

Competition Memo: Oktober 2003

Steigern der Kosten der Konkurrenz: Vorsicht ist geboten

Die Frage ob eine vertikale Fusion zu einem Marktausschluss von potentiellen Konkurrenten in den beteiligten Märkten führen kann ist mittlerweile ein Routinebestandteil von Wettbewerbsuntersuchungen. Es ist daher nicht überraschend, dass Marktausschluss ein zentraler Punkt in der kürzlich abgeschlossenen südafrikanischen Untersuchung des Kaufs von Kumba Resources durch Anglo American war - eine Transaktion, die Anlagegüter in den vertikal verbundenen Industrien für Eisenerz und Stahl betraf.¹ Obwohl viele der Punkte in der Untersuchung sehr spezifisch auf die Gegebenheiten des Falls zugeschnitten waren, identifizierte die Marktausschlussanalyse im Fall Anglo-Kumba auch eine wichtige Einschränkung des Arguments des „Steigerns der Kosten der Konkurrenz“. Diese Einschränkung kann auch für zukünftige Fälle von Relevanz sein.

Marktausschluss

Anglo, ein globales Unternehmen für natürliche Rohstoffe, kontrolliert Firmen, die für etwa 20% des Umsatzes von Stahlprodukten in Südafrika verantwortlich sind. Der größte Produzent von Eisenerz in Südafrika ist Kumba und die größte Firma in der südafrikanischen Stahlindustrie ist Iscor mit einem Anteil von etwa 70% am nationalen Umsatz. Iscor kauft sein gesamtes Eisenerz von Kumba. In der Tat beziehen alle südafrikanischen Stahlproduzenten ihr Eisenerz ausschließlich von südafrikanischen Produzenten, da der Preis für lokales Eisenerz innerhalb Südafrika etwa 30% unter dem Preis liegt, zu dem Eisenerz importiert werden könnte („Importparität“).

Eine zentrale Frage in der Wettbewerbsuntersuchung war, ob Anglo nach der Fusion ein Interesse daran hätte, die Eisenerzkosten von Iscor zu steigern, um die zu Anglo gehörenden Unternehmen im nationalen Stahlmarkt zu begünstigen. Während der Untersuchung wurde im Namen eines Dritten argumentiert, dass es genau dazu kommen würde. Die Logik des Arguments war folgende: Nach der Fusion gäbe es „einen zusätzlichen Term in Kumbas Gewinnfunktion“, da die zu Anglo gehörenden Unternehmen in der Stahlindustrie für Kumba vor der Fusion offensichtlich nicht von Belang waren, nach der Transaktion Anglo jedoch verlangen würde, dass Kumba den Effekt einer Erhöhung der Eisenerzkosten von Iscor auf Anglos Stahlinteressen berücksichtigt. Somit, wurde weiter argumentiert, hätte Kumba einen Anreiz den Eisenerzpreis für Iscor zu erhöhen.

Bei der Anhörung kam es zu einer ausführlichen Debatte darüber, ob Kumba angesichts langfristiger Verträge mit Iscor, die einen Eisenerzpreis von 3% über Kumbas Kosten festschreiben, überhaupt die Möglichkeit hätte, den Preis für Iscor zu erhöhen. Wäre dies nicht der Fall, wäre dieser Teil der Untersuchung beendet. Es wurde weiterhin diskutiert, ob es für Kumba jemals kommerziell sinnvoll sein könnte, den

Preis für Iscor zu erhöhen, da dies aufgrund der Vertragsbedingungen nur durch eine Steigerung der eigenen Produktionskosten möglich wäre und somit einen negativen Effekt auf Kumbas Eisenerzgewinne von anderen Kunden in anderen Teilen der Welt hätte.

Lexecon legte Berechnungen vor die zeigen, dass ein Steigern der eigenen Produktionskosten, für Kumba weit höhere Gewinneinbussen durch geringere Exportgewinne nach sich zöge als es zusätzliche Gewinne für Anglos südafrikanische Stahlinteressen brächte. Dies trifft selbst dann zu, wenn man annimmt, dass die Erhöhung von Iscors Eisenerzkosten zu höheren Preisen im südafrikanischen Stahlmarkt führen würde.²

Die im Liefervertrag festgelegten Bedingungen und der Effekt einer Kostensteigerung auf Kumbas Exportgewinne waren sehr fallspezifische Punkte die gegen das Argument des „Steigerns der Kosten der Konkurrenz“ sprachen. Darüber hinaus gab es jedoch noch ein weiteres, fundamentaleres, Problem mit diesem Argument, dass auch in anderen Fällen relevant sein kann.

Inputkosten und Umsätze im Heimatmarkt

Das Argument des „Steigerns der Kosten der Konkurrenz“ setzt einen direkten Zusammenhang zwischen Iscors Eisenerzkosten und Iscors' Stahlumsatz im südafrikanischen Markt voraus. Die Strategie würde Anglos Stahlinteressen nur dann begünstigen, wenn eine Erhöhung von Iscors Eisenerzkosten zu einem geringeren Stahlumsatz von Iscor im südafrikanischen Markt führen würde und somit zu höheren Stahlpreisen in Südafrika. Unter den Gegebenheiten des Falls, besteht jedoch kein solcher Zusammenhang zwischen Kosten und Umsatz. (Wie weiter unten diskutiert wird, trifft dies wahrscheinlich auch in anderen Fällen zu.) Eine Steigerung von Iscors Eisenerzkosten hätte *keinen* Einfluss auf Iscors Grenzkosten für den Stahlumsatz im Heimatmarkt und somit *keinen* Effekt auf Stahlpreise in Südafrika.

Zur Erklärung sei zunächst bemerkt, dass Iscor etwa 50% seiner Stahlproduktion exportiert. Da Iscor immer die Möglichkeit hat eine größere Menge Stahl zu exportieren, sind die Grenzkosten für den Verkauf von Stahl auf dem Heimatmarkt gleich den Opportunitätskosten des Verlusts an Exportumsatz wenn es Stahl im Heimatmarkt absetzt anstatt zu exportieren. In der Sprache der internationalen Handelstheorie sind Iscors Grenzkosten für den Stahlumsatz im südafrikanischen Heimatmarkt gleich dem „Exportparitätspreis“. Nachdem Südafrika lediglich 2% der globalen Stahlproduktion herstellt, kann Iscor als Preisnehmer auf dem Exportmarkt für Stahl betrachtet werden. Somit wird der „Exportparitätspreis“ auf dem Weltmarkt bestimmt und ist für Iscor eine exogen gegebene Größe.

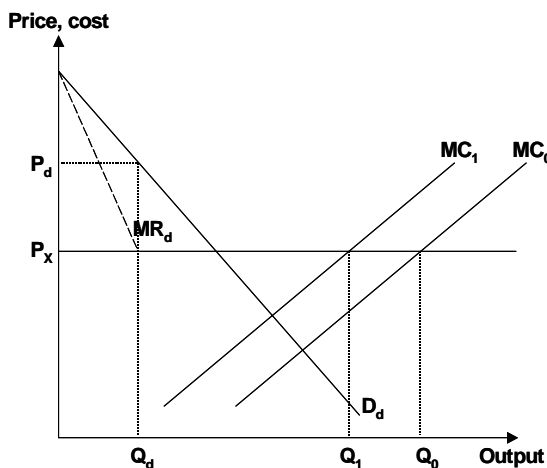
¹ Lexecon beriet Anglo American während der gesamten Fusionsuntersuchung und trug Beweise vor dem südafrikanischen Wettbewerbstribunal vor. Am 4. September 2003 beschloss das Tribunal, die Übernahme unter einer Auflage zu genehmigen, die nichts mit der hier diskutierten Frage vertikalen Marktausschlusses zu tun hatte.

² Das Südafrikanische Wettbewerbstribunal zitierte diese Berechnungen in Absatz 119 seiner Entscheidung und hielt fest, dass der Dritte die vorgelegten Daten nicht widerlegte und dass deshalb das Szenario des „Steigerns der Kosten der Konkurrenz“ gestrotzt verworfen werden könne.

Dies sind die zentralen Punkte: Da die Grenzkosten für den Verkauf von Stahl auf dem Heimatmarkt gleich dem „Exportparitätspreis“ sind, hat eine Erhöhung der Eisenerzkosten von Iscor keinen Effekt auf Iscors Grenzkosten für den Absatz von Stahl in Südafrika. Wenn jedoch kein Zusammenhang besteht zwischen den Eisenerzkosten und den Grenzkosten für den Stahlumsatz in Südafrika, dann gibt es auch keinen Zusammenhang zwischen den Eisenerzkosten und Iscors Absatz auf dem Heimatmarkt. Somit besteht weiterhin keine Beziehung zwischen Iscors Eisenerzkosten und dem Stahlpreis in Südafrika. Es besteht somit für Anglo auch kein Anreiz, Kumba zum „Steigern der Kosten der Konkurrenz“ anzuhalten.³

Angebots- und Nachfragediagramm

Ein Diagramm verdeutlicht diesen Punkt weiter. Zur Vereinfachung sei angenommen, Iscor sei der einzige Stahlproduzent in Südafrika. Weiterhin sei angenommen, Iscors Grenzkosten für die Produktion von Stahl stiegen nun durch eine Erhöhung der Eisenerzkosten an. Die Frage ist welchen Effekt dieser Anstieg auf den Stahlpreis im Heimatmarkt hat.



Wie im Diagramm eingezeichnet, hat die Nachfrage nach Stahl in südafrikanischen Heimatmarkt, D_d , eine negative Steigung. Deshalb ist auch der Grenzerlös auf dem Heimatmarkt, MR_d , eine fallende Funktion der Absatzmenge. Die Grenzkosten des Stahlabsatzes auf dem Heimatmarkt sind, aus oben diskutierten Gründen, gleich dem „Exportparitätspreis“ P_x .

Um den Gewinn auf dem Heimatmarkt zu maximieren, wählt Iscor die Absatzmenge auf dem Heimatmarkt, Q_d , so, dass der Grenzerlös gleich den Grenzkosten auf dem Heimatmarkt ist. Daraus ergibt sich der Preis auf dem Heimatmarkt, P_d .

Die Grenzkosten der Stahlproduktion sind im Diagramm als MC eingezeichnet. Zur Gewinnmaximierung produziert Iscor insgesamt die Menge, an der die Grenzkosten der Produktion gleich dem Grenzerlös sind. Da Iscor ein Preisnehmer auf dem Weltmarkt ist, ist der Grenzerlös gleich dem „Exportparitätspreis“ P_x . Iscors optimale Produktionsmenge ergibt sich somit aus dem Schnittpunkt des „Exportparitätspreises“ mit der Grenzkostenkurve. Wenn die Grenzkosten der Kurve MC_0 entsprechen, ist die optimal Produktion für Iscor Q_0 mit einem Absatz von Q_d auf dem Heimatmarkt und Exporten von $Q_0 - Q_d$. Eine Erhöhung der Eisenerzkosten verschiebt nun die Grenzkostenkurve von MC_0 nach MC_1 . Dies führt zu einer Verringerung der Gesamtproduktion von Q_0 nach Q_1 . Da dies jedoch keinen Einfluss auf den Weltmarktpreis für Stahl hat, bleibt der „Exportparitätspreis“ konstant. Somit bleiben auch die Absatzmenge Q_d und der Preis P_d auf dem Heimatmarkt unverändert. Die Verringerung der Produktion aufgrund gesteigerter Grenzkosten wird vollständig durch geringere Exporte aufgefangen.

Bedeutung für andere Fälle

Die entscheidenden Fakten, die im Fall Anglo-Kumba zu diesem Schluss führen sind nicht ungewöhnlich. Viele Märkte sind dadurch gekennzeichnet, dass Produzenten ihre Rohstoffe lokal beziehen und ihre Produktion sowohl lokal als auch in weiter entfernten Ländern oder Märkten absetzen. Auf dem lokalen Markt stehen sie dabei in Konkurrenz zu lokalen Anbietern und genießen einen Transportkostenvorteil gegenüber entfernten Konkurrenten. Beim Absatz auf weiter entfernten Märkten stehen sie in Konkurrenz zu anderen Produzenten. Beispiele sind die Märkte für Ziegelsteine, Zement und Flachglas. Weiterhin sind vertikale Zusammenschlüsse zwischen Produzenten von Vorleistungen und nachgelagerten Abnehmern in solchen Industrien nicht unüblich.

Der Fall Anglo-Kumba zeigt, dass bei vertikalen Zusammenschlüssen unter diesen Gegebenheiten Vorsicht bei der Untersuchung geboten ist, ob die zusammengeschlossene Firma ihre Profite für nachgelagerte Produkte im Heimatmarkt durch ein „Steigern der Kosten der Konkurrenz“ erhöhen kann. Wenn die nachgelagerten Wettbewerber auch nach der Fusion weiterhin ihre Produktion teilweise exportieren, dann sind die relevanten Grenzkosten für den Absatz auf dem lokalen Markt durch den Exportpreis gegeben. Wenn darüber hinaus die Firmen Preisnehmer auf dem Exportmarkt sind, kann der zusammengeschlossenen Firma kein Vorteil auf dem lokalen Markt durch ein „Steigern der Kosten der lokalen Konkurrenz“ entstehen.

Robert Stillman
Oktober 2003

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

³ Das Südafrikanische Wettbewerbstribunal verstand und übernahm dieses Argument. In Absatz 122 der Entscheidung hielt das Tribunal fest: „Schließlich und angesichts der Übereinstimmung der Experten, dass die Grenzkosten der Stahlproduktion in Südafrika durch die Exportparität festgesetzt werden, hätten höhere Eisenerzkosten keinen Effekt auf Iscors Stahlpreise in Südafrika. Somit kann gefolgert werden, dass wenig Unterstützung für die Behauptung besteht, Anglo würde eine Strategie des „Steigerns der Kosten der Konkurrenz“ in der Stahlproduktion verfolgen.“