenskonzentrationen und -kooperationen leicht die langfristigen Wohlfahrtsverluste zu vernachlässigen, die mit der Schwächung des Wettbewerbs verbunden sind. Schließlich wird die Skepsis gegen das industriepolitische Ziel "Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie der Gemeinschaft" auch durch die Erfahrung gestützt, daß die politischen Instanzen unter diesem Etikett häufig versuchen, bestimmten Industriezweigen oder Unternehmen das Überleben zu Lasten anderer Industriezweige und Unternehmen zu sichern, insbesondere zu Lasten von Anbietern aus anderen Regionen.

Damit sich derartige Befürchtungen nicht bewahrheiten, muß der Rang des Wettbewerbsziels in der Union für die Zukunft institutionell neu gesichert werden. Die institutionelle Sicherung des Wettbewerbs hat bei der Erweiterung der wirtschaftspolitischen Aufgaben der Union um industriepolitische Ziele die gleiche Bedeutung wie die institutionelle Sicherung der Geldwertstabilität bei der Einführung der Währungsunion. Zu sichern ist der Wettbewerb nicht nur gegenüber Versuchen zur Wettbewerbsbeschränkung durch marktmächtige Unternehmen, sondern auch gegen die — weitaus bedeutsameren — administrativen Zugangsbeschränkungen und Wettbewerbsverzerrungen durch politische Instanzen. Soweit solche wettbewerbswidrigen Maßnahmen von politischen Instanzen in den Mitgliedsländern eingeführt werden, unterlagen sie bisher schon der Wettbewerbskontrolle durch die Kommission. In Zukunft müssen auch die von Gemeinschaftsorganen ausgehenden Eingriffe in das Marktgeschehen auf die Übereinstimmung mit dem Wettbewerbsziel überprüft werden. Da die Auseinandersetzungen zwischen den beiden Politikbereichen "Sicherung und Förderung des Wettbewerbs" und "Sicherung und Förderung der Wettbewerbsfähigkeit" häufig verdeckt ausgetragen werden, wird für die außenstehende Öffentlichkeit nicht manifest, wie stark gegenwärtig um wettbewerbs- und industriepolitische Weichenstellungen gerungen wird⁴.

Wettbewerbsaufsicht über Unternehmen

Betrachtet man die rechtlichen Grundlagen, so ist das Wettbewerbsziel auf der Unionsebene noch stärker abgesichert als in Deutschland, dem Mitgliedsland, in

dem es den höchsten Rang genießt. Im Kampf gegen wettbewerbsbeschränkende Praxis von Unternehmen kann die Kommission als Wettbewerbsbehörde seit 1990 neben den Instrumenten des Kartellverbotes nach Art. 85 und des Verbots des Mißbrauchs von marktbeherrschenden Stellungen nach Art. 86 des EG-Vertrages auch das Instrument der Fusionskontrolle einsetzen. Bei der Beurteilung von Fusionsfällen muß sie sich, wie das Bundeskartellamt, allein von den Auswirkungen auf den Wettbewerb leiten lassen: Zusammenschlüsse, die eine marktbeherrschende Stellung nach sich ziehen, müssen untersagt werden. Anders als das deutsche Kartellrecht sieht die europäische Verordnung allerdings keine Analogie zur Ministererlaubnis vor. Es besteht nicht die Möglichkeit, wettbewerbspolitisch begründete Untersagungen mit dem Hinweis auf andere, zum Beispiel industriepolitische, Ziele noch aufzuheben⁵.

Für die effektive Sicherung des Wettbewerbszieles kommt es allerdings nicht nur auf die Rechtsgrundlagen, sondern auch auf die Praxis an. Wettbewerbspolitische Entscheidungen sind, da sie auf Prognosen über die Auswirkungen auf den Wettbewerb basieren, in hohem Maße Ermessensentscheidungen. Damit besteht auch die Gefahr, daß die Entscheidungsträger andere als wettbewerbspolitische Ziele einfließen lassen. Diese Gefahr ist um so größer, je mehr die Entscheidungsträger auch anderen als wettbewerbspolitischen Zielen verpflichtet sind. Die Kommission hat in den drei und einviertel Jahren, seit die Verordnung des Rates über die europäische Fusionskontrolle in Kraft ist, von 193 angemeldeten Fusionsvorhaben nur eines, die Übernahme des kanadischen Flugzeugherstellers de Havilland durch das französisch-italienische Unternehmen Aerospatiale/Aliena untersagt. Die mit nur mit einer Stimme Mehrheit getroffene Entscheidung stieß auf heftige Kritik des französischen Staatspräsidenten, aber auch des für die Industriepolitik zuständigen Kommissars⁶.

Man kann daraus nicht schließen, daß die europäische Fusionskontrolle eine stumpfe Waffe ist. Die Kommission hat mehrere Zusammenschlüsse nur unter Auflagen genehmigt. Ein Fusionsvorhaben wurde von den Firmen wieder aufgegeben, und vermutlich sind manche Vorhaben mangels Erfolgsaussichten erst gar nicht in Angriff genommen worden⁷. Nachdem der Gemeinschaft die industriepolitische Kompetenz übertragen worden ist, haben gleichwohl die Zweifel zugenommen, ob die Position der Generaldirektion IV, deren Kommissar ja nur eine von 17 Stimmen hat, noch stark genug ist. Die angemessene institutionelle Lösung besteht in der Verselbständigung der Wettbewerbsbehörde von der Exekutive. War die Übertragung der wettbewerbspolitischen Kompetenzen auf ein selbständiges und neu zu errichtendes Europäisches Kartellamt bis vor kurzem noch gar nicht auf der Tagesordnung, so ist sie inzwischen ein realistisches Fernziel⁸. Da hierfür die Änderung des EG-Vertrages notwendig ist, braucht die Durchsetzung einen langen Vorlauf.

Ein weiteres durch den Vertrag von Maastricht akzentuiertes Problem ergibt sich aus der Verankerung des Subsidiaritätsprinzips im EG-Vertrag⁹. Die europäische Wettbewerbspolitik hatte in der Vergangenheit auch jene Mitglieds-

länder zur Verabschiedung eines nationalen Kartellgesetzes und zur Schaffung einer nationalen Wettbewerbsbehörde veranlaßt, die dies von sich aus nicht als dringlich erachtet hatten. Insbesondere die Einführung der europäischen Fusionskontrolle brachte diese Länder in Zugzwang, weil die Kommission nur für Zusammenschlüsse mit Wirkungen auf den Gemeinsamen Markt zuständig ist. In nationaler Kompetenz sind Fusionen verblieben, bei denen der gemeinsame Weltumsatz der beteiligten Unternehmen unter 5 Mrd. ECU liegt, bei denen die Fusionspartner nicht mehr als 250 Mio. ECU in der Gemeinschaft umsetzen oder bei denen mehr als zwei Drittel des Gemeinschaftsumsatzes in einem und demselben Land erzielt werden. Außerdem können die nationalen Behörden beantragen, daß europäische Fusionsfälle wegen der Wettbewerbswirkungen auf dem nationalen Markt an sie verwiesen werden.

Dieses Nebeneinander von europäischer und nationaler Gesetzgebung und Praxis birgt Konfliktpotential, sofern die Kommission und die nationalen Kartellbehörden nicht der gleichen wettbewerbspolitischen "Philosophie" anhängen. So beantragte das Bundeskartellamt im Jahre 1993, die Fusion der west- und ostdeutschen Kaliindustrie nicht auf europäischer, sondern auf nationaler Ebene zu entscheiden; ein Motiv hierfür war vermutlich die Befürchtung, daß die Kommission diesen Fall nicht mit der erforderlichen Strenge entscheide. Bemerkenswerterweise scheiterte dieser Versuch an der deutschen Regierung, die die Fusion aus Beschäftigungsgründen passieren lassen wollte¹⁰. In anderen Mitgliedsländern wird auf eine nationale Kompetenz eher in der Absicht Wert gelegt, eine weniger strenge Wettbewerbspolitik durchzusetzen als die in Brüssel betriebene.

Möglicherweise hemmt die politische Aufwertung des Subsidiaritätsprinzips die Kommission in dem Bestreben, die Vereinheitlichung der Wettbewerbspolitik in dem Tempo voranzutreiben, das sie angesichts der Entwicklung des europäischen Binnenmarktes für notwendig hält. So hatte sie ursprünglich vor, Ende 1993 die Aufgreifschwelle in der Fusionskontrolle zu überprüfen; es war in der Diskussion, schon Fusionsfälle mit einem Weltumsatz von mehr als 2 Mrd. ECU (statt 5 Mrd. ECU) der europäischen Fusionskontrolle zu übertragen. Diese Überprüfung hat die Kommission jedoch auf 1996 vertagt¹¹.

Ein weiteres Konfliktfeld zwischen europäischer und nationaler Wettbewerbspolitik besteht in dem deutschen Wunsch, daß Freistellungen nach Art. 85 Absatz 3 des EG-Vertrages, mit denen Kooperationen zwischen Unternehmen vom Kartellverbot ausgenommen werden, nicht mehr ausschließlich von der Kommission, sondern auch von den nationalen Wettbewerbsbehörden ausgesprochen werden können¹². Dieses Instrument könnte ein Einfallstor für industriepolitische Ambitionen sein, weil es wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen zwischen Unternehmen zuläßt, sofern die Kooperation die Effizienz steigert und sofern die Wettbewerbsbeschränkung nicht schwerwiegend ist. Die Kommission besteht auf ihrem Monopol, weil sie eine einheitliche Handhabung für notwendig hält. Hinter dem deutschen Wunsch steht indessen letztlich der Eindruck, daß Freistellungen von der Kommission zu großzügig ausgesprochen werden.

Eine Bewährungsprobe für die europäische Wettbewerbspolitik auf dem Gebiet der Kartelle war und ist weiterhin die Krise in der europäischen Stahlindustrie, die sich in Überkapazitäten bei Warmwalzerzeugnissen in Höhe von 19 Mio. t und bei Flüssigstahl in Höhe von 30 Mio. t manifestiert. Die Kommission hat sich geweigert, den Forderungen der Stahlhersteller nach einem Krisenkartell verbunden mit Produktions- und Preisvorgaben an die Unternehmen nachzukommen. Sie wies vielmehr die Lösung der Krise den Unternehmen zu und war allenfalls bereit, Verabredungen über den Kapazitätsabbau mit gemeinschaftlichen Zuschüssen zu unterstützen¹³. Im Februar 1994 verhängte sie gegen 16 führende europäische Stahlunternehmen wegen wettbewerbswidrigen Preisabsprachen und Marktaufteilungen Bußgelder in Höhe von 200 Mio. DM.

Wettbewerbsaufsicht über die Mitgliedstaaten

Die europäische Stahlkrise ist maßgeblich dadurch verursacht worden, daß in einigen Mitgliedstaaten die Stahlindustrie oder einzelne Unternehmen massiv subventioniert wurden und die Kommission sich außerstande sah, das Subventionsverbot des Montanvertrages durchzusetzen. Inzwischen wird die Autorität der Kommission bei der Beihilfenkontrolle stärker respektiert. Dafür war nicht so sehr ein Machtzuwachs der europäischen Institutionen als die Erkenntnis der Mitgliedstaaten ausschlaggebend, daß die Subventionen zur Verhinderung eines vom Markt erzwungenen Strukturwandels letztlich nicht im nationalen Interesse sind. Für die nationalen Regierungen ist die europäische Beihilfenkontrolle nicht selten zur Abwehr von Interessentengruppen hilfreich.

Die Kommission hat inzwischen für regionale und sektorale Beihilfen Grundsätze entwickelt, nach denen sie nationale Subventionen als mit dem EG-Vertrag vereinbar ansieht. Für die Stahlindustrie gelang es ihr, eine feste quantitative Verknüpfung zwischen der Beihilfenhöhe und dem Abbau von Kapazitäten durchzusetzen. Auf diese Weise konnte sie mit den nationalen Regierungen Zusagen über einen Kapazitätsabbau bei Warmwalzprodukten in Höhe von 5,5 Mio. t aushandeln¹⁴.

Ein wichtiges Feld der Wettbewerbspolitik gegen nationale Wettbewerbsbeschränkungen ist die Öffnung von Märkten, auf denen Exklusivrechte zugunsten der nationalen Anbieter den Zugang für Wettbewerber aus anderen Mitgliedstaaten versperren¹⁵. Am weitesten ist die Kommission beim Luftverkehr und in der Telekommunikation vorangekommen, weil in diesen Bereichen die institutionellen Marktzutrittsschranken aufgrund des technischen Fortschritts und der Internationalisierung der Unternehmensaktivitäten ohnehin ausgehöhlt wurden. Allerdings ist der letzte Schritt bei der Liberalisierung des europäischen Luftverkehrs, die Freigabe der Inlandskabotage, die europäischen Anbietern in allen Mitgliedsländern die Bedienung von Inlandstrecken ermöglicht, erst für 1997 vorgesehen. Und die Auflage an die nationalen Telekommunikationsunternehmen, ihre Telefonnetze allen europäischen Anbietern von Telefondiensten zu

öffnen, wird erst 1998 wirksam. Als resistent erwiesen sich die institutionellen Marktzutrittsbarrieren dagegen im Schienenverkehr und insbesondere in der Elektrizitätswirtschaft.

Wettbewerbsaufsicht über die Gemeinschaftspolitiken

Die Öffnung der regulierten Bereiche versucht die Kommission auch durch den Ausbau von transeuropäischen Netzen zu beschleunigen, der ein zentraler Bestandteil des Ende 1993 vorgelegten Weißbuches "Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung" ist¹⁶. Dieses Weißbuch ist auch ein Prüfstein dafür, wie die Kommission die europäische Industriepolitik und ihr Verhältnis zum Wettbewerb sieht. Der Ausbau von Verkehrs- und Kommunikationsnetzen fördert sowohl den Wettbewerb als auch die Wettbewerbsfähigkeit. Einen zweiten Programmschwerpunkt bilden neben der generellen Förderung von anwendungsbezogener Forschung und Entwicklung Initiativen zur Erschließung von Zukunftsmärkten im Bereich der Informationstechnologien, der Biotechnik und des audiovisuellen Sektors. Artikel 130 des EG-Vertrages, der das industriepolitische Ziel "Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie der Gemeinschaft" konkretisiert, läßt solche Initiativen zu, die geeignet sind, "entsprechend einem System offener und wettbewerbsorientierter Märkte" die Anpassung der Industrie an strukturelle Veränderungen zu erleichtern, ein für die Initiative und Weiterentwicklung insbesondere der kleinen und mittleren Unternehmen und für die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen günstiges Umfeld zu fördern und die Innovations-, Forschungs- und Technologiepolitik besser zugunsten des industriellen Potentials zu nutzen. Zulässig sind danach nur horizontale, nicht nach Unternehmen, Produkten oder Branchen spezifizierte Maßnahmen. "Spezifische" Maßnahmen können vom Ministerrat nur einstimmig beschlossen werden und dürfen nicht zu Wettbewerbsverzerrungen führen.

Die Sicherung von Wettbewerb bei der Konzeption von Politiken zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit hängt zu einem wesentlichen Teil davon ab, ob auch weltweit eine Wettbewerbsordnung durchgesetzt werden kann. Der Beitrag der Europäischen Union hierfür besteht — angesichts des Fehlens einer weltweiten Wettbewerbsbehörde — zur Zeit in der Kooperationen mit den Wettbewerbsbehörden der USA, Kanadas und Japans. Allerdings hat Frankreich diese Initiativen durch eine Klage beim Europäischen Gerichtshof zunächst blockiert¹⁷. Ein anderer Weg ist der Ausbau der in der Uruguay-Runde vereinbarten Welt handelsorganisation zu einer supranationalen Wettbewerbsbehörde. In ihrem Weißbuch hat die Kommission die Notwendigkeit von Reformen des GATT ausdrücklich betont. Dies verlangt auch für viele europäische Instanzen ein Umdenken. So darf die Handelspolitik sich nicht zum Büttel von europäischen Anbietern gegen ihre Konkurrenten aus Drittländern machen. Anti-Dumping-Maßnahmen dürfen nicht lediglich dem Schutz der europäischen Wettbewerber, sondern müssen dem Schutz des Wettbewerbs dienen.

Anmerkungen

- 1 Koopmann, Georg: Außenwirtschaftsbeziehungen und -politik der Gemeinschaft bei innergemeinschaftlichem Freihandel, in: Mayer, Otto u. a. (Hrsg.): Der europäische Binnenmarkt, Hamburg 1989, S. 407 ff.
- 2 Monopolkommission: Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten IX, Baden-Baden 1992, S. 17 f. sowie Schmidt, Ingo: EG-Integration: Industrie- versus Wettbewerbspolitik, in: Wirtschaftsdienst 1992, S. 628–633.
- 3 Kantzenbach, Erhard/Krüger, Reinald: Zur Frage der richtigen Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes bei der wettbewerbspolitischen Beurteilung von Unternehmenszusammenschlüssen, in: Wirtschaft und Wettbewerb 1990, S. 472–481.
- 4 Ehlermann, Claus-Dieter: Kein Horrorstück aus der Gruselkammer, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung v. 18. 6. 1994.
- 5 Janicki, Thomas: EG-Fusionskontrolle auf dem Weg zur praktischen Umsetzung, in: Wirtschaft und Wettbewerb 1990, S. 195–205.
- 6 Berg, Hartmut: Die EG-Zusammenschlußkontrolle im Spannungsfeld von Wettbewerbs- und Industriepolitik. Der Fall "Aerospatiale-Aliene/De Havilland", in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium 1992, S. 322–326.
- 7 Ehlermann, Claus-Dieter: Zur Wettbewerbspolitik und zum Wettbewerbsrecht der Europäischen Union, Bitburger Gespräche am 12. 1. 1994, S. 14 ff.
- 8 Kritisch äußerte sich kürzlich noch der Generalsekretär der Generaldirektion IV, Ehlermann, Claus-Dieter: Zur Wettbewerbspolitik, a. a. O., S. 21 ff., dagegen der für Wettbewerb zuständige Kommissar Karel van Miert: Ein Europäisches Kartellamt kommt mit Sicherheit, Handelsblatt v. 22. 3. 1994.
- 9 Ehlermann, Claus-Dieter: Zur Wettbewerbspolitik, a. a. O., S. 24 ff.
- 10 Krüger, Reinald: Wettbewerb oder Interessensausgleich?, in: Wirtschaftsdienst 1993, S. 390 f.
- 11 Kommission der EG: 23. Bericht über die Wettbewerbspolitik, Luxemburg 1994, S. 25 ff.
- 12 Ehlermann, Claus-Dieter: Zur Wettbewerbspolitik, a. a. O., S. 24 f.
- 13 Kommission der EG: a. a. O., S. 323 ff.; nach wie vor aktuell ist Franzmeyer, Fritz: Wettbewerbs- und Industriepolitik, in: Weidenfeld, Werner/Wessels, Wolfgang (Hrsg.): Jahrbuch der Europäischen Integration 1992/93, S. 152 ff.
- 14 Kommission der EG, a. a. O., S. 324.
- 15 Ehlermann, Claus-Dieter: Zur Wettbewerbspolitik: a. a. O., S. 7 ff.
- 16 Kommission der EG: Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung — Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert, Weißbuch, Brüssel 1993.
- 17 Ehlermann, Claus Dieter: Zur Wettbewerbspolitik, a. a. O., S. 19 ff.

Weiterführende Literatur

- Härtel, Hans-Hagen: Industrie und Wettbewerb, Handlungsbedarf durch den vollendeten Binnenmarkt, in: Weidenfeld, Werner (Hrsg.): Der vollendete Binnenmarkt — eine Herausforderung für die Europäische Gemeinschaft, Gütersloh 1993.
- Kantzenbach, Erhard/Krüger, Reinald: Wettbewerbspolitische Leitbilder für Europa, HWWA-Diskussionspapier Nr. 15, Hamburg 1993.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften: 23. Bericht über die Wettbewerbspolitik, Luxemburg 1994.
- Schmidt, Ingo: EG-Integration: Industrie- versus Wettbewerbspolitik, in: Wirtschaftsdienst 1992, S. 628–631.