



4. Beschlussabteilung

B 4 – 45/10

**FUSIONSKONTROLLVERFAHREN
VERFÜGUNG GEMÄß § 40 ABS. 2 GWB
– Für die Veröffentlichung bestimmt –**

Beschluss

In dem Verwaltungsverfahren

1. Sparkasse Karlsruhe
Kaiserstraße 223
76133 Karlsruhe

- Beteiligte zu 1. –

Verfahrensbevollmächtigte zu 1.:
Taylor Wessing
Benrather Straße 15
40213 Düsseldorf

2. Sparkasse Ettlingen
Marktplatz 1
76275 Ettlingen

- Beteiligte zu 2. –

wegen Prüfung eines Zusammenschlussvorhabens nach §§ 35 ff. des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) hat die 4. Beschlussabteilung des Bundeskartellamtes am 21. Oktober 2010 beschlossen:

- I. Das mit Schreiben vom 1. Juni 2010 angemeldete Zusammenschlussvorhaben wird freigegeben.

II. Die Gebühr für diese Entscheidung wird unter Anrechnung der Gebühr für die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens auf

[...]

(in Worten: [...])

festgesetzt und den Beteiligten zu 1 und 2 als Gesamtschuldnern auferlegt.

I. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN UND DAS VORHABEN

1. Die Sparkasse Karlsruhe und die Sparkasse Ettlingen haben mit Schreiben vom 1. Juni 2010, beim Bundeskartellamt eingegangen am 2. Juni 2010, die Vereinigung der Sparkasse Ettlingen mit der Sparkasse Karlsruhe durch Übertragung des Vermögens der Sparkasse Ettlingen auf die Sparkasse Karlsruhe im Wege der Gesamtrechtsnachfolge¹ angemeldet.

A. Sparkasse Karlsruhe

2. Die Sparkasse Karlsruhe ist eine als Anstalt des öffentlichen Rechts betriebene Sparkasse.² Ihre Träger sind die Stadt Karlsruhe und folgende zum Landkreis Karlsruhe gehörenden Städte und Gemeinden: Stadt Philippsburg, große Kreisstadt Stutensee sowie die Gemeinden Dettenheim, Eggenstein-Leopoldshafen, Graben-Neudorf, Linkenheim-Hochstetten, Malsch, Pfinztal und Weingarten. Die Sparkasse Karlsruhe hat sich zum 1. Januar 2003 mit der Sparkasse Graben-Neudorf / Philippsburg zusammengeschlossen und ist, gemessen an der Bilanzsumme, die neuntgrößte der 54 Sparkassen Baden-Württembergs³. Bundesweit belegt sie den 38. Rang bei insgesamt 431 Sparkassen.⁴ Die Sparkasse Karlsruhe erbringt sowohl für Privat- als auch für Gewerbekunden⁵ eine Reihe von Bankdienstleistungen wie Zahlungsverkehrsleistungen (Führung von Girokonten, Abwicklung von Überweisungsaufträgen), Geldanlageleistungen (z.B. Tagesgelder, Termineinlagen, Spareinlagen) und Finanzierungsleistungen (z.B. Kreditgewährungen) sowie mit diesen Geschäften verbundene Dienstleistungen.

¹ Gem. § 3 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 des Sparkassengesetzes für Baden-Württemberg („SpG“) in der Fassung der Bekanntmachung vom 19. Juli 2005, GBl. 2005, 587.

² Vgl. § 1 SpG.

³ Sparkassen nach Bilanzsumme, www.sv-bw.de.

⁴ Sparkassenrangliste 2009, www.dsgv.de.

⁵ Hier und im Folgenden wird der Begriff der Gewerbekunden als Oberbegriff für die Kunden verwendet, die Bankdienstleistungen im Rahmen ihrer wirtschaftlich selbständigen Tätigkeit in Anspruch nehmen.

B. Sparkasse Ettlingen

3. Träger der Sparkasse Ettlingen sind die zum Landkreis Karlsruhe gehörenden großen Kreisstädte Ettlingen und Rheinstetten sowie die Gemeinden Karlsbad, Marxzell und Waldbronn. Die Sparkasse Ettlingen ist deutlich kleiner als die Sparkasse Karlsruhe (Rang 39 in Baden-Württemberg und Rang 278 bundesweit). Auch sie bietet Privat- und Gewerbekunden die Führung von Girokonten, die Anlage von Geldern und Finanzierungsleistungen an.

C. Das Zusammenschlussvorhaben

4. Grundlage für das Zusammenschlussvorhaben sind die „Vereinbarung über die Vereinigung der Sparkasse Karlsruhe und der Sparkasse Ettlingen“⁶ und die „Ergänzungsvereinbarung zum Vertrag über die Vereinigung der Sparkasse Karlsruhe und der Sparkasse Ettlingen“⁷. Darin ist vorgesehen, dass das Vermögen der Sparkasse Ettlingen auf die Sparkasse Karlsruhe übertragen wird, die als Gesamtrechtsnachfolgerin der Sparkasse Ettlingen in deren Rechtsposition eintritt. Träger der vereinigten Sparkasse sind die bisherigen Träger der Sparkasse Karlsruhe bzw. der Sparkasse Ettlingen. Grundsätzlich hat jeder Träger in der Trägerversammlung eine Stimme; wenn der bei einer Teilung der Einwohnerzahl und der Summe der Steuerkraftsummen aller Träger durch die Zahl der Träger sich ergebende Teil in der Einwohnerzahl oder in der Steuerkraftsumme eines Trägers mehrfach enthalten ist, erhält dieser Träger für jeden weiteren Teil je eine zusätzliche Stimme.⁸ Auf Grund dieser Regelung wird die Stadt Karlsruhe nach dem Zusammenschluss 16 von 30 Stimmen in der Trägerversammlung erhalten.⁹

II. DAS VERFAHREN

5. Die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens ist am 2. Juni 2010 beim Bundeskartellamt eingegangen. Mit Schreiben vom 14. Juni 2010 sind die Beteiligten aufgefordert worden, zur Klärung der Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die

⁶ Anmeldung vom 1. Juni 2010, Anlage 1.

⁷ Anmeldung vom 1. Juni 2010, Anlage 2.

⁸ Satzung der Sparkasse Karlsruhe Ettlingen, § 2 Abs. 5 Satz 1 und 2, Anmeldung vom 1. Juni 2010, Anlage 3.

⁹ Anmeldung vom 1. Juni 2010, Anlage 7.

betroffenen Märkte eine Reihe von Auskünften zu erteilen bzw. interne Unterlagen vorzulegen. Das Auskunftsschreiben enthielt die ausdrückliche Aufforderung, alle Kooperationen mit Wettbewerbern vollständig darzustellen. Am 22. Juni 2010 und am 24. Juni 2010 haben die Beteiligten Antworten auf das Auskunftersuchen vom 14. Juni 2010 übermittelt. Erst auf Grund einer parallel durchgeführten ersten Befragung von Wettbewerbern hat die Beschlussabteilung erfahren, dass die Sparkasse Karlsruhe und die Volksbank Karlsruhe gemeinsam an der GfBB Gesellschaft für Beratung und Beteiligung mbH („GfBB“, Karlsruhe) und der Stiftung „Karlsruher Kompetenzzentrum für Finanzierung und Beratung“ („KKFB“, Karlsruhe) beteiligt sind. Mit Schreiben vom 25. Juni 2010 sind die Beteiligten deshalb aufgefordert worden, die entsprechenden Gesellschaftsverträge vorzulegen und die Beteiligungsverhältnisse darzustellen. Am 28. Juni 2010 sind die Antworten der Beteiligten beim Bundeskartellamt eingegangen. Hieraus ergibt sich, dass die Sparkasse Karlsruhe und die Volksbank Karlsruhe 45% und die Stadt Karlsruhe 10% der Anteile der GfBB halten und dass Gesellschafterbeschlüsse einer 2/3-Mehrheit bedürfen. Am 2. Juli 2010 ist den Beteiligten mitgeteilt worden, dass das Hauptprüfverfahren eingeleitet worden sei (§ 40 Abs. 1 GWB). Gleichzeitig ist ihnen erläutert worden, dass die GfBB als ein mit der Sparkasse Karlsruhe verbundenes Unternehmen (§ 36 Abs. 2 GWB) angesehen werde, über das in der Anmeldung die Angaben gem. § 39 Abs. 3 Satz 4 GWB gemacht werden müssten; deshalb sei frühestens mit den Angaben zur GfBB die Anmeldung am 28. Juni 2010 vollständig. In einem Gespräch am 14. Juli 2010 hat die Beschlussabteilung den Beteiligten eine erste Einschätzung der Auswirkungen des Zusammenschlusses dargestellt. Am 6. September 2010 sind den Beteiligten die Ergebnisse der Marktuntersuchung insbesondere zur Marktabgrenzung und zur Verteilung der Marktanteile telefonisch dargestellt worden. Am 7. September 2010 haben die Beteiligten eine schriftliche Zusammenfassung dieser Ergebnisse erhalten. Mit Schreiben vom 16. September 2010 haben die Beteiligten hierzu Stellung genommen und am 22. September 2010 sind die Ergebnisse bei einem Gespräch im Bundeskartellamt erörtert worden. Mit Schreiben vom 8. und 11. Oktober 2010 haben die Beteiligten ihre Auffassung dargelegt, dass – entgegen ihrer ursprünglichen Ansicht – die Umsätze der Stadt Karlsruhe nicht der Sparkasse Karlsruhe zuzurechnen seien. Den Beteiligten sind am 15. Oktober 2010 telefonisch die Gründe erläutert worden, die aus Sicht der Beschlussabteilung für die Zurechnung der Umsätze der Stadt Karlsruhe sprechen.

III. FORMELLE UNTERSAGUNGSVORAUSSETZUNGEN

A. Anwendungsbereich des GWB

6. Die Sparkasse Karlsruhe erzielte 2009 Erträge i.S.v. § 38 Abs. 4 GWB in Höhe von [...] EUR, die Sparkasse Ettlingen in Höhe von [...] EUR, alle Erträge wurden nahezu ausschließlich im Inland erzielt. Die Stadt Karlsruhe erzielte nahezu ausschließlich im Inland im Jahr 2009 unmittelbare Umsätze von [...] EUR und über Beteiligungsgesellschaften [...] EUR. Die Umsätze der Stadt Karlsruhe wurden nicht konsolidiert.

1. Zurechnung der Umsätze der Stadt Karlsruhe

7. Der Sparkasse Karlsruhe werden die Umsätze der Stadt Karlsruhe auf der Grundlage von § 36 Abs. 2 Satz 1 GWB zugerechnet. Aufgrund ihrer Rechte in der Trägerversammlung und im Verwaltungsrat sowie ihrer wirtschaftlichen Stellung beherrscht die Stadt Karlsruhe die Sparkasse Karlsruhe (§ 36 Abs. 2 Satz 1 GWB, § 17 Abs. 1 AktG).

8. In der Anmeldung vom 1. Juni 2010 haben die Beteiligten die Ansicht vertreten, „dass angesichts der privatwirtschaftlichen Aktivitäten der Stadt Karlsruhe die Sparkasse Karlsruhe ein mit ihr ‚verbundenes Unternehmen‘ ist“.¹⁰ Sie wiesen dabei insbesondere auf die Mehrheit der Stadt Karlsruhe (13 von 22 Stimmen) in der Trägerversammlung hin.

9. Mit Schreiben vom 7. Oktober 2010 erklärten die Beteiligten, ihre Auffassung modifiziert zu haben. Eine Beherrschung der Sparkasse Karlsruhe durch die Stadt Karlsruhe sei „im Hinblick auf die Rechtsnatur der Sparkasse Karlsruhe als Anstalt des öffentlichen Rechts, ihrer Verfassung und dem tatsächlichen Abstimmungsverhalten in den Organen der Sparkasse Karlsruhe zweifelhaft“.¹¹ Im Einzelnen legen die Beteiligten dar, ihre Mehrheit in der Trägerversammlung vermittele der Stadt Karlsruhe keinen entscheidenden Einfluss auf die Besetzung der Leitungsgremien der Sparkasse bzw. auf wettbewerblich relevante Entscheidungen. Im

¹⁰ Anmeldung vom 1. Juni 2010, S. 2.

¹¹ Schreiben vom 7. Oktober 2010, S. 2.

Verwaltungsrat verfüge die Stadt Karlsruhe auf Grund der Mitwirkung der Arbeitnehmersvertreter (1/3 der Vertreter) nicht über eine gesicherte Mehrheit, die ihr einen beherrschenden Einfluss auf die Sparkasse Karlsruhe einräume. Aus der dem Schreiben beigefügten Übersicht ergibt sich, dass der Voranschlag der Geschäftskosten, der Jahresabschluss und die Entlastung des Vorstandes seit 2003 bis auf eine Ausnahme einstimmig verabschiedet wurden. Die Vorstandsmitglieder wurden mehrheitlich gewählt. Mit Schreiben vom 11. Oktober 2010 teilten die Beteiligten mit, dass auf Grund der Niederschriften über die Verwaltungsrats-sitzungen nicht ersichtlich ist, wie die Vertreter bei Mehrheitsentscheidungen im Einzelnen abgestimmt haben. Sie legen hierzu das Protokoll der Verwaltungsrats-sitzung vom [Juli 2006] vor. Aus ihm ist ersichtlich, dass der Vorstandsvorsitzende – [...] – mit [...] Stimmen bei [...] und [...] Gegenstimmen wieder bestellt wurde. Die Beteiligten haben auch erläutert, dass die Wahl bislang auf Grund eines Wahlvorschlages des Vorsitzenden der Trägerversammlung nach Abstimmung mit den anderen Trägern durchgeführt worden sei. Falls es zu einer solchen Einigung nicht komme und mehrere konkurrierende Listen zur Wahl stünden, sei auf Grund des dann anzuwendenden d'Hondt'schen Verfahrens „bei realistischer Betrachtung“ nicht zu erwarten, dass sich der größte Träger mit seinem Wahlvorschlag vollständig durchsetze. Als Beleg werden zwei Szenarien durchgespielt, in denen neben einem Wahlvorschlag der Stadt Karlsruhe ein weiterer der übrigen neun und zwei weitere von vier bzw. fünf der übrigen Trägergemeinden zur Wahl stünden. In beiden Fällen würde die Stadt Karlsruhe neben dem Vorsitzende neun weitere Vertreter stellen.

a) Die Trägerversammlung

10. Die Trägerversammlung besteht aus den gesetzlichen Vertretern der Trägergemeinden, d.h. den Bürgermeistern.¹² Die Anzahl der auf jeden Träger entfallenden Stimmen richtet sich nach der Einwohnerzahl und dem Steueraufkommen der Träger.¹³ Auf Grundlage dieser Regelung verfügt die Stadt Karlsruhe in der Trägerversammlung derzeit über 13 von 22 Stimmen. Die Trägerversammlung entscheidet grundsätzlich mit einfacher Mehrheit.¹⁴ Für folgende Entscheidungen ist eine 2/3-Mehrheit erforderlich: Vereinigung mit einer anderen Sparkasse durch

¹² Vgl. § 42 Abs. 1 Satz 2 Gemeindeordnung (Gemeindeordnung – GemO) für Baden-Württemberg in der Fassung vom 24. Juli 2000, GBl. 2000, 581.

¹³ § 2 Abs. 5 Satz 1 und 2 der Satzung der Sparkasse Karlsruhe, vgl. oben Tz. 4.

¹⁴ §§ 8 Abs. 9 SpG, 37 Abs. 6 Satz 2 GemO.

Übertragung des Vermögens auf eine neu gebildete oder bereits bestehende Sparkasse; Auflösung einer Sparkasse; Änderung der Sparkassen-Satzung; Beitritt des Sparkassenverbandes als Träger.¹⁵ Die Bestellung der Mitglieder des Verwaltungsrates erfolgt in entsprechender Anwendung der Regelung in der Landkreisordnung für beschließende Ausschüsse.¹⁶ Demnach werden die Mitglieder des Verwaltungsrates von den Trägern auf Grund von Wahlvorschlägen nach den Grundsätzen der Verhältniswahl unter Bindung an die Wahlvorschläge gewählt. Wird nur ein gültiger oder kein Wahlvorschlag eingereicht, findet Mehrheitswahl ohne Bindung an die vorgeschlagenen Bewerber statt.

11. Der Stadt Karlsruhe steht als Gemeinde, in der die Sparkasse ihren Sitz hat¹⁷, der Vorsitz in der Trägerversammlung zu.¹⁸ Der Vorsitzende hat gegenüber Beschlüssen der Trägerversammlung in entsprechender Anwendung der Gemeindeordnung¹⁹ ein Widerspruchsrecht. Er muss Beschlüssen widersprechen, wenn er der Auffassung ist, dass sie gesetzwidrig sind; er kann widersprechen, wenn er der Auffassung ist, dass sie für die Sparkasse nachteilig sind. Der Widerspruch hat aufschiebende Wirkung. Gleichzeitig ist unter Angabe der Widerspruchsründe eine Sitzung einzuberufen, in der erneut über die Angelegenheit zu beschließen ist. Ist nach Ansicht des Vorsitzenden auch der neue Beschluss gesetzwidrig, muss er ihm erneut widersprechen und unverzüglich die Entscheidung der Rechtsaufsichtsbehörde herbeiführen.

b) Der Verwaltungsrat

(1) Beherrschender Einfluss der Stadt Karlsruhe auf die Zusammensetzung des Verwaltungsrates

12. Die Mitglieder des Verwaltungsrates werden durch die Trägerversammlung üblicherweise auf Grund eines Vorschlags des Vorsitzenden bestellt. Im Sparkassengesetz werden hinsichtlich der Vertreter folgende allgemeinen Vorgaben gemacht²⁰: „Die Zusammensetzung des Verwaltungsrats soll Gewähr dafür bieten, dass bei der Erfüllung der Aufgaben der Sparkasse die Interessen des gesamten

¹⁵ §§ 8 Abs. 6 Satz 3; 3 Abs. 1 Satz 1, 5 Abs. 1 Satz 1, 7 Abs. 1 Satz 2, 2. Halbsatz, 8 Abs. 2 Satz 3 SpG.

¹⁶ §§ 15 Abs. 1 Satz 4 SpG, 35 Abs. 2 Landkreisordnung für Baden-Württemberg (Landkreisordnung – LKrO) in der Fassung vom 19. Juni 1987, GBl. 1987, S. 288.

¹⁷ § 1 Abs. 1 der Satzung der Sparkasse Karlsruhe.

¹⁸ § 8 Abs. 8 Satz 1 SpG.

¹⁹ §§ 8 Abs. 9 SpG, 43 Abs. 2 GemO.

²⁰ § 13 Abs. 3 SpG.

Kundenkreises berücksichtigt werden. Die Mitglieder des Verwaltungsrats und ihre Stellvertreter sollen wirtschaftliche Erfahrung und Sachkunde besitzen und geeignet sein, die Sparkasse zu fördern und bei der Erfüllung ihrer Aufgaben zu unterstützen.“ Eine Verpflichtung, einen bestimmten Proporz einzuhalten besteht nicht. Im Verwaltungsrat stellt die Stadt Karlsruhe einschließlich des Vorsitzenden derzeit 10 der 16 Vertreter der Trägergemeinden. Je einen Verwaltungsrat entsenden die Gemeinden Malsch, Pfinztal, Weingarten, Graben-Neudorf, Philippsburg und Stutensee. Nicht vertreten sind die Gemeinden Dettenheim, Eggenstein-Leopoldshafen und Linkenheim-Hochstetten.

13. Die von den Beteiligten vorgestellten Szenarien für den Konfliktfall mit konkurrierenden Wahlvorschlägen der weiteren Träger in der Trägerversammlung sind unrealistisch. Viel eher ist zu erwarten, dass zunächst versucht wird wie bisher einen gemeinsamen Wahlvorschlag zu erarbeiten und dass die Stadt Karlsruhe versucht, in diesem Prozess eine aus ihrer Sicht ausreichende Zahl von Vertretern zur Durchsetzung ihrer Interessen im Verwaltungsrat zu erreichen. Sollte dennoch eine oder mehrere der übrigen Trägergemeinden eine stärkere Vertretung im Verwaltungsrat verlangen, ist kaum vorstellbar, dass sich die nicht berücksichtigten Trägergemeinden auf einen oder mehrere gemeinsame Wahlvorschläge verständigen können, weil dies eine Einigung zwischen den betroffenen Ratsversammlungen über die Aufteilung der gemeinsamen Liste auf die jeweiligen Ratsfraktionen voraussetzt. Es ist vielmehr zu erwarten, dass entweder nur der Vorschlag der Stadt Karlsruhe mit der aus ihrer Sicht „adäquaten“ Berücksichtigung der übrigen Träger oder überhaupt kein Wahlvorschlag gemacht wird; in beiden Fällen findet eine Mehrheitswahl - und falls kein Wahlvorschlag gemacht wurde auch ohne Bindung an die vorgeschlagenen Bewerber – statt.²¹ Unterstellt man, dass das Sparkassengesetz eine solche „adäquate“ Vertretung aller Trägerkommunen verlangt²² – wofür es im Gesetzeswortlaut keinen unmittelbaren Anhaltspunkt gibt – kann die Stadt Karlsruhe bis zu 3 Vertreter anderer Träger in einen Wahlvorschlag aufnehmen, ohne ihre Mehrheit zu verlieren.
14. Vorsitzender des Verwaltungsrats ist als Vorsitzender der Trägerversammlung²³ der Oberbürgermeister von Karlsruhe. Dem Vorsitzenden steht wie in der Trägerver-

²¹ §§ 15 Abs. 1 Satz 4 SpG, 35 Abs. 2 Satz 2 LKrO.

²² So die im Schreiben vom 7. Oktober 2010 geäußerte Ansicht der Beteiligten.

²³ Vgl. § 14 Abs. 1 Satz 1 SpG.

sammlung ein Widerspruchsrecht gegen rechtswidrige oder auch bloß nachteilige Beschlüsse des Verwaltungsrats zu.²⁴

15. Bereits die Möglichkeit der Stadt Karlsruhe, über die Zusammensetzung des Verwaltungsrates zu entscheiden reicht aus, um einen beherrschenden Einfluss auf die Sparkasse Karlsruhe annehmen zu können. Es ist für die Frage nach der Anwendung des § 36 Abs. 2 i.V.m. § 17 Abs. 1 AktG unerheblich, ob und in welcher Weise von der Beherrschungsmöglichkeit tatsächlich Gebrauch gemacht wird.

(2) Beherrschender Einfluss der Stadt Karlsruhe auf den Verwaltungsrat in der derzeitigen Zusammensetzung

16. Neben den 16 Vertretern der Trägergemeinden entsenden die Mitarbeiter der Sparkasse Karlsruhe 8 Vertreter in den Verwaltungsrat. Der Verwaltungsrat entscheidet insbesondere über die Besetzung des Vorstands²⁵, die Verwendung des Überschusses²⁶, er stellt den Voranschlag der Geschäftskosten mit Stellenplan für das kommende Geschäftsjahr²⁷ und den Jahresabschluss²⁸ fest und beschließt über die Entlastung des Vorstandes²⁹.
17. Die Stadt Karlsruhe verfügt über die Mehrheit der Stimmen der Träger im Verwaltungsrat. Um die Mehrheit in der Trägerversammlung zu erhalten, benötigt sie drei weitere Stimmen aus dem Kreis der Träger oder der Mitarbeitervertreter. Seit 2003 sind Entscheidungen über den Voranschlag der Geschäftskosten, den Jahresabschluss und die Entlastung des Vorstandes stets einstimmig ergangen.³⁰ Die Vorstandsmitglieder wurden dagegen bis auf eine Ausnahme im Jahr 2008 mit Stimmenmehrheit gewählt. Die von den Beteiligten vorgelegte Niederschrift der Sitzung des Verwaltungsrates [vom Juli 2006], auf der über die Verlängerung des Dienstvertrages mit dem Vorstandsvorsitzenden Michael Huber bis zum [...] entschieden wurde, zeigt, dass auch bei Mehrheitsentscheidungen der Vorsitzende des Verwaltungsrates regelmäßig seinen Vorschlag durchsetzen kann. Bei [...] Ja-Stimmen gab es lediglich [...] Nein-Stimmen und [...] Enthaltung.

²⁴ §§ 20 Abs. 1 SpG, 43 Abs. 2 GemO.

²⁵ § 12 Abs. 2 Nr. 4 SpG.

²⁶ § 12 Abs. 2 Nr. 7 SpG.

²⁷ § 29 Satz 2 SpG.

²⁸ § 30 Abs. 3 Satz 1 SpG.

²⁹ § 30 Abs. 3 Satz 3 SpG.

³⁰ Anlage zum Schreiben vom 7. Oktober 2010; für das Jahr 2006 ist die Situation unklar, weil dort „einstimmig bzw. mehrheitlich“ vermerkt ist.

18. Die wirtschaftlichen Interessen der Vertreter im Verwaltungsrat lassen es auch unwahrscheinlich erscheinen, dass die Vertreter der Stadt Karlsruhe durch die weiteren Träger und Vertreter der Arbeitnehmer in unternehmensstrategischen Fragen oder bei der Besetzung der Leitungsgremien der Sparkasse Karlsruhe überstimmt werden. Die weiteren Träger werden sich bei ihrem Abstimmungsverhalten bewusst sein, dass die Stadt Karlsruhe als die gemessen am Steueraufkommen wirtschaftlich ihnen weit überlegene Trägerin auch einen entsprechend größeren Teil wirtschaftlicher Risiken abdecken kann bzw. die Sparkasse falls notwendig mit entsprechenden Mitteln ausstatten kann. Die Stellung der Stadt Karlsruhe entspricht der eines Unternehmens, das mehrheitlich an einem anderen Unternehmen beteiligt ist, und das auf Grund der ihm zustehenden Rechte und seiner gegenüber den anderen Anteilseignern überwiegenden wirtschaftlichen Bedeutung das Beteiligungsunternehmen beherrschen kann.
19. Die Gewährträgerhaftung und Anstaltslast als rechtlich bindende Pflicht der Träger, Sparkassen in ihrer Trägerschaft mit Mitteln auszustatten und für ihre Risiken einzustehen, ist in allen Bundesländern abgeschafft worden. In Baden-Württemberg wurde durch das Gesetz zur Änderung sparkassenrechtlicher Vorschriften vom 16. Oktober 2002 ausdrücklich klargestellt, dass der Träger die Sparkasse bei der Erfüllung ihrer Aufgaben unterstützt, dass aber weder eine Verpflichtung des Trägers, die Sparkasse mit Mitteln auszustatten, noch ein entsprechender Anspruch der Sparkasse gegen den jeweiligen Träger besteht.³¹ Eine Haftung des Trägers für Verbindlichkeiten der Sparkasse ist ausgeschlossen.³²
20. Aus der Gesetzesbegründung ergibt sich jedoch, dass der Träger „weiterhin eine Finanzierungsverantwortung für die Sparkasse in dem Rahmen, in dem dies auch bei privaten Unternehmen der Fall ist, [hat]“. ³³ Diese äußere sich darin, „dass sich die Träger jeweils auf Grund einer zum jeweiligen Zeitpunkt gegebenen Situationsanalyse entscheiden müssen, ob und ggf. mit welcher Zielsetzung sie die Sparkasse mit Mitteln ausstatten wollen. Von Belang kann sein, dass die Eigenkapitalbasis der Sparkasse verbreitert werden soll, um der Sparkasse eine Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit zu ermöglichen. Im Fall einer akuten oder drohenden Schieflage der Sparkasse werden die Träger entscheiden müssen, ob sie diese weiterführen

³¹ § 8 Abs. 4 SpG.

³² § 8 Abs. 5 Satz 2 SpG.

³³ Landtag von Baden-Württemberg, Drucksache 13/1062, S. 16.

oder auflösen wollen.“³⁴ Auf die Stadt Karlsruhe dürften bei einer Ausstattung mit Mitteln insbesondere zur Abwendung finanzieller Risiken entsprechend ihrer Einwohnerzahl und ihrem Steueraufkommen die größten Lasten zukommen. Ein Hinweis auf die Aufteilung der Lasten ist der Regelung über die Haftung der Träger für Alt-Verbindlichkeiten der Sparkasse enthalten, die noch unter die Gewährträgerhaftung fallen. Während sie im Außenverhältnis als Gesamtschuldner haften, haften sie im Innenverhältnis zur Hälfte nach dem Verhältnis der Einwohnerzahlen und zur Hälfte nach dem Verhältnis der Steuerkraft.³⁵ Vor diesem Hintergrund ist schon nicht zu erwarten, dass sich die übrigen Träger bei unternehmensstrategischen Entscheidungen gegen die Stadt Karlsruhe stellen. Noch viel weniger ist anzunehmen, dass die Vertreter der Arbeitnehmer ein solches Abstimmungsverhalten unterstützen würden, wenn zu befürchten ist, dass die Stadt Karlsruhe notwendige Mittel nicht zur Verfügung stellt. Letztlich kommt es auf den tatsächlichen Einfluss der Stadt Karlsruhe auf Entscheidungen des Verwaltungsrates aber nicht an. Entscheidend für die Annahme des beherrschenden Einflusses auf die Sparkasse Karlsruhe ist, dass sie über ihre Mehrheit in der Trägerversammlung die Zusammensetzung des Verwaltungsrates alleine bestimmen kann.

2. Ergebnis

21. Die Vorschriften über die Zusammenschlusskontrolle finden auf Grund der Umsätze der beteiligten Unternehmen gem. § 35 Abs. 1 GWB Anwendung. Die Europäische Kommission ist nicht zuständig (§ 35 Abs. 3 GWB, Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen).

B. Zusammenschlusstatbestand

22. Durch die Übertragung des Vermögens der Sparkasse Ettlingen auf die Sparkasse Karlsruhe erwirbt die Sparkasse Karlsruhe deren gesamtes Vermögen (§ 37 Abs. 1 Nr. 1 GWB). Gleichzeitig erwirbt die Stadt Karlsruhe, als Trägerin der Sparkasse Karlsruhe, mit der gegenüber den anderen Trägern mit Abstand größten Einwohner-

³⁴ Landtag von Baden-Württemberg, Drucksache 13/1062, S. 18f.
³⁵ § 2 Abs. 3 Satz 5 und 6 der Satzung der Sparkasse Karlsruhe.

zahl und dem größten Steueraufkommen auf Grund ihrer Mehrheit in der Träger-
versammlung Kontrolle über die Sparkasse Ettlingen (§ 37 Abs.1 Nr.2 GWB).³⁶

IV. MATERIELLE UNTERSAGUNGSVORAUSSETZUNGEN

A. Sachliche relevante Märkte

23. Grundlage der wettbewerblichen Beurteilung eines Zusammenschlusses bildet der relevante Markt (marktbezogene Betrachtung), der in sachlicher und räumlicher Hinsicht abzugrenzen ist. Ausgangspunkt der Marktabgrenzung ist das Bedarfsmarktkonzept. Danach bilden sämtliche Erzeugnisse, die sich nach ihren Eigenschaften, ihrem wirtschaftlichen Verwendungszweck und ihrer Preislage so nahe stehen, dass der verständige Verbraucher sie für die Deckung eines bestimmten Bedarfs geeignet, in berechtigter Weise abwägend miteinander vergleicht und als gegeneinander austauschbar ansieht, einen einheitlichen sachlichen Markt.³⁷ Maßgebend ist die tatsächliche Handhabung durch die Abnehmer, wobei auf den verständigen Durchschnittsnachfrager abzustellen ist.³⁸ Eine nur von wenigen Nachfragern angenommene Austauschbarkeit reicht nicht.³⁹
24. Korrigiert und ergänzt wird das Bedarfsmarktkonzept im Einzelfall durch das Konzept des Vollsortiments bzw. der Angebotsumstellungsflexibilität.⁴⁰ Dabei werden dem relevanten Markt Produkt- und Dienstleistungsgruppen zugerechnet, die einen typisierten Bedarf abdecken bzw. für deren Entwicklung und Erbringung ein vergleichbares Entwicklungs- und Leistungs-Know-how sowie gleichartige Erbringungseinrichtungen einsetzbar sind. Sofern bei diesen Produktgruppen übereinstimmende Wettbewerbsverhältnisse vorliegen, ist eine Durchbrechung der

³⁶ Insoweit ändern sich die bereits bislang bestehenden Einflussmöglichkeiten der Stadt Karlsruhe auf die Sparkasse Karlsruhe nicht wesentlich; vgl. im Einzelnen oben unter A.

³⁷ Ständige Rspr.; vgl. BGH, Beschluss vom 5. Oktober 2004, KVR 14/03, WRP 2004, 1502, 1504 – Staubsaugerbeutelmarkt; BGH, Urteil vom 19. März 1996, KZR 1/95, WuW/E BGH 3058, 3062 – Pay-TV-Durchleitung.

³⁸ BGH, Beschluss vom 22. September 1987, KVR 5/86, WuW/E BGH 2433, 2436 – Gruner+Jahr / Zeit; KG, Beschluss vom 14. April 1978, Kart 8/78, WuW/E OLG 1983, 1984 m.w.N. – Rama-Mädchen; Paschke in Frankfurter Kommentar, Kartellrecht, IV §§ 1-23 GWB, § 19 Rz. 74.

³⁹ Paschke in Frankfurter Kommentar, aaO., § 19 Rz. 75; KG, Beschluss vom 19. März 1975, Kart 26/74, WuW/E OLG 1599, 1602 – Vitamin B 12; KG, Beschluss vom 5. Januar 1976, Kart 41/74, WuW/E OLG 1645, 1649 – Valium.

⁴⁰ Vgl. BGH, Beschluss vom 16. Januar 2007, KVR 12/06, WuW DE-R 1925, 1928 – National Geographic II, Rz. 19f; Beschluss vom 21. Februar 1978, KVR 4/77, WuW/E 1501, 1502 – Kfz-Kupplungen.

Marktabgrenzung nach der funktionellen Austauschbarkeit gerechtfertigt.⁴¹ Dies gilt nach der Rechtsprechung des BGH jedoch nur, wenn und soweit das Bedarfsmarktkonzept nicht geeignet ist, die Frage nach den auf die beteiligten Unternehmen wirkenden Wettbewerbskräfte zutreffend und umfassend zu beantworten.⁴² Berücksichtigt wird auch, wenn verschiedene Produktgruppen auf Seiten der Anbieter vergleichbare Fähigkeiten oder Kenntnisse erfordern, so dass diese prinzipiell in der Lage sind, ihr Angebot im Rahmen eines wirtschaftlich und zeitlich vertretbaren Aufwandes umzustellen.

25. Die Anbieterstruktur im Bereich von Bankdienstleistungen ist heterogen. In erster Linie sind hier die Kreditinstitute tätig, die entweder alle oder zumindest die meisten Bankgeschäfte i.S. von § 1 Abs. 1 Kreditwesengesetz (KWG) sowohl im Privatkunden- als auch im Gewerbekundenbereich abwickeln (sog. Universalkreditinstitute). Das sind zum einen die Kreditbanken (Großbanken und sonstige Privatbanken), zum anderen die Genossenschaftsbanken (Volksbanken - und Raiffeisenbanken und andere wie die Spardabanken und die Badische Beamtenbank) und schließlich die öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute (Sparkassen und Landesbanken). Je nach geographischer Ausrichtung der Tätigkeit kann weiter zwischen regionalen Kreditinstituten (insbesondere die Volks- und Raiffeisenbanken sowie die Sparkassen), überregional tätigen Kreditinstituten (insbesondere die Großbanken) und Direktbanken unterschieden werden. Im Gegensatz zu den Universalkreditinstituten bieten Spezialanbieter wie die Bausparkassen, Realkreditinstitute, sog. Autobanken und Leasinggesellschaften nur bestimmte Arten von Bankdienstleistungen an.
26. Die Zusammenschlussbeteiligten bieten sowohl Privat- als auch Gewerbekunden eine Reihe von Bankdienstleistungen wie Zahlungsverkehrsleistungen (Führung von Girokonten, Abwicklung von Überweisungsaufträgen), Geldanlageleistungen (z.B. Tagesgelder, Termineinlagen, Spareinlagen) und Finanzierungsleistungen (z.B. Kreditgewährungen) an.

⁴¹ Ruppelt in Langen/Bunte, Kommentar zum deutschen und europäischen Kartellrecht, Band 1 § 19 Rz. 20.
⁴² BGH, Beschluss vom 11. November 2008, KVR 60/07, WuW/E DE-R 2451 – E.ON/Stadtwerke Eschwege, Rz. 17.

1. Privatkunden und Gewerbekunden

27. Auf Seiten der Nachfrager ist zunächst eine Differenzierung zwischen dem Privatkundengeschäft sowie dem Gewerbekundengeschäft vorzunehmen, da sich das Nachfragerverhalten dieser beiden Gruppen signifikant unterscheidet.⁴³ Zwar haben viele der von beiden Kundengruppen nachgefragten Produkte grundsätzlich dieselbe Funktionsweise. Es bestehen jedoch erhebliche Unterschiede bei den Konditionen, die u.a. darauf zurückzuführen sind, dass Gewerbekunden häufiger und in größerem Umfang (höhere Volumina) Bankdienstleistungen in Anspruch nehmen als Privatkunden. Auch beim Verwendungszweck unterscheiden sich Bankdienstleistungen für Privatkunden von Bankdienstleistungen für Gewerbekunden. So dienen Investitionskredite Gewerbekunden der Finanzierung von Anlagevermögen, das für die Ausübung ihrer Geschäftstätigkeit erforderlich ist. Dagegen können Privatkunden Ratenkredite auch unabhängig von einem bestimmten Verwendungszweck erhalten, Kredite für den Wohnungsbau⁴⁴ dagegen dienen dem Aufbau bzw. Erhalt ihres privaten Immobilienvermögens. Darüber hinaus stellen Gewerbekunden andere Anforderungen an Bankdienstleistungen als Privatkunden. Im Einlagenbereich haben sie beispielsweise mit Blick auf ihre Liquidität im Geschäftsverkehr grundsätzlich andere Bedürfnisse als Privatkunden, für die Verfügbarkeit von Liquidität regelmäßig nicht dieselbe Bedeutung hat.
28. Auch aus Anbietersicht unterscheiden sich Privatkunden von Gewerbekunden. Insbesondere die Kreditwürdigkeitsprüfung im Vorfeld der Kreditvergabe unterscheidet sich deutlich. So spielt etwa bei Gewerbekunden die Prüfung der Jahresabschlüsse und sonstiger Unterlagen zur Feststellung der Ertrags- und Liquiditätslage des vom Kreditnehmer betriebenen Geschäfts eine bedeutende Rolle, während bei Privatkunden Einkommensnachweise wie Steuerbescheide zur Prüfung der Kreditwürdigkeit herangezogen werden. Bei der Kreditvergabe an gewerbliche Kunden ist auch die Einschätzung lokaler oder regionaler Marktgegebenheiten oder besondere Branchenkenntnisse von Bedeutung. Auch im Hinblick auf die Besicherung ergeben sich wesentliche Unterschiede sowohl bei der Bestellung als auch bei der Verwertung von Sicherheiten. Bei Gewerbekunden

⁴³ Vgl. Fallbericht zur Freigabe der Großfusionen im Bankensektor, Rz. 4-6; Europäische Kommission, Entscheidung vom 3. Oktober 2007, COMP/M.4844 – Fortis / ABN Amro Assets, Rz. 12, 33; Entscheidung vom 8. November 2001, COMP/M.2567 – Nordbanken / Postgirot.

⁴⁴ Der Begriff der Kredite für den Wohnungsbau wird entsprechend der Bundesbankstatistik umfassend für alle Kredite verwendet, die der Schaffung oder dem Erhalt von Wohnraum dienen.

kommen etwa Sicherungsabtretungen (z.B. der Forderungen des Kreditnehmers an seine Abnehmer) und Sicherungsübereignungen (z.B. eines Warenlagers) als Sicherungsmittel in Betracht. Bei Privatkunden können Lohn- und Gehaltsforderungen zur Sicherheit abgetreten werden, sie unterliegen aber Vollstreckungsbeschränkungen (vgl. §§ 850ff. ZPO). Auf Grund dieser sehr unterschiedlichen Anforderungen trennen die Beteiligten und ihre Wettbewerber das Privatkundengeschäft vom Gewerbekundengeschäft und betreiben separate Betreuungs- und Beratungsstrukturen.

2. Privatkundenmärkte

29. Zu den Privatkunden zählen grundsätzlich alle Personen, die kein Einkommen aus wirtschaftlich selbständiger Tätigkeit erzielen (Arbeiter, Angestellte, Beamte, Rentner und Pensionäre und Personen ohne eigenes Einkommen). Bankdienstleistungen, die von Privatkunden in Anspruch genommen werden, lassen sich in unterschiedliche Dienstleistungsgruppen einteilen, die jeweils einem eigenen, klar definierten Bedarf gerecht werden. So dienen Giro- und Gehaltskonten der Zahlungsverkehrsabwicklung, während Kredite einen Finanzierungsbedarf für größere Anschaffungen (z.B. ein Auto oder eine Immobilie) abdecken, die nicht durch die laufenden Gehalts- oder sonstigen Zahlungseingänge bestritten werden können, und mit Einlagen sollen Zinserträge erzielt werden.
30. Die übrigen Leistungen der Beteiligten im Privatkundenbereich sind für die Bewertung des Zusammenschlussvorhabens irrelevant. Die Beteiligten bieten neben der Zahlungsverkehrsabwicklung, dem Einlagengeschäft und der Kreditfinanzierung weitere Produkte an wie die Verwaltung von Wertpapierdepots und Anlageberatung, die Stellung von Bürgschaften und die Vermietung von Bankschließfächern. Darüber hinaus vermitteln sie auch verschiedene Dienstleistungen Dritter wie Altersvorsorgeprodukte oder zweckgebundene Darlehen (Autokredite, Förderkredite).

a) Kein Gesamtmarkt für Bankdienstleistungen gegenüber Privatkunden

31. Die Zusammenfassung aller Privatkunden angebotenen Dienstleistungen zu einem umfassenden Privatkundenmarkt ist nach dem Ergebnis der Ermittlungen nicht sachgerecht. Universalkreditinstitute – zu denen die Zusammenschlussbeteiligten zu rechnen sind – bieten regelmäßig ein gewisses Kernspektrum an Produkten an,

zu dem zumindest Einlagenprodukte, Zahlungsverkehrsabwicklung und Kreditfinanzierungen zählen. Eine Durchbrechung des Bedarfsmarktprinzips und Zusammenfassung der verschiedenen typischen Bankdienstleistungen zu einem Sortimentsmarkt, spiegelt aber die Wettbewerbsverhältnisse nicht angemessen wider.⁴⁵

32. Gegen einen solchen Ansatz spricht, dass sich die Funktion, d.h. der Verwendungszweck dieser drei Kerngeschäftsfelder – namentlich die Abwicklung des Zahlungsverkehrs, die Finanzierungsfunktion und die Spar-/ Geldanlagefunktion – aus Sicht der Nachfrager eindeutig unterscheidet. Auch die Wettbewerbsverhältnisse innerhalb der verschiedenen Dienstleistungsgruppen sind nicht homogen und die jeweiligen Anbieterstrukturen unterscheiden sich zum Teil deutlich. Insbesondere die Tätigkeit spezialisierter Anbieter, deren Geschäftstätigkeit sich auf bestimmte Arten von Bankdienstleistungen konzentriert, führt zu unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen. So beschränken beispielsweise Bausparkassen ihre Geschäftstätigkeit in der Regel auf das Einlagengeschäft und Kreditfinanzierungen, während die Zahlungsverkehrsabwicklung hier kaum eine Rolle spielt. Gerade den Bereich der Zahlungsverkehrsabwicklung siedeln Kunden typischerweise bei den Kreditinstituten an, während andere Bankdienstleistungen viel eher auch anderen Anbietern von Finanzdienstleistungen zugeschrieben werden. Bei Einlagen in der Form von Tages- oder Festgeldern haben demgegenüber Direktbanken eine deutlich stärkere Stellung als bei Girokonten zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs.
33. Auch hinsichtlich der Transparenz der Marktbedingungen bestehen Unterschiede zwischen den verschiedenen Bankdienstleistungen. So stellt sich das Einlagengeschäft als relativ homogen dar: die Konditionen (Zinssätze und Laufzeit) sind einfach zugänglich. Dagegen besteht bei den für Gehalts- und Girokonten erhobenen Preisen aufgrund der unterschiedlichen Gebührenmodelle eine geringere Vergleichbarkeit. Zudem besteht aus Nachfragersicht bei Girokonten eine geringe Bereitschaft, den Anbieter zu wechseln aufgrund des damit verbundenen organisatorischen Aufwandes (z.B. Umstellung eingerichteter Daueraufträge und Einzugsermächtigungen).
34. Bei Zugrundelegung eines einheitlichen sachlichen Marktes für alle Bankdienstleistungen könnten weder die durch die jeweilige Anbieterstruktur sowie die

⁴⁵ Dies entspricht auch der Linie der Europäische Kommission, die in der Entscheidung Fortis / ABN AMRO Assets (aaO., Rz. 35ff.) eine Anwendung des Sortimentsgedankens nur für bestimmte mit einem Bankprodukt (insbesondere Girokonten) verbundene Dienstleistungen erwogen, die Frage jedoch nicht abschließend entschieden hat.

ungleiche Markttransparenz entstehenden Unterschiede in den Wettbewerbsverhältnissen noch die mit den jeweiligen Eigenschaften der einzelnen Bankdienstleistungen zusammenhängenden Besonderheiten aus Nachfragersicht hinreichend gewürdigt werden. Daher ist bei den Bankdienstleistungen für Privatkunden – je nach Zweck des jeweiligen Finanzprodukts – zwischen der Zahlungsverkehrsabwicklung, dem Einlagengeschäft, dem Finanzierungsgeschäft zu differenzieren. Innerhalb dieser Gruppen ist jeweils festzustellen, inwieweit die Produkte – zunächst aus Sicht der Nachfrager – austauschbar sind.

b) Keine nach Vertriebswegen oder Produktnutzungs- und Zugangsmöglichkeiten getrennte Märkte

35. Die Ermittlungen haben ergeben, dass im Privatkundenbereich Produkte, die stationär und Produkte, die über Telefon oder Internet vertrieben werden, einem einheitlichen Markt zuzurechnen sind.
36. Es gibt Anzeichen, dass das filialgebundene Geschäft zu Gunsten von Internet- und Telefonvertrieb an Bedeutung verliert. Der Anteil des Internets am Neugeschäft nimmt stetig zu. Auch ist die Anzahl der Bankfilialen in den letzten Jahren rückläufig.⁴⁶ Hinzu kommt, dass in den nächsten Jahren immer mehr Personen Dienstleistungen zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs nachfragen werden, die mit der Nutzung des Internets „aufgewachsen“ sind und aus diesem Grund gegenüber dem Vertriebskanal Internet aufgeschlossener sein dürften.
37. Der Fernabsatz von Bankdienstleistungen hat in den letzten Jahren erheblich zugenommen, mit einem deutlichen Zuwachs insbesondere beim Internetvertrieb.⁴⁷ Aktuell macht der reine Internetvertrieb von Girokonten – d.h. der Abschluss des Kontovertrages außerhalb einer Filiale – allerdings noch einen relativ geringen Anteil des Neugeschäfts aus.⁴⁸ Auch in der Region Karlsruhe-Ettlingen ist der Anteil

⁴⁶ Laut Statistik der Deutschen Bundesbank sank die Zahl der Zweigstellen von Banken und Sparkassen zwischen 1998 und 2009 von 60.000 auf 39.441.

⁴⁷ Nach einer Studie von GfK, Google und Deutsche Bank Research, deren Ergebnisse am 1. September 2010 veröffentlicht wurden, („Clickstream-Analyse“) beträgt der Anteil des Vertriebs von Bankdienstleistungen über Internet und Telefon etwa 17,4% (Stand: 2009). Demnach ist der Online-Anteil am Neugeschäft von 7,2% im Jahr 2004 auf 11,4% gestiegen. Allerdings scheint dabei auch eine Substitution von Telefonabschlüssen durch Online-Abschlüsse stattgefunden zu haben. Der gemeinsame Anteil lag nämlich bereits im Jahr 2004 bei ca. 17,6% und damit insgesamt auf ähnlichem Niveau wie im Jahr 2009.

⁴⁸ Nach dem Ergebnis der Clickstream-Analyse lag der Internetanteil im Jahr 2009 insgesamt (d.h. ohne Differenzierung nach einzelnen Bankdienstleistungen) bei ca. 11,4%, zusätzlich wurden ca. 6% der Neugeschäfte schriftlich oder telefonisch geschlossen. Mit über 80% nahm damit das Filialgeschäft eine überragende Stellung ein. Bei Girokonten lagen die Internetabschlüsse mit ca. 12,4% nur leicht über dem Durchschnitt.

der Direktbanken an der Gesamtzahl der Girokonten gering (unter 5%⁴⁹). Insgesamt überwiegt beim Vertrieb von Bankdienstleistungen an Privatkunden aber nach wie vor das Filialgeschäft.⁵⁰ Für die überwiegende Anzahl der Bankkunden stellt der nicht-stationäre Vertrieb von Bankdienstleistungen keine oder nur für bestimmte Leistungen wie die Geldanlage nicht aber für Girokonten eine Bezugsalternative dar. Schnelle Veränderungen beim Verhalten der Privatkunden sind nicht zu erwarten, da Bankdienstleistungen ein eher langfristiges, vertragsgebundenes Geschäft mit hoher Vertrauenskomponente darstellen und gerade im Bereich Zahlungsverkehrsabwicklung eine geringe Wechselbereitschaft besteht.⁵¹ Den weitaus größten Anteil des Internet-/Telefon-Vertriebs stellen derzeit dennoch die weniger komplexen Bankdienstleistungen mit eher geringem Beratungsbedarf dar. Insbesondere die Filialbanken bieten hauptsächlich die Eröffnung von Girokonten, den Abschluss einfacher Sparprodukte wie Tagesgeld und Verbraucherkredite im Internet oder telefonisch an; die auf den Fernabsatz spezialisierten Direktbanken dagegen auch komplexere Produkte wie Kredite für den Wohnungsbau.

38. Die im Raum Karlsruhe-Ettingen ansässigen Regionalkreditinstitute vertreiben Produkte in der Regel stationär über ihre Filialen. Dem Online-Vertrieb von Produkten, z.B. der Anlage von Tagesgeldern, kommt eine deutlich geringere ergänzende Funktion zu. Die überregional tätigen Kreditinstitute (insbesondere die Privatbanken) vertreiben in der Regel zumindest einige ihrer Produkte parallel zum stationären Vertrieb im Internet oder telefonisch. Teilweise erfolgt der Internet-/Telefon-Vertrieb über eigens zu diesem Zweck gegründete Tochterunternehmen. Die Direktbanken vertreiben Bankdienstleistungen fast ausschließlich über das Internet oder per Telefon.
39. Soweit Kreditinstitute mit stationärem Vertrieb Bankdienstleistungen auch über Internet oder Telefon anbieten, unterscheiden sich die Konditionen nicht wesentlich. Die Befragung der im Raum Karlsruhe-Ettingen tätigen Kreditinstitute hat ergeben, dass nur im Einzelfall abweichende (günstigere) Konditionen z.B. bei Einlagen gewährt werden. Umgekehrt bietet die Sparkasse Karlsruhe ein Girokonto an, das

⁴⁹ Soweit Direktbanken keine gebietsbezogenen Daten darstellen konnten, sind die auf das betroffene Gebiet entfallenden Konten berechnet worden.

⁵⁰ Fabel/Pratz/Warschun, Apple versus Filialbank, in: Die Bank, Heft 9/2010, S. 38 (41): „Kundenumfragen zeigen, dass die Filialdichte und die Erreichbarkeit entscheidend für die Neukundengewinnung in Basisprodukten sind.“

⁵¹ Zu diesem Ergebnis kommt auch die Europäische Kommission in ihrer Sektoruntersuchung zum Retail Banking, Interim Report II, Current Accounts And Related Services, 17. Juli 2006, S. 22.

ähnliche Konditionen aufweist wie die von Direktbanken angebotenen und nur im Internet vertriebenen Girokonten.⁵²

40. Dem Umstand, dass Kreditinstitute den Zugang zu ihren Produkten bzw. die Nutzung ihrer Produkte über Online-Banking ermöglichen, insbesondere im Rahmen einer Girokontoverbindung, führt ebenfalls nicht zu einer weiteren Differenzierung im Rahmen der sachlichen Marktabgrenzung. Der Anteil der Privatkunden, die das Internet für Online-Banking (z.B. Überweisungen) nutzen, liegt deutlich höher als der Anteil der Kunden, die auch bei Eröffnung der Geschäftsbeziehung auf eine Filialpräsenz verzichten.⁵³ Bei der Internetnutzung (z.B. zur Zahlungsverkehrsabwicklung) werden häufig geringere Transaktionspreise erhoben und der Grundpreis (Kontoführungsgebühr) bei einem Girokonto, das ausschließlich online genutzt wird, kann teilweise ganz entfallen. Aus Sicht der Nachfrager handelt es sich hierbei im Wesentlichen aber um die Bereitstellung einer erweiterten Zugangs- und Nutzungsmöglichkeit ein und desselben Produkts. Preisunterschiede spiegeln lediglich verschiedene Leistungsmodalitäten mit entsprechenden Kostenunterschieden (z.B. geringere Verarbeitungskosten) bzw. unterschiedliche Vermarktungsstrategien wider. Aus einer von der Sparkasse Karlsruhe vorgelegten Studie⁵⁴, die sie im Rahmen der Umstellung ihres Girokonto-Preismodells hat anfertigen lassen, geht hervor, dass die Abwicklung von Transaktionen über Online-Banking nur ein Element ist, das für die Entgeltgestaltung bedeutsam ist. Neben dem „Kanal“ (nur online oder online und Filiale), über den der Kunde Aufträge an sein Kreditinstitut erteilt, sind insbesondere Merkmale wie Untergrenzen für monatliche Gehaltseingänge für die Festlegung von Gebührenmodellen ausschlaggebend. Der Nutzung von Bankdienstleistungen per Internet oder Telefon kommt vornehmlich eine komplementäre Funktion zu. Online-Banking gehört heutzutage zum Standardangebot der meisten Kreditinstitute.

⁵² Kostenloses Girokonto unter der Bedingung eines regelmäßigen monatlichen Mindestgeldeingangs.

⁵³ Nach Angaben des Statistikamtes Eurostat der Europäischen Kommission betrug im Jahr 2009 die Anzahl der Nutzer von Online-Banking in Deutschland ca. 41%; vgl. Eurostat – Tables, Graphs and Maps Interface (TGM) table: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tin00099&plugin=1>.

⁵⁴ Vgl. Präsentation „Zielworkshop Überarbeitung Girokontenmodelle“ vom 7. November 2006, S. 10, Anlage 3 zum Schreiben vom 20. August 2010.

c) Die Privatkundenmärkte im Einzelnen

(1) Girokonten

41. Kreditinstitute wickeln den Zahlungsverkehr für Privatkunden im Rahmen von Girokontenverbindungen ab. Über das Girokonto werden Zahlungseingänge und -ausgänge gebucht, Überweisungsaufträge und Lastschriften ausgeführt. Girokonten werden regelmäßig abgeschlossen (z.B. einmal im Quartal), der Kontoinhaber kann sich aber regelmäßig durch Kontoauszüge über den Kontostand und die Buchungen informieren.
42. In rechtlicher Hinsicht liegen Girokonten Zahlungsdiensterahmenverträge i.S. von § 675f Abs. 2 BGB zugrunde.⁵⁵ Typischerweise erbringt das Kreditinstitut im Rahmen eines solchen Vertrages verschiedene Arten von (beleghaften und beleglosen) Transaktionsdienstleistungen wie Überweisungen, Daueraufträge oder Lastschriften (sog. Zahlungsaufträge) und stellt eine Debitkarte (z.B. die girocard) für bargeldlose Zahlungen sowie für die Beschaffung von Bargeld an Geldausgabeautomaten zur Verfügung. Als Zusatzleistung, für die teilweise wie etwa von den Beteiligten eine separate Gebühr verlangt wird, werden auch Kreditkarten angeboten, die dem Inhaber innerhalb eines Verfügungsrahmens bargeldlose Zahlungen ermöglichen.
43. Bei der Preisgestaltung bestehen zwischen den verschiedenen Anbietern von Girokonten erhebliche Unterschiede. Zudem vertreibt der einzelne Anbieter häufig verschiedene Girokonten mit sehr unterschiedlichen Gebührenmodellen. Allgemein reicht die Spannweite vom Pauschalpreis, der alle oder eine bestimmte Anzahl an Einzelleistungen umfasst, über Gebühren für jede einzelne Leistung bis hin zum kostenlosen Girokonto, das nur durch Zinseinnahmen Erträge generiert. Die Sparkasse Ettlingen bietet Privatkunden für ihre Zahlungsverkehrsabwicklung insgesamt fünf Gehalts- und Girokontenmodelle mit jeweils unterschiedlichen

⁵⁵

Der frühere Girovertrag des § 675f BGB a.F. wurde ersetzt im Rahmen der Umsetzung der Richtlinie 2007/64/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 13. November 2007 über Zahlungsdienste im Binnenmarkt, zur Änderung der Richtlinien 97/7/EG, 2002/65/EG, 2005/60/EG und 2006/48/EG sowie zur Aufhebung der Richtlinie 97/5/EG (kurz: "Zahlungsdiensterichtlinie"), ABl. L 319/1 vom 5. Dezember 2007, durch das Gesetz zur Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie, des zivilrechtlichen Teils der Zahlungsdiensterichtlinie sowie zur Neuordnung der Vorschriften über das Widerrufs- und Rückgaberecht vom 29. Juli 2009, BGBl. Teil I Nr. 49 vom 3. August 2009. Die Änderung ist am 31. Oktober 2009 in Kraft getreten.

Preisen und Konditionen⁵⁶ an. Ebenso hat die Sparkasse Karlsruhe fünf verschiedene Girokontenmodelle im Angebot.

44. Trotz der Unterschiede hinsichtlich der Ausgestaltung der Konditionen bei den einzelnen Giro- und Gehaltskontenmodellen sind die verschiedenen Dienstleistungen, die im Rahmen der Abwicklung des Zahlungsverkehrs über ein solches Konto erbracht werden, als einheitliches Produkt anzusehen. Denn sie werden praktisch immer als Leistungsbündel innerhalb einer einheitlichen Vertragsbeziehung angeboten und nachgefragt. Aus diesem Grund ergeben sich auch keine Unterschiede hinsichtlich der Wettbewerbsverhältnisse bei den einzelnen Dienstleistungen. In Kombination decken sie den typischen Bedarf eines Privatkunden im Bereich der Zahlungsverkehrsabwicklung über Giro- und Gehaltskonten ab. Sie sind daher einem einheitlichen sachlichen Markt für Girokonten zuzuordnen.

(2) Einlagen

45. Das Einlagen- oder Passivgeschäft umfasst insbesondere die Annahme von Kundengeldern auf Tagesgeld- und Termingeldkonten⁵⁷ und auf Sparkonten. Als Gegenleistung erhält der Kunde einen bestimmten Zins für sein Guthaben, der in Abhängigkeit von der Festlegungsdauer variiert.
46. Anders als ein Gehalts- oder Girokonto sind diese Anlagekonten für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs weder bestimmt noch geeignet. Unterschiede ergeben sich in der Verfügbarkeit. Während Tagesgelder täglich fällig sind, kann über Termineinlagen oder Festgelder nur unter Einhaltung einer Kündigungsfrist oder nach Ablauf der Laufzeit verfügt werden. Die Deutsche Bundesbank unterteilt Termineinlagen in ihren Zinsstatistiken nach Laufzeiten (bis 1 Jahr, über 1 bis 2 Jahre und über 2

⁵⁶

⁵⁷

z.B. monatlicher Mindesteingangsbetrag oder ein Konto nur für bestimmte Kundengruppen wie Schüler. Die Terminologie ist nicht einheitlich. Tagesgelder sind hier und im Folgenden täglich fällige Einlagen auf Konten, die der Anlage und nicht dem Zahlungsverkehr dienen. Über Termineinlagen kann nur unter Einhaltung einer Kündigungsfrist (Kündigungsgelder) oder erst nach Ablauf einer bestimmten Frist (Festgelder) verfügt werden.

Jahre).⁵⁸ Über Spareinlagen kann unter einer Einhaltung der jeweiligen Kündigungsfrist verfügt werden.⁵⁹

47. Die unterschiedliche Verfügbarkeit des Guthabens je nach Laufzeit spricht zunächst gegen eine Austauschbarkeit der verschiedenen zum Einlagensegment gehörenden Produkte. Dies gilt insbesondere wenn man ein sofort verfügbares Tagesgeld einer Termineinlage mit einer längeren Laufzeit von 2 Jahren gegenüberstellt. In diesem Bereich bestehen auch bei den Zinssätzen nennenswerte Unterschiede.⁶⁰ Tatsächlich bieten Kreditinstitute Einlagen mit verschiedenen Laufzeiten/Kündigungsfristen an, so dass die unterschiedlichen Laufzeiten und/oder Kündigungsfristen letztlich nur unterschiedliche Ausgestaltungen desselben Produkts darstellen. Die unterschiedlichen Zinssätze spiegeln dabei die Möglichkeit des Kreditinstituts wider, mit der Einlage im Aktivgeschäft Gewinne zu erzielen. Auch Spareinlagen unterscheiden sich insoweit nicht grundsätzlich von anderen Einlagen. Beispielsweise bietet die Sparkasse Ettlingen sog. Zuwachssparen an, das bei einer Laufzeit von 3 Jahren und einer Kündigungsfrist von 3 Monaten zusätzlich eine Kündigungssperrfrist⁶¹ von 12 Monaten vorsieht, so dass *de facto* eine Mindestlaufzeit von 1 Jahr und 3 Monaten besteht. Was die Verfügbarkeit angeht, unterscheidet sich ein solches Produkt nur unwesentlich von einer Termingeldeinlage mit einer Laufzeit von 15 Monaten. Bei der Gesamtbetrachtung der verschiedenen Einlagenprodukte und ihren unterschiedlichen Ausgestaltungen, die es ermöglichen, sich dem jeweiligen Kundenbedarf anzupassen, bestehen daher starke Anhaltspunkte für einen einheitlichen sachlichen Markt. Aus Anbietersicht können Anlagenprodukte grundsätzlich verhältnismäßig einfach umgestellt werden, Kreditinstitute müssen aber insbesondere Auswirkungen von Produktentscheidungen in diesem Bereich

⁵⁸ Vgl. Zinsstatistik der Deutschen Bundesbank September 2010, Einlagen privater Haushalte mit vereinbarter Laufzeit (Neugeschäft).

⁵⁹ Eine gesetzliche Regelung des Spargeschäfts besteht nach der 4. KWG-Novelle nicht mehr. In § 21 Abs. 4 RechKredV werden die Einlagen aufgeführt, die in der Bilanz als Spareinlagen aufgeführt werden dürfen. Spareinlagen sind demnach nur unbefristete Einlagen, die (1) durch Ausfertigung einer Urkunde, insbesondere eines Sparbuchs, als Spareinlagen gekennzeichnet sind, (2) nicht für den Zahlungsverkehr bestimmt sind, (3) nicht von Kapitalgesellschaften, Genossenschaften, wirtschaftlichen Vereinen, Personenhandelsgesellschaften oder von Unternehmen mit Sitz im Ausland mit vergleichbarer Rechtsform angenommen werden, es sei denn, diese Unternehmen dienen gemeinnützigen, mildtätigen oder kirchlichen Zwecken oder es handelt sich bei den von diesen Unternehmen angenommenen Geldern um Sicherheiten gemäß § 551 des Bürgerlichen Gesetzbuchs oder § 14 Abs. 4 des Heimgesetzes und die (4) eine Kündigungsfrist von mindestens 3 Monaten aufweisen. Sparbedingungen, die dem Kunden das Recht einräumen, über seine Einlagen mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten bis zu einem bestimmten Betrag, der jedoch pro Sparkonto und Kalendermonat 2.000 Euro nicht überschreiten darf, ohne Kündigung zu verfügen, schließen deren Einordnung als Spareinlagen nicht aus. Kreditinstitute legen regelmäßig die „Bedingungen für den Sparverkehr“ zu Grunde.

⁶⁰ Laut Zinsstatistik der Deutschen Bundesbank September 2010 lag beispielsweise im Juni 2010 der Effektivzinssatz p.a. für Einlagen privater Haushalte mit vereinbarter Kündigungsfrist bis 3 Monate (Neugeschäft) durchschnittlich bei 1,36%, während er bei Einlagen mit vereinbarter Laufzeit von über 2 Jahren (Neugeschäft) bei durchschnittlich 3,18% lag.

⁶¹ Der Begriff Kündigungssperrfrist bezeichnet eine Frist, vor deren Ablauf eine Kündigung nicht zulässig ist.

auf ihre Fremdkapitalstruktur berücksichtigen. Letztlich kann die Frage, ob Einlagen nach Fälligkeit getrennt zu betrachten sind bzw. ob Spareinlagen und sonstige Einlagen getrennten Märkten zuzuordnen sind, offen bleiben. Auch bei gesonderter Betrachtung ist weder die Entstehung noch die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung zu erwarten.

(3) Kredite

48. Das Kredit- oder Aktivgeschäft besteht in der Gewährung von (Geld-) Darlehen an Kunden. Für Privatkunden stehen insbesondere Ratenkredite, Überziehungskredite (Dispositionskredite) und Kredite für den Wohnungsbau zur Verfügung. Die verschiedenen Kreditarten unterscheiden sich hinsichtlich ihres Verwendungszwecks, der Sicherungsmittel, Abwicklungs- und Tilgungsmodalitäten, durchschnittlichen Kreditvolumina und der Zinsen. Jede Kreditart (Ratenkredit, Immobilienkredit und Überziehungskredite) befriedigt einen unterschiedlichen Bedarf des Privatkunden, wobei insbesondere die Immobilienfinanzierung von den beiden übrigen Kreditarten für Privatkunden abzugrenzen ist. Soweit Leasing für Privatkunden eine Finanzierungsalternative darstellen kann, spielt es für die Bewertung des Zusammenschlusses keine Rolle, weil die Beteiligten in diesem Bereich keine eigenen Angebote machen, sondern Produkte Dritter vertreiben.

(a) Überziehungs- oder Dispositionskredite

49. Ein Überziehungs- oder Dispositionskredit wird typischerweise in Verbindung mit einem Gehalts- oder Girokonto eingeräumt. Es handelt sich dabei um eine vom Kreditinstitut im Voraus genehmigte Kreditlinie, die der Kunde nutzen kann, ohne das Kreditinstitut im Einzelfall davon in Kenntnis setzen zu müssen. Zu einer Inanspruchnahme ist der Kunde nicht verpflichtet und nach Inanspruchnahme ist eine Tilgung jederzeit möglich. Die Höhe der eingeräumten Kreditlinie ist zumeist abhängig von der Höhe der regelmäßigen Zahlungseingänge. Die Zinssätze, welche Kreditinstitute für Überziehungskredite verlangen, sind deutlich höher als jene für Ratenkredite.⁶²

⁶²

Laut Preisaushang der Sparkasse Karlsruhe (Stand: 11.06.2010) betragen die Sollzinssätze für Überziehungskredite für Privatkonten 11,75% p.a. während der Sollzinssatz für den Privatkredit (bonitätsabhängig) zwischen 5,69 und 8,99% p.a. liegt. Laut Preisaushang der Sparkasse Ettlingen sind es dort 12,75% bzw. 6%. Anlagen zur Auskunft vom 22. Juni 2010.

(b) Kredite für den Wohnungsbau

50. Kredite für den Wohnungsbau werden regelmäßig durch Grundpfandrechte besichert. Neben Universalkreditinstituten gewähren auch Bausparkassen und Hypothekenbanken Darlehen an Privatkunden. Die Zusammenschlussbeteiligten bieten in diesem Segment Darlehen mit unterschiedlichen Laufzeiten, Kreditvolumina und Zinsarten (Festzins / variabler Zinssatz) an. Auch Sonderformen wie Bauzwischenkredite zur Überbrückung des Zeitraums zwischen dem Eintritt des Finanzierungsbedarfs und der Bereitstellung eines Kredits werden angeboten. Die Sparkasse Karlsruhe bietet darüber hinaus auch Forward-Darlehen an.⁶³
51. Der gewöhnliche Kredit für den Wohnungsbau unterscheidet sich von anderen Kreditarten (z.B. dem Raten- oder Konsumentenkredit) insbesondere durch eine längere Laufzeit und in der Regel niedrigeren Zinssätzen⁶⁴ sowie durch die Besicherung mit Grundpfandrechten (Grundschild, Hypothek). Eine Sonderform stellt die Baufinanzierung durch Bausparkassen dar, die besonderen gesetzlichen Regelungen unterworfen ist.⁶⁵ Sie beinhaltet regelmäßig zunächst eine Ansparphase (Bausparvertrag) und daran anschließend eine Darlehensphase (zweckgebundener Baukredit). Der Verwendungszweck des Bausparkkredits ist letztlich jedoch mit dem eines gewöhnlichen Kredits für den Wohnungsbau identisch. Vorliegend kann die genaue sachliche Marktabgrenzung innerhalb der Kredite für den Wohnungsbau für Privatkunden offen bleiben, da auch bei einer Betrachtung unter Ausschluss von Bauspardarlehen, die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Bereich der Immobilienkredite für Privatkunden nicht zu erwarten ist.

⁶³ Beim Forward-Darlehen handelt es sich um ein Darlehen, das dem Darlehensnehmer erst nach einer bestimmten Vorlaufzeit ausgezahlt wird. In der Zeitspanne zwischen dem Vertragsabschluss und dem gewählten Laufzeitbeginn (Forward-Periode) fallen keine Bereitstellungszinsen an, allerdings erfolgt bei Auszahlung des Darlehens ein Zinsaufschlag. Zweck des Forward-Darlehens ist für den Darlehensnehmer, sich einen bestimmten Zinssatz für die Zukunft zu sichern. Häufigster Anwendungsbereich ist die Anschlussfinanzierung.

⁶⁴ Laut Zinsstatistik der Deutschen Bundesbank September 2010 lag der durchschnittliche Effektivzinssatz p.a. für das Neugeschäft im Juli 2010 für Konsumentenkredite mit einer Laufzeit bis zu einem Jahr (oder variabel) bei 3,50%, bei einer Laufzeit von 1-5 Jahren bei 5,63% und bei einer Laufzeit von über 5 Jahren bei 8,46%. Bei den Wohnungsbaukrediten für private Haushalte lagen die Zinssätze dagegen bei 3,12% (Laufzeit bis zu 1 Jahr oder variabel), 3,34% (1-5 Jahre) bzw. 3,79% (5-10 Jahre).

⁶⁵ Vgl. Gesetz über Bausparkassen.

(c) Ratenkredite

52. Ratenkredite (auch Verbraucherdarlehen oder Konsumentenkredit) werden privaten Darlehensnehmern für die Finanzierung des Erwerbs von Gütern oder Dienstleistungen zur persönlichen Nutzung gewährt. Die Gewährung erfolgt entweder zweckungebunden oder zweckgebunden zur Finanzierung eines bestimmten Objektes. Beim Ratenkredit handelt es sich um ein standardisiertes Bankprodukt (standardisierte Überprüfung der Bonität), was eine schnelle Bereitstellung des Kreditvertrages ermöglicht. Im Vergleich zur Baufinanzierung werden kleinere Kreditsummen bei kürzeren Laufzeiten gewährt.⁶⁶ Die Rückzahlung erfolgt regelmäßig in gleich hohen monatlichen Raten. Die Kreditzinsen liegen grundsätzlich höher als bei langfristigen Immobilienkrediten.⁶⁷ Die Zusammenschlussbeteiligten bieten selbst Ratenkredite für Privatkunden an, vermitteln jedoch auch spezielle Kredite Dritter wie den Sparkassen-Autokredit der Deutschen Leasing AG.
53. Ratenkredite werden als Blankodarlehen vergeben, d.h. ohne die Bestellung von Sicherheiten oder unter Abtretung von Lohn- und Gehaltsforderungen als Sicherheit. Sofern dies aufgrund der Bonität des Kunden nicht ausreichend ist, kann auch eine Bürgschaft oder eventuell auch eine Sicherungsübereignung an dem mit dem Kredit erworbenen Gegenstand erfolgen (dies kommt z.B. beim sog. Autokredit in Betracht). Die Rückzahlung erfolgt in der Regel in gleichen Monatsraten. Diese Monatsraten enthalten die Kredittilgung, die Zinsen und ggf. vom Kreditinstitut erhobene Gebühren.
54. Auf Seiten der Anbieter finden sich neben den klassischen Kreditinstituten viele sog. Ratenkreditinstitute (Teilzahlungsbanken), bei denen es sich teilweise um Tochtergesellschaften von Universalkreditinstituten oder von Automobilherstellern handelt, teilweise auch um aus Tochtergesellschaften von Einzelhandelsunternehmen hervorgegangene Spezialkreditinstitute.
55. Die Frage, ob Überziehungskredite und Ratenkredite im Hinblick auf den ähnlichen Verwendungszweck, einem einheitlichen Markt zuzuordnen sind, kann offen gelassen werden. Auch bei Annahme getrennter Märkte ist die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht zu erwarten.

⁶⁶ Kurz- bis mittelfristige Finanzierungen (maximal 4-6 Jahre).
⁶⁷ S.o. Fn. 68.

3. Gewerbekundenmärkte

56. Das Geschäft mit Gewerbekunden umfasst Bankdienstleistungen sowohl für Großunternehmen als auch für klein- und mittelständische Unternehmen, Einzelunternehmer (z.B. Handwerker) und Selbständige (z.B. freie Berufe). Dabei lassen sich die unterschiedlichen Dienstleistungen – ebenso wie im Privatkundengeschäft – verschiedenen Produktgruppen wie dem Zahlungsverkehr, dem Kreditgeschäft, dem Einlagengeschäft und dem Außenhandel (Fremdwährungskonten, Außenhandelsfinanzierung) zuordnen.
57. Ausgehend vom Bedarfsmarktkonzept scheidet auch im Bereich der Gewerbekunden ein allgemeiner Markt für Bankdienstleistungen für Gewerbekunden aus. Die verschiedenen Bankdienstleistungen, die von Gewerbekunden in Anspruch genommen werden, lassen sich in unterschiedliche Produktgruppen einteilen, die jeweils unterschiedlichen Bedürfnisse gerecht werden. So verwenden Gewerbekunden z.B. ein Kontokorrentkonto zur Zahlungsverkehrsabwicklung, nehmen Kredite zur Finanzierung des Anlage- und des Umlaufvermögens in Anspruch und legen liquide Mittel bei Kreditinstituten verzinslich an.
58. Hinsichtlich der (Nicht-)Anwendung des Sortimentsgedanken auf die Bankdienstleistungen für Gewerbekunden insgesamt gilt das zu den Privatkunden Erörterte entsprechend. Auch hier sind die Wettbewerbsbedingungen, die hinsichtlich der verschiedenen Produktgruppen bestehen, nicht homogen, so dass bei Annahme eines einheitlichen Marktes für Bankdienstleistungen gegenüber Gewerbekunden, die wettbewerblichen Verhältnisse in den verschiedenen Marktsegmenten nicht sachgerecht betrachtet werden könnten.
59. Die Zusammenschlussbeteiligten sind insbesondere in den Bereichen Zahlungsverkehrsabwicklung, Kreditfinanzierungen und im Einlagengeschäft tätig. Daneben bieten sie Wertpapiergeschäfte (Depotführung, Anlageberatung) für Gewerbekunden an, betreiben jedoch kein Investmentbanking. Soweit sie Factoring, Leasing, Versicherungen und Produkte der betrieblichen Altersvorsorge für Gewerbekunden anbieten, vertreiben sie grundsätzlich Produkte Dritter.
60. Die Abwicklung des Zahlungsverkehrs, Bereitstellung von Finanzierungen, Einlagen, das Wertpapiergeschäft (Vermögensverwaltung) und Bankdienstleistungen für den Außenhandel bilden den Kernbereich der Bankdienstleistungen für Gewerbekunden, wobei innerhalb der einzelnen Produkte teilweise noch weiter zu unterteilen ist.

Sowohl das Wertpapiergeschäft als auch das Außenhandelsgeschäft für Gewerbekunden ist für die Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens nicht entscheidungserheblich, weil die Beteiligten insoweit nur relativ begrenzt tätig sind bzw. sich auf den Vertrieb von Produkten Dritter beschränken.

a) Firmen- und Geschäftskunden

61. Die Ermittlungen haben ergeben, dass alle im Raum Karlsruhe-Ettlingen tätigen Kreditinstitute, soweit sie Produkte für Gewerbekunden anbieten, diese Kundengruppe weiter unterteilen. Typisch ist die Aufteilung in Firmenkunden mit höheren Umsatz- oder Kreditvolumina und Geschäftskunden. Für die Abgrenzung zwischen den unterschiedlichen Gewerbekundengruppen verwenden die befragten Kreditinstitute verschiedene Kriterien, z.T. auch in Kombination miteinander. Genannt wurden die folgenden Merkmale: die Umsatzerlöse der Kunden, die in Anspruch genommenen Kreditvolumina und die Produktnutzung (z.B. Fremdfinanzierung nur über Kredite oder auch über Kapitalmarktprodukte). Auch die Europäische Kommission hat eine Zuordnung der Gewerbekunden zu unterschiedlichen Märkten erwogen.⁶⁸
62. Die Umsatzschwellen zur Abgrenzung unterscheiden sich je nach befragtem Kreditinstitut stark. Typischerweise zählen bei eher kleineren Instituten (z.B. im genossenschaftlichen Bereich) auch Kunden mit jährlichen Umsatzerlösen von einigen 100.000 EUR bereits zu den Firmenkunden, während bei Großbanken aber auch bei größeren Sparkassen diese Kunden noch zu den Geschäftskunden gerechnet werden. Bei der produktbezogenen Betrachtung knüpft das Kreditinstitut daran an, ob der Gewerbekunde zusätzlich zu der klassischen Finanzierung über Kredite auch Kapitalmarktprodukte wie Aktienemission, Anleihen oder Beteiligungskapital in Anspruch nimmt.
63. Die Beschlussabteilung geht bei der Marktabgrenzung grundsätzlich von den Gewerbekunden insgesamt angebotenen Produkten aus. Für die Girokonten- und Einlagenmärkte kann offen gelassen werden, ob und wie eine weitere Differenzierung nach Firmenkunden und Geschäftskunden erforderlich ist, weil unter keiner in Betracht kommenden Marktabgrenzung die Entstehung oder Verstärkung einer

⁶⁸ Vgl. Entscheidung der Europäischen Kommission vom 3. Oktober 2007, Fortis / ABN Amro Assets, Rz. 13ff m.w.N.

marktbeherrschenden Stellung zu erwarten ist.⁶⁹ Bei Krediten an Gewerbekunden wird ergänzend eine an den Gesamtkreditvolumina ausgerichtete Betrachtung zu Grunde gelegt, um die Wirkungen des Zusammenschlusses für den Firmenkunden- und Geschäftskundenbereich bewerten zu können, wobei die konkrete Abgrenzung zwischen beiden Kundengruppen letztlich offen bleiben kann.⁷⁰

b) Die Gewerbekundenmärkte im Einzelnen

(1) Girokonten

64. Ebenso wie Privatkunden fragen Gewerbekunden für die Abwicklung ihrer laufenden Geschäftsbeziehungen verschiedene Transaktionsleistungen nach, die auf der Grundlage einer bestehenden Kontobeziehung (Girokonto, Kontokorrentkonto) erbracht werden. Die Zahlungsverkehrsabwicklung umfasst wie bei den Privatkunden die Führung des Kontos nebst Auskünften über seine Entwicklung, den Empfang von Zahlungen sowie ausgehende Transaktionen zugunsten von Gläubigern. Auch eine oder mehrere Debitkarten gehört regelmäßig zu einem Girokonto für Firmenkunden. Schließlich können Gewerbekunden zu ihrem Girokonto auch eine oder mehrere Kreditkarten erhalten. Da auch bei Gewerbekunden das Konto für die Zahlungsverkehrsabwicklung regelmäßig ein Bündel vielfältiger Leistungen (wie Kontoführung, Transaktionen und Zahlkarten) umfasst, ist hier ebenso wie bei den Privatkunden ein einheitlicher sachlicher Markt für Girokonten und Zahlungsverkehrsabwicklung abzugrenzen. Gewerbekunden unterhalten häufig ein Hauptgeschäftskonto, über welches das Gros des Zahlungsverkehrs abgewickelt wird. Zum Teil wird der Zahlungsverkehr eines Gewerbekunden jedoch auch über mehrere Geschäftskonten abgewickelt. Bereits mittelgroße Gewerbekunden verfügen dabei regelmäßig über mindestens zwei Kontoverbindungen bei unterschiedlichen Kreditinstituten.

(2) Einlagen

65. Auch bei den Gewerbekunden umfasst das Einlagengeschäft die Annahme von Kundengeldern mit unterschiedlichen Fälligkeiten. Da ihr Liquiditätsbedarf im Rahmen der Geschäftstätigkeit kurzfristig auftreten kann, ist bei täglich fälligen Einlagen und Einlagen mit kürzeren Laufzeiten eine wesentlich höhere Nachfrage

⁶⁹ Unten, C 2a) und b), Tz. 144 ff.
⁷⁰ Unten C 2c), Tz. 152 ff.

zu verzeichnen als bei längerfristigen Einlagenprodukten.⁷¹ Eine genaue Marktabgrenzung hinsichtlich des Einlagengeschäfts ist nicht erforderlich, da aufgrund der Anteile der Zusammenschlussbeteiligten davon ausgegangen werden kann, dass nach dem Zusammenschluss auch in Einzelsegmenten keine erheblichen Marktanteile im Sinne einer marktbeherrschenden Stellung bestehen.

(3) Kredite

66. Gewerbekunden nehmen Kredite zur Deckung ihres jeweiligen Finanzierungsbedarfs in Anspruch. Leasing und Factoring, die ebenfalls der Deckung eines Finanzierungsbedarfs dienen, können auf Grund ihrer spezifischen Produktmerkmale nicht mit Krediten zu einem einheitlichen Markt zusammengefasst werden. Beim Leasing werden an Stelle eines kreditfinanzierten Erwerbs Gegenstände des Betriebsvermögens auf Grundlage eines Miet- oder Pachtvertrages genutzt. Beim Factoring werden künftig fällige Forderungen gegen sofortige Bereitstellung von Liquidität verkauft. Die Beteiligten bieten selbst nur Kredite an und beschränken sich in den Bereichen Leasing und Factoring auf die Vermittlung von Produkten Dritter.⁷²
67. Leasing und Factoring sind aufgrund ihrer unterschiedlichen Modalitäten aus Nachfragersicht nicht mit Krediten austauschbar. Sie unterscheiden sich von der Kreditfinanzierung aus der Sicht der Nachfrager wesentlich dadurch, dass sie die Finanzierungsfunktion mit weiteren Dienstleistungen verknüpfen, die der Gesamtleistung ihre charakteristische Prägung geben. So übernehmen Leasinggeber neben der Finanzierung auch die Beschaffung des Leasinggutes und bieten darüber hinaus – häufig während der gesamten Laufzeit – zusätzliche Leistungen (Wartung und Reparatur, Versicherungen aber auch Projektsteuerung oder –planung) für das Leasingobjekt an. Beim Factoring übernimmt der Factor die Geltendmachung und Durchsetzung der Forderungen gegenüber dem Schuldner (Mahnung und Inkasso). Leasing und Factoring stellen sich darüber hinaus aus Anbietersicht als eigenständige Dienstleistungen dar, die jeweils spezielle Kenntnisse und Fähigkeiten erfordern, die sich von dem für die Kreditfinanzierung erforderlichen Know-How unterscheiden (z.B. erfordert Leasing spezielle Kenntnisse für die Erbringung der zusätzlichen Dienstleistungen sowie Kenntnisse hinsichtlich des Einkaufs und der Verwertung des Leasinggutes). Die besonderen Anforderungen, die

⁷¹ Vgl. Zinsstatistik der Deutschen Bundesbank September 2010, Volumen von Einlagen nichtfinanzieller Kapitalgesellschaften (Bestand und Neugeschäft).

⁷² z.B. Leasingangebote der Leasinggesellschaft der Sparkassen GmbH (LGS).

Finanzierungen über Leasing bzw. Factoring stellen, führen dazu, dass in diesen Bereichen spezialisierte Anbieter tätig sind. Auch die Beteiligten selbst vermitteln nur Produkte Dritter. Das schließt aber nicht aus, dass die (eingeschränkten) Substitutionsbeziehungen einzelner Finanzierungsarten im Rahmen der Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse zu würdigen sind.

(a) Differenzierung nach Firmen- und Geschäftskunden

68. Im Rahmen des Kreditgeschäfts mit Gewerbekunden ist zur sachgerechten Darstellung der Marktverhältnisse eine Differenzierung nach verschiedenen Kundengruppen erforderlich.⁷³ Die Ermittlungen haben ergeben, dass sich bei der Deckung des Liquiditätsbedarfs mit steigenden Finanzierungsvolumina wesentliche Unterschiede zwischen Firmenkunden mit bei absoluter Betrachtung regelmäßig größerem Liquiditätsbedarf und Geschäftskunden mit regelmäßig geringerem Liquiditätsbedarf ergeben.
69. Ab einer bestimmten Größenordnung werden stärker maßgeschneiderte Kreditfinanzierungen nachgefragt und angeboten, während bei kleineren Gesamtkreditvolumina häufiger auf standardisierte Produkte und Prozesse zurückgegriffen werden kann. So finanzieren Gewerbekunden mit einem insgesamt hohen Finanzierungsbedarf häufig komplexere Projekte und erwarten auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Finanzierungslösungen. Zudem können Gewerbekunden, die sich ein größeres Liquiditätsvolumen verschaffen möchten, neben der klassischen Fremdkapitalfinanzierung über Kredite tendenziell auch Kapitalmarktprodukte wie Aktienemission, Anleihen oder Beteiligungskapital einsetzen. Die Anforderungen von Gewerbekunden, die viel Liquidität in Anspruch nehmen, unterscheiden sich daher wesentlich von den Anforderungen jener Kunden, die sich ausschließlich über Kredite finanzieren. Mit steigendem Kreditbedarf werden auch in zunehmendem Maße Geschäftsbeziehungen zu mehreren Kreditinstituten unterhalten. Entsprechend sind Kreditinstitute bei größeren Kreditvolumina bestrebt, durch die Einbindung anderer Kreditinstitute Risiken zu begrenzen.
70. Aufgrund der unterschiedlichen Anforderungen und Finanzierungsmöglichkeiten, die Gewerbekunden je nach Liquiditätsbedarf haben, und der Vervielfältigung der Kreditbeziehungen mit steigendem Finanzierungsbedarf wachsen mit steigendem

⁷³ Eine entsprechende Differenzierung nach Kundengruppen ist auch bei anderen Bankdienstleistungen nicht ausgeschlossen.

Gesamtkreditvolumen zugleich die Anforderungen an die Beratungs- und Betreuungsstrukturen der Anbieter (z.B. zur Risikobewertung oder zur Bewertung von Sicherheiten). Gewerbekunden, die insgesamt ein hohes Kreditvolumen in Anspruch nehmen, verfügen häufig über eine Vielzahl von Kreditlinien oder greifen bei der Finanzierung von Großprojekten auf Banken-Pools zurück, was die Komplexität aus Sicht der Anbieter erhöht. Dies führt dazu, dass bei Gewerbekunden mit einem sehr hohen Finanzierungsbedarf ausschließlich regional tätige Kreditinstitute in der Regel nicht die Rolle des Hauptkreditgebers übernehmen. In diesem Bereich sind Großbanken und Landesbanken tätig, dementsprechend ist die LB BW bei Kreditvolumina über 25 Mio. EUR deutlich stärker vertreten als bei Krediten unter 5 Mio. EUR.

71. Diese je nach Gesamtkreditvolumen unterschiedlichen Marktverhältnisse sind im Rahmen der sachlichen Marktabgrenzung zu berücksichtigen, da sie Ausdruck einer differenzierten Nachfrage verschiedener Kundengruppen sind. Dabei können die Gesamtkreditvolumina eines Gewerbekunden bei einer Bank als Ausgangspunkt der Betrachtung gewählt werden. Zwar erlaubt diese Herangehensweise keine exakte Abgrenzung nach Gesamtkreditbedarf eines Kunden. In diesem Zusammenhang haben die Beteiligten auf Schuldscheindarlehen hingewiesen, die von Großunternehmen mit sehr guter Bonität zur Streuung ihres Finanzierungsbedarfs genutzt werden, die aber auf Grund der Aufteilung auf eine Vielzahl von Kreditinstituten zu einer vergleichsweise geringen Gesamtverschuldung beim jeweiligen Kreditinstitut führen. Zudem decken insbesondere größere Kunden ihren Finanzierungsbedarf auch ohne die Nutzung von Schuldscheindarlehen häufig bei verschiedenen Kreditinstituten. Im vorliegenden Fall erlaubt die dargelegte Herangehensweise gleichwohl eine sachgerechte Beurteilung der wettbewerblichen Auswirkungen des Zusammenschlusses, da Schuldscheindarlehen von der Sparkasse Ettlingen nicht angeboten werden und bei der Sparkasse Karlsruhe nur einen begrenzten Anteil ausmachen. Die Sparkasse Karlsruhe hat derzeit [...] EUR an Schuldscheindarlehen im Bestand.⁷⁴ Dies sind weniger als [...] % ihres gesamten Kreditengagements im Gewerbekundenbereich in Höhe von über [...] EUR.⁷⁵ In allen anderen Fällen von Mehrfachkrediten gibt das Kreditvolumen eines Kunden bei

⁷⁴ Schreiben vom 16. September 2010.
⁷⁵ Auskunft vom 28. Juli 2010.

einer Bank zumindest einen Hinweis auf die Größe und Komplexität des Liquiditätsbedarfs des Kunden.⁷⁶

72. Als Ausgangspunkt für die Einteilung nach verschiedenen Gesamtkreditvolumina („Größenklassen“) [sind die] [...] aus der Sicht der Sparkasse Karlsruhe⁷⁷ [...] unterschiedlich zu behandelnden Gruppen von Kreditnehmern in die folgenden Größenklassen [unterteilt worden]:

- Bis 0,25 Mio. EUR
- 0,25 Mio. EUR bis 0,5 Mio. EUR
- 0,5 Mio. EUR bis 5 Mio. EUR
- 5 Mio. EUR bis 25 Mio. EUR
- Über 25 Mio. EUR

73. Es kann offen bleiben, wie die Grenzen konkret zu ziehen sind und inwiefern die jeweiligen Größenklassen tatsächlich Kundengruppen mit signifikant unterschiedlichem Nachfragerverhalten entsprechen. Denn auch bei einer [solchen] Segmentierung [...] kann die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung ausgeschlossen werden. Ein abweichendes Ergebnis kann jedenfalls in diesem Fall auch für eine andere Klassifizierung ausgeschlossen werden.

(b) Differenzierung nach Laufzeiten und Verwendungszweck

74. Im Gewerbekundenkreditgeschäft kommt grundsätzlich eine Differenzierung nach Laufzeiten und Verwendungszweck (Finanzierungsobjekt) in Betracht. Anhand dieser Kriterien lassen sich Kredite für Gewerbekunden zunächst in die Segmente Investitionskredit und Betriebsmittelkredit einteilen. Ferner kommt insbesondere im Rahmen des Investitionskredits eine weitere Differenzierung anhand des Finanzierungsobjekts in Betracht.

⁷⁶ Die Ermittlung des Gesamtliquiditätsbedarfs je Gewerbekunde wäre im Rahmen eines fristgebundenen Fusionskontrollverfahrens überdies kaum in einer Weise durchführbar, die genauere Schlussfolgerungen über die Stellung der Kreditgeber auf dem betroffenen Markt zulässt, als der hier gewählte Ansatz.

⁷⁷ Anlage zur Auskunft vom 24. Juni 2010.

75. Investitionskredite dienen der Finanzierung von Anlagevermögen, zum Teil aber auch des Umlaufvermögens. Da bei Investitionskrediten in der Regel ein höheres Kreditvolumen zur Verfügung gestellt wird, haben diese grundsätzlich längere Laufzeiten als Betriebsmittelkredite (insbesondere der Kontokorrentkredit), die regelmäßig der Deckung eines kurzfristigen Bedarfs zur Finanzierung des Umlaufvermögens dienen. Die Zusammenschlussbeteiligten bieten Firmenkunden sowohl Investitionskredite als auch Betriebsmittelkredite (insbesondere Kontokorrentkredite) an. Daneben umfasst ihr Angebot auch Förderkredite. Dabei handelt es sich um spezielle Investitions- oder Betriebsmittelkredite, bei denen die Liquidität von dem Förderkreditinstitut bereitgestellt wird und das Ausfallrisiko je nach Ausgestaltung des einzelnen Förderprogramms von dem vermittelnden Kreditinstitut und/oder dem Förderkreditinstitut getragen wird.
76. Je nach Finanzierungsobjekt kann innerhalb der Investitionskredite noch weiter nach dem Verwendungszweck unterschieden werden. So bietet sich auch aufgrund der unterschiedlichen Besicherungsmöglichkeiten sowie der unterschiedlichen Anbieterstruktur insbesondere eine Differenzierung zwischen Mobilien- und Immobilienfinanzierung an.⁷⁸ In Bereich der Immobilienfinanzierung kann weiter zwischen gewerblicher Wohnbaufinanzierung und der Finanzierung gewerblicher Immobilien differenziert werden.⁷⁹
77. Es kann offen bleiben, inwieweit eine weitere Differenzierung nach Laufzeiten und Finanzierungsobjekt erforderlich ist. Denn aus der Marktuntersuchung haben sich keine Anhaltspunkte dafür ergeben, dass die Beteiligten in einem Segment über eine deutlich vom Gesamtmarkt abweichende Stellung verfügen, die eine getrennte Betrachtung notwendig machen würde.

B. Räumlich relevante Märkte

78. Nach dem Ergebnis der Ermittlungen handelt es sich bei einigen der betroffenen Privatkunden- und Gewerbekundenmärkte um Regionalmärkte. Insbesondere die Girokontenmärkte für Privat- und Gewerbekunden und die Kreditmärkte für Gewerbekunden – jedenfalls soweit es sich um Geschäftskunden mit geringerem

⁷⁸ Im Bereich der Immobilienfinanzierung für Gewerbekunden sind neben den Universalkreditinstituten auch die Hypothekenbanken tätig; vgl. BKartA, Beschluss vom 19. Juni 2002 (B 4 – 37/02) – Eurohypo.

⁷⁹ Vgl. BKartA, Beschluss vom 19. Juni 2002 (B 4 – 37/02) – Eurohypo.

Liquiditätsbedarf handelt – sind regional, während die Frage der räumlichen Marktabgrenzung bei den übrigen Märkten offen gelassen wird.

79. Der räumlich relevante Markt im Sinne der Zusammenschlusskontrolle ist nach ökonomischen Kriterien abzugrenzen. Die Bestimmung des räumlich relevanten Marktes folgt grundsätzlich denselben Kriterien wie die des sachlich relevanten Marktes, d.h. nach der funktionellen Austauschbarkeit aus der Sicht der Nachfrager.⁸⁰ Für die Zusammenschlusskontrolle ist danach derjenige Angebotsmarkt räumlich relevant, auf den sich das Zusammenschlussvorhaben auswirkt. Dieser Markt umfasst alle Nachfrager, die nach den tatsächlichen Verhältnissen des konkreten Falles als Abnehmer für das Angebot der zusammenschlussbeteiligten Unternehmen in Betracht kommen und deren wettbewerbliche Handlungsmöglichkeiten durch den Zusammenschluss betroffen oder beschränkt werden können.⁸¹ Ausgangspunkt ist zunächst das Gebiet, in dem die am Zusammenschlussvorhaben beteiligten Unternehmen Produkte bzw. Dienstleistungen anbieten (vgl. dazu unten).⁸² Der räumlich relevante Markt kann allerdings größer oder kleiner als dieses Gebiet sein. Er erfasst das Gebiet, in dem die betroffenen Produkte regelmäßig angeboten und nachgefragt werden und in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind, so dass es sich insoweit vom benachbarten Gebiet deutlich unterscheidet. Kleinere Gebiete als das Bundesgebiet sind relevant, wenn die Austauschmöglichkeiten der Nachfrager aus objektiven Gründen räumlich begrenzt sind.⁸³ Maßgeblich sind die tatsächlichen räumlichen Ausweichmöglichkeiten der Marktgegenseite, wobei die tatsächlichen Verbrauchergewohnheiten zu berücksichtigen sind.⁸⁴ Dabei kann nicht unberücksichtigt bleiben, wenn unbeschadet an sich bestehender überregionaler Bezugsmöglichkeiten in einem regionalen Bereich tatsächlich kein nennenswerter Wettbewerb stattfindet, weil die Nachfrager überregionale Angebote nicht oder kaum wahrnehmen.⁸⁵

⁸⁰ Vgl. BGH, Beschluss vom 19. Dezember 1995, KVR 6/95, WuW/E BGH 3037 – Raiffeisen.

⁸¹ BGH, Beschluss vom 16. Januar 2008, KVR 26/07, WuW/E DE-R 2327ff.– Kreiskrankenhaus Bad Neustadt, Rz. 69.

⁸² Vgl. BGH, Beschluss vom 16. Januar 2008, KVR 26/07, WuW/E DE-R 2327ff. Kreiskrankenhaus Bad Neustadt, Rz. 69.

⁸³ Vgl. BGH, Beschluss vom 19. Dezember 1995, KVR 6/95, WuW/E BGH 3037, 3042 – Raiffeisen.

⁸⁴ BGH WuW/E DE-R 1206 – Strom und Telefon I; BGH, Beschluss vom 13. Juli 2004, KVR 2/03, WuW/E DE-R 1301, 1302 – Sanacorp/Anzag, Rz. 11, 17; zuletzt OLG Düsseldorf, Beschluss vom 26. November 2008, VI-Kart 8/07 – Phonak/ReSound, Rz. 61 und BGH, Beschluss vom 16. Januar 2008, KVR 26/07, WuW/E DE-R 2327 ff. – Kreiskrankenhaus Bad Neustadt, Rz. 69.

⁸⁵ BGH, Beschluss vom 16. Januar 2008, KVR 26/07, WuW/E DE-R 2327ff. – Kreiskrankenhaus Bad Neustadt, Rz. 65f. m.w.N.; BKartA, Beschluss vom 18. Juni 2009 (B 3 – 215/08) – Gesundheit Nordhessen/Gesundheitsholding Werra-Meißner.

1. Privatkundenmärkte

80. Das Vertriebsgebiet der Beteiligten ist regional beschränkt. Sie unterhalten Zweigstellen nur im Gebiet ihrer Trägergemeinden. Soweit Kunden nicht in diesem Gebiet wohnhaft sind, kommen sie in der Regel aus den Gebieten der angrenzenden Gemeinden. Die Sparkasse Karlsruhe hat eine Übersicht vorgelegt, wonach [<20%] ihrer Privatkunden nicht aus dem Geschäftsgebiet kommen; lediglich [<10%] der Kunden kommen aus Gebieten, die nicht an das Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe angrenzen.⁸⁶
81. Ein vergleichbares Ergebnis ergibt sich bei den Wettbewerbern der Beteiligten. Durchschnittlich 80-90% der Privatkunden der Kreditinstitute aus dem Sparkassen- ebenso wie aus dem genossenschaftlichen Bereich, die im nordwestlichen Teil Baden-Württembergs sowie dem südöstlichen Teil von Rheinland-Pfalz tätig sind, wohnen innerhalb des Geschäftsgebiets⁸⁷ des jeweiligen Kreditinstituts. Die Betrachtung des Einzugsgebiets der jeweiligen Filialen (Gebiet in dem 90% der Kunden wohnen) hat ein differenziertes Bild je nach Siedlungsstruktur (städtisches oder ländlich geprägtes Gebiet) und Geschäftsausrichtung des jeweiligen Kreditinstituts (flächendeckendes Filialnetz wie bei Volks- und Raiffeisenbanken oder Konzentration auf Zentren wie bei Großbanken) ergeben.⁸⁸ In der Tendenz ist jedoch erkennbar, dass die Mehrzahl der Privatkunden in diesem Gebiet überwiegend nicht weiter als 20 – 30km von der Filiale entfernt wohnen, bei der sie ein Girokonto unterhalten.

a) Girokonten

82. Der Hauptvertriebskanal für Girokonten im Privatkundenbereich ist nach dem Ergebnis der Ermittlungen die Filiale, während der Vertrieb über das Internet eine wesentlich geringere Rolle spielt.⁸⁹ Der Markt für Girokunden ist auf Grund der Anbindung an die Filiale ortsgebunden und bildet aufgrund der eingeschränkten Mobilität der Nachfrager (hier der Privatkunden) in räumlicher Hinsicht einen Regionalmarkt. Für eine regionale Marktabgrenzung spricht insbesondere auch,

⁸⁶ Auskunft vom 24. Juni 2010.

⁸⁷ Regionalkreditinstitute verfügen über ein definiertes (Haupt-)Geschäftsgebiet, das bei den Sparkassen das Gebiet ihrer Trägergemeinde(n) umfasst (vgl. § 6 Abs. 1 Satz 14 SpG). Bei den Volks- und Raiffeisenbanken ergibt sich das Geschäftsgebiet regelmäßig aus der Satzung.

⁸⁸ Hierbei erfolgte allerdings keine Gewichtung nach Kundenvolumina.

⁸⁹ Vgl. oben Tz. 35ff.

dass die Infrastruktur des jeweiligen Kreditinstituts (neben Filialen mit Personal auch Selbstbedienungsfilialen und Geldautomaten) in der Region für die Qualität der Dienstleistung eine nicht unerhebliche Bedeutung hat. Die Möglichkeit, zur Erteilung von Aufträgen im Rahmen der Girokontoverbindung neben der Filiale auch andere Kanäle wie Internet oder Telefon zu nutzen, ändert an dieser räumlichen Marktabgrenzung nichts. Denn die wesentliche Auswahlentscheidung trifft der Kunde zwischen einem Konto bei einer Filialbank oder bei einer Direktbank ohne Filialpräsenz.

83. Bei der genauen Abgrenzung des Regionalmarktes für die Zahlungsverkehrsabwicklung im Privatkundenbereich sind insbesondere die tatsächlichen Ausweichmöglichkeiten der Kunden zu analysieren. Neben dem tatsächlichen Kundenverhalten spielen dabei auch die Siedlungsstruktur und Infrastruktur in der betrachteten Region eine Rolle.
84. Ausgangspunkt für die Abgrenzung ist das Gebiet, in dem die Beteiligten ihre Bankdienstleistungen (Girokonto) anbieten. Das sind in erster Linie die Geschäftsgebiete der Beteiligten, da aufgrund der eingeschränkten Mobilität von Privatkunden und der Ortsgebundenheit des Angebots (wegen der Präferenz für die Filiale) nur solche Kunden als Nachfrager in Betracht kommen, die entweder in dem Geschäftsgebiet der Beteiligten oder in angrenzenden Gebieten (max. 20 – 30km) wohnhaft.
85. Das Tätigkeitsgebiet der Zusammenschlussbeteiligten umfasst in erster Linie die räumliche Ausdehnung ihrer jeweiligen Trägergemeinden als Gebietskörperschaften (im Folgenden als „Geschäftsgebiet“ bezeichnet).⁹⁰ Als Sparkassen sind sie gesetzlich dazu angehalten, „auf der Grundlage der Markt- und Wettbewerbserfordernisse vorrangig in ihrem Geschäftsgebiet den Wettbewerb zu stärken und die angemessene und ausreichende Versorgung aller Bevölkerungskreise, der Wirtschaft, insbesondere des Mittelstands, und der öffentlichen Hand mit geld- und kreditwirtschaftlichen Leistungen auch in der Fläche sicherzustellen“ (§ 6 Abs. 1 Satz 1 SpG).
86. Das Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe erstreckt sich über die Stadt Karlsruhe (Postleitzahlen 76131–76229) sowie die folgenden Gemeinden des Landkreises Karlsruhe: Malsch (76316), Pfinztal (76327), Weingarten (76356), Stutensee

⁹⁰ Vgl. § 6 Abs. 1 Satz 1 SpG in Verbindung mit § 2 Abs. 1 der Satzung der Sparkasse Karlsruhe sowie § 2 Abs. 1 der Satzung der Sparkasse Ettlingen, Anlage zur Auskunft vom 24. Juni 2010.

(76297), Eggenstein-Leopoldshafen (76344), Linkenheim-Hochstetten (76351), Dettenheim (76706), Graben-Neudorf (76676), Philippsburg (76661), Waghäusel (68753), Oberhausen-Rheinhausen (68794). Innerhalb dieses Gebiets sind ca. [70-75] % der Privatkunden der Sparkasse Karlsruhe wohnhaft. Das Geschäftsgebiet der Sparkasse Ettlingen befindet sich südlich des Geschäftsgebiets der Sparkasse Karlsruhe. Es umfasst die zum Landkreis Karlsruhe gehörenden Gemeinden Ettlingen (76275), Karlsbad (76307), Waldbronn (76337), Marxzell (76359) und Rheinstetten (76287). Hier sind ca. [75-80] % der Privatkunden der Sparkasse Ettlingen wohnhaft.

87. Über das so definierte Geschäftsgebiet hinaus, bieten die Beteiligten ihre Bankdienstleistungen insbesondere auch in den angrenzenden Gemeinden an (sog. „erweitertes Geschäftsgebiet“). Sie verfügen dort jedoch nicht über Zweigstellen (Filialen). Die Eröffnung von Zweigstellen in diesem Gebiet ist zwar nicht ausgeschlossen. Sie bedürfte jedoch nach § 2 Abs. 2 Satz 1 SpG der Zustimmung der Rechtsaufsichtsbehörde sowie der Sparkasse, für welche die Gemeinde, in der die Zweigstelle eröffnet werden soll, die Trägerschaft übernommen hat.
88. Der Zusammenschluss wirkt sich auf Privatkunden aus, die in dem Gebiet wohnhaft sind, welches sowohl das Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe als auch das Geschäftsgebiet der Sparkasse Ettlingen umfasst (im Folgenden als „gemeinsames Geschäftsgebiet“ bezeichnet). Es bestehen jedoch aufgrund der Siedlungsstruktur innerhalb des gemeinsamen Geschäftsgebiets Anhaltspunkte dafür, dass der räumlich relevante Markt im Ergebnis enger zu ziehen ist.
89. Aufgrund der geographischen Lage der jeweiligen Geschäftsgebiete der Zusammenschlussbeteiligten ergibt sich die besondere Situation, dass das Gebiet der Sparkasse Karlsruhe nicht vollständig zusammenhängt, sondern mit der Gemeinde Malsch ein Teilgebiet besteht, das durch das Geschäftsgebiet der Sparkasse Ettlingen vom restlichen Teil des Geschäftsgebiets der Sparkasse Karlsruhe getrennt ist. Dies hat zur Folge, dass sich die Tätigkeitsgebiete der Zusammenschlussbeteiligten überschneiden. Dieses nachfolgend als Überschneidungsgebiet bezeichnete Gebiet umfasst dabei das gesamte, südlich der Stadt Karlsruhe gelegene, Geschäftsgebiet der Sparkasse Ettlingen, sowie den daran angrenzenden Teil des Geschäftsgebiets der Sparkasse Karlsruhe (Stadt Karlsruhe und die

Gemeinde Malsch).⁹¹ Das betroffene Geschäftsgebiet gehört dabei zum erweiterten Geschäftsgebiet des jeweils anderen Beteiligten. Das Überschneidungsgebiet zeichnet sich durch eine zusammenhängende Siedlungs- und Gewerbestruktur aus – das Stadtgebiet von Ettlingen grenzt fast direkt an den südlichen Teil von Karlsruhe (den Stadtteil Rüppur) an. Darüber hinaus bestehen starke Pendlerströme zwischen dem Geschäftsgebiet der Sparkasse Ettlingen und dem Stadtgebiet Karlsruhe. Die Beteiligten gehen von ca. [10.000-15.000] Einpendlern aus dem Geschäftsgebiet Ettlingen nach Karlsruhe und über [5.000] Auspendlern aus Karlsruhe nach Ettlingen aus.⁹²

90. Da beide Beteiligten in dem so definierten Überschneidungsgebiet nennenswerte Geschäftstätigkeit entfalten, hat der geplante Zusammenschluss in besonderem Maße Auswirkungen auf dieses Gebiet. Für Privatkunden im Überschneidungsgebiet stellen sowohl die Sparkasse Karlsruhe als auch die Sparkasse Ettlingen aufgrund der räumlichen Nähe und Erreichbarkeit echte Alternativen dar. Dagegen stellen die Sparkasse Ettlingen und die anderen im südlichen Teil des Landkreises Karlsruhe ansässigen genossenschaftlichen Institute wie die Volksbank Ettlingen für den durchschnittlichen Privatkunden, der im nördlichen Teil des engeren Geschäftsgebiets der Sparkasse Karlsruhe ansässig ist, aufgrund der Entfernung und insbesondere der Siedlungsstruktur keine echte Ausweichmöglichkeit dar.
91. Um zu einer Filiale der Sparkasse Ettlingen oder eines anderen südlich von Karlsruhe ansässigen Regionalkreditinstituts zu gelangen, müsste er zunächst das Stadtgebiet von Karlsruhe durchqueren oder umfahren. Dies kann sich jedoch je nach Verkehrslage als sehr zeitaufwändig und umständlich erweisen. Daher erscheint es unwahrscheinlich, dass ein durchschnittlicher Privatkunde aus der Gemeinde Stutensee, sofern er keine anderweitige Verbindung zum Geschäftsgebiet der Sparkasse Ettlingen hat (etwa seine Arbeitsstätte), für die Eröffnung eines Girokontos eine Filiale in Ettlingen aufsuchen würde. Die gewöhnliche Fahrzeit beträgt hier ca. 25-30 Minuten. Die grundsätzliche gute Infrastrukturausstattung der Region mit der Bundesautobahn (BAB) 5 nutzt diesem Kunden nicht, da es zwischen der Anschlussstelle Karlsruhe Nord und der Anschlussstelle Bruchsal keine weitere Zu- und Abfahrtsmöglichkeit gibt. Viel eher

⁹¹ Es kann offenbleiben, inwieweit angrenzende Gemeinden des Landkreises Karlsruhe wie Pfinztal einzubeziehen sind. Denn bereits die Betrachtung des oben dargestellten engen Überschneidungsbereichs erlaubt den Schluss, dass die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht zu erwarten ist.

⁹² Präsentation für die Trägerversammlung der Sparkasse Karlsruhe, S. 6, Anlage zur Email vom 22. Juni 2010.

wird sich der durchschnittliche Privatkunde daher für das Angebot eines in Karlsruhe selbst oder in der näheren Umgebung von Stutensee (etwa in den Nachbargemeinden) ansässigen Kreditinstitutes entscheiden als die zusätzlichen Entfernung bis Ettlingen oder einer anderen Gemeinde im Geschäftsgebiet der Sparkasse Ettlingen auf sich zu nehmen. Auch aufgrund der Vielzahl der in der Stadt Karlsruhe ansässigen Kreditinstitute wird es für ihn in der Regel keine Veranlassung geben, ein weiter südlich gelegenes Kreditinstitut aufzusuchen.

92. Umgekehrt ist zwar vorstellbar, dass ein in Ettlingen ansässiger Kunde die Filiale eines Kreditinstituts in der Stadt Karlsruhe aufsucht. Dagegen wird der durchschnittliche Bankkunde kaum die Filiale eines Kreditinstitutes aufsuchen, dessen Zweigstellen sich ausschließlich in dem Gebiet nördlich der Stadt Karlsruhe befinden, zumal in diesem eher ländlich geprägten Gebiet viel weniger Kreditinstitute zur Auswahl stehen als in Karlsruhe. Die Stadt Karlsruhe bildet in der hier betroffenen Region aufgrund der Siedlungsstruktur eine Art Filter, der die überwiegende Anzahl der südlich von Karlsruhe ansässigen Kunden davon abhält, Bankdienstleistungen in nördlich von Karlsruhe gelegenen Filialen nachzufragen.
93. Das Überschneidungsgebiet stellt für die Beurteilung des hiesigen Zusammenschlussvorhabens die engst mögliche räumliche Marktabgrenzung im Privatkundenbereich dar. Die ebenfalls denkbare Abgrenzung von Märkten durch die Betrachtung der jeweiligen Einzugsgebiete der Filialen führt wegen der insoweit homogenen Wettbewerbsbedingungen im Überschneidungsgebiet zu keinem anderen Ergebnis. Die wesentlichen Wettbewerber aus dem Kreis der Volks- und Raiffeisenbanken sind die Volksbank Karlsruhe – die im Schwerpunkt im Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe mit Filialen in der Stadt Karlsruhe tätig ist, die aber auch eine Niederlassung in der zum Geschäftsgebiet der Sparkasse Ettlingen gehörenden Gemeinde Rheinstetten hat – und die Volksbank Ettlingen – die im Schwerpunkt im Geschäftsgebiet der Sparkasse Ettlingen vertreten ist, aber auch über eine Niederlassung in der zum Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe gehörenden Gemeinde Malsch verfügt.
94. Die Abgrenzung des Überschneidungsgebietes als räumlich relevanten Markt stellt zwar eine pauschalierende Betrachtung dar. Diese findet ihre sachliche Rechtfertigung jedoch darin, dass sich die Wettbewerbsbedingungen in diesem Gebiet aufgrund der Anbieterstruktur weitestgehend homogen darstellen. Dabei ist auch zu berücksichtigen, dass eine präzise Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes

hier mangels objektiver rechtlicher oder tatsächlicher Kriterien – wie sie in anderen Produktmärkten bestehen (z.B. tatsächliche Beschränkungen auf Grund von Transportkosten) – praktisch nicht möglich ist. Die erörterte Abgrenzung stellt jedoch einen Ansatz dar, der geeignet ist, die Marktverhältnisse vor Ort näherungsweise zu beschreiben und die wettbewerblichen Auswirkungen des Zusammenschlusses sachgerecht zu beurteilen. Die damit verbundene Zusammenfassung verschiedener Nachfrager mit unterschiedlichen Standorten durch das Bilden eines größeren Einzugsgebietes stellt dabei eine zulässige Korrektur des reinen Bedarfsmarktkonzeptes durch die Sicht der Anbieter, hier der Zusammenschlussbeteiligten und der im Überschneidungsgebiet tätigen Wettbewerber, dar.

95. Es kann offen bleiben, ob sich der räumlich relevante Markt für die Zahlungsverkehrsabwicklung im Privatkundenbereich über das Überschneidungsgebiet hinaus auf das gemeinsame Geschäftsgebiet der Beteiligten erstreckt. Weder die Betrachtung des Überschneidungsgebietes noch die Betrachtung des gemeinsamen Geschäftsgebietes der Beteiligten lassen die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung bei der Zahlungsverkehrsabwicklung für Privatkunden erwarten.

b) Einlagen

96. Obwohl der Anteil der Vertragsabschlüsse über das Internet im Einlagengeschäft vergleichsweise hoch ist⁹³, bestehen Anhaltspunkte dafür, dass es sich auch hier (noch) um ein filialgebundenes Geschäft handelt. Allerdings sind in diesem Bereich die Anzeichen für eine Ausweitung des räumlichen Marktes sowohl auf Seiten der Anbieter als auch auf Seiten der Nachfrager am deutlichsten.
97. Dies dürfte zunächst daran liegen, dass es sich um wenig komplexe Produkte handelt, bei denen aufgrund eines geringen Risikos für den Kunden ein nur geringer Beratungsbedarf besteht. Insbesondere durch die gesetzliche Einlagensicherung sind Privatkunden abgesichert. Darüber hinaus besteht im Einlagengeschäft eine hohe Transparenz und Vergleichbarkeit der verschiedenen Angebote. Zeitschriften und Online-Portale erstellen regelmäßig Übersichten zu den aktuellen Angeboten mit Zinssätzen und sonstigen Konditionen wie Maximal- oder Minimaleinlagenhöhe und Laufzeit.

⁹³

Nach der Clickstream-Analyse 27% bei Tagesgeld und 17% bei Festgeld.

98. Im Einlagengeschäft bieten auch die Regionalkreditinstitute in der Region Karlsruhe-Ettlingen in nennenswertem Umfang Vertragsabschlüsse im Internet an. Dies kann als Indiz dafür gewertet werden, dass sich die Regionalkreditinstitute hier eher im Wettbewerb mit überregional tätigen Kreditinstituten und Direktbanken stehend sehen. Letztlich kann die räumliche Marktabgrenzung hinsichtlich des Einlagengeschäfts aber offen bleiben, da selbst bei Zugrundelegung eines regional abgegrenzten Marktes (wie bei der Zahlungsverkehrsabwicklung) die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht zu erwarten ist.

c) Kredite

99. Im Gegensatz zum Einlagengeschäft stellt jedenfalls die Kredite für den Wohnungsbau grundsätzlich eine beratungsintensivere und intransparentere Bankdienstleistung dar, was für eine größere Ortsgebundenheit des Angebots spricht. Dagegen ist der Beratungsbedarf bei Ratenkrediten geringer.

(1) Kredite für den Wohnungsbau

100. Aufgrund der Komplexität von Wohn- und Baufinanzierung besteht auf diesem Markt ein großer Beratungsbedarf auf Seiten der Privatkunden. Dies hat seinen Grund zum einen darin, dass Kredite für den Wohnungsbau in der Regel einen Großteil des Vermögens von Privatkunden in Anspruch nehmen und darüber hinaus die Laufzeiten in der Regel relativ lang sind. Die Aufnahme eines Kredits für den Wohnungsbau stellt für den Privatkunden eine schwerwiegende Entscheidung dar, da er die zukünftige Entwicklung seiner finanziellen Situation (Einkommen und Ausgaben) und damit seine Fähigkeit zur Rückzahlung des Darlehensbetrags sowie der Zinsen nicht sicher vorhersehen kann. Auch die Fülle unterschiedlicher Finanzierungsmöglichkeiten in diesem Bereich (gewöhnlicher Realkredit, Bausparkredite, Zwischenfinanzierungen, Anschlussfinanzierungen) tragen zum erhöhten Beratungsbedarf bei.

101. Das Bundeskartellamt hat bislang die Baufinanzierungsmärkte räumlich nicht abschließend abgegrenzt, aber auf die Sicht einiger Marktteilnehmer hingewiesen, dass aufgrund der weitgehenden Standardisierung der Verträge und der hohen Markttransparenz von einem bundesweiten Markt auszugehen sei.⁹⁴ Für die Annahme eines bundesweiten Marktes spricht auch, dass überregionale Anbieter

⁹⁴ Vgl. BKartA, Beschluss vom 19. Juni 2002 (B 4 – 37/02) – Eurohypo.

von Baufinanzierungen teilweise auch über eigene Vertriebsnetze verfügen oder Vertriebsvereinbarungen mit Filialbanken geschlossen haben. Die Frage der räumlichen Marktabgrenzung kann hier aber offen bleiben, weil auch bei einer regionalen Abgrenzung des Marktes für die Finanzierung des Wohnbaus die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht zu erwarten ist.

(2) Ratenkredite

102. Im Bereich der Raten- oder Konsumentenkredite finden sich vermehrt Internetangebote auch bei Regionalkreditinstituten in der Region Karlsruhe-Ettlingen, wenn auch insgesamt in geringerem Umfang als im Einlagengeschäft.⁹⁵ Teilweise werden dabei Kreditangebote Dritter vertrieben, teilweise handelt es sich um eigene Produkte. Darüber hinaus bieten immer mehr Internethändler in Zusammenarbeit mit Kreditinstituten bereits in ihrem Online-Shop den Abschluss eines Ratenkredites an. Auf dem Markt für Ratenkredite ist zudem eine Vielzahl spezialisierter und auch ausländischer Anbieter tätig, die ihre Produkte mangels eigenen (flächendeckenden) Filialnetzes in Deutschland vornehmlich über das Internet oder andere Vertriebskanäle im Fernabsatz vertreiben.
103. Daher bestehen auch hier Anzeichen für einen räumlich weiteren (bundesweiten) Markt. Auch für Ratenkredite kann jedoch dahinstehen, ob ein bundesweiter oder regionaler Markt abzugrenzen ist, da sich auch bei Annahme eines Regionalmarktes keine wettbewerblichen Bedenken ergeben.

2. Gewerbekundenmärkte

104. Der Anteil der Gewerbekunden der Beteiligten, die innerhalb des jeweiligen Geschäftsgebietes ansässig sind, ist etwas geringer als dies im Privatkundenbereich der Fall ist, dennoch stellen diese mit ca. [...] % bzw. [...] % die weit überwiegende Mehrheit. Bei den im nordwestlichen Baden-Württemberg ansässigen Regionalkreditinstituten liegt der Anteil der im jeweiligen Geschäftsgebiet ansässigen Gewerbekunden mit durchschnittlich ca. 85 % ebenso hoch wie bei Privatkunden.

⁹⁵ Dies deckt sich mit dem Ergebnis der Clickstream-Analyse, welche den Anteil der Internetabschlüsse bei Ratenkrediten mit etwa 7% beziffert.

105. Die Beteiligten selbst legen auch bei Gewerbekunden eine räumlich begrenzte Betrachtung zu Grunde, um ihre Stellung im Wettbewerb zu beschreiben. Die Sparkasse Karlsruhe betrachtet in einer „Marktanalyse Firmenkunden 2009“⁹⁶ zunächst ihr Geschäftsgebiet und dann nochmals einen Bereich „Mitte“ und einen Bereich „Graben-Neudorf“. Die Beteiligten gehen auch davon aus, dass die Stadt Karlsruhe und das Geschäftsgebiet der Sparkasse Ettlingen einen zusammengehörenden Markt darstellen. Insbesondere weisen sie zur Begründung der auf „[<10%] Kundenüberschneidungen, d.h. zahlreiche gemeinsame Kunden durch Metafinanzierungen und Umzüge ins Ettlinger Gewerbegebiet“ hin.⁹⁷ Dies legt eine Betrachtung des gemeinsamen Geschäftsgebiets der Beteiligten und eines engeren Überschneidungsbereichs nahe, ohne dass eine abschließende räumliche Marktabgrenzung vorgenommen werden muss.

a) Girokonten

106. Im Gewerbekundenbereich haben die Ermittlungen ergeben, dass die in der hier betroffenen Region ansässigen Kreditinstitute Geschäftskunden in der Regel dezentral in der Zweigstelle (Filiale) betreuen. Demgegenüber werden Firmenkunden häufiger in überregional eingerichtete Zentralstellen oder direkt in den eigenen Geschäftsräumen betreut, so dass in diesem Kundensegment vieles für einen überregionalen bzw. bundesweiten Markt spricht. Diese Frage kann jedoch als nicht entscheidungsrelevant offen bleiben, da sich die Tätigkeit der Zusammenschlussbeteiligten im Bereich Zahlungsverkehrsabwicklung überwiegend auf Gewerbekunden beschränkt, die dem Geschäftskundenbereich zuzuordnen sind.
107. Der Markt für Zahlungsverkehrsabwicklung für Geschäftskunden ist filialgebunden und damit regional abzugrenzen. Das Girokonto dient hier häufig als Einstiegsprodukt für den Aufbau einer Geschäftsbeziehung im Hinblick auf spätere Kreditgewährungen. Zwar handelt es sich bei der Zahlungsverkehrsabwicklung eher um standardisierte Produkte. Dennoch stehen bei den Gewerbekunden nach dem Ergebnis der Ermittlungen der persönliche Kontakt zum Finanzberater und der Aufbau einer möglichst dauerhaften Geschäftsbeziehung im Vordergrund. Die starke Filialgebundenheit spiegelt sich auch darin wider, dass im Bereich der Gewerbekunden Internet- und Telefonvertrieb eine wesentlich geringere Rolle

⁹⁶

Auskunft vom 9. Juli 2010.

⁹⁷

Präsentation für die Trägerversammlung der Sparkasse Karlsruhe, S. 6, Anlage zur Email vom 22. Juni 2010.

spielen als im Privatkundengeschäft. Dies zeigt bereits die geringe Präsenz der Direktbanken in diesem Kundensegment. Lediglich eine der befragten Direktbanken bietet Zahlungsverkehrskonten auch für Gewerbekunden (allerdings nur bestimmter Branchen) an.

108. In der Gruppe der Geschäftskunden finden sich sowohl solche Kunden, deren Geschäftstätigkeit stärker lokal ausgerichtet ist (wie der lokale Einzelhandel) und die z.B. wegen der Notwendigkeit, Bargeldeinzahlungen zu tätigen, auf eine örtlich präsente Filiale angewiesen sind. Ab einem gewissen Bargeldumsatz können Geschäftskunden jedoch auf externe Dienstleistungsunternehmen zurückgreifen, was sie insgesamt weniger von einer örtlichen Filiale abhängig macht. Daneben umfasst diese insgesamt recht heterogene Gruppe auch Kunden aus Branchen (wie Handwerker oder mittelständische Unternehmen mit mehreren regionalen Standorten), die üblicherweise ein weiter ausgedehntes Tätigkeitsgebiet haben, so dass ihre Mobilität insgesamt höher einzuschätzen ist. Dennoch ist im Bereich der Abwicklung des Zahlungsverkehrs für Geschäftskunden die Mobilität dieser Kunden nicht so hoch einzuschätzen, dass die Annahme eines bundesweiten Marktes in Betracht käme.
109. Die Abgrenzung des Regionalmarktes für Zahlungsverkehrsabwicklung bei Geschäftskunden entspricht im Wesentlichen der räumlichen Marktabgrenzung bei den Privatkunden. Obwohl bei den Geschäftskunden durchschnittlich von einer etwas höheren Mobilität auszugehen ist als bei Privatkunden, kann auch hier letztlich offen bleiben, ob der räumlich relevante Markt dem Überschneidungsgebiet entspricht oder weiter als das gemeinsame Geschäftsgebiet der Beteiligten umfassend abzugrenzen ist. Denn auch bei Zugrundelegung des Überschneidungsgebietes ergeben sich hier keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken.

b) Einlagen

110. Schließlich kann auch beim Einlagengeschäft für Firmen- und Geschäftskunden mangels materieller Entscheidungserheblichkeit dahinstehen, ob die Marktabgrenzung regional oder bundesweit zu erfolgen hat. Da das – hier jedoch nicht relevante – Firmenkundengeschäft insgesamt weniger filialgebunden ist, liegt die Annahme eines bundesweiten Marktes besonders nahe. Auch bei den Geschäftskunden ist jedoch aufgrund der hohen Transparenz ein bundesweiter Markt nicht ausgeschlossen.

c) Kredite

111. Auch bei der Kreditvergabe spielt nach den Ergebnissen der Ermittlungen für die hier allein relevanten Geschäftskunden – ähnlich wie bei den Privatkunden – die Verfügbarkeit einer Filiale vor Ort eine große Rolle. Grund dafür ist aus Nachfragersicht, dass in diesem Dienstleistungssegment Beratungs- und Verhandlungsbedarf besteht.
112. Entgegen der Auffassung der Beteiligten⁹⁸ sind die Märkte für Kredite an Geschäftskunden nicht bundesweit abzugrenzen, da die Wettbewerbsbedingungen und insbesondere die Anbieterstruktur nicht im gesamten Bundesgebiet homogen sind. Die Beteiligten meinen, aus der Tatsache, dass alle Kreditinstitute im Bundesgebiet denselben gesetzlichen Vorgaben bei der Kreditgewährung unterliegen, einen bundesweiten Markt ableiten zu können. Ihrer Ansicht nach sei auch die Anbieterseite homogen, weil im gesamten Bundesgebiet Großbanken, Sparkassen und Institute des genossenschaftlichen Bereichs vertreten sind. Auch die Tatsache, dass ein Teil der gewerblichen Kreditnehmer außerhalb des Geschäftsgebiets der Beteiligten seinen Sitz hat, spricht aus ihrer Sicht für eine bundesweite Abgrenzung. Die Nachfrage der Firmen- und Geschäftskunden sei bundesweit ausgerichtet.
113. Es trifft zu, dass Privatbanken, die Institute des genossenschaftlichen Bereichs und Sparkassen im gesamten Bundesgebiet präsent sind. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass insbesondere bei den Privatbanken die Durchdringung des Bundesgebietes mit Niederlassungen wesentlich geringer ist als bei den genossenschaftlichen Instituten und den Sparkassen, so dass im Bundesgebiet Regionen vorhanden sind, in denen die Privatbanken nicht in ausreichender Nähe vertreten sind, um für die Kreditvergabe an Geschäftskunden in Frage zu kommen. Jedenfalls unterscheiden sich insbesondere eher ländlich geprägte Gebiete, in denen fast ausschließlich Regionalkreditinstitute und nur wenige überregional tätige Kreditinstitute tätig sind, von städtisch geprägten Gebieten, in denen eine viel breitere Anbieterstruktur vorzufinden ist.
114. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass sowohl die Sparkassen als auch die genossenschaftlichen Institute jeweils über eine eigenständige Geschäftspolitik bei

⁹⁸ Schreiben vom 16. September 2010, S. 10ff.

der Kreditvergabe verfügen, die an die jeweilige Tätigkeitsregion angepasst ist und sich daher nicht mit der anderer Sparkassen oder Genossenschaftsbanken deckt. Sie ist auch unternehmensindividuell abhängig von der Größe des jeweiligen Instituts. Ein Beleg für diese Unterschiede ist etwa, dass die durchschnittlichen Kreditvolumina mittlerer gewerblicher Kunden der Sparkasse Karlsruhe [mehrfach] größer sind als die der Sparkasse Ettlingen.⁹⁹

115. Bei der Kreditvergabe an Geschäftskunden ist zudem auf Seiten der Anbieter die Kenntnis der örtlichen Marktverhältnisse für die Risikobewertung ein wichtiger Faktor. Da sich diese Verhältnisse von Region zu Region unterscheiden,¹⁰⁰ verfügen die Kreditinstitute und insbesondere die Beteiligten im Bereich der Kreditvergabe an Geschäftskunden über eine regional ausgerichtete Geschäftspraxis.
116. Auf Grund interner Vorgaben ist die Kreditvergabe der Sparkassen regional begrenzt. In der Gesamthausrisikostategie der Sparkasse Karlsruhe heißt es ausdrücklich: „Die Sparkasse Karlsruhe betreibt das Kreditgeschäft überwiegend in ihrem in der Satzung festgelegten Geschäftsgebiet. Hierbei ist es unser Ziel, mindestens [...] % der Gesamtkredite an Kreditnehmer auszuleihen, die ihren Wohnsitz oder ihre gewerbliche Niederlassung im Geschäftsgebiet unserer Sparkasse (direktes Geschäftsgebiet) oder direkt angrenzend an das Geschäftsgebiet (indirektes Geschäftsgebiet) haben. [...] Als indirektes Geschäftsgebiet, welches noch zu unserem eigentlichen Geschäftsgebiet zählt, sind mindestens die Träger unserer Nachbarsparkassen zu zählen, wobei das Gebiet entsprechend abzurunden ist.“¹⁰¹ Die interne Risikostrategie der Sparkasse Karlsruhe sieht Folgendes vor: „Die Sparkasse betreibt das Kreditgeschäft auf der Grundlage der Markt- und Wettbewerbserfordernisse primär in dem in der Satzung festgelegten Geschäftsgebiet ihrer Träger sowie an das Geschäftsgebiet angrenzenden Wohnorten oder gewerblichen Niederlassungen der Kreditnehmer.“¹⁰² Aus der Marktbefragung hat sich ergeben, dass auch die Volks- und Raiffeisenbanken vergleichbare Beschränkungen für die Kreditvergabe vorsehen. Daher stehen insbesondere Geschäftskunden mit kleinerem Kreditbedarf neben den bundesweit tätigen Großbanken Sparkassen und

⁹⁹ Auskunft vom 9. Juli 2010.

¹⁰⁰ Unterschiede ergeben sich sowohl bei den Tätigkeitsschwerpunkten der Geschäftskunden (unterschiedliche Branchen) als auch bei der Bewertung von Sicherheiten (erforderlich kann z.B. eine gute Kenntnis des örtlichen Immobilienmarktes sein).

¹⁰¹ Auskunft vom 24. Juni 2010.

¹⁰² Auskunft vom 24. Juni 2010.

Volks- und Raiffeisenbanken nur mit regionalen Beschränkungen und in keinem Fall bundesweit zur Verfügung. Insbesondere für diese Kunden kommen Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken zur Deckung des Kreditbedarfs in Frage, während die bundesweit tätigen Großbanken eine deutlich geringere Rolle spielen.

117. Daher ist in Bereich der Kreditvergabe an Geschäftskunden von einem regionalen Markt auszugehen, wobei die konkrete Marktabgrenzung offen bleiben kann. Denn schon aus der Betrachtung des gemeinsamen Geschäftsgebiets und des Überschneidungsgebiets als engst möglichen Markt ergibt sich, dass die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht zu erwarten ist.

C. Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung

118. Der Zusammenschluss lässt die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht erwarten.

1. Privatkundenmärkte

119. Die Sparkasse Karlsruhe hat zu ihrer Stellung auf dem Privatkundenmarkt eine Studie vorgelegt, die auf einer Endverbraucherbefragung beruht. Die befragten Endverbraucher sollten über ihre „Hausbankverbindung“ Auskunft geben. Darunter wird die ausschließliche oder hauptsächlich in Anspruch genommene Bankverbindung verstanden. Dieses Konzept hat auch die Europäische Kommission in der Bewertung von Zusammenschlüssen neben der Betrachtung produktspezifischer Marktanteile herangezogen.¹⁰³ Für das Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe geht die Studie von einem Marktanteil von [40-45]% aus. Die parallel ermittelten Produktnutzungsanteile, d.h. die tatsächliche Inanspruchnahme von Produkten durch die befragten Endverbraucher, weisen aber deutliche Unterschiede je nach Produkt auf. Auch die Ermittlung von Marktanteilen für einzelne Produkte lässt eher den Schluss zu, dass die Marktstellung der Beteiligten je nach Produktgruppe nicht einheitlich ist.
120. Es kann offen bleiben, inwieweit die Ermittlung der „Hausbankverbindung“ geeignet ist, die Marktstellung der Beteiligten abzubilden. Die Europäische Kommission hat

¹⁰³

Europäische Kommission, Entscheidung vom 3. Oktober 2007, Fortis / ABN Amro Assets, Rz. 96.

angenommen, sie sei ein allgemeines Maß der Marktstärke einer Bank über alle Bankprodukte hinweg, die einer bestimmten Kundengruppe angeboten würden.¹⁰⁴ Die Ermittlungen haben bis auf Spareinlagen durchweg niedrigere Marktanteile der Beteiligten ergeben. Dies kann im Hinblick auf Girokonten daran liegen, dass eine auf der Anzahl der Konten beruhende Ermittlung des Marktvolumens unberücksichtigt lässt, welche Zahlungsverkehrsvolumina die Konteninhaber über das jeweilige Konto abwickeln. Allerdings ergibt auch eine auf Bankleitzahlen beruhende Auswertung der Abbuchungen durch Energieversorgungsunternehmen, Ämter usw. niedrigere Werte, die näher an den Ergebnissen der Ermittlungen für Privatgirokonten liegen (Sparkasse Karlsruhe in ihrem Geschäftsgebiet [30-35]%, Sparkasse Ettlingen in ihrem Geschäftsgebiet [20-25]%¹⁰⁵). Diese Auswertung beruht auf der Annahme, dass Konten, von denen diese für einen Privathaushalt typischen Zahlungen abgebucht werden, in der Regel auch die Hauptbankverbindung darstellen. Es ist deshalb nicht auszuschließen, dass die Ergebnisse der Kundenbefragung durch die Notwendigkeit einer subjektiven Einschätzung seitens des Befragten, was seine Hauptbankverbindung ist, verzerrt werden.

121. Die Sparkasse Karlsruhe betrachtet als „erweitertes Geschäftsgebiet“ ihr eigenes Geschäftsgebiet und die Geschäftsgebiete der umliegenden Sparkassen (Sparkasse Heidelberg, Sparkasse Kraichgau, Sparkasse Pforzheim-Calw, Sparkasse Ettlingen, Sparkasse Baden-Baden Gaggenau, Sparkasse Rastatt Gernsbach, Sparkasse Speyer, Sparkasse Germersheim-Kandel). Hiervon ausgehend wurden bei den regional auf ein Gebiet beschränkten Volks- und Raiffeisenbanken in diesem Gebiet die jeweiligen Gesamtstückzahlen bzw. -volumina abgefragt. Bei den überregional tätigen Kreditinstituten, insbesondere den Großbanken (Deutsche Bank und Commerzbank) wurden die Angaben für das von der Sparkasse Karlsruhe definierte „erweiterte Geschäftsgebiet“ erbeten. In die Marktuntersuchung einbezogen wurden alle Kreditinstitute, die im erweiterten Geschäftsgebiet der Beteiligten durch Niederlassungen vertreten sind. Die Angaben sind dann soweit erforderlich bei überregional tätigen Kreditinstituten anteilig für das gemeinsame Geschäftsgebiet und für das Überschneidungsgebiet berechnet worden.
122. Die Ermittlungen haben zudem ergeben, dass auch Kreditinstitute ohne Filialen im gemeinsamen Geschäftsgebiet bzw. im Überschneidungsgebiet Privatkunden in

¹⁰⁴

Europäische Kommission, Entscheidung vom 3. Oktober 2007, Fortis / ABN Amro Assets, Rz. 96.

¹⁰⁵

Kropf-Marktanteilsanalyse 2009, Marktanteilsberechnung für Privatgirokunden, Anlage 1 zur Auskunft vom 22. Juni 2010.

diesen alternativ abgegrenzten Gebieten haben. Es wurde deshalb pauschal ein Marktanteil von maximal 10% für Privatkunden angenommen, die durch Kreditinstitute ohne Niederlassung im räumlich relevanten Markt gewährt werden. Die regional auf ein Geschäftsgebiet beschränkten Wettbewerber der Beteiligten sind zum Anteil der Privatkunden außerhalb dieses Geschäftsgebiets befragt worden; es ergibt sich ein – nicht mit der jeweiligen Zahl der Privatkunden gewichteter – Anteil von 14%. Eine genauere Zuordnung der Privatkunden dieser Wettbewerber bzw. der ihnen eingeräumten Kredite zu den Geschäftsgebieten der Beteiligten ist in diesem Fall nicht erforderlich. Durch die Berücksichtigung des geschätzten Anteils von Kreditinstituten ohne Niederlassung im räumlich relevanten Markt kann der von diesen ausgehende Wettbewerbsdruck auf die Beteiligten mit erfasst werden.

123. Soweit die Beteiligten über die unten im Einzelnen dargestellten Girokonten, Kredite und Einlagen mit weiteren Produkten im Wettbewerb zu anderen Kreditinstituten stehen, kann die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung von vornherein ausgeschlossen werden. Im Hinblick auf die Ausgabe von Kreditkarten an Privatkunden im Zusammenhang mit einem Girokonto ist die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht zu erwarten. Es kann unterstellt werden, dass die Stellung der Beteiligten in diesem Bereich eher schwächer ist als ihre Stellung auf dem Girokundemarkt, weil sie an dem klassischen Modell der Kreditkarte mit Jahresgebühr festhalten und nur begrenzt die Möglichkeit nutzen, durch die Verknüpfung der Kreditkarte mit anderen Leistungen wie insbesondere Versicherungen den Absatz zu steigern. Andere Kreditinstitute bieten Kreditkarten ohne Jahresgebühren an bzw. verknüpfen sie mit Zusatzleistungen, um die Karten attraktiver zu machen. Im Wertpapiergeschäft ist die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch den Zusammenschluss ebenfalls nicht zu erwarten. Neben dem traditionellen Weg, über die Filialen Privatkunden die Führung von Wertpapierdepots und die Entgegennahme von Kauf- und Verkaufsaufträgen anzubieten, stellen spezialisierte Anbieter wie Cortal Consors auch im Internet die Führung und Verwaltung von Wertpapierdepots bereit. Bei der Anlageberatung stehen neben den im Geschäftsgebiet der Beteiligten tätigen Kreditinstituten auch unabhängige Berater als Alternative bereit. Im Bereich der Beratung vermögender Privatkunden wird der Zusammenschluss schon deswegen keine Auswirkungen haben, weil nur die Sparkasse Karlsruhe dieses Segment überhaupt betreut.

a) Girokonten

(1) Einzelmarktbeherrschung

124. Die Marktanteile der Beteiligten und ihrer Wettbewerber bei Girokonten für das gemeinsame Geschäftsgebiet und für das Überschneidungsgebiet ergeben sich aus den folgenden Tabellen.

Tabelle 1: Marktanteile bei Girokonten privater Kunden im gemeinsamen Geschäftsgebiet 2009

	Anzahl der Girokonten
Sparkasse Karlsruhe	[20-25]%
Sparkasse Ettlingen	[0-5]%
Gemeinsamer Marktanteil	[25-30]%
Volks- und Raiffeisenbanken	25-30%
Davon: Volksbank Karlsruhe	5-10%
Sonstige Genossenschaftsbanken	10-15%
Davon: Badische Beamtenbank	5-10%
Private Banken	20-25%
Direktbanken	0-5%

Tabelle 2: Marktanteile bei Girokonten privater Kunden im Überschneidungsgebiet 2009

	Anzahl der Girokonten
Sparkasse Karlsruhe	[20-25]%
Sparkasse Ettlingen	[5-10]%
Gemeinsamer Marktanteil	[25-30]%
Volks- und Raiffeisenbanken	20-25%
Davon: Volksbank Karlsruhe	5-10%
Sonstige Genossenschaftsbanken	10-15%
Davon: Badische Beamtenbank	5-10%
Private Banken	20-25%
Direktbanken	0-5%

125. Beide Beteiligten verfügen über ein dichtes Netz von Zweigstellen. Die Sparkasse Karlsruhe hat in ihrem Geschäftsgebiet 57 Niederlassungen mit Personal und 9 Selbstbedienungsfilialen. Insgesamt gibt es im Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe 195 Zweigstellen von Kreditinstituten mit Personal und 66 Selbstbedienungsfilialen. Neben der Sparkasse Karlsruhe, auf die etwa 30% der Zweigstellen mit Personal und 14% der Selbstbedienungsfilialen entfallen, verfügen insbesondere noch die Volksbank Karlsruhe, die Badische Beamtenbank und die Postbank über ein ähnlich dichtes Netz mit jeweils 10 -20% aller im Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe gelegenen Zweigstellen mit Personal. Die Volksbank Karlsruhe und die Badische Beamtenbank haben jeweils deutlich mehr Selbstbedienungsfilialen als die Sparkasse Karlsruhe. Die Sparkasse Ettlingen verfügt in ihrem Geschäftsgebiet über 19 Zweigstellen mit Personal und 1 Selbstbedienungsfiliale, bei insgesamt 50 Zweigstellen mit Personal und 13 Selbstbedienungsfilialen sind das 38% bzw. 8%. Insbesondere die Volksbank Ettlingen, die über deutlich mehr Selbstbedienungsfilialen als die Sparkasse Ettlingen verfügt, und die Postbank haben vergleichbare Zweigstellennetze.

126. Die gemeinsamen Marktanteile der Beteiligten lassen die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht erwarten. Wettbewerbsdruck im Privatkundenbereich geht insbesondere von der Badischen Beamtenbank und von der Sparda Bank Südwest aus, zwei Instituten des genossenschaftlichen Bereichs, deren Geschäftsgebiet sich aber im Unterschied zu den Volks- und Raiffeisenbanken auf das gesamte Bundesgebiet (Badische Beamtenbank) bzw. ganz Baden-Württemberg (Sparda Bank Südwest) erstreckt. In internen Strategiepapieren, die die Sparkasse Karlsruhe zur Vorbereitung der Einführung eines neuen Gebührenmodells für Girokonten erstellt hat, wird das Angebot der Badischen Beamtenbank, eines „Kontos für Deutschland“ ohne Kontoführungsgebühren und das ebenfalls gebührenfreie „Sparda Giro“ ausdrücklich erwähnt.¹⁰⁶ Aber auch von anderen Wettbewerbern wie der Postbank, die ebenfalls gebührenfreie Konten anbieten, geht Wettbewerbsdruck aus.¹⁰⁷
127. Größere Wettbewerber wie die Badische Beamtenbank, die Postbank, aber auch die in Karlsruhe bzw. Ettlingen ansässigen Volksbanken verfügen über vergleichbar dichte Zweigstellennetze, mit denen sie den Markt abdecken können.

(2) Gemeinsame Marktbeherrschung

(a) Gemeinsame Marktanteile der Beteiligten und der Volks- und Raiffeisenbanken

128. Die Beteiligten und die in ihren Geschäftsgebieten tätigen Institute des genossenschaftlichen Sektors mit regional begrenztem Geschäftsgebiet (Volksbank Karlsruhe, Volksbank Ettlingen, Volksbank Stutensee-Hardt, Volksbank Weingarten-Walzbachtal, Volksbank Wilferdingen-Keltern, Volksbank Bruhrain-Kraich-Hardt, Raiffeisenbank Hardt-Bruhrain, Spar- und Kreditbank Karlsruhe, Spar- und Kreditbank Hardt, Spar- und Kreditbank Rheinstetten) erreichen gemeinsam auf dem Girokontomarkt Marktanteile von [...] [50-60]% (gemeinsames Geschäftsgebiet) bzw. [...] [45-55]% (Überschneidungsgebiet).

¹⁰⁶ Präsentation „Zielworkshop Überarbeitung Girokontenmodelle“ vom 7. November 2006, S. 27, 30.
¹⁰⁷ Präsentation „Zielworkshop Überarbeitung Girokontenmodelle“ vom 7. November 2006, S. 29.

(b)Kooperationen der Beteiligten mit Volks- und Raiffeisenbanken

129. Zwischen den Beteiligten und Instituten des genossenschaftlichen Bereichs bestehen vier Kooperationen zum gemeinsamen Betrieb von Geldautomaten bzw. SB-Filialen:

Tabelle 3: Kooperationen der Beteiligten mit Instituten des genossenschaftlichen Bereichs¹⁰⁸

Sparkasse Karlsruhe	Volksbank Karlsruhe	Gemeinsamer Betrieb einer SB-Filiale in Karlsruhe-Waldstadt
		Gemeinsamer Betrieb von zwei Geldautomaten im ECE-Center Ettlinger Tor
	Volksbank Stutensee-Hardt	Gemeinsamer Betrieb einer SB-Filiale in Büchig
Sparkasse Ettlingen	Volksbank Karlsruhe	Gemeinsamer Betrieb einer SB-Filiale in der Neuen Messe in Rheinstetten-Forchheim

130. Darüber hinaus haben die Badische Beamtenbank und die Sparkasse Karlsruhe für die Nutzung ihrer Geldautomaten ein einheitliches Interbankenentgelt von 2,50 EUR vereinbart. Es ist aber zu erwarten, dass die Vereinbarung in dieser Form nicht fortgeführt werden kann, weil sich die Spitzenverbände der Deutschen Kreditwirtschaft darauf geeinigt haben, künftig bei der Nutzung von Geldautomaten durch Kunden dritter Kreditinstitute, die nicht dem jeweiligen Geldautomaten-Pool angehören, auf die Festsetzung von Interbankenentgelten zu verzichten und stattdessen direkte Kundenentgelte zu verlangen.¹⁰⁹

131. Trotz der strukturellen Verbindungen zwischen den Beteiligten und zweier Institute aus der Gruppe der Volks- und Raiffeisenbanken ist die Entstehung oder Verstärkung einer gemeinsamen marktbeherrschenden Stellung der Beteiligten und genossenschaftlicher Kreditinstitute auf Grund des Zusammenschlusses nicht zu erwarten.

¹⁰⁸ Der gemeinsame Betrieb einer Zweigstelle mit Geldautomat durch die Sparkasse Karlsruhe und die Volksbank Ettlingen wurde zum 30. Juni 2010 beendet.

¹⁰⁹ Vgl. die Pressemitteilung des Zentralen Kreditausschusses („ZKA“) vom 25. August 2010, www.zka-online.de.

132. Der Zusammenschluss wird dazu führen, dass die bislang bereits bestehenden strukturellen Unterschiede zwischen den Beteiligten und diesen Kreditinstituten in der Region Karlsruhe eher noch stärker werden. Das Geschäftsvolumen der genossenschaftlichen Kreditinstitute ist bereits bislang deutlich kleiner als das der Sparkasse Karlsruhe. Auch das größte dieser Institute, die Volksbank Karlsruhe, erreicht weniger als die Hälfte des Marktanteils der Sparkasse Karlsruhe. Die anderen Volks- und Raiffeisenbanken bzw. Spar- und Kreditbanken folgen mit weitem Abstand.
133. Die Bedeutung der Kooperationen ist begrenzt und beschränkt sich auf wenige Standorte.¹¹⁰ In der Regel sind solche Kooperationen entstanden, weil die Beteiligten und die Volks- und Raiffeisenbanken an wenig frequentierten Standorten personenbesetzte Filialen in Selbstbedienungsfilialen umgewandelt haben oder an diesen Standorten nur noch einen Geldautomaten betreiben. Die Sparkasse Karlsruhe betreibt mit der Volksbank Stutensee-Hardt in Büchig, einem Teilort der Gemeinde Stutensee mit 3.000 Einwohnern, einen Geldautomaten und nutzt gemeinsam einen Beratungsraum. Mit der Volksbank Karlsruhe wird in Karlsruhe am früheren Standort einer Filiale der Geldausgabeautomat der Volksbank mit genutzt und in einem größeren Einkaufszentrum werden zwei Geldautomaten gemeinsam betrieben. Die Sparkasse Ettlingen hat mit der Volksbank Karlsruhe den gemeinsamen Betrieb einer Selbstbedienungsbank in Rheinstetten-Forchheim vereinbart. Bislang wird dort aber nur ein Geldautomat betrieben.

b) Einlagen

134. Die Marktanteile der Beteiligten bei Einlagen privater Kunden ergeben sich aus den folgenden Tabellen:

¹¹⁰ Auskunft vom 24. Juni 2010.

Tabelle 4: Marktanteile bei Einlagen privater Kunden im gemeinsamen Geschäftsgebiet 2009

		Einlagen gesamt	Spareinlagen	Sonstige Einlagen
	Sparkasse Karlsruhe	[20-25]%	[35-40]%	[10-15]%
	Sparkasse Ettlingen	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%
	Gemeinsamer Marktanteil	[25-30]%	[40-45]%	[15-20]%
	Volks- und Raiffeisenbanken	25-30%	15-20%	30-35%
Davon:	Volksbank Karlsruhe	5-10%	5-10%	10-15%
	Sonstige Genossenschaftsbanken	10-15%	10-15%	15-20%
Davon:	Badische Beamtenbank	5-10%	5-10%	5-10%
	Private Banken	15-20%	15-20%	10-15%
	Direktbanken	5-10%	0-5%	5-10%

Tabelle 5: Marktanteile bei Einlagen privater Kunden im Überschneidungsgebiet 2009

		Einlagen gesamt	Spareinlagen	Sonstige Einlagen
	Sparkasse Karlsruhe	[20-25]%	[30-35]%	[10-15]%
	Sparkasse Ettlingen	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
	Gemeinsamer Marktanteil	[25-30]%	[40-45]%	[15-20]%
	Volks- und Raiffeisenbanken	20-25%	10-15%	25-30%
Davon:	Volksbank Karlsruhe	10-15%	5-10%	15-20%
	Sonstige Genossenschaftsbanken	10-15%	10-15%	15-20%
Davon:	Badische Beamtenbank	5-10%	5-10%	5-10%
	Private Banken	15-20%	15-20%	15-20%
	Direktbanken	5-10%	0-5%	5-10%

135. Die gemeinsamen Marktanteile lassen die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht erwarten. Auf einem Gesamtmarkt für Einlagen unter Einbeziehung von Spareinlagen – wofür im Hinblick auf die Produktmerkmale insbesondere die Vergleichbarkeit im Hinblick auf Laufzeiten und Zinssätze spricht – liegt der gemeinsame Marktanteil der Beteiligten unter 30%. Den höchsten Marktanteil erreichen die Beteiligten bei Spareinlagen mit etwa [40-45]%. Bei den übrigen Einlagen liegt der Marktanteil der Beteiligten unter 20%. Eine weitere Differenzierung der sonstigen Einlagen nach Fälligkeit wurde nicht vorgenommen. Es kann aber ausgeschlossen werden, dass die Beteiligten in einem Segment deutlich höhere Marktanteile erreichen. Gegen eine solche Annahme spricht nicht nur der auf das Gesamtsegment der sonstigen Einlagen bezogene niedrige gemeinsame Marktanteil sondern auch, dass die Beteiligten hier dem Wettbewerbsdruck der Direktbanken besonders ausgesetzt sind und ihre Marktanteile eher niedrig sind.
136. Die anderen im Raum Karlsruhe vertretenen Kreditinstitute bieten ebenfalls Einlagenprodukte und auch Spareinlagen zu vergleichbaren Konditionen an. Insbesondere Direktbanken bieten Tages- oder Festgeldprodukte an. Diese Anbieter verfügen im Anlagenbereich über höhere Marktanteile als bei Girokonten, weil sie für die Geldanlage als Alternative zu den regional mit Zweigstellen vertretenen Kreditinstituten wahrgenommen werden. Auch wenn eine volle Austauschbarkeit zwischen Spareinlagen und anderen Einlagen möglicherweise nicht angenommen werden kann, geht von diesen Angeboten Wettbewerbsdruck auch für den Bereich der Spareinlagen aus, in denen sich für die Beteiligten höhere Marktanteile ergeben.
137. Die Sparkasse Ettlingen gehört auch nicht zu den engsten Wettbewerbern der Sparkasse Karlsruhe bei Einlagenprodukten. Neben den bereits erwähnten Direktbanken tritt insbesondere die Badische Beamtenbank als Wettbewerberin mit einem differenzierten Angebot auf.

c) Kredite

138. Die Marktanteile bei Krediten an private Kunden allgemein und bei Krediten für Wohnungsbauzwecke bzw. Verbraucherkredite / Ratenkredite ergeben sich aus den folgenden Tabellen:

Tabelle 6: Marktanteile bei Krediten an private Kunden im gemeinsamen Geschäftsgebiet 2009

	Kredite gesamt	Kredite für Wohnungsbauzwecke	Verbraucherkredite / Ratenkredite
Sparkasse Karlsruhe	[15-20]%	[15-20]%	[35-40]%
Sparkasse Ettlingen	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%
Gemeinsamer Marktanteil	[25-30]%	[20-25]%	[35-40]%
Volks- und Raiffeisenbanken	20-25%	20-25%	15-20%
Sonstige Genossenschaftsbanken	10-15%	15-20%	0-5%
Private Banken	15-20%	20-25%	20-25%
Direktbanken	0-5%	0-5%	0-5%

Tabelle 7: Marktanteile bei Krediten an private Kunden im Überschneidungsgebiet 2009

	Kredite gesamt	Kredite für Wohnungsbauzwecke	Verbraucherkredite / Ratenkredite
Sparkasse Karlsruhe	[15-20]%	[15-20]%	[35-40]%
Sparkasse Ettlingen	[10-15]%	[0-5]%	[0-5]%
Gemeinsamer Marktanteil	[30-35]%	[20-25]%	[35-40]%
Volks- und Raiffeisenbanken	15-20%	20-25%	20-25%
Sonstige Genossenschaftsbanken	10-15%	15-20%	0-5%
Private Banken	15-20%	20-25%	20-25%
Direktbanken	0-5%	5-10%	0-5%

139. Der gemeinsame Marktanteil der Beteiligten bei Krediten für den Wohnungsbau liegt bei [20-25]%. Als Wettbewerber kommen insbesondere Spezialinstitute in Betracht wie Bausparkassen, aber auch Kreditinstitute des genossenschaftlichen Bereichs.
140. Der gemeinsame Marktanteil der Beteiligten bei Verbraucherkrediten liegt bei [35-40]%. Neben den Instituten des genossenschaftlichen Bereichs kommen als Wettbewerber auch Anbieter des privaten Sektors wie die Targo Bank oder die Santander Consumer Bank in Betracht. Es ist auch nicht zu erwarten, dass die Marktanteile der Beteiligten bei Überziehungskrediten, die zusammen mit Girokonten eingeräumt werden, wesentlich abweichen. Auf dem Girokontomarkt erreichen die Beteiligten einen gemeinsamen Marktanteil von unter 30%.

2. Gewerbekundenmärkte

141. Die Beteiligten haben eine auf einer telefonischen Befragung von im Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe ansässigen Unternehmen beruhende Studie zur Stellung der Sparkasse Karlsruhe im Firmenkundengeschäft vorgelegt.¹¹¹ Zu diesem Zweck wurden mit 788 repräsentativ ausgewählten Unternehmen mit Sitz im Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe Telefoninterviews geführt. Die Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die Sparkasse Karlsruhe als „Hausbank“, d.h. alleinige oder hauptsächliche Bankverbindung des jeweiligen gewerblichen Kunden, einen Marktanteil von [40-45]% im Geschäftsgebiet hat. Die Beschlussabteilung lässt auch für den Firmenkundenbereich offen, inwieweit der in der Studie gewählte Ansatz und die Art und Weise ihrer Durchführung geeignet sind, Marktanteile auf dem Markt für Girokonten zu ermitteln. Die Antwort auf die Frage, welche der bestehenden Bankverbindungen die Hauptbankverbindung ist, ist von subjektiven Erwägungen der Befragten abhängig und wird sich auf einen von ihm als besonders wichtig empfundenen Aspekt der Geschäftsbeziehung beziehen. Die Beschlussabteilung hat ihrerseits gewerbliche Kunden der Beteiligten gebeten, ihre Hauptbankverbindung zu nennen und Gründe hierfür anzugeben. In den Antworten beziehen sich befragte Unternehmen teilweise auf das Gewicht des über das Konto abgewickelten Zahlungsverkehrs, teilweise aber auch auf die Möglichkeit, Kreditlinien zu nutzen oder Leistungen im Auslandsgeschäft in Anspruch zu nehmen. Da gewerbliche Kunden recht häufig über mehrere Bankverbindungen verfügen, kommt

¹¹¹

Marktanalyse Firmenkunden 2009, Anlage zur Email vom 9. Juli 2010.

bei einer Frage nach der jeweiligen „Hauptbankverbindung“ der Wertung durch den Befragten zentrale Bedeutung zu.

142. Ausgehend vom erweiterten Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe wurde wie im Privatkundenbereich bei den regional auf ein Gebiet beschränkten Volks- und Raiffeisenbanken die jeweiligen Gesamtstückzahlen bzw. –volumina abgefragt. Bei den überregional tätigen Kreditinstituten, insbesondere den Großbanken (Deutsche Bank und Commerzbank) wurden die Angaben für dieses Gebiet erbeten. In die Marktuntersuchung einbezogen wurden alle Kreditinstitute, die im erweiterten Geschäftsgebiet der Beteiligten durch Niederlassungen vertreten sind. Soweit die befragten Kreditinstitute nicht in der Lage waren, für dieses Gebiet Angaben zu machen, sind die Volumina auf Grund der Einwohnerzahlen der Gemeinden anteilig zugerechnet worden. Zur Kontrolle ist eine Anteilsberechnung auf Grundlage der umsatzsteuerpflichtigen natürlichen und juristischen Personen vorgenommen worden, die aber zu keinen von der bevölkerungsbasierten Anteilsberechnung wesentlich abweichenden Ergebnissen geführt hat.
143. Die Ermittlungen haben ergeben, dass auch Kreditinstitute ohne Filialen im gemeinsamen Geschäftsgebiet bzw. im Überschneidungsbereich Gewerbekunden in diesen alternativ abgegrenzten Gebieten haben. Es wurde deshalb pauschal ein Marktanteil von maximal 10% für gewerbliche Kunden angenommen, die durch Kreditinstitute ohne Niederlassung im räumlich relevanten Markt gewährt werden. Die regional auf ein Geschäftsgebiet beschränkten Wettbewerber der Beteiligten sind zum Anteil der gewerblichen Kunden außerhalb dieses Geschäftsgebiets befragt worden; es ergibt sich ein – nicht mit der jeweiligen Zahl der gewerblichen Kunden bzw. den Kreditvolumina gewichteter – Anteil von leicht unter 15%. Eine – nicht repräsentative – Auswertung der Angaben von fünf der größten und fünf mittleren gewerblichen Kunden der Beteiligten, bei denen unter 5% des Kreditvolumens von Anbietern bereitgestellt werden, die nicht durch eine Niederlassung im Geschäftsgebiet der Beteiligten vertreten sind, und die Erläuterungen der außerhalb des gemeinsamen Geschäftsgebiets gelegenen Wettbewerber zur Kreditvergabe an gewerbliche Kunden im Raum Karlsruhe stützen die Annahme eines solchen Marktanteils für Anbieter außerhalb des Geschäftsgebiets. Eine genauere Zuordnung der gewerblichen Kunden dieser Wettbewerber bzw. der ihnen eingeräumten Kredite zu den Geschäftsgebieten der Beteiligten ist in diesem Fall nicht erforderlich. Durch die Berücksichtigung des geschätzten Anteils von

Kreditinstituten ohne Niederlassung im räumlich relevanten Markt kann der von diesen ausgehende Wettbewerbsdruck auf die Beteiligten mit erfasst werden.

a) Girokonten

144. Die Beteiligten und ihre Wettbewerber bieten Gewerbekunden die Führung von Girokonten zur Abwicklung ihres Zahlungsverkehrs an. Die Ermittlungen haben ergeben, dass gewerbliche Kunden eine Girokontoverbindung, über die sie den geschäftlichen Zahlungsverkehr abwickeln, nur unter Inkaufnahme nicht unerheblicher Kosten wechseln können. Soweit sie ihre Kontoverbindung gegenüber Abnehmern und Kunde bekanntgeben, z.B. in Geschäftsbriefen und Rechnungen, müssen diese geändert werden. Zum Teil haben gewerbliche Kunden die bestehenden Kontoverbindungen in die elektronische Abwicklung ihres Zahlungsverkehrs eingebunden. Eine vollständige Umstellung wird daher nach Möglichkeit vermieden. Wettbewerber der Beteiligten haben bestätigt, dass gewerbliche Kunden ihre Hauptkontoverbindung nur selten wechseln, und obwohl sie bestrebt sind, bei der Vergabe von Krediten an gewerbliche Kreditnehmer auch die Hauptkontoverbindung dieses Kunden zu gewinnen, gelingt dies nur, wenn der Umfang der Kreditgewährung an den gewerblichen Kunden so groß ist, dass der Kreditgeber genügend Verhandlungsmacht hat, einen solchen Wechsel trotz der damit verbundenen Kosten durchzusetzen.
145. Soweit gewerbliche Kunden über mehrere Bank- und Kontoverbindungen zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs verfügen, dient dies teilweise der Abdeckung eines differenzierten Bedarfs. Beispielsweise kann ein gewerblicher Kunde seinen inländischen Zahlungsverkehr weitgehend über Konten bei einer Sparkasse oder einem genossenschaftlichen Institut abwickeln, für Zahlungsverkehr mit dem Ausland aber über eine weitere Bankverbindung mit einer Großbank verfügen.
146. Die Beschlussabteilung hat die Beteiligten und ihre Wettbewerber aufgefordert, die Zahl ihrer gewerblichen Kunden, der für diese geführten Konten und die Provisionserträge aus der Abwicklung des Zahlungsverkehrs für gewerbliche Kunden mitzuteilen. Die Abfrage der Anzahl der gewerblichen Kunden hat auf Grund der von Bank zu Bank unterschiedlichen Zählung zu uneinheitlichen und schwer vergleichbaren Ergebnissen geführt. Deshalb wurden sie zur Bewertung des Zusammenschlusses nicht weiter herangezogen. Auch die auf die Zahl der Konten gestützte Ermittlung von Marktanteilen ist mit Unsicherheiten behaftet, weil sie das Maß der Nutzung durch die gewerblichen Kunden zur Abwicklung ihres

Zahlungsverkehr nicht berücksichtigt. Deshalb wurden ergänzend die Provisionserträge mit herangezogen, die im Bereich der Abwicklung des Zahlungsverkehr für gewerbliche Kunden ein sinnvoller Maßstab zur Darstellung der Marktstellung sein können, weil Kreditinstitute anders als bei privaten Kunden, wo Direktbanken aber auch die Sparkasse Karlsruhe gebührenfreie Girokonten anbieten, regelmäßig Provisionen verlangen. Soweit es den beteiligten Kreditinstituten nicht möglich war, die Provisionserträge nach privaten und gewerblichen Kunden aufzuschlüsseln, ist der jeweilige Anteil geschätzt worden. Die Provisionserträge sind jedoch nur als ein Hilfsmittel zu werten, um die Marktstellung der Beteiligten zu beschreiben; auch andere Erträge, insbesondere Zinserträge müssen als relevanter Ertrag dem Girokonto zugeordnet werden. Ein Anhaltspunkt für diese Zuordnung kann der Zinskonditionenbeitrag sein, den die Sparkasse Karlsruhe im Zusammenhang mit der Einführung des gebührenfreien Girokontos im Privatkundenbereich ermittelt hat.¹¹² Demnach hat die Sparkasse Karlsruhe im Jahr 2006 den Privatgirokonten Gesamterträge von [...] Mio. EUR zugeordnet, [...] % davon stammen aus dem Zinskonditionenbeitrag und nur [...] % aus dem damaligen Kontoführungsgebühren. Die Frage, wie sich das konkrete Verhältnis der Erträge für Firmenkunden darstellt, kann offenbleiben. Jedenfalls kann eine auf den Provisionserträgen allein beruhende Ermittlung der Marktstellung von Anbietern von Girokonten nur ein Hilfsmittel sein.

147. Die Marktanteile im zusammengefassten Geschäftsgebiet der Beteiligten ergibt sich aus der folgenden Tabelle:

¹¹² Anlage 3 zum Schreiben vom 20. August 2010.

Tabelle 8: Marktanteile bei Girokonten gewerblicher Kunden im gemeinsamen Geschäftsgebiet 2009

	Anzahl der Girokonten	Gesamtvolumen der Provisionserträge aus dem Zahlungsverkehr
Sparkasse Karlsruhe	[25-30]%	[25-30]%
Sparkasse Ettlingen	[0-5]%	[5-10]%
Gemeinsamer Marktanteil	[30-35]%	[30-35]%
LB BW	0-5%	5-10%
Genossenschaftliche Institute	30-35%	30-35%
Private Banken	25-30%	20-25%

148. Der gemeinsame Marktanteil der Beteiligten sinkt leicht, wenn nur das Überschneidungsgebiet betrachtet wird:

Tabelle 9: Marktanteile bei Girokonten gewerblicher Kunden im Überschneidungsgebiet 2009

	Anzahl der Girokonten	Gesamtvolumen der Provisionserträge aus dem Zahlungsverkehr
Sparkasse Karlsruhe	[25-30]%	[20-25]%
Sparkasse Ettlingen	[0-5]%	[5-10]%
Gemeinsamer Marktanteil	[30-35]%	[30-35]%
LB BW	0-5%	5-10%
Genossenschaftliche Institute	25-30%	30-35%
Private Banken	25-30%	20-25%

149. Die auf der Grundlage der Zahl der Girokonten und der mit Zahlungsverkehrs-Dienstleistungen erzielten Provisionserträge ermittelten Marktanteile der Beteiligten lassen die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für gewerbliche Girokonten und Abwicklung des Zahlungsverkehrs für gewerbliche Kunden nicht erwarten. Dies gilt auch dann, wenn eine weitere Segmentierung nach Firmen- und Geschäftskunden vorgenommen würde, wobei von den Beteiligten am ehesten noch die Sparkasse Karlsruhe und von ihren Wettbewerbern die Großbanken – allerdings in organisatorisch verselbständigten Betriebseinheiten – und größere Volksbanken im Firmenkundenbereich tätig sind. Die Kreditinstitute des genossenschaftlichen Sektors halten je nach Abgrenzung einen leicht höheren oder niedrigeren Marktanteil als die Beteiligten. Die stärksten Wettbewerber sind die Volksbank Karlsruhe und die Deutsche Bank mit einem Marktanteil von 10-15% gemessen an der Zahl der gewerblichen Girokonten.

b) Einlagen

150. Die Marktanteile der Beteiligten bei Einlagen gewerblicher Kunden liegen unter 20%.

Tabelle 10: Marktanteile bei Einlagen gewerblicher Kunden im gemeinsamen Geschäftsgebiet 2009

	Einlagen
Sparkasse Karlsruhe	[10-15]%
Sparkasse Ettlingen	[0-5]%
Gemeinsamer Marktanteil	[15-20]%
LB BW	15-20%
Genossenschaftliche Institute	35-40%
Private Banken	15-20%

Tabelle 11: Marktanteile bei Einlagen gewerblicher Kunden im Überschneidungsgebiet 2009

	Einlagen
Sparkasse Karlsruhe	[10-15]%
Sparkasse Ettlingen	[5-10]%
Gemeinsamer Marktanteil	[15-20]%
LB BW	15-20%
Genossenschaftliche Institute	30-35%
Private Banken	15-20%

151. Der gemeinsame Marktanteil der Beteiligten nach dem Zusammenschluss lässt die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht erwarten.

c) Kredite

(1) Einzelmarktbeherrschung

152. Die Beschlussabteilung hat zur Berechnung der auf die Beteiligten und ihre Wettbewerber entfallenden Marktanteile das Gesamtvolumen der an gewerbliche Kunden vergebenen Kredite ermittelt. Darüber hinaus wurden die Volumina nach Größenklassen abgefragt [...].¹¹³ Maßgeblich für diese Einteilung ist der gesamte vom jeweiligen Kreditnehmer bei einem Kreditinstitut in Anspruch genommene Kredit. Zu Grunde gelegt wurde der Kreditnehmerbegriff des § 19 Abs. 2 KWG, der mehrere juristische oder natürliche Personen zu einer Einheit zusammenfasst, sofern ein Beherrschungsverhältnis vorliegt bzw. aus sonstigen Gründen von einer Risikoeinheit auszugehen ist. Die Zusammenfassung der Kreditvolumina aller im räumlich relevanten Markt tätigen Kreditinstitute ermöglicht die Ermittlung von Marktanteilen auch für die einzelnen Größenklassen, die sich am individuellen Gesamtliquiditätsbedarf der gewerblichen Kunden orientieren. Damit wird auch der

¹¹³

[...].

Unterscheidung zwischen Firmen- und Geschäftskunden Rechnung getragen. Es kann offen bleiben, ab welcher Größenordnung Kredite dem Firmenkundenbereich zuzuordnen sind. Für eine Zuordnung jedenfalls der Kredite mit einem Volumen von mehr als 25 Mio. EUR spricht insbesondere, dass sich insoweit die Anbieterstruktur deutlich unterscheidet. Von den Beteiligten ist nur die Sparkasse Karlsruhe in verhältnismäßig geringem Umfang hier tätig; Großbanken und die LB BW haben deutlich höhere Marktanteile als bei kleineren Krediten.

153. Die Marktanteile im zusammengefassten Geschäftsgebiet der Beteiligten ergibt sich aus der folgenden Tabelle:

Tabelle 12: Marktanteile bei gewerblichen Krediten nach Größenklassen im gemeinsamen Geschäftsgebiet 2009

	Einzelkredit				
	> 25 Mio. EUR	5 – 25 Mio. EUR	0,5 Mio. – 5 Mio. EUR	0,25 Mio. – 5 Mio. EUR	< 0,25 Mio. EUR
Sparkasse Karlsruhe	[25-30]%	[35-40]%	[30-35]%	[30-35]%	[30-35]%
Sparkasse Ettlingen	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Gemeinsamer Marktanteil	[25-30]%	[35-40]%	[40-45]%	[35-40]%	[35-40]%
LB BW	30-35%	20-25%	5-10%	0-5%	0-5%
Genossenschaftliche Institute	5-10%	20-25%	30-35%	35-40%	45-50%
Private Banken	25-30%	5-10%	5-10%	10-15%	5-10%

154. Der gemeinsame Marktanteil der Beteiligten in den einzelnen Größenklassen erhöht sich geringfügig, wenn nur der Überschneidungsbereich betrachtet wird:

Tabelle13: Marktanteile bei gewerblichen Krediten nach Größenklassen im Überschneidungsgebiet

		Einzelkredit				
		> 25 Mio. EUR	5 – 25 Mio. EUR	0,5 Mio. – 5 Mio. EUR	0,25 Mio. – 5 Mio. EUR	< 0,5 Mio. EUR
	Sparkasse Karlsruhe	[20-25]%	[30-35]%	[30-35]%	[35-40]%	[35-40]%
	Sparkasse Ettlingen	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
	Gemeinsamer Marktanteil	[20-25]%	[40-45]%	[40-45]%	[40-45]%	[40-45]%
	LB BW	30-35%	20-25%	5-10%	0-5%	0-5%
	Genossenschaftliche Institute	5-10%	20-25%	30-35%	35-40%	40-45%
Davon:	Volksbank Karlsruhe	5-10%	15-20%	15-20%	15-20%	10-15%
Davon:	Volksbank Ettlingen	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	5-10%
Davon:	Volksbank Wilferdingen- Keltern	0-5%	0-5%	5-10%	5-10%	10-15%
	Private Banken	25-30%	5-10%	5-10%	10-15%	5-10%

155. Die Sparkasse Karlsruhe und die Sparkasse Ettlingen verfügen in ihren jeweiligen Geschäftsgebieten über einen relativ hohen Marktanteil bei gewerblichen Krediten. Aufgrund der engen Verflechtung zwischen der Stadt Karlsruhe und den südlich angrenzenden Teilen des Landkreises Karlsruhe mit Ettlingen weisen beide Sparkassen eine erhebliche Geschäftstätigkeit im Geschäftsgebiet der jeweils anderen Sparkasse auf. Hinzu kommt, dass die südlichste Gemeinde des Landkreises Karlsruhe, die Gemeinde Malsch, bereits jetzt zum Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe gehört.

156. Als Wettbewerber bei der Gewährung von Krediten an gewerbliche Kreditnehmer kommen insbesondere Kreditinstitute des genossenschaftlichen Bereichs in Frage. Im Segment der vom Umfang her kleineren Kredite (bis 5 Mio. EUR) an Geschäfts-

kunden verfügen sie über eine starke Stellung, während sie bei größeren Krediten an Firmenkunden (über 25 Mio. EUR) regelmäßig nur im Zusammenwirken mit der DZ Bank Kredite („Meta-Kredite“) vergeben können. Die DZ Bank übernimmt in diesen Fällen im Innenverhältnis (teilweise) das Risiko und stellt Liquidität bereit, Vertragspartner des Kreditnehmers im Außenverhältnis ist jedoch die jeweilige Volks- und Raiffeisenbank. Innerhalb der Gruppe der genossenschaftlichen Kreditinstitute verfügt die Volksbank Karlsruhe über die stärkste Stellung. Sie ist als vergleichsweise großes Institut des genossenschaftlichen Bereichs insbesondere auch im Segment der Kredite von 5 – 25 Mio. EUR vertreten. Kleinere Marktanteile halten unter anderem die Volksbank Ettlingen in Ettlingen selbst, die Volksbank Wilferdingen-Keltern im südöstlichen Teil des Landkreises Karlsruhe und die daran angrenzenden Teile des Enzkreises, sowie die Volksbank Bruhrain-Kraich-Hardt, die Volksbank Stutensee-Hardt und die Volksbank Weingarten-Walzbachtal im nördlichen Teil des Landkreises Karlsruhe. Insgesamt liegt der Schwerpunkt der genossenschaftlichen Institute eher bei den Geschäftskunden mit kleinerem und mittlerem Kreditbedarf (bis etwa 5 Mio. EUR). Über den genossenschaftlichen Verbund können die Volks- und Raiffeisenbanken aber auch größere Kreditvolumina und spezielle Produkte mit Finanzierungsfunktion wie Leasing oder Factoring für gewerbliche Kunden anbieten.

157. Auf Grund ihrer Bindung an ihr jeweiliges Geschäftsgebiet kommen aus der Gruppe der genossenschaftlichen Kreditinstitute nur solche als unmittelbare Wettbewerber in Betracht, die im Geschäftsgebiet der Beteiligten durch Zweigstellen vertreten sind. Soweit dies nicht der Fall ist, stehen Volks- und Raiffeisenbanken nur eingeschränkt als alternative Kreditgeber für gewerbliche Kunden zur Verfügung, es schließt aber eine Kundenbeziehung nicht grundsätzlich aus. Die räumliche Beschränkung führt insbesondere bei der Gewährung gewerblicher Kredite nicht zu einer strikten Bindung an das Geschäftsgebiet. Denn gewerbliche Kunden sind jedenfalls bei der Inanspruchnahme von Krediten nicht darauf angewiesen, dass ein entsprechendes Angebot in unmittelbarer Nähe ihres Betriebes in einer Niederlassung verfügbar ist. Der Umstand, dass im Regelfall außerhalb des durch die Satzung definierten Geschäftsgebiets keine aktive Kundenakquise betrieben wird, führt jedenfalls im gewerblichen Bereich zu keiner Beschränkung, weil gewerbliche Kunden mit Kreditbedarf üblicherweise von sich aus an Banken herantreten und Finanzierungsmöglichkeiten ausloten. Wenn ihre Geschäftsgebiete unmittelbar angrenzen, werden genossenschaftliche Institute im Regelfall bei Kreditanfragen aus diesen angrenzenden Gebieten bereit sein, Angebote zu

machen. Einige dieser Kreditinstitute definieren auch über ihr Geschäftsgebiet mit Niederlassungen hinaus Gebiete, in denen sie tätig sind und gewerbliche Kredite anbieten. Bei weiter entfernt liegenden Gebieten werden aber nur in besonderen Situationen Angebote gemacht. Einige verweisen auch bei Anfragen von Kreditnehmern außerhalb ihres Geschäftsgebiets auf das jeweilige näher gelegene genossenschaftliche Institut.

158. Die privaten Banken, insbesondere die Großbanken (Deutsche Bank, Postbank, Commerzbank) haben bei kleineren und mittleren Krediten eine deutlich schwächere Position, sind aber insbesondere im Bereich der Kredite ab 25 Mio. EUR stärker. Erst seit 2007 ist die Südwestbank in Karlsruhe mit einer Niederlassung vertreten. Die Südwestbank gehörte ursprünglich über die DZ Bank als Eigentümerin zum genossenschaftlichen Bereich, wurde jedoch 2004 an die Santo Holding veräußert und ist jetzt den privaten Banken zuzuordnen. Sie ist bestrebt, ihren Anteil im Bereich der gewerblichen Kunden weiter auszubauen.
159. Die Beteiligten und ihre Wettbewerber aus der Sparkassen-Gruppe haben ein räumlich beschränktes Geschäftsgebiet, insbesondere sind sie regelmäßig nicht durch Zweigstellen oder Niederlassungen in Gemeinden vertreten, die nicht zu ihren Trägern gehören. Das hindert sie aber nicht daran, auch Geschäftsbeziehungen zu Kunden außerhalb dieses Gebiets zu unterhalten. Aus der Gruppe der Sparkassen ist insbesondere die Sparkasse Pforzheim-Calw – die gemessen an der Bilanzsumme größte Sparkasse in Baden-Württemberg und elftgrößte Sparkasse der Bundesrepublik – auch im Gebiet Karlsruhe aktiv. Sie kommt als Kreditgeber für gewerbliche Kredite in allen Größenklassen in Betracht, und gewährt nach den Ermittlungen auch aktuell gewerblichen Kreditnehmern aus den Geschäftsgebieten der Beteiligten Kredite. Allerdings beschränkt sich ihre Rolle für diesen Kundenkreis meist auf die eines von mehreren Kreditgebern, und der Anteil der Kundenbeziehungen, bei denen sie die Rolle des Hauptkreditgebers übernimmt, dürfte wie auch bei den anderen umliegenden Sparkassen im Vergleich zu den Kunden innerhalb ihres eigentlichen Geschäftsgebiets verhältnismäßig gering sein. Generell sind benachbarte Sparkassen auf Grund der regionalen Beschränkung ihres Tätigkeitsbereichs ähnlich den benachbarten genossenschaftlichen Instituten nicht in gleichem Maße Wettbewerber, wie es ein im eigenen Geschäftsgebiet vollwertiger Anbieter von Bankdienstleistungen ist.

160. Es kann in diesem Fall offen bleiben, inwieweit die Zusammenarbeit der Sparkassen untereinander zu einer Dämpfung des Wettbewerbs über die Bindung an ihre Geschäftsgebiete hinaus führt. Die Vergemeinschaftung von Kosten und die gemeinsame Nutzung bestimmter Infrastrukturen kann einen solchen Effekt haben, der aber für die Bewertung des Zusammenschlussvorhabens nicht relevant ist, weil die Ermittlungen jedenfalls ergeben haben, dass auf der Ebene des operativen Geschäfts die in der Region vertretenen Sparkassen in Wettbewerb um Kunden treten.
161. Die Landesbank Baden-Württemberg ist über die BW Bank auch im Bereich der gewerblichen Kunden aktiv. Sie ist in Karlsruhe mit einer Filiale vertreten und verfügt im Bereich der Firmenkunden mit höherem Kreditbedarf (5-25 Mio. EUR und über 25 Mio. EUR) über nennenswerte Marktanteile. Trotz ihrer Verbindung zur Sparkassengruppe (Der Sparkassenverband Baden-Württemberg ist mit 40,5% am Stammkapital der Landesbank beteiligt, die übrigen Anteile werden direkt oder indirekt vom Land Baden-Württemberg bzw. der Stadt Stuttgart gehalten) bietet sie im Wettbewerb zu anderen Kreditinstituten, darunter auch anderen Sparkassen, Kredite für gewerbliche Kunden an, konzentriert sich aber auf den Bereich der Kredite größeren Umfangs für Firmenkunden. Das Endkundengeschäft ist organisatorisch von der Zentralbankfunktion für die Sparkassen in Baden-Württemberg getrennt. Die BW Bank bietet in diesem Bereich im Wettbewerb zu den Sparkassen gewerbliche Finanzierungen an, insbesondere auch in der Größenklasse der Kredite zwischen 5 Mio. EUR und 25 Mio. EUR.
162. Die Marktanteile für den alternativ abgegrenzten Markt überschätzen die tatsächliche Stellung auf dem Markt tendenziell. Insbesondere ist zu berücksichtigen, dass die umliegenden Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken mit ihren Zweigstellen nicht im räumlich relevanten Markt vertreten sind, aber Wettbewerbsdruck – und zwar auch über ihren aktuellen, pauschal mit 10% angesetzten Anteil hinaus – auf die Beteiligten ausüben.
163. Es gibt keine Anhaltspunkte dafür, dass die Wettbewerber der Beteiligten bei der Mittelbeschaffung Nachteile hätten, die sie bei der Vergabe von Krediten beschränkten oder – im Falle einer deutlichen Verschlechterung der Konditionen durch die Beteiligten – daran hinderten, ihre Kreditvergabe auszuweiten. Dies gilt nicht nur für die Großbanken sondern auch für die kleineren Institute des genossenschaftlichen Bereichs, die sich über Zentralinstitute refinanzieren können.

164. Auch unter dem Gesichtspunkt der Finanzkraft verfügen die Beteiligten gegenüber ihren Wettbewerber über keinen deutlichen Vorsprung. Dies gilt wiederum nicht nur für die Großbanken, sondern auch für die Volks- und Raiffeisenbanken, die über ihre Zentralinstitute auch größere Finanzierungen darstellen können.
165. Die befragten Gewerbekunden haben nur vereinzelt über die Ablehnung von Kreditanfragen berichtet. Die Mehrzahl der gewerblichen Kunden unterhält auch im Geschäftskundenbereich Kreditlinien bei mehreren Kreditinstituten. Sie verhindern damit, in Abhängigkeit von einem einzigen Kreditgeber zu geraten und können in Verhandlungen mit Kreditinstituten die Ausweichalternativen gezielt einsetzen. Auf Grund der bestehenden Kundenbeziehungen zu mehreren Kreditinstituten können sie verhältnismäßig leicht bei Liquiditätsbedarf auf einen alternativen Kreditgeber ausweichen, sofern der von ihnen zunächst angestrebte Kredit nicht zustande kommt. Die Aufteilung der Kredite auf mehrere Kreditinstitute liegt zumindest bei größeren Volumina auch im Interesse der kreditgebenden Institute, weil damit ihre Risiken bezogen auf den individuellen Kreditnehmer vermindert werden. Aus der von den Beteiligten auf der Grundlage der Meldung der Deutschen Bundesbank über Millionenkredite vorgelegten Übersicht, wonach [...] ihrer Kunden mit Millionenkrediten zwischen 3 und 1.300 Kreditgeber haben¹¹⁴, kann allerdings keine sinnvolle Aussage über Zahl und Umfang der Mehr-Banken-Beziehungen gewerblicher Kreditnehmer entnommen werden. Denn die Gruppe der von der Deutschen Bundesbank erfassten Kreditnehmer geht über die Gruppe der gewerblichen Kunden hinaus und erfasst insbesondere auch Kredite an andere Kreditinstitute oder Kapitalanlagegesellschaften mit einer Vielzahl von Interbankenbeziehungen. Aus der Befragung der jeweils fünf größten und fünf mittleren gewerblichen Kreditnehmer der beteiligten Sparkassen hat sich ergeben, dass auch größere gewerbliche Kunden der Sparkasse Karlsruhe im Regelfall über deutlich weniger als zehn Kreditgeber verfügen; bei gewerblichen Kunden mit einem mittleren Kreditbedarf ist die Zahl häufig auf zwei bis drei Kreditinstitute beschränkt. Soweit die Sparkasse Karlsruhe auch an Großunternehmen Kredite gewährt, indem sie Teilbeträge von in Schuldscheinen verbrieften Darlehen übernimmt, liegt die Zahl der Kreditgeber dieser Unternehmen vermutlich höher.

¹¹⁴

Schreiben vom 16. September 2010, S. 12. Im Einzelnen haben [...] dieser Kunden 501 – 1.300 Kreditgeber, [...] Kunden 101 – 500 Kreditgeber, [...] Kunden 51 – 100 Kreditgeber, [...] Kunden 11 – 50 Kreditgeber, [...] Kunden 6 – 10 Kreditgeber und [...] Kunden 3 – 5 Kreditgeber.

166. Kleinere Gewerbetreibende sind tendenziell weniger in der Lage, das von ihnen benötigte Kreditvolumen wirtschaftlich sinnvoll auf mehrere Kreditgeber aufzuteilen. Dies gilt insbesondere für Unternehmen in und gewisse Zeit nach dem Gründungszeitraum, die meist neben einem Kredit zur Aufnahme der gewerblichen Tätigkeit über ihre Hausbank auch staatliche Förderkredite z.B. der L-Bank vermittelt bekommen. In diesem Bereich sind aber im räumlich relevanten Markt die Institute des genossenschaftlichen Bereichs stark vertreten. Auch kleinere Volks- und Raiffeisenbanken sind für kleinere Gewerbetreibende eine Alternative zum Angebot der Zusammenschlussbeteiligten. Die Ermittlungen haben auch ergeben, dass alle Anbieter von gewerblichen Krediten grundsätzlich gleichen Zugang zu öffentlichen Fördermitteln, insbesondere zu Darlehen der L-Bank, haben, und sie in Kombination mit eigenen Krediten Existenzgründern anbieten.

(2) Gemeinsame Marktbeherrschung

167. Der Zusammenschluss lässt auch nicht die Entstehung oder Verstärkung einer gemeinsamen marktbeherrschenden Stellung durch die Beteiligten und die Volksbank Karlsruhe trotz einer strukturellen Verbindung der Sparkasse Karlsruhe mit der Volksbank Karlsruhe erwarten.

168. Die Sparkasse Karlsruhe und die Volksbank Karlsruhe sind an der GfBB Gesellschaft für Beratung und Beteiligung mbH („GfBB“, Karlsruhe) mit jeweils 45% beteiligt, die restlichen 10% hält die Stadt Karlsruhe. Gesellschaftszweck ist die Unterstützung von Existenzgründern durch den Betrieb von Gründungszentren und die zeitlich befristete Beteiligung an Unternehmen in Karlsruhe.¹¹⁵ Mit Einlagen von jeweils unter 1% sind die Sparkasse Karlsruhe und die Volksbank Karlsruhe an der Stiftung „Karlsruher Kompetenzzentrum für Finanzierung und Beratung“ („KKFB“, Karlsruhe) beteiligt. Über 98% des Stiftungsvermögens von insgesamt [< 500.000] EUR werden von der Stadt Karlsruhe aufgebracht. Sie soll das Grundlagenwissen um erfolgreiche Unternehmensführung und Unternehmensfinanzierung der Bürger, insbesondere der Unternehmer, im Wirtschaftsraum Südwest fördern und nimmt dabei Aufgaben wahr, die nicht zu den regulären Aufgaben der Kommunalverwaltung gehören“¹¹⁶. Die GfBB soll mit der KKFB zusammenarbeiten.

¹¹⁵ § 1 des Gesellschaftsvertrages vom 28. November 2008, Anlage zur Auskunft vom 28. Juni 2010.
¹¹⁶ Präambel der Satzung der KKFB vom 23. Juli 2008, Anlage zur Auskunft vom 28. Juni 2010.

169. Der Umfang der Tätigkeit der GfBB ist begrenzt. Sie verfügt über ein Eigenkapital von [< 1 Mio.] EUR. Die Sparkasse Karlsruhe unterhält mit [...] neu gegründeten Unternehmen („start-ups“) Geschäftsbeziehungen, an denen die GfBB Anteile hält oder hielt. Eines dieser Unternehmen ist insolvent und befindet sich in der Abwicklung.¹¹⁷ Die an diese Unternehmen gewährten Kredite liegen jeweils deutlich unter [...] EUR und stellen im Verhältnis zur Gesamtkreditvergabe der Sparkasse Karlsruhe (ca. [...] EUR in 2009¹¹⁸) nur einen geringen Anteil dar. Auf Grund des geringen Umfangs der Tätigkeit der GfBB und mangels weiterer Anhaltspunkte kann die Entstehung oder Verstärkung gemeinsamer Marktbeherrschung durch den Zusammenschluss ausgeschlossen werden.

V. GEBÜHREN

170. [...]

171. [...]

172. [...]

173. [...]

174. [...]

175. [...]

176. [...]

177. [...]

¹¹⁷ Anlage zur Auskunft vom 9. Juli 2010.

¹¹⁸ Auskunft vom 28. Juli 2010, Tabelle zu Frage 16, lfd. Nr. 22.

Rechtsmittelbelehrung

Gegen diesen Beschluss ist die Beschwerde zulässig. Sie ist schriftlich binnen einer mit Zustellung des Beschlusses beginnenden Frist von einem Monat beim Bundeskartellamt, Kaiser-Friedrich-Straße 16, 53113 Bonn, einzureichen. Es genügt jedoch, wenn sie innerhalb dieser Frist bei dem Beschwerdegericht, dem Oberlandesgericht Düsseldorf, eingeht.

Die Beschwerde ist durch einen beim Bundeskartellamt oder beim Beschwerdegericht einzureichenden Schriftsatz zu begründen. Die Frist für die Beschwerdebegründung beträgt zwei Monate. Sie beginnt mit der Zustellung des Beschlusses und kann auf Antrag vom Vorsitzenden des Beschwerdegerichts verlängert werden. Die Beschwerdebegründung muss die Erklärung enthalten, inwieweit der Beschluss angefochten und seine Abänderung oder Aufhebung beantragt wird, und die – gegebenenfalls auch neuen – Tatsachen und Beweismittel angeben, auf die sich die Beschwerde stützt.

Beschwerdeschrift und Beschwerdebegründung müssen durch einen Rechtsanwalt unterzeichnet sein.

Hossenfelder

Dr. Strauß

Dr. Mehler

Sie werden darauf hingewiesen, dass die Entscheidung – dem Tenor nach – im Bundesanzeiger (§ 43 Abs. 2 Nr. 1 GWB) sowie – im Volltext – im Internet veröffentlicht wird. Sie werden daher gebeten, der Beschlussabteilung innerhalb von 7 Tagen nach Zustellung dieses Beschlusses ggf. schriftlich mitzuteilen, dass die Entscheidung Geschäftsgeheimnisse enthält, die vor der Veröffentlichung zu löschen sind. Bitte begründen Sie, warum es sich bei den von Ihnen gewünschten Löschungen um Geschäftsgeheimnisse handelt. Sollte die zuständige Beschlussabteilung innerhalb von 7 Tagen keine Nachricht von Ihnen erhalten, geht die Beschlussabteilung davon aus, dass diese Entscheidung keine Geschäftsgeheimnisse enthält, und wird sie in der vorliegenden Fassung veröffentlichen.

Inhaltsverzeichnis

I.	Die beteiligten Unternehmen und das Vorhaben	3
A.	Sparkasse Karlsruhe	3
B.	Sparkasse Ettlingen	4
C.	Das Zusammenschlussvorhaben	4
II.	Das Verfahren	4
III.	Formelle Untersagungsvoraussetzungen	6
A.	Anwendungsbereich des GWB	6
1.	Zurechnung der Umsätze der Stadt Karlsruhe	6
a)	Die Trägerversammlung	7
b)	Der Verwaltungsrat	8
(1)	Beherrschender Einfluss der Stadt Karlsruhe auf die Zusammensetzung des Verwaltungsrates	8
(2)	Beherrschender Einfluss der Stadt Karlsruhe auf den Verwaltungsrat in der derzeitigen Zusammensetzung	10
2.	Ergebnis	12
B.	Zusammenschlusstatbestand	12
IV.	Materielle Untersagungsvoraussetzungen	13

A.	Sachliche relevante Märkte	13
1.	Privatkunden und Gewerbekunden	15
2.	Privatkundenmärkte	16
a)	Kein Gesamtmarkt für Bankdienstleistungen gegenüber Privatkunden	16
b)	Keine nach Vertriebswegen oder Produktnutzungs- und Zugangsmöglichkeiten getrennte Märkte	18
c)	Die Privatkundenmärkte im Einzelnen	21
(1)	Girokonten	21
(2)	Einlagen	22
(3)	Kredite	24
(a)	Überziehungs- oder Dispositionskredite	24
(b)	Kredite für den Wohnungsbau	25
(c)	Ratenkredite	26
3.	Gewerbekundenmärkte	27
a)	Firmen- und Geschäftskunden	28
b)	Die Gewerbekundenmärkte im Einzelnen	29
(1)	Girokonten	29
(2)	Einlagen	29
(3)	Kredite	30

(a)	Differenzierung nach Firmen- und Geschäftskunden	31
(b)	Differenzierung nach Laufzeiten und Verwendungszweck	33
B.	Räumlich relevante Märkte	34
1.	Privatkundenmärkte	36
a)	Girokonten	36
b)	Einlagen	41
c)	Kredite	42
(1)	Kredite für den Wohnungsbau	42
(2)	Ratenkredite	43
2.	Gewerbekundenmärkte	43
a)	Girokonten	44
b)	Einlagen	45
c)	Kredite	46
C.	Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung	48
1.	Privatkundenmärkte	48
a)	Girokonten	51
(1)	Einzelmarktbeherrschung	51
(2)	Gemeinsame Marktbeherrschung	53

(a)	Gemeinsame Marktanteile der Beteiligten und der Volks- und Raiffeisenbanken	53
(b)	Kooperationen der Beteiligten mit Volks- und Raiffeisenbanken	54
b)	Einlagen	55
c)	Kredite	57
2.	Gewerbekundenmärkte	59
a)	Girokonten	61
b)	Einlagen	64
c)	Kredite	65
(1)	Einzelmarktbeherrschung	65
(2)	Gemeinsame Marktbeherrschung	72
V.	Gebühren	73