

## Die ökonomischen Grundlagen des Falls GE/Honeywell Teil 2: Marktabschottung durch „Marktanteilsverschiebung“

www.crai.com

Die Entscheidung der Europäischen Kommission, die Übernahme von Honeywell durch General Electric (GE) zu untersagen wurde im wesentlichen mit zwei ökonomischen Argumenten begründet. Erstens hatte die Kommission Bedenken bezüglich des potentiellen „mixed Bundling“ von Gütern, wie im letzten *Competition Memo* geschildert wurde. Das vorliegende *Competition Memo* befasst sich mit der zweiten Argumentationslinie der Kommission, nämlich der Theorie einer Marktabschottung durch die Kombination von Honeywell mit GEs Flugzeug-Leasinggeschäft, GE Capital Aviation Services (GECAS).

Bei beiden Argumenten stützte sich die Kommission stark auf neuartige, von Beschwerdeführern vorgebrachte ökonomische Theorien, anstatt konventionelle Beurteilungsmethoden für Produktüberschneidungen oder vertikale Integration heranzuziehen. Die Marktabschottungstheorie bezüglich GECAS ist jedoch zumindest in Bezug auf einen Punkt noch ungewöhnlicher als die Theorie des „mixed Bundling“, denn prognostiziert außergewöhnlich drastische Wettbewerbsauswirkungen (die Marktabschottung) durch einen Marktteilnehmer, dessen Marktanteil mit 5-10% normalerweise als äußerst gering eingestuft werden würde. Wie kam die Kommission zu diesem überraschenden Schluss? Im Zentrum der Argumentation der Kommission stand die Behauptung, dass GECAS einzigartige Möglichkeiten habe, den Markt für Flugzeugkomponenten zu Gunsten von GE und Honeywell zu beeinflussen.

### Die Marktposition von GECAS

GECAS ist eines der weltweit größten Flugzeugleasingunternehmen. Es bietet Fluggesellschaften verschiedene Formen der Finanzierung an, darunter das Leasing von Verkehrsflugzeugen aus dem GECAS Flugzeugpark. Zur Erweiterung dieses Flugzeugparks tätigt GECAS regelmäßig „spekulativen Käufe“ von Flugzeugen, die jedoch nur einen Bruchteil der GECAS Aktivitäten darstellen. Der Hauptanteil der Aktivitäten ist die Finanzierung von Flugzeugen, die von Fluggesellschaften direkt von den Flugzeugherstellern ausgewählt und geordert werden (sogenannte „Sekundärfinanzierung“).

Die Nachfrageseite des gesamten Markts für Verkehrsflugzeuge ist relativ zersplittert. GECAS ist einer der größten Käufer im Markt, hatte jedoch in den letzten Jahren einen Marktanteil von lediglich 10% gemessen an der Anzahl der jährlich geordneten Flugzeuge und sogar nur 6% gemessen am Umsatz. Als Teil der GE Gruppe folgt GECAS der Firmenpolitik, soweit verfügbar, nur Triebwerke von GE (oder von GE-Gemeinschaftsunternehmen) bei seinen Flugzeugordern auszuwählen.<sup>1</sup> Diese „GE-only“ Politik stand im Mittelpunkt der Theorie der Kommission: Die Kommission argumentierte, dass diese Politik nach der Fusion auf Honeywell Produkte (Avionikprodukte und andere Flugzeugkomponenten und -systeme) ausgeweitet werden würde und dass dies den Markt zu Lasten der Konkurrenz Honeywells abschotten würde.

### Die Marktabschottungstheorie der Kommission

Da GECAS Flugzeuge kauft, die unter anderem mit Honeywell-Komponenten ausgestattet werden können, hätte die Fusion zu einer (wenn auch nur indirekten) vertikalen Verbindung zwischen GECAS und Honeywell geführt. Herkömmliche Bedenken bezüglich der Marktabschottung durch vertikale Integration (d.h. die Möglichkeit, dass GECAS Honeywells Konkurrenz durch den ausschließlichen Kauf von Honeywell-Produkten aus dem Markt drängen könnte) konnten jedoch durch den nur sehr geringen Anteil von GECAS an den gesamten Flugzeugordern nicht gerechtfertigt werden. Stattdessen berief sich die Kommission auf eine neue Theorie, die von einem Beschwerdeführer speziell für diesen Fall entwickelt wurde.

Die Theorie betrifft sogenannte „sole-source“ Komponenten, d.h. Komponenten für die der Hersteller der Flugzeugzelle<sup>2</sup> den Lieferanten bestimmt, anstatt dem Käufer die Wahl zwischen verschiedenen Lieferanten zu lassen. Dies trifft für einige, jedoch nicht alle Produkte aus der Produktpalette Honeywells zu.<sup>3</sup> Die Theorie beruht auf der

„Torwächterrolle“ des Flugzeugzellenherstellers bei der Wahl der Lieferanten dieser „sole-source“ Komponenten. Laut Kommission würde die nach einer Fusion zu erwartende Tendenz von GECAS, Flugzeuge mit Honeywell-Produkten zu bevorzugen, Flugzeugzellenherstellern einen unwiderstehlichen Anreiz bieten, GE/Honeywell als einzigen Lieferanten für alle „sole-source“ Komponenten zu bestimmen. Dadurch würden, trotz des nur geringen Anteils von GECAS an den gesamten Flugzeugordern, konkurrierende Anbieter dieser „sole-source“ Komponenten aus dem Markt gedrängt werden.

### Triebwerkswahl und „Marktanteilsverschiebung“

Die Marktabschottungstheorie der Kommission beruhte hauptsächlich auf Schlussfolgerungen bezüglich der bestehenden GECAS-Politik, bei Flugzeugordern GE-Triebwerke zu bevorzugen. Anschließend weitete die Kommission die Schlussfolgerungen bezüglich der Triebwerkswahl auf die Kombination von GECAS und Honeywell nach der Fusion aus. Ausgangspunkt war die Behauptung, die GECAS-Politik, GE-Triebwerke vorzuziehen verursache notwendigerweise Kosten für GECAS und verringere somit die Rentabilität des Leasinggeschäfts von GECAS.

Darauf aufbauend wurde gefolgert, dass ein „Opfern“ von Erlösen aus dem Leasinggeschäft nur dann gerechtfertigt werden könne, wenn dadurch die Erlöse von GEs Triebwerksbereich gesteigert würden. Somit, argumentierte die Kommission weiter, wäre erwiesen, dass es GECAS möglich ist, *GEs Marktanteil im Triebwerksmarkt zu steigern*. Mit anderen Worten, GECAS müsse in der Lage sein, Fluggesellschaften, die sich normalerweise nicht für das Leasing GE-getriebener Flugzeuge entschieden hätten, davon zu „überzeugen“, dies doch zu tun. Diese mutmaßliche Fähigkeit der „Marktanteilsverschiebung“ zu Gunsten von GE stand im Mittelpunkt der Theorie der Kommission bezüglich GECAS.

In Fällen in denen der Flugzeughersteller ein „sole-source“ Triebwerk für die Flugzeugzelle auswählt (wie es hauptsächlich bei kleinen Verkehrsflugzeugen der Fall ist) sagt die Theorie der „Anteilsverschiebung“ voraus, dass der Flugzeughersteller ein GE Triebwerk bevorzugen werde, da aufgrund der „anteilsverschiebenden“ Aktivitäten von GECAS der Absatz des Flugzeugs voraussichtlich höher ist als im Falle der Wahl eines Triebwerks der Konkurrenz.<sup>4</sup>

### Ausweitung auf Honeywell-Produkte

Die Kommission argumentierte weiter, dass die GECAS-Firmenpolitik, GE Triebwerke zu bevorzugen nach einer Fusion auf Honeywell-Produkte ausgeweitet werden würde, so dass diese Honeywell-Komponenten auch von der mutmaßlichen Möglichkeit zur „Anteilsverschiebung“ profitieren würden. Der Kommission zur Folge wäre dieser Mechanismus in Bezug auf Honeywell-Produkte sogar noch effektiver als bei Triebwerken, da Fluglinien mutmaßlich schwächere Präferenzen gegenüber Anbietern dieser Komponenten haben als gegenüber Triebwerksherstellern. Weiterhin würden Flugzeugzellenhersteller für diese Produkte häufiger einen einzigen Lieferanten spezifizieren als nur eine Triebwerksoption anzubieten.

Die Fähigkeit zur „Anteilsverschiebung“ von GECAS würde GE/Honeywell nach Meinung der Kommission einen nicht wettzumachenden Vorteil gegenüber anderen Herstellern von „sole-source“ Komponenten verschaffen. Konkurrenten könnten zwar mit Preissenkungen reagieren. Dies wäre jedoch nicht ausreichend den Vorteil GE/Honeywells durch „Marktanteilsverschiebung“ wettzumachen. Der Gewinn der Flugzeugzellenhersteller aus dem höheren Flugzeugabsatz wären weit höher als der finanzielle Vorteil durch mögliche Preisreduktionen der Konkurrenzanbieter, deren Komponenten ohnehin nur einen geringen Anteil am Gesamtwert des Flugzeugs haben. Somit besagt die Theorie, dass GE/Honeywell in der Lage wäre, Verträge für „sole-source“ Produkte zu gewinnen, selbst wenn diese einen höheren Preis oder geringere Qualität als Konkurrenzprodukte hätten.

Diese Argumentation trägt den Charakter von „tipping“. Sie sagt vorher, dass die Integration von GE mit einem Flugzeugkäufer mit geringem

<sup>1</sup> Diese Politik betrifft nicht die „Sekundärfinanzierung“ von Flugzeugen, die Fluggesellschaften unabhängig von der Triebwerkswahl zu Verfügung gestellt wird.

<sup>2</sup> Die Flugzeugzelle wird von den Flugzeugherstellern gebaut – Airbus, Boeing, usw.

<sup>3</sup> Im allgemeinen haben die Fluggesellschaften eine größere Wahl an Komponenten bei großen Flugzeugen als bei kleineren.

<sup>4</sup> Die Kommission behauptete ebenfalls, dass GECAS als „launch customer“ agiere, (d.h. neue Flugzeugmodelle bereits im Entwicklungsstadium ordere), und dass dies den Einfluss von GECAS auf die Wahl der „sole-source“ Komponenten verstärke. GE und verschiedene Flugzeughersteller legten jedoch Beweise dafür vor, dass GECAS keine signifikante Rolle als „launch customer“ zukommt.

Marktanteil einen enormen Wettbewerbsvorteil mit sich bringe. Das Schlüsselement der Theorie ist daher nicht, dass GECAS groß ist, sondern dass es *einzigartig* ist: Nach der Theorie ist GE der einzige Anbieter von Flugzeugkomponenten der die Möglichkeit zur „Anteilsverschiebung“ hat, da nur GE vertikal mit einem Flugzeugkäufer integriert ist. Nach der Theorie folgt aus der „Alles oder Nichts“-Eigenschaft der Wahl von „sole-source“ Komponenten die Abschottung des Marktes.

### Probleme der Theorie

Die Theorie besitzt eine Reihe von schwerwiegenden Schwächen.

*Analyse einer Ungleichgewichtssituation.* Die aus ökonomischer Sicht grundlegendste Schwäche der Theorie ist, dass sie nicht auf einer Gleichgewichtsanalyse beruht – d.h. sie berücksichtigt nicht alle möglichen Reaktionen der anderen Marktteilnehmer. Tatsächlich haben Konkurrenten jedoch eine Reihe von Möglichkeiten, auf das Einkaufsverhalten von GECAS zu antworten:

- Die Theorie ignoriert die Reaktionen konkurrierender *Leasingunternehmen*, die der Bevorzugung von GE durch GECAS zumindest teilweise entgegenwirken können. Wenn GECAS ausschließlich GE-getriebene Flugzeuge anbietet, ist nämlich die Restnachfrage für Konkurrenten im Leasingmarkt zu Gunsten von nicht-GE-getriebenen Flugzeugen verzerrt. Konkurrierende Leasingunternehmen können sich daher durch den Kauf von Flugzeugen mit Triebwerken anderer Hersteller von GECAS differenzieren, was auch beobachtet wird: Seit GECAS begann in größeren Mengen Flugzeuge zu ordern, haben andere Leasinggesellschaften ihre Bestellungen zu Gunsten von anderen Triebwerksherstellern verschoben.
- Konkurrierende *Hersteller von Flugzeugkomponenten* haben ebenso mehrere Reaktionsmöglichkeiten. Wenn die Kooperation mit einer Leasinggesellschaft so weitgehende Wettbewerbsvorteile mit sich bringen würde, wären Bemühungen anderer Flugzeugkomponentenhersteller zur vertikalen Integration mit Leasingunternehmen zu erwarten. Trotz einer Vielzahl von Leasingunternehmen, die durch Komponentenhersteller akquiriert werden könnten, sind keine signifikanten Tendenzen in dieser Richtung zu beobachten.<sup>5</sup> Des Weiteren gibt es keinen Grund warum GECAS der einzige Marktteilnehmer mit Einfluss auf die Wahl von Fluggesellschaften sein sollte. Alle Komponentenhersteller verfügen über entsprechendes Verkaufspersonal und bieten den Fluggesellschaften entsprechende Anreize.

*Keine Grundlage für die Annahme, die „GE-only“ Politik opfere Gewinne.* Die Theorie basiert auf der Annahme, dass eine Firmenpolitik über den Bezug bestimmter Komponenten, die nicht den gesamten Markt für diese Komponenten widerspiegelt, notwendigerweise den Gewinn aus dem Leasinggeschäft verringert. Diese Annahme, hat jedoch keinerlei Grundlage in der ökonomischen Theorie oder in der Realität. Tatsächlich gibt es eine Vielzahl von Gründen für GEs Leasingtochter, sich auf GE Triebwerke zu spezialisieren, die nichts mit Quersubventionierung des Triebwerksgeschäfts zu tun haben. Solche Handelspraktiken sind in vielen Märkten gebräuchlich und eine genauere Betrachtung der Triebwerkswahl anderer Leasinggesellschaften zeigt, dass das Orderverhalten *aller* Leasingfirmen mehr oder weniger zu Gunsten eines bestimmten Triebwerksherstellers „verzerrt“ ist: Die Muster bei der Triebwerkswahl spiegeln nie exakt die relativen Anteile am Triebwerkmarkt wider und weichen in vielen Fällen erheblich von diesen ab.

*Eine „Honeywell-only“ Politik wäre nicht glaubwürdig.* In ihrer Analyse setzte die Kommission einfach voraus, dass die gegenwärtige „GE-only“ Politik bei der Triebwerkswahl von GECAS automatisch nach einer Fusion auf Honeywell-Produkte ausgeweitet werden würde. Dabei lässt die Theorie aber einen entscheidenden Unterschied außer Acht: Während jedes Flugzeug über nur einen Satz an Triebwerken verfügt (und GE Triebwerke für die meisten Flugzeugzellen verfügbar sind), ist die Anzahl von verschiedenen Komponenten aus der Produktpalette Honeywells, die für ein Flugzeug benötigt werden weitaus höher. Überträgt man die Logik der Triebwerkspolitik von GECAS auf diese Komponenten, so würde dies bedeuten, dass GECAS nur noch Flugzeuge ordern würde die, wo immer technisch möglich, aus GE/Honeywell-Komponenten bestehen. Tatsächlich könnte GECAS keinen der existierenden Flugzeugtypen mehr anschaffen, da keiner der existierenden Typen ausschließlich Honeywell-Komponenten

enthält. Selbst für zukünftige Flugzeugtypen wäre es nicht glaubwürdig für GECAS den Kauf eines für Leasingkunden attraktiven Flugzeuges abzulehnen, bloß weil einige der Komponenten nicht von Honeywell geliefert werden. Diese schwerwiegende Komplikation bei der Ausweitung der Triebwerkspolitik von GECAS auf Honeywell-Produkte wurde von der Kommission nicht berücksichtigt.

### Empirische Fakten?

Die theoretischen Schwächen der Marktabschottungstheorie durch „Anteilsverschiebung“ werden durch empirische Fakten bestätigt. Die einzige Möglichkeit, die Theorie empirisch zu überprüfen besteht darin, zu untersuchen ob GECAS in der Vergangenheit in der Lage war, den Markt für Flugzeugtriebwerke der Theorie zu Folge zu beeinflussen.

Obwohl die Kommissionsentscheidung andeutete, dass es Belege für eine „Anteilsverschiebung“ in Bezug auf Flugzeugtriebwerke gäbe, wurden keine solchen Beweise vorgelegt. Es wurde lediglich angemerkt, dass GEs Anteil an den Triebwerksverkäufen an Leasingunternehmen (ein Minderheitsanteil an den gesamten Triebwerksverkäufen) gestiegen sei seit GECAS in erheblichem Maße Flugzeuge ordert, wohingegen GEs Anteil an Triebwerksverkäufen an Fluggesellschaften gesunken sei. Dies liefert keinerlei Hinweis auf die Existenz (oder Nicht-Existenz) von „Anteilsverschiebung“.

Darüber hinaus zeigen die empirischen Fakten, wie oben bemerkt, dass andere Leasingunternehmen ihre Triebwerksorders zu Ungunsten von GE verschoben haben und dass dadurch jeglicher Effekt einer mutmaßlichen „Anteilsverschiebung“ durch GECAS teilweise oder vollständig wettgemacht wurde.

Ein vielleicht noch deutlicheres Indiz gegen die Gültigkeit der Theorie bietet das Verhalten von GEs Konkurrenten im Triebwerkmarkt in jüngster Zeit. Die Theorie sagt voraus, dass diese sich als Reaktion auf GEs unaufholbaren Vorteil aus dem Wettbewerb um „sole-source“ Triebwerke zurückziehen sollten. In der Realität haben diese Hersteller jedoch weiterhin enorme Summen in die Entwicklung von neuen Triebwerken investiert, auch für Flugzeugtypen, für die aller Voraussicht ein „sole-source“ Triebwerk ausgewählt werden wird. Somit liefern die verfügbaren empirischen Fakten keine Anhaltspunkte für die Gültigkeit der „Anteilsverschiebungstheorie“.

### Schlussfolgerung

Die Analyse der Kommission in Bezug auf GECAS basiert nicht auf konventionellen Methoden der Untersuchung von Zusammenschlüssen, sondern stützt sich vollständig auf eine Argumentation, die speziell für diesen Fall entwickelt wurde. Es wurde behauptet, GEs Position in diesem Markt sei so einzigartig, dass die Fusion von GE mit Honeywell Auswirkungen nach sich gezogen hätte, die unter normalen Umständen bei einer derartig unbedeutenden vertikalen Integration nicht zu befürchten gewesen wären. Die Tatsache, dass GECAS nur einen unbedeutenden Marktanteil als Käufer von Flugzeugen ausmacht wurde dann wegen dieser einzigartigen Eigenschaften als irrelevant abgetan.

Dieses Vorgehen setzt jedoch einen beunruhigenden Präzedenzfall. Fusionskontrolle beginnt normalerweise mit einer strukturellen Beurteilung der betroffenen Märkte – d.h. einer Analyse der Marktanteile in allen betroffenen Märkten. Dies ist nur Teil der gesamten Wettbewerbsanalyse, spielt jedoch eine entscheidende Rolle eines *Filters* zur schnellen Aussortierung von Fällen bei denen keine signifikanten Wettbewerbseffekte zu befürchten sind. Nach herrschender Meinung ist vertikale Marktabschottung extrem unwahrscheinlich wenn 90-95% des Marktes von Marktteilnehmern abgedeckt werden, die nicht an der Fusion beteiligt sind. Eine Übergangung dieser gängigen Praxis ist nur dann gerechtfertigt, wenn überzeugende Beweise für die Gefahr einer spezifischen Wettbewerbsbeschränkung vorliegen.

Unserer Meinung nach lieferten die empirischen Beweise keine ausreichende Rechtfertigung für die Theorie der Marktabschottung durch GECAS. Die US Behörden teilten diese Auffassung und ließen sich nicht von dieser Theorie überzeugen: Sie untersuchten genau die selben Argumente und verwarfen sie. Vor diesem Hintergrund ist die Bereitschaft der Kommission sich in einem Teil ihrer Argumentation auf die Marktabschottungstheorie zu stützen überraschend. Das Vorgehen der Kommission in diesem Fall – in Bezug auf die Marktabschottungstheorie wie auf ihr Argument zu „mixed Bundling“ – wirft daher die wichtige Frage auf, was die Kommission als ausreichende Beweise in ihren Fusionsentscheidungen ansieht.

Matthias Pflanz, Oktober 2001

(c) CRA International (vor dem Erwerb von Lexecon Ltd durch CRA ursprünglich veröffentlicht von Lexecon Ltd)

Für nähere Informationen wenden Sie sich bitte an **Matthias Pflanz** (mpflanz@crai.com)

**CRA International**

London 99 Bishopsgate, London, EC2M 3XD, tel +44 (0)20 7664 3700

Brüssel Avenue Louise 480, Box 18, B-1050, Tel. +32 (0)2 627 1400

<sup>5</sup> Eine unbedeutende Ausnahme ist Rolls Royce, ein mit GE konkurrierender Triebwerkshersteller, der einen Anteil von 50% an einer kleinen Leasinggesellschaft hält.