Bundeskartellamt

Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes 2009/2010

Dokumentenband

- Zusammenstellung der veröffentlichten Entscheidungen, Fallberichte und Pressemeldungen -

Inhaltsverzeichnis

I. Entscheidungen der 1. Beschlussabteilung	**Seite**
1. Fusionskontrollverfahren	19
2. Kartellverfahren	29
II. Entscheidungen der 2. Beschlussabteilung	
1. Fusionskontrollverfahren	38
2. Kartellverfahren	75
III. Entscheidungen der 3. Beschlussabteilung	
1. Fusionskontrollverfahren	77
2. Kartellverfahren	97
3. Missbrauchsverfahren	101
IV. Entscheidungen der 4. Beschlussabteilung	
1. Fusionskontrollverfahren	104
2. Kartellverfahren	114
V. Entscheidungen der 5. Beschlussabteilung	
1. Fusionskontrollverfahren	119
2. Kartellverfahren	132
VI. Entscheidungen der 6. Beschlussabteilung	
1. Fusionskontrollverfahren	133
2. Kartellverfahren	173

VII. Entscheidungen der 7. Beschlussabteilung

1. Fusionskontrollverfahren 174

2. Kartellverfahren 182

3. Missbrauchsverfahren 184

VIII. Entscheidungen der 8. Beschlussabteilung

Fusionskontrollverfahren 193

IX. Entscheidungen der 9. Beschlussabteilung

1. Fusionskontrollverfahren 216

2. Missbrauchsverfahren 234

X. Entscheidungen der 10. Beschlussabteilung

Missbrauchsverfahren 235

XI. Entscheidungen der 11. Beschlussabteilung

Kartellverfahren 250

XII. Entscheidungen der 12. Beschlussabteilung

Kartellverfahren 270

Liste der vom Bundeskartellamt veröffentlichten Entscheidungen, Fallberichte und Pressemeldungen in den Jahren 2009/2010

(gegliedert nach Beschlussabteilungen) Stand: 27. Juni 2011

Anmerkung:
Die folgende Übersicht enthält die Fallberichte und Pressemeldungen zu von den Beschlussabteilungen des Bundeskartellamtes zur Berichterstattung ausgewählten Entscheidungen. Die Übersicht gibt daher keinen Überblick über die vollständige Entscheidungspraxis der Beschlussabteilungen des Bundeskartellamtes.

Die im Folgenden wiedergegebenen Berichte und Pressemeldungen sind auf dem Stand ihrer Veröffentlichung im Berichtszeitraum 2009/2010, sie sind nicht mit Blick auf etwaige spätere Entwicklungen des jeweiligen Verfahrens (z.B. Gerichtsentscheidungen) nachträglich aktualisiert worden. Wegen ihres Umfangs sind die in der folgenden Liste aufgeführten förmlichen Entscheidungen nicht als Volltext abgedruckt; sie sind auf der Homepage des Bundeskartellamtes im Internet unter der jeweiligen Rubrik abrufbar.

FB = Fallbericht
PM = Pressemeldung
E = Entscheidung im Volltext
OWi = Ordnungswidrigkeitenverfahren

Gesch.-Zeichen	Kurzbetreff	Datum	Branche/Markt	Art der Entscheidung	PM FB E	Seite
1. Beschlussabteilung						
Fusionskontrollverfahren						
B1-243/08	Zusammenschluss Werhahn & Nauen oHG / Wilh. Werhahn KG / Basalt-Actien-Gesellschaft	09.03.2009	Gussasphalt	Freigabe 2. Phase ohne Neben-bestimmungen	E	Inter-net
B1-49/09	Zusammenschluss Union Norddeutsche Kalksandsteinwerke / Xella	13.08.2010	Kalksandsteine, aufgehendes Hintermauerwerk	Freigabe 1. Phase	FB	19
B1-80/09	Zusammenschluss Union Norddeutsche Kalksandsteinwerke/ Heidelberg Cement u. Xella Deutschland	26.08.2009	Kalksandsteine, aufgehendes Hintermauerwerk	Freigabe 1. Phase	FB	19
B1-108/09	Frischbeton Pfuhl – Kein Gemeinschaftsunternehmen zwischen Dünkel/Röhm/Schwenk	19.04.2010	Transportbeton	Rücknahme der Anmeldung	FB	22
B1-10/10	BHP Billiton / Rio Tinto - Gründung eines Gemeinschaftsunternehmen	18.10.2010	Bergbau, Eisenerz	Rücknahme der Anmeldung	FB	24

	s für die Produktion von Eisenerz in Westaustralien					
B1-133/10; B1-134/10	Dykerhoff Beton GmbH & Co. KG / CEMEX Deutschland AG – Tausch von Transportbetonwerken	20.12.2010	Herstellung und Vertrieb von Transportbeton	Freigabe 1. Phase	FB	28
Kartellverfahren						
B1–241/04	Geldbußen gegen süddeutsche Transportbetonhersteller	15.12.2009	Transportbeton	OWi	PM FB	29
B1-200/06	Bußgeldverfahren gegen Unternehmen der Tondachziegelbranche	09.02.2009	Dachziegel	OWi	FB	32
B1–232/07	Überarbeitete Konditionenempfehlungen Wirtschaftsbau begegnen keinen kartellrechtlichen Bedenken mehr	Juni 2009	Bauhauptgewerbe	Abschluss ohne Verfügung; Prüfung nach §§ 1,2 GWB	FB	34
B1-248/08	Bußgelder gegen Baustoff-Fachhandel	02.03.2010	Baustoff-Fachhandel	OWi	PM	36
B1-110/09	Millionenbußen gegen Mörtelhersteller	03.07.2009	Mörtelhersteller	OWi	PM	37
2. Beschlussabteilung						
Fusionskontrollverfahren						
B2-46/08	Zusammenschluss Nordzucker / Danisco Sugar	17.02.2009	Zuckerherstellung und Zuckervertrieb	Freigabe 2.Phase mit aufschiebenden und auflösenden Bedingungen	PM FB E	38 Inter-net
B2-214/08	Zusammenschluss Bayernland / Käserei Bayreuth	03.03.2009	Rohmilcher-fassung	Freigabe 2. Phase	E	Inter-net
B2-29/09	Gründung eines Vertriebs-Gemeinschaftsunter-nehmens der Humana Milchindustrie und der Nordmilch	09.06.2009	Molkereien	Freigabe 2. Phase	PM FB E	43 Inter-net
B2-75/09 B2-80/09	Landhandelsfall in Sachsen-Anhalt (BayWa/Wurth Agrar)	08.10.2009 25.11.2009	Landhandel; Absatz von	Freigabe 2. Phase; Abmahnung	FB E	48 Inter-

	sowie Abmahnung in der Region Baden (ZG Raiffeisen/Wurth Agrar)		Pflanzenschutz-mitteln an Landwirte			net
B2-88/09 B2-92/09	1. Zusammenschlüsse Humana Milchunion / Milchveredelung Niedergrafschaft sowie Nordmilch / Molkereigenossenschaft Dargun 2. Allgemeines Marktumfeld der Milchwirtschaft und aktuelle Fragen zu den rechtlichen Rahmenbedingungen	27.07.2009 03.08.2009	Rohmilcher-fassung; Absatz von Molkereipro-dukten	Freigabe 1. Phase	FB	51
B2-117/09	Zusammenschluss Heiner Kamps / Nadler Feinkost	12.04.2010	Feinkostprodukte	Freigabe 2. Phase	FB E	57 Inter-net
B2-137/09	Zusammenschluss Pelikan Intertnational / Herlitz	17.03.2010	Papier-, Büro- und Schreibwaren	Freigabe 2. Phase	FB E	60 Inter-net
B2-148/09	Agravis; Erwerb von Standorten der Märka	31.03.2010	Handel mit Pflanzenschutz-mitteln	Freigabe 2. Phase	FB E	63 Inter-net
B2-52/10	Zusammenschluss EDEKA / trinkgut	29.10.2010 28.10.2010	Getränke	Freigabe 2. Phase	PM FB E	66 Inter-net
B2-55/10 B2-58/10	Freigabe des Erwerbs von 65 Standorten von Kaiser's Tengelmann durch REWE sowie von 20 weiteren Standorten durch tegut	22. und 29.03.2010	Lebensmittel-einzelhandel	Freigabe 1. Phase	FB	70
B2-71/10	Van Drie Holding B.V. / Erwerb der Alpuro Holding B.V.	27.12.2010	Schlachtung und Verkauf von Kalbfleisch an Großhandel, industrielle Weiterverarbeiter und Gastronomie	Freigabe mit Neben-bestimmungen (aufschiebende Bedingung)	PM FB E	72 Inter-net
Kartellverfahren						

B2-90/01-1	Wettbewerbsbeschränkung in der Forstwirtschaft (Vermarktung von Rohholz - Thüringen)	17.09.2009	Rohholz, Rundholz	Verpflichtungs-zusagen, § 32b GWB	E	Inter-net
B2-90/01-2	Wettbewerbsbeschränkung in der Forstwirtschaft (Vermarktung von Rohholz – Nordrhein-Westfalen)	29.01.2009	Rohholz, Rundholz	Verpflichtungs-zusagen, § 32b GWB	E	Inter-net
B2-90/01-3	Wettbewerbsbeschränkung in der Forstwirtschaft (Vermarktung von Rohholz – Rheinland-Pfalz)	03.03.2009	Rohholz, Rundholz	Verpflichtungs-zusagen, § 32b GWB	E	Inter-net
B2-19/08	Sektoruntersuchung Milch	11.01.2010	Milch	Zwischenbericht	PM	72
3. Beschlussabteilung						
Fusionskontrollverfahren						
B3-194/07	Universitätsklinikum Tübingen und Landkreis Zollernalbkreis wegen der Gründung der Zollernalb Klinikum	14.05.2009 12.05.2009	Krankenhäuser	Entflechtung	PM FB	77
B3-174/08	Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens im Bereich „Herz“ des Universitätsklinikums Freiburg mit dem Herz-Zentrum Bad Krozingen	09.01.2009	Krankenhäuser	Freigabe 2. Phase	FB E	80 Inter-net
B3-215/08	Übernahme der Gesundheitsholding Werra-Meißner durch die Gesundheit Nordhessen Holding	19.06.2009 24.07.2009 18.06.2009	Krankenhäuser	Untersagung	PM FB E	81 Inter-net
B3-64/09	Gründung eines Gemeinschaftsunter-nehmens im Bereich HIV-Arzneimittel durch GlaxoSmithKline PLC und Pfizer Inc.	05.06.2009	Arzneimittel	Freigabe 1. Phase	FB	85
B3-88/09 B3-116/09	Laborübernahmen: Sonic Healthcare / Lademannbogen und BC	13.11.2009	Human-medizinische Labor-	Freigabe 2. Phase	FB E	87 Inter-net

	Partners / Futurelab		dienstleistungen			
B3-91/09	Celanese (Ticona) / Erwerb wesentlicher Vermögensteile der FACT Future Advanced Composites & Technology GmbH	16.12.2009	Chemie – Herstellung und Vertrieb von Kunststoffen	Freigabe 2. Phase	FB E	89 Inter-net
B3-59/10	Freigabe der Gründung eines Gemeinschaftsunter-nehmens zwischen Medco Health Solutions und der Celesio	30.07.2010	Versand-apotheken	Freigabe 1. Phase	FB	91
B3-61/10	Greif-Gruppe / Erwerb Sunjüt und Ünsa	20. und 21.07.2010	Chemie – Herstellung und Vertrieb von flexiblen Industriever-packungen	Freigabe 1. Phase	FB	95
Kartellverfahren						
B3-64/05	Merck / VWR; Untersagung Exklusivvertrieb von Laborchemikalien der Fa. Merck	14.07.2009	Laborchemikalien	OWi	FB E	97 Inter-net
B3-123/08	Bußgeld gegen Ciba Vision wegen unzulässiger Beschränkung des Internethandels	25.09.2009	Kontaktlinsen	OWi	PM E	98 Inter-net
B3-144/08	Preisabsprache bei colistin-haltigen Antibiotika	07.05.2009	Arzneimittel	Rücknahme der Preiserhöhung	PM FB	99
B3-12/10	Kartellverfahren gegen Krankenkassen wegen Zusatzbeiträgen eingeleitet	22.02.2010	Krankenkassen	OWi	PM	101
Missbrauchsverfahren						
B3-124/07	Geldbußen gegen Apothekerverbände wegen Boykottaufruf	02.07.2009	Arzneimittel	OWi	PM	101
B3-69/08	Bußgeld gegen Phonak wegen unzulässiger Einflussnahme auf Händler-Preisgestaltung	15.10.2009 14.10.2009	Hörgeräte	OWi	PM E	103 Inter-net
4. Beschlussabteilung						

Fusionskontrollverfahren						
1. B4-133/08 B4-29/09 2. B4-134/08 3. B4-177/08	Großfusionen im Bankensektor: Deutsche Bank / Deutsche Postbank Commerzbank / Dresdner Bank (/ Allianz SE) DZ Bank / WGZ Bank	 14.11.2009 18.02.2009 10.12.2008 28.01.2009	Kreditwirtschaft	Freigabe 1. Phase	FB	104
B4-25/09	Übernahme der ehemaligen Nehlsen Niederlassung Süd-Ost (heute: NERU) durch Remondis	17.04.2009	Entsorgung	Rücknahme der Anmeldung	FB	110
B4-90/09	Erwerb der easycash durch die Ingenico	03.11.2009	Sonstige mit Finanzdienst-leistungen verbundene Tätigkeiten	Freigabe 1. Phase	FB	111
B4-45/10	Zusammenschluss Sparkasse Ettlingen / Sparkasse Karlsruhe	21.10.2010	Kreditwirtschaft	Freigabe 2. Phase	FB E	112 Inter-net
Kartellverfahren						
B4-82/02	Bußgeldbescheide gegen Industrieversicherer	17.07.2009 13.01.2010	Versicherungen	Rücknahme der Einsprüche	PM FB	114
5. Beschlussabteilung						
Fusionskontrollverfahren						
B5-45/09	Erwerb der Kagema Industrieausrüstungen durch die KSB	18.05.2009	Maschinen- und Anlagenbau	Freigabe 1. Phase	FB	119
B5-47/09	Vollständige Übernahme von AMG Haustechnik durch Cordes & Graefe	27.08.2009	Großhandel mit Installations-bedarf für Gas, Wasser und Heizung	Freigabe 1. Phase	FB	121
B5-16/10	Gründung eines Gemeinschaftsunter-nehmens zwischen Rheinmetall und MAN Nutzfahrzeuge	22.02.2010	Sonstiger Fahrzeugbau	Freigabe 1. Phase	FB	122

B5-17/10	Zusammenschluss Hunter Douglas / Faber-Benthin	20.05.2010	Sonnenschutz-systeme	Freigabe 2. Phase	FB E	124 Inter-net
B5-53/10	Zusammenschluss KMPT / Andritz	09.07.2010	Filterzentrifugen	Freigabe 1. Phase	FB	127
B5-63/10	Zusammenschluss Gottschall / Cordes&Graefe	13.08.2010	Großhandel mit Installationsbe-darf für Gas, Wasser, Heizung, Sanitär	Freigabe 1. Phase	FB	128
B5-124/10	Zusammenschluss American Safety Razor Company / Energizer Holdings	01.12.2010	Rasierklingen	Freigabe 1. Phase	FB	130
Kartellverfahren						
B5-100/09	Bußgeld wegen vertikaler Preisbindung im Bereich mobile Navigation	18.06.2010	Navigationsgeräte	OWi	FB	132
6. Beschlussabteilung						
Fusionskontrollverfahren						
B6-150/08	Neue Pressegesellschaft, Ulm;Erwerb aller Anteile an der Zeitungsverlag Schwäbisch Hall GmbH, Schwäbisch Hall	21.04.2009	Regionale Abonnement-Tageszeitungen	Untersagung	E	Inter-net
B6-09/09	Zusammenschluss Wissenmedia (Bertelsmann) / Brockhaus	30.04.2009 29.04.2009	Universallexika, Themenlexika	Freigabe 2. Phase	PM E	133 Inter-net
B6-10/09	Gründung eines Gemeinschaftsunter-nehmens des Zeitungsverlags Schwerin und des Kurierverlags Neubrandenburg	13.01.2009	Verlagsgewerbe / Presse	Freigabe 1. Phase	FB	134
B6-15/09	Erwerb der BV Deutsche Zeitungsholding und BVZ Berliner Medien durch den Verlag M. DuMont Schauberg	11.02.2009	Verlagsgewerbe / Presse	Freigabe 1. Phase	PM FB	138
B6-20/09	Erwerb der Neusser Pressehaus durch die	27.01.2009	Zeitungen, Anzeigenblätter	Freigabe 1. Phase	FB	143

	Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft					
B6-25/09	Erwerb verschiedener Beteiligungen der Axel Springer an Verlagen regionaler Abo-Tageszeitungen durch die Verlagsgesellschaft Madsack	24.03.2009	Verlagsgewerbe / Presse	Freigabe 1. Phase	FB	144
B6-31/09	Erwerb von Anteilen der PMB Presse- und Medienhaus Berlin durch den Heinen Verlag	26.03.2009	Verlagsgewerbe / Presse	Freigabe 1. Phase	FB	148
B6-38/09	Schleswig-Holsteiner Zeitungsverlag / Erwerb der Elmshorner Nachrichten u.a.	09.07.2009	Regionale Abonnement-Tageszeitungen	Freigabe 2. Phase	PM E	149 Inter-net
B6-44/09	Erwerb einer Beteiligung an dem Zeitverlag Gerd Bucerius durch Dieter von Holtzbrinck	07.04.2009	Verlagsgewerbe / Presse	Freigabe 1. Phase	FB	151
B6-67/09	Erwerb der Eberbacher Zeitung durch die Rhein-Neckar-Zeitung	23.07.2009	Zeitungen, Anzeigenblätter	Freigabe 1. Phase	FB	152
B6-79/09	Zusammenschluss Rheinische Post mit Aachener Nachrichten und Aachener Zeitung	27.11.2009	Abonnement-Tageszeitungen	Aufgabe nach Abmahnung	PM FB	154
B6-98/09	Roth + Horsch Pressevertrieb / Erwerb der Kontrolle über die Presse-Vertrieb Pfalz	30.03.2010	Pressegrosso	Freigabe 2. Phase	PM FB E	160 Inter-net
B6-119/09	Gründung von Gemeinschaftsunternehmen von Burda und WAZ für Verlagsvertriebsdienst-leistungen	22.12.2009	Vertriebsdienst-leistungen für Verlage, Nationalvertrieb	Freigabe 1. Phase	FB	163
B6-123/09	Erwerb der Wall AG durch die JCDecaux GmbH	15.12.2009	Außenwerbung	Freigabe 1. Phase	FB	165
B6-48/10	Zusammenschluss ddp / Associated Press	19.07.2010	Nachrichten-agenturen	Verstoß gegen Vollzugsverbot	FB	168
B6-93-10	Übernahme von Titelrechten des B&D Verlags durch	15.10.2010	Publikumszeit-schriften	Freigabe 1. Phase	FB	170

	Delius Klasing					
Kartellverfahren						
B6-50/08	Bußgeld gegen Druck- und Verlagshaus Frankfurt am Main GmbH wegen Verstoßes gegen das Vollzugsverbot	13.02.2009	Verlagsgewerbe / Presse	OWi	PM	173
7. Beschlussabteilung						
Fusionskontrollverfahren						
B7-23/09	Erwerb der alleinigen Kontrolle an der Aladdin Knowledge Systems (Petach Tikva, Israel) durch die Vector Capital (San Francisco, USA)	20.03.2009	IT-Anwendungs-software; Digital Rights Management-Lösungen	Freigabe 1. Phase	FB	174
B7-104/09	Erwerb der Strato AG, Berlin und der Strato Rechenzentrums AG, Berlin durch die Deutsche Telekom AG, Bonn	18.12.2009	Internet-Hosting	Freigabe 1. Phase	FB	176
B7-56/10	Erwerb der Cinterion Wireless Modules durch Gemalto	22.07.2010	Machine-to-Machine („M2M“) Kommunikation	Freigabe 1. Phase	FB	179
Kartellverfahren						
B7-190/08	Bußgeld gegen Microsoft	08.04.2009	Softwarepakete	OWi	PM	182
B7-43/09-4	Kooperationsprojekt zum Ausbau von Glasfaser-Telekommunikationsnetzen	19.01.2010 15.11.2010	Telekommuni-kation	Keine Weiterverfolgung der Kooperation	PM FB	182
Missbrauchsverfahren						
B7-170/07	Prüfung eines möglichen Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung durch günstigere On-Net-Tarife in der Mobilfunksprachtelefonie durch T-Mobile und Vodafone	28.12.2009	Telekommuni-kation	Verw-verf.	FB	184
B7-11/09	Prüfung einer möglichen Preis-Kosten-Schere seitens der Deutsche Telekom AG	06.08.2009	TK-Vorleistungen	Verw-verf.	FB E	187 Inter-net

B7-68/09	Prüfung eines möglichen Verstoßes gegen § 19 GWB, Art. 102 AEUV hinsichtlich der IP-Backbone-Leistungen durch das Produkt „WIA-DSL“ wegen Praktizierung einer Preis-Kosten-Schere	07.06.2010	Telekommuni-kation	Verw-verf.	FB	190
B7-56/10	Positionspapier Breitbandausbau	19.01.2010	Breitband		PM	192
8. Beschlussabteilung						
Fusionskontrollverfahren						
B8-163/08	Anteilserwerb der SaarFerngas an der Energie Südwest	05.03.2009	Energie	Freigabe 2. Phase unter aufschiebender Bedingung	FB E	193 Inter-net
B8-175/08	Erwerb von 59 Tankstellen in Sachsen und Thüringen von der OMV Deutschland durch die Total Deutschland	29.04.2009 06.12.2010	Tankstellen	Untersagung	PM PM FB E	194 Inter-net
B8-31/09	Rheinland Kraftstoff GmbH / Honsel Mineralölvertriebs GmbH	08.06.2009	Tankstellen	Freigabe 2. Phase	E	Inter-net
B8-32/09	Erwerb von Tankstellen der Lorenz Mohr durch die Shell Deutschland Oil	08.05.2009	Tankstellen	Freigabe 2. Phase unter aufschiebenden und auflösenden Bedingungen	FB E	198 Inter-net
B8-34/09	Erwerb der Fernwärmeaktivitäten der ExxonMobil Central Europe Holding durch die RWE Energy	08.05.2009	Energie	Freigabe 2. Phase	FB E	200 Inter-net
B8-67/09	Zusammenschluss EnBW/VNG	06.07.2009 24.08.2009	Energieversorgung	Freigabe 2. Phase mit Neben-bestimmungen	PM FB E	202 Inter-net
B8-96/08	Zusammenschluss EnBW/EWE	06.07.2009	Energiever-sorgung	Freigabe 2. Phase mit Neben-bestimmungen	FB E	205 Inter-net
B8-100/09	Gründung des	31.08.2009	Energiever-	Freigabe 1. Phase	FB	206

	Gemeinschaftsunter-nehmens von Stadtwerken im Ruhrgebiet (Oberhausen, Duisburg, Dortmund) für den bundesweiten Vertrieb von Energie "Strasserauf“		sorgung			
B8-107/09	Integra Energie GmbH; Erwerb aller Anteile der Thüga AG	01.12.2009 30.11.2009	Energieversorgung	Freigabe 2.Phase	PM E	207 Inter-net
B8-109/09	RWE / Energieversorgung Plauen, Stadtwerke Lingen und Stadtwerke Radevormwald	30.04.2010	Strom und Gas	Freigabe 2. Phase	FB E	209 Inter-net
B8-23/10	Zusammenschluss GESO / TWD	26.02.2010	Energiever-sorgung	Freigabe 1. Phase	FB	211
B8-200/09	Sektoruntersuchung Kraftstoffe	02.07.2009	Tankstellen	Zwischenbericht	PM	214
9. Beschlussabteilung						
Fusionskontrollverfahren						
B9-58/03	Zusammenschluss NBB / Kieler Verkehrsgesellschaft	24.09.2003 August 2010	Landverkehr	Rückabwicklung	FB	216
B9-125/07 B9-165/08	Verfahren Globus / HELA	05.12.2007 März 2010	Bau- und Heimwerkermarkt	Durchsetzung der Bedingungen	FB	217
B9-202/08	Beteiligungserwerb der RheinEnergie AG an der Stadtwerke Bonn Beteiligungs-GmbH	19.05.2009	Landverkehr, Energiever-sorgung, Abfallbeseitigung	Endgültige Aufgabe; Ablehnung des sog. „tracking-stock-Modells“	FB	218
B9-56/09	Übernahme von Flugstrecken der TUIfly durch Air Berlin	08.09.2009 04.09.2009	Flugdienst-leistungen	Freigabe 2.Phase	PM FB E	222 Inter-net
B9-84/09	Webasto AG: Erwerb der Cabrio-Dachsystemsparte der Edscha AG	23.12.2009 22.12.2009	Cabrio-Dachsysteme	Freigabe 2. Phase	PM E	227 Inter-net
B9-112/09	Zusammenschluss TNT/regionale Briefdienstleister	07.10.2009	Postdienste	Freigabe 1.Phase	FB	228
B9-13/10	Zusammenschluss	21.05.2010	Cabrio-	Untersagung	PM	230

	Magna / Karmann		Dachsysteme		E	Inter-net
B9-74/10	Gründung der Verkehrsgesellschaft Stauferkreis	13.07.2010	Landverkehr	Freigabe 1. Phase	FB	231
Missbrauchsverfahren						
B9-188/05	Scandlines Deutschland GmbH / Zugang zu Infrastruktureinrichtungen des Fährhafens Puttgarden	27.01.2010	Fährdienste	Verfügung gem. § 32 i.V.m. § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB und Art 102 AEUV	PM E	234 Inter-net
10. Beschlussabteilung						
Kartellverfahren						
B10-44/09	EWE; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	05.07.2010	Erdgas	Verpflichtungszu-sagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Inter-net
B10-45/09	Erdgas Münster; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	05.07.2010	Erdgas	Verpflichtungszu-sagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Inter-net
B10-47/09	WINGAS; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	05.07.2010	Erdgas	Verpflichtungszu-sagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Inter-net
B10-48/09	RWE; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	05.07.2010	Erdgas	Verpflichtungszu-sagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Inter-net
B10-10/10	Entega; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	05.07.2010	Erdgas	Verpflichtungszu-sagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Inter-net
B10-11/10	SWM Versorgungs- GmbH; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	05.07.2010	Erdgas	Verpflichtungszu-sagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Inter-net
B10-12/10	RheinEnergie; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	19.08.2010	Erdgas	Verpflichtungszu-sagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Inter-net
B10-13/10	Stadtwerke Leipzig; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	19.07.2010	Erdgas	Verpflichtungszu-sagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Inter-net
B10-14/10	Stadtwerke Hannover; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	05.07.2010	Erdgas	Verpflichtungszu-sagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Inter-net
B10-18/10	N-Ergie;	19.07.2010	Erdgas	Verpflichtungszu-	E	Inter-

	Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen			sagen; Verfügung gem. § 32b GWB		net
B10-19/10	Stadtwerke Kiel; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	05.07.2010	Erdgas	Verpflichtungszusagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Internet
B10-20/10	Köthen Energie; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	05.07.2010	Erdgas	Verpflichtungszusagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Internet
B10-21/10	EnBW Vertrieb GmbH; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	29.10.2010	Strom	Verpflichtungszusagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Internet
B10-22/10	EnBW Gas GmbH; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	06.10.2010	Erdgas	Verpflichtungszusagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Internet
B10-23/10	EnBW Ostwürttemberg DonauRies AG; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	06.10.2010	Erdgas	Verpflichtungszusagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Internet
B10-24/10	Erdgas Südwest GmbH; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	06.10.2010	Erdgas	Verpflichtungszusagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Internet
B10-25/10	Stadtwerke Düsseldorf AG; Weiterverkaufsverbot für Mindestabnahmemengen	29.10.2010	Erdgas	Verpflichtungszusagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Internet
Missbrauchsverfahren						
B10-16/08 bis 56/08	Missbrauchsverfahren gegen Gasversorgungsunternehmen aus dem Jahr 2008 Überprüfung der Zusagen betroffener Versorger	23.06.2010	Energieversorgung	OWi	PM FB	235
B10-55/08	Gas-Versorgungsbetriebe Cottbus GmbH; Verfahren wegen des Verdachts missbräuchlich überhöhter Gaspreise	27.01.2009	Belieferung von Standardlastprofilkunden mit Erdgas	Verpflichtungszusagen; Verfügung gemäß § 32 b GWB	E	Internet
B10-65/08	Bericht über die Evaluierung der Beschlüsse zu langfristigen Gaslieferverträgen	15.06.2010	Erdgas		PM	239
B10-71/08	Missbrauchsverfahren gegen die Gruppen-Gas- und	03.06.2009	Erdgas; entgeltliche	Verpflichtungszusagen; Verfügung	FB E	240 Inter-

	Elektrizitätswerk Bergstraße AG (GGEW) wegen Behinderungsmißbrauch durch überhöhte Konzessionsabgaben		Vergabe von Wegerechten	gemäß § 32 b GWB		net
B10-74/08	Stadtwerke Torgau GmbH; Behinderungsmissbrauch bei der Erhebung von Konzessionsabgaben	17.09.2009	Erdgas; entgeltliche Vergabe von Wegerechten	Verpflichtungszu-sagen; Verfügung gemäß § 32 b GWB	E	Inter-net
B10-6/09 B10-12/09 bis B10 56/09	Missbrauchsverfahren bei Heizstrom (Nachtspeicherheizungen und Wärmepumpen)	24.09.2009 29.09.2010	Heizstrom	OWi	PM PM E	242 Inter-net (tlw.)
B10-11/09	GAG Gasversorgung Ahrensburg GmbH;Behinderungsmiss-brauch bei der Erhebung von Konzessionsabgaben	21.09.2009 16.09.2009	Erdgas; entgeltliche Vergabe von Wegerechten	Verpflichtungszu-sagen; Verfügung gemäß § 32 b GWB	PM E	245 Inter-net
B10-42/09	Stadtwerke Völklingen; Behinderungsmissbrauch bei der Erhebung von Konzessionsabgaben	27.04.2010	Erdgas; entgeltliche Vergabe von Wegerechten	Verpflichtungszu-sagen; Verfügung gem. § 32b GWB	E	Inter-net
B10-7/09	Sektoruntersuchung Gastransport	17.12.2009	Erdgas		PM	246
B10-28/09	Sektoruntersuchung Fernwärme	14.09.2009	Fernwärme		PM	248
11. Beschlussabteilung						
Kartellverfahren						
B11-20/05	OWi-Verfahren Flüssiggas	15.04.2009	Vertrieb von Flüssiggas	OWi	PM FB	250
B11-26/05	Bußgeldverfahren gegen Kesselhersteller	12.08.2010 06.08.2010	Kesselhersteller	OWi	PM FB	254
B11-18/08	Bußgeldverfahren gegen Kaffeeröster	21.12.2009	Herstellung und Verarbeitung von Kaffee	OWi	PM FB	259
B11-19/08	Bußgeldverafahren gegen Kaffeeröster wegen Preisabsprachen im Außer-Haus-Bereich	09.06.2010 08.06.2010	Herstellung und Verarbeitung von Kaffee	OWi	PM FB	263
B11-15/09	Bußgeld gegen einen	24.06.2010	Kabelfüll-	OWi	PM	268

	Hersteller von Kabelfüllmischungen	16.06.2010	mischungen		FB	
12. Beschlussabteilung						
Kartellverfahren						
B12-11/08	Verfahren gegen Brillenglashersteller	25.03.2009 10.06.2010 28.05.2010	Brillengläser	OWi	PM PM FB	270
B12-13/08	Bußgelder im Kartellverfahren Chemiegroßhandel	07.12.2010 26.11.2010	Chemiegroßhandel	OWi	PM FB	275
B12-14/09	Bußgeld wegen Absprache von Ticketpreisen für Türkeiflüge	28.09.2010 24.09.2010	Ticketpreise	OWi	PM FB	278
B12-16/08	Verfahren gegen Druckchemikalienhersteller	07.10.2010 29.09.2010	Druckchemikalien	OWi	PM FB	280

1. BESCHLUSSABTEILUNG

Die 1. Beschlussabteilung ist für die Bereiche Gewinnung von Steinen, Erzen und Erden, die Bauindustrie (Baustoffe, Glas, Keramik), Immobilien und damit verbundene Dienstleistungen sowie das Holzgewerbe zuständig.

1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

1.1 ZUSAMMENSCHLUSS UNION NORDDEUTSCHER KALKSANDSTEINWERKE / HEIDELBERGER KALKSANDSTEIN UND XELLA

Fallbericht

Freigabe des Erwerbs alleiniger Kontrolle an der Union Norddeutscher Kalksandsteinwerke durch die Xella Deutschland im Rahmen der Entflechtung der Norddeutschen Kalksandsteinwerke

Branche	Kalksandsteine, aufgehendes Hintermauerwerk
Aktenzeichen	B1 - 49/09
Datum des Vollzugs	13.08.2010

Der Zusammenschluss ist der abschließende Teil einer Entflechtung des Gemeinschschaftsunternehmens der Norddeutschen Kalksandsteinwerke (Nord-KS), die im Anschluss an das Kartellverfahren B1-116/04 und den dort festgestellten Wettbewerbsbeschränkungen erforderlich wurde.

Xella Deutschland (Xella), ein international tätiger Hersteller von Baustoffen, erwirbt nunmehr die alleinige Kontrolle an der Union Norddeutscher Kalksandsteinwerke GmbH & Co. KG (UNK). Damit verbunden ist der Betrieb des Kalksandsteinwerks in Eisendorf. Vor dem Zusammenschluss waren sowohl die beiden Muttergesellschaften Xella und HeidelbergCement als auch ihr Gemeinschaftsunternehmen UNK auf demselben relevanten Markt tätig. Der vorübergehende Erwerb der gemeinsamen Kontrolle von Heidelberger und Xella an der UNK war vom Bundeskartellamt (vgl. Fallbericht B1-80/09) freigegeben worden, da die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung aufgrund des Zusammenschlusses angesichts der Marktposition der Beteiligten nicht zu erwarten war. Gleichwohl hatte das Bundeskartellamt die fusionskontrollrechtliche Freigabe ausdrücklich mit dem Vorbehalt einer weiteren kartellrechtlichen

Prüfung der Kooperation der Mutterunternehmen der UNK, HeidelbergCement und Xella, nach § 1 GWB bzw. Art. 101 AEUV verbunden.

Das Bundeskartellamt ist der Auffassung, dass die UNK wettbewerbsrechtlich in gleicher Weise wie die damalige Nord-KS zu bewerten war. An der Nord-KS waren neben Xella weitere Baustoffhersteller beteiligt, die neben ihrer Tätigkeit im Gemeinschaftsunternehmen zum Teil auch eigenständige Anbieter von Kalksandsteinen im selben relevanten Markt waren. Das Bundeskartellamt hatte bereits in der Vergangenheit eine Beschränkung des Geheimwettbewerbs zwischen den Muttergesellschaften der Nord-KS und eine wettbewerbliche Koordinierung im Bereich Kalksandsteine festgestellt.[1] Mit Verfügung vom Dezember 2006 gab das Bundeskartellamt der Xella daher unter Hinweis auf einen Verstoß gegen § 1 GWB bzw. Art. 101 AEUV (bzw. damals Art 81 EG) gemäß § 32 GWB auf, aus der Nord-KS auszuscheiden.[2] Zur Beseitigung des Verstoßes gegen § 1 GWB bzw. Art. 101 AEUV haben die Beteiligten eine Realteilung der Werke der Nord-KS mit Zustimmung des Bundeskartellamts umgesetzt.

Vor diesem Hintergrund und der in den letzten Jahren erfolgten höchstrichterlichen Rechtsprechung[3] hatte das Bundeskartellamt den Beteiligten zu Beginn des Jahres deutlich gemacht, dass es innerhalb eines überschaubaren Zeitraums erwarte, dass einer der beiden Konzerne aus der UNK ausscheide. Da keines der beiden Ausstiegsszenarien - also weder der alleinige Kontrollerwerb Xellas noch der Heidelbergs - unter fusionskontrollrechtlichen Gesichtspunkten die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung erwarten ließ, hatte das Bundeskartellamt es ausdrücklich den Beteiligten überlassen, welche der zur Verfügung stehenden Lösungsmöglichkeiten schlussendlich ergriffen wird[4].

Das Bundeskartellamt ist der Auffassung, dass in der Bauindustrie eine Vielzahl von kooperativen Gemeinschaftsunternehmen bestehen, die wettbewerbsrechtlich kritisch zu beurteilen sind. Insofern ist die nun erfolgte Entflechtung der UNK, über die mit Xella und Heidelberger zwei große Baukonzerne miteinander verbunden waren, ausdrücklich zu begrüßen.

1.2 ZUSAMMENSCHLUSS UNION NORDDEUTSCHER KALKSANDSTEINWERKE / HEIDELBERGER KALKSANDSTEIN UND XELLA

1 Vgl. hierzu ausführlicher den Tätigkeitsbericht des Amtes aus dem Jahr 2007/2008 S. 80. (http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/16/135/1613500.pdf).

2 B1-116/04: Die Auffassung des Amtes ist hinsichtlich des Verstoßes gegen § 1 GWB vom OLG Düsseldorf bestätigt worden. Die Verpflichtung zum Ausscheiden der XD aus der Nord-KS dagegen nicht. Die Entscheidung ist rechtskräftig.

3 Vgl. BGH, Urt. v. 23.06.2009 – KZR 58/07 – Gratiszeitung Hallo, Tz. 17; BGH WuW/DE-R 2361 – Nord-KS/Xella, Tz. 14; BGH, Beschl. v. 8.5.2001, WuW/E DE-R, 711, 715 – Ost-Fleisch.

4 Auch eine Veräußerung an Dritte wäre durchaus möglich gewesen.

Fallbericht

Freigabe des Erwerbs gemeinsamer Kontrolle an der Union Norddeutscher Kalksandsteinwerke (UNK) durch die Heidelberger Kalksandstein (Heidelberg Cement) sowie die Xella Deutschland (Xella) im Rahmen der Entflechtung der Norddeutschen Kalksandsteinwerke (Nord-KS)

Branche	Kalksandsteine, aufgehendes Hintermauerwerk
Aktenzeichen	B1 – 80/09
Datum der Entscheidung	26.08.2009

Der Zusammenschluss ist Bestandteil einer Entflechtung der Nord-KS, die im Anschluss an das Kartellverfahren B1-116/04 und den dort festgestellten Wettbewerbsbeschränkungen erforderlich wurde.

Xella, ein international tätiger Hersteller von Baustoffen, übernimmt eine 50%-Beteiligung der Nord-KS an der Union Norddeutscher Kalksandsteinwerke GmbH & Co. KG (UNK). Damit verbunden ist der Betrieb des Kalksandsteinwerks in Eisendorf. Die verbleibenden 50 % an der UNK werden vom Konzern Heidelberg Cement gehalten. Das Vorhaben führt zum Erwerb gemeinsamer Kontrolle durch die Beteiligten Xella und Heidelberg Cement über das Gemeinschaftsunternehmen UNK. Das Vorhaben wurde zunächst zuständigkeitshalber bei der Europäischen Kommission angemeldet, weil die Schwellenwerte überschritten wurden. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass der betreffende räumliche Markt für aufgehendes Hintermauerwerk in Norddeutschland regional abzugrenzen ist, hat die Kommission das Vorhaben auf Antrag gem. Art. 4 Abs. 4 FKVO an das Bundeskartellamt verwiesen.

Zwar sind auch sowohl Xella und Heidelberg als auch das gemeinsame Unternehmen UNK auf demselben relevanten Markt tätig. Gleichwohl hat die Beschlussabteilung unter fusionskontrollrechtlichen Gesichtspunkten keine Einwände gegen das Vorhaben erhoben, da die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung aufgrund des Zusammenschlusses angesichts der Marktposition der Beteiligten nicht zu erwarten war. Dennoch hat die Beschlussabteilung die fusionskontrollrechtliche Freigabe mit einem Vorbehalt weiterer kartellrechtlicher Prüfung der Kooperation der Mutterunternehmen der UNK, Heidelberg Cement und Xella, nach § 1 GWB bzw. Art. 81 Abs. 1 EG verbunden.

Die Nord-KS, die ihren Anteil auf Xella überträgt, ist ein Gemeinschaftsunternehmen, das mit der Herstellung, dem Vertrieb und dem Handel mit Kalksandsteinen und anderen Baustoffen befasst ist.

An der Nord-KS sind neben Xella weitere Baustoffhersteller beteiligt, die neben ihrer Tätigkeit im Gemeinschaftsunternehmen zum Teil auch eigenständige Anbieter von Kalksandsteinen im selben relevanten Markt sind. Das Bundeskartellamt hatte bereits in der Vergangenheit eine Beschränkung des Geheimwettbewerbs zwischen den Muttergesellschaften der Nord-KS und eine wettbewerbliche Koordinierung im Bereich Kalksandsteine festgestellt.[5] Mit Verfügung vom Dezember 2006 gab das Bundeskartellamt der Xella daher unter Hinweis auf einen Verstoß gegen § 1 GWB bzw. Art. 81 EG gemäß § 32 GWB auf, aus der Nord-KS auszuscheiden.[6] Zur Beseitigung des Verstoßes gegen § 1 GWB bzw. Art. 81 EG haben die Beteiligten eine Realteilung der Werke mit Zustimmung des Bundeskartellamts umgesetzt. Im Zuge der Entflechtung der Nord-KS übertrug die Nord-KS zunächst ihr Kalksandsteinwerk in Kaltenkirchen an Xella (B1 – 49/09). Der vorliegende Zusammenschluss ist Bestandteil dieser Entflechtung.

1.3 ZUSAMMENSCHLUSSVERFAHREN FRISCHBETON PFUHL

Fallbericht

Rücknahme der Anmeldung im Zusammenschlussverfahren Frischbeton Pfuhl

– Kein Gemeinschaftsunternehmen zwischen Dünkel/Röhm/Schwenk

Branche:	Transportbeton
Aktenzeichen:	B1-108/09
Datum:	19.04.2010

Die geplante Beteiligung mit jeweils 25% der Anteile durch die Firmen Dünkel und Röhm, zwei mittelständische Baustoffunternehmen, an den Transportbetonaktivitäten der Firma Schwenk haben die Beteiligten im Hauptprüfverfahren aufgegeben und ihre Anmeldung am 19. April 2010 zurückgenommen.

---

[5] Vgl. hierzu ausführlicher den Tätigkeitsbericht des Amtes aus dem Jahr 2007/2008 S. 80 f. (http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/16/135/1613500.pdf)

[5] B1-116/04: Die Auffassung des Amtes ist hinsichtlich des Verstoßes gegen § 1 GWB vom OLG Düsseldorf bestätigt worden. Die Verpflichtung zum Ausscheiden der XD aus der Nord-KS dagegen nicht. Die Entscheidung ist rechtskräftig.

Die Unternehmen G.u.P. Röhm & Söhne GmbH & Co. KG, Wendlingen („Röhm“), und Kieswerke Dünkel GmbH & Co. KG, Schemmerhofen („Dünkel“), hatten im Dezember 2009 den Erwerb von jeweils 25 % der Anteile an der Frischbeton Pfuhl GmbH & Co. KG, Neu-Ulm („Frischbeton Pfuhl“), angemeldet. Bislang wurde die Frischbeton Pfuhl von der Schwenk Transportbeton GmbH & Co. KG, Ulm, betrieben, einem Tochterunternehmen der Schwenk KG, in dem die Transportbetonaktivitäten (v.a. das Transportbetonwerk Pfuhl) dieses Baustoffkonzerns zusammengefasst sind. Dünkel und Röhm sind mittelständische Unternehmen mit einem Schwerpunkt im Bereich des Vertriebs von Sand, Kies und Splitten. Dünkel hat darüber hinaus eigene Transportbetonaktivitäten. Mit dem Erwerb beabsichtigten die Zusammenschlussbeteiligten das Transportbetonwerk Pfuhl in ein Gemeinschaftsunternehmen („GU“) umzuwandeln.

Wirtschaftlich ist der Raum Ulm im Hinblick auf den Absatz von Transportbeton von hohem Interesse, da durch das Bahnprojekt Stuttgart 21 eine Schnellbahntrasse verwirklicht wird, die auch im Raum Ulm und Neu-Ulm Tunnelbauten und Betontrassen erforderlich macht.

Das Bundeskartellamt hatte ein Hauptprüfverfahren eingeleitet, weil im Marktraum Ulm die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Markt für Transportbeton zu befürchten war. Der Marktanteil von Schwenk lag bereits oberhalb der Vermutungsschwelle der Einzelmarktbeherrschung. Der Zusammenschluss hätte zu weiteren Verflechtungen zwischen der Schwenk-Gruppe und den beiden mittelständischen Unternehmen durch Minderheitsbeteiligungen geführt und so die Marktstruktur weiter verschlechtert. Dünkel verfügte im räumlich relevanten Markt und im Einlieferungsgebiet bereits über Beteiligungen an Transportbetonunternehmen. Die Wettbewerbsstruktur mit hohen Marktanteilsabständen zwischen Schwenk und den mittelständischen Wettbewerbern deuteten ebenfalls auf eine bereits bestehende marktbeherrschende Stellung von Schwenk hin, die durch den Zusammenschluss verstärkt worden wäre. Dies galt insbesondere auch deshalb, weil ein sehr hoher Grad an Verflechtungen nicht nur zwischen den Zusammenschlussbeteiligten, sondern auch mit anderen Wettbewerbern und Zuliefereren besteht.

Die Zusammenschlussbeteiligten haben die Fortsetzung des Projekts auf der Grundlage der vorläufigen Einschätzung des Bundeskartellamtes beraten und zweimal die Frist für das Hauptprüfverfahren um jeweils einen Monat verlängert. Eine Entscheidung im Rahmen der Fusionskontrolle war aufgrund der Rücknahme der Anmeldung nicht mehr erforderlich.

Das Vorhaben war auch auf seine Vereinbarkeit mit § 1 GWB zu prüfen. Der Bundesgerichtshof hat u.a. Maßstäbe für solche Sachverhalte entwickelt, bei denen die Mutterunternehmen und deren sogenanntes „kooperatives“ GU auf demselben sachlichen und räumlichen Markt tätig sind. Eine

Beschränkung des Wettbewerbs zwischen den Mutterunternehmen im Rahmen eines solchen GU ist in diesen Fällen regelmäßig zu erwarten. Ob es sich auch im Einzelfall so verhält, ist aufgrund einer Gesamtbetrachtung der wirtschaftlichen Zusammenhänge und Auswirkungen zu beurteilen, wobei im Allgemeinen von einem wirtschaftlich zweckmäßigen und kaufmännisch vernünftigen Verhalten der Unternehmen auszugehen ist.[7]

Es genügt, wenn aufgrund der festgestellten Tatsachen eine überwiegende Wahrscheinlichkeit dafür spricht, dass die Muttergesellschaften ihr Verhalten untereinander abstimmen und den Versuch unternehmen werden, ihre Ertragssituation auf diese Weise zu verbessern. Voraussetzung ist insoweit weder eine marktbeherrschende Stellung, noch eine marktstarke Stellung der beteiligten Unternehmen.

Die Muttergesellschaften Schwenk und Dünkel haben im Markt für Transportbeton nach Einschätzung der Beschlussabteilung eine Marktstellung inne, die erhebliche Anreize geschaffen hätte, ihre Ertragssituation durch ein abgestimmtes Vorgehen zu verbessern. Maßgebend ist, ob nach der Lebenserfahrung eine gegenseitige Rücksichtnahme im Geschäftsverkehr zu erwarten ist, die eine Koordinierung des Marktverhaltens der Muttergesellschaften bewirkt.

Das Bundeskartellamt sieht darüber hinaus Anhaltspunkte dafür, dass aufgrund der bestehenden Beteiligungen zwischen verschiedenen Wettbewerbern im Marktraum Ulm eine Verhaltenskoordination erfolgt. Es wird daher zurzeit geprüft, ob die über das aufgegebene Zusammenschlussvorhaben hinaus bestehenden Verflechtungen zwischen den Wettbewerbern im Marktraum Ulm gegen § 1 GWB verstoßen. Hierbei wird auch der Aspekt zu berücksichtigen sein, dass eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung im Sinne des § 1 GWB nicht notwendig voraussetzt, dass die Muttergesellschaften ein GU kontrollieren, eine Beteiligung von mehr als 25 % halten oder einen wettbewerblich erheblichen Einfluss gemäß § 37 Abs. 1 Nr. 4 GWB ausüben.

1.4 ZUSAMMENSCHLUSSVERFAHREN BHP BILLITON UND RIO TINTO

FALLBERICHT

Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens von BHP Billiton und Rio Tinto nach Bedenken des Bundeskartellamtes aufgegeben

Branche: Bergbau, Eisenerz

[7] s. z.B. BGH – Gratiszeitung Hallo – vom 23.06.2009, KZR 58/07; BGH – Kalksandstein - vom 04.03.2008, KVZ 55/07, BGH – Ostfleisch – vom 08.05.2001, KVR 12/99.

Aktenzeichen:	B1-10/10
Datum der Entscheidung:	Abschluss des Verfahrens durch Rücknahme der Anmeldung am 18.10.2010

BHP Billiton und Rio Tinto haben das Vorhaben, ein Gemeinschaftsunternehmen zur Produktion von Eisenerz in Westaustralien zu gründen, endgültig aufgeben, nachdem das Bundeskartellamt gegenüber den Beteiligten eine Abmahnung ihres Zusammenschlussvorhabens angekündigt hatte und auch weitere Wettbewerbsbehörden wettbewerbliche Bedenken signalisiert hatten.

Die Zusammenschlussbeteiligten hatten ihr Vorhaben am 22. Januar 2010 beim Bundeskartellamt angemeldet. Zuvor hatte die EU-Kommission den Beteiligten mitgeteilt, dass dieses Vorhaben keinen Zusammenschluss im Sinne der europäischen Fusionskontrollverordnung darstelle. Die Prüfung der EU-Kommission beschränkte sich deshalb auf das Vorliegen von wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen nach Art. 101 AEUV. Da das Vorhaben nach dem deutschen Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) hingegen einen Zusammenschluss darstellt, verblieb die Zusammenschlusskontrolle beim Bundeskartellamt.

Die Zusammenschlussbeteiligten sind zwei diversifizierte global tätige Rohstoffunternehmen mit Jahresumsätzen von rd. 50 Mrd. US$ (BHP) bzw. 44 Mrd. US$ (RioTinto). In Deutschland erzielten beide Unternehmengruppen jeweils Umsätze in Höhe von mehr als einer Mrd. EUR. Beide Unternehmen besitzen umfangreiche Eisenerzvorkommen in der Pilbara Region in Westaustralien. Die Pilbara Region ist neben Brasilien eine der größten Abbauregionen für Eisenerz.

Die Zusammenschlussbeteiligten beabsichtigten, ihre Minen, Eisenbahnen und Hafenanlagen in Westaustralien mittels des angemeldeten Gemeinschaftsunternehmens gemeinsam zu betreiben. Des Weiteren beabsichtigten sie neue Vorkommen dort gemeinsam zu erschließen, Erweiterungen der Infrastruktur gemeinsam vorzunehmen sowie ihre Produkte (Eisenerz in verschiedenen Qualitäten) zu wenigen Produktmischungen (Blends) zu standardisieren. Die Produktionsmenge und die Produktionskosten sollten nach einem festen Schlüssel aufgeteilt werden, die Vermarktung der (gemeinsam hergestellten) Produkte sollte jedoch getrennt erfolgen.

Die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen hätten durch die Gründung des Produktionsgemeinschaftsunternehmens nicht nur rund 90 % ihrer wettbewerblich relevanten Produktion auf den Eisenerzmärkten, sondern auch rund 90 % ihrer Gesamtkosten vergemeinschaftet. Darüber hinaus ließen die geschlossenen Verträge im Ergebnis erwarten, dass sie im Grundsatz auf dem Markt identische Mengen identischer Produkte anbieten würden, die zu

identischen Kosten hergestellt worden wären. Dies hätte nach Auffassung des Bundeskartellamtes zu einer wettbewerblichen Einheit zwischen BHP Billiton und Rio Tinto geführt, die vor dem Hintergrund der gemeinsamen Interessenlage – auch unter Berücksichtigung weiterhin getrennter Vertriebsgesellschaften – keinen relevanten Wettbewerb zwischen den Beteiligten mehr hätte erwarten lassen.

Nach Auffassung des Bundeskartellamtes wäre durch den Zusammenschluss die Verstärkung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung zusammen mit dem brasilianischen Bergbaukonzern Vale auf dem weltweiten Markt für langfristig seegehandeltes Feinerz zu erwarten gewesen. Des Weiteren hätte der Zusammenschluss zur Entstehung einer einzelmarktbeherrschenden Stellung der Zusammenschlussbeteiligten auf dem weltweiten Markt für langfristig seegehandeltes Stückerz geführt. Pellets werden von den Beteiligten in Westaustralien nicht produziert und standen daher nicht im Fokus der Betrachtung.

Beide betroffenen Märkte zeichnen sich durch eine hohe Konzentration bei stabilen Marktanteilen aus. Die Parteien verfügen auf dem Markt für seegehandeltes Feinerz zusammen mit dem brasilianischen Wettbewerber Vale über einen Marktanteil von 65 %. Auf dem Markt für seegehandeltes Stückerz liegt der gemeinsame Marktanteil von BHP Billiton und Rio Tinto bereits bei über 55 %. Diese Marktanteile erhöhen sich, insbesondere bei Feinerz, wenn man nur langfristige Lieferbeziehungen betrachtet. Mangels ausreichender Datenverfügbarkeit konnte jedoch kein separates Marktvolumen für langfristige Lieferbeziehungen bestimmt werden, so dass das zugrundegelegte Marktvolumen – zugunsten der Parteien – auch kurzfristige Lieferbeziehungen (Spotmarkt) enthält. Die Marktanteile haben sich in den letzten Jahren nicht substantiell verändert. Auch für die Zukunft wird von führenden Branchendiensten eine hohe Marktanteilsstabilität prognostiziert.

Auf dem Markt für seegehandeltes Feinerz besteht aus Sicht des Bundeskartellamtes bereits vor dem Zusammenschluss ein wettbewerbsloses Oligopol zwischen den Zusammenschlussbeteiligten und Vale. Aufgrund der Marktstruktur wäre mit einem dauerhaft einheitlichen Verhalten der Oligopolmitglieder zu rechnen gewesen. Eisenerz kann in seinen verschiedenen Formen jeweils als homogenes Massengut angesehen werden. Die Märkte sind durch eine hohe Angebotskonzentration, langfristige und stabile Lieferbedingungen, ein außerordentlich hohes Maß an Transparenz, hohe Investitionsausgaben und Marktzutrittsschranken sowie eine geringe Preiselastizität der Nachfrage gekennzeichnet. Insbesondere die hohe Markttransparenz, die u.a. durch regelmäßige Presseerklärungen mit wettbewerbsrelevanten Inhalten der Oligopolmitglieder noch ausgeweitet wurde, unterstützt einen wirksamen Koordinierungs- und glaubhaften Sanktionsmechanismus.

Trotz gewisser Asymmetrien insbesondere zwischen BHP Billiton und Rio Tinto auf der einen und Vale auf der anderen Seite sowie einer stark steigenden Nachfrage konnte ein relevantes individuelles Abweichen einzelner Oligopolisten von den koordinierten Mengen- und Preisgleichgewichten in den letzten Jahren nicht beobachtet werden. Es besteht ein hoher Anreiz, innerhalb des Oligopols Mengenausweitungen soweit zu koordinieren, dass die Angebotsknappheit jedenfalls erhalten bleibt. Somit können die Preise oberhalb des Wettbewerbsniveaus gehalten und durch die Oligopolisten langfristig höhere Gewinne erzielt werden. Dieser Anreiz überwiegt deutlich die wenig stark ausgeprägten Anreize einzelner Oligopolisten, zugunsten einer kurzfristigen Gewinnmaximierung von den erfolgreich koordinierten Gleichgewichten abzuweichen. Die Verhaltensspielräume des wettbewerbslosen Oligopols werden auch nicht hinreichend vom Außenwettbewerb begrenzt.

Auf dem Markt für Feinerz wäre diese marktbeherrschende Stellung des Oligopols, bestehend aus BHP Billiton, Rio Tinto und Vale, durch den Zusammenschluss verstärkt worden. Die Anzahl der unternehmerisch voneinander unabhängigen Mitglieder im Oligopol hätte sich von drei auf zwei reduziert. Dadurch wäre die bereits gegenwärtig hohe Transparenz nochmals angestiegen und die Koordinierungskosten wären gesunken. Die Anreize, vom koordinierten Gleichgewicht abzuweichen, wären deutlich schwächer geworden.

Auf dem Markt für Stückerz wäre aus dem wettbewerbslosen Duopol zwischen BHP Billiton und Rio Tinto eine Einzelmarktbeherrschung entstanden. Indem BHP Billiton seine Produktion mit der seines nächsten und engsten Wettbewerbers Rio Tinto vereinigt hätte, wäre der noch mögliche Restwettbewerb zwischen diesen beiden Anbietern entfallen. Der entstandene Verhaltensspielraum

der neuen wettbewerblichen Einheit wäre auch vom Außenwettbewerb nicht hinreichend kontrolliert worden.

Die Zusammenschlussbeteiligten sind davon ausgegangen, dass der Zusammenschluss erhebliches Rationalisierungspotential freigesetzt hätte. Allerdings haben die Unternehmen nicht nachgewiesen, dass die vorgetragenen Kostenvorteile und die behaupteten Mengenzuwächse die negativen Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens überwogen hätten. Zum einen waren die vorgetragenen Vorteile nicht i.S.d. § 36 Abs. 1 GWB abwägungsfähig. Zum anderen hätten sie sich nicht zugunsten der Verbraucher ausgewirkt, sondern ausschließlich zugunsten der beteiligten Unternehmen und ihrer Anteilseigner.

1.5 TAUSCH VON TRANSPORTBETONWERKEN DYKERHOFF UND CEMEX

Freigabe des Tauschs von Transportbetonwerken zwischen Dyckerhoff und CEMEX

Branche:	Herstellung und Vertrieb von Transportbeton
Aktenzeichen:	B1-133/10, B1-134/10
Datum der Entscheidung:	20.12.2010

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb von acht Transportbetonwerken in Rheinland-Pfalz durch Dyckerhoff Beton GmbH & Co. KG, Wiesbaden (Dyckerhoff) und den Erwerb von neun Transportbetonwerken in NRW und Sachsen durch CEMEX Deutschland AG, Ratingen (CEMEX) in der ersten Phase des Fusionskontrollverfahrens freigegeben. Bei den wechselseitigen Transaktionen handelt es sich um einen Tausch von Standorten der beiden Unternehmen.

Im Rahmen der Marktabgrenzung prüfte das Bundeskartellamt regionale Märkte anhand von Lieferradien von ca. 25 km um die von dem Tausch betroffenen Transportbetonwerke. Diese Methode wurde durch eine Betrachtung der Lieferströme der Zusammenschlussbeteiligten ergänzt. Auf dieser Grundlage grenzte die Beschlussabteilung im Ergebnis insgesamt sieben betroffene regionale Märkte ab.

Nach der Marktuntersuchung des Bundeskartellamts kommt es durch die Zusammenschlüsse auf keinem dieser Märkte zur Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen. In Rheinland-Pfalz kommt es bereits nicht zu Marktanteilsadditionen. Dyckerhoff war dort bislang selbst nicht tätig und tritt nun mit den Erwerb der Transportbetonwerke in die Marktstellung von CEMEX

ein. In den Märkten in NRW – Mönchengladbach und Ruhrgebiet – sowie in Sachsen – Dresden und Riesa - verfügt CEMEX jeweils über eigene Werke oder liefert von umliegenden Transportbetonwerken in diese Märkte hinein, sodass CEMEX seine Marktstellung verstärkt. Es verbleiben nach dem Zusammenschluss aber noch ausreichend Wettbewerber und auch auf dem Regionalmarkt Ruhrgebiet erreicht CEMEX nur einen Marktanteil von etwa einem Drittel. Aufgrund des großen Nachfragebedarfs des Marktraums Ruhrgebiet, ist auch nicht zu erwarten, dass die Wettbewerbsintensität nachlassen oder Wettbewerber mit Rücksicht auf CEMEX aus dem Markt austreten bzw. in Zukunft auf Angebote verzichten würden. Das Bundeskartellamt hat darüber hinaus die Entstehung einer oligopolistischen Marktbeherrschung in einigen betroffenen Märkten geprüft, weil mehrere Anbieter zusammen einen größeren Teil des Marktes ausmachen. Das Bundeskartellamt kam aber zu dem Ergebnis, dass die Voraussetzungen in den unterschiedlichen Märkten aus verschiedenen Gründen nicht erfüllt waren. Die Zusammenschlüsse wurden daher freigegeben.

Das Bundeskartellamt hat weiterhin geprüft, ob der Tausch der Standorte eine kartellrechtswidrige Gebietsaufteilung befördern könnte (§ 1 GWB). Begründet haben beide Beteiligte den Tausch mit dem Hinweis auf eine Optimierung ihrer konzerninternen Zementlieferungen an die Transportbeton-Werke. Die Prüfung eines Verstoßes gegen § 1 GWB erfordert jedoch weitere Ermittlungen, die nicht im Rahmen der Fristen der Fusionskontrolle erfolgen konnten.

2. KARTELLVERFAHREN

2.1 TRANSPORTBETONVERFAHREN GROßRAUM FREIBURG

Pressemitteilung vom 15.12.2009

Das Bundeskartellamt hat gegen fünf Transportbetonhersteller aus dem Großraum Freiburg i. Brsg. sowie gegen drei Geschäftsführer Geldbußen von insgesamt rund 1,5 Mio. Euro verhängt. Den Unternehmen wird vorgeworfen, über einen längeren Zeitraum verbotene Quotenabsprachen getroffen zu haben. Die Geldbußen treffen die Freiburger Transportbeton Union FTU Produktions GmbH & Co. KG, die Markgräfler Transportbeton GmbH, die Transportbeton Umkirch GmbH & Co. KG, die Adolf Braun KG Kies- und Transportbetonwerke sowie die Karl Strohmaier GmbH Kies und Betonwerke.

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes hatten sich die genannten Unternehmen jedenfalls in den Jahren von 1990 bis Ende 2004 darüber abgesprochen, welche Menge Transportbeton jedes Unternehmen im Vergleich zu den anderen in den Markt liefern durfte. Monatlich wurden die

tatsächlich gelieferten Mengen an einen der Geschäftsführer gemeldet, der die entsprechenden Über- und Untermengen berechnete, die in der Folgezeit auszugleichen waren. Bei einer derartigen Quotenabsprache handelt es sich um ein sog. „Hardcore-Kartell“, das den Wettbewerb erheblich beeinträchtigt.

Auf die nun sanktionierte Absprache war noch der bis Anfang 2005 geltende Bußgeldrahmen anwendbar. Es konnte nicht festgestellt werden, dass die Unternehmen durch ihre Beteiligung an dem Kartell einen sog. Mehrerlös erzielt haben, so dass sich die einzelnen Geldbußen im Regelbußgeldrahmen von maximal 500.000 Euro bewegen.

Alle betroffenen Unternehmen und Geschäftsführer haben angekündigt, die Geldbußen zu akzeptieren und von Rechtsmitteln abzusehen.

Fallbericht

Transportbeton-Bußgeldverfahren im Großraum Freiburg im Breisgau

Branche:	Transportbeton
Aktenzeichen:	B1-241/04
Datum der Entscheidung:	Dezember 2009

Das Bundeskartellamt hat im Dezember 2009 wegen einer langjährigen Quotenabsprache Geldbußen in Höhe von insgesamt rund 1,5 Mio. Euro gegen drei Gruppen von Transportbetonherstellern aus dem Großraum Freiburg i. Brsg. sowie gegen drei Geschäftsführer verhängt. Es handelt sich um das erste Transportbeton-Bußgeldverfahren des Bundeskartellamts in der Region, dem damit eine Signalwirkung zukommt.

Die Unternehmensgeldbußen treffen die Adolf Braun KG Kies- und Transportbetonwerke (Braun), die Karl Strohmaier GmbH Kies und Betonwerke (Strohmaier), die Freiburger Transportbeton Union FTU Produktions GmbH & Co. KG (FTU), die Markgräfler Transportbeton GmbH (MTB) sowie die Transportbeton Umkirch GmbH & Co. KG (TBU). FTU, MTB und TBU gehören zu derselben Unternehmensgruppe, wobei an der TBU auch die Braun-Gruppe beteiligt ist. Es handelt sich um regional tätige Anbieter, die jedoch im betroffenen Großraum Freiburg nach den Ermittlungen des Bundeskartellamts sehr hohe Marktanteile haben.

Die genannten Unternehmen hatten sich jedenfalls in den Jahren von 1990 bis Ende 2004 darüber abgesprochen, welche Menge Transportbeton jedes Unternehmen im Vergleich zu den anderen in den Markt liefern durfte. Monatlich wurden die tatsächlich gelieferten Mengen an einen der Geschäftsführer gemeldet, der die entsprechenden Über- und Untermengen berechnete, die in der Folgezeit auszugleichen waren. Die Kartelldisziplin war sehr hoch, und die jeweiligen Unternehmensquoten wurden im Ergebnis kaum über- oder unterschritten. Bei einer solchen Quotenabsprache handelt es sich um ein sog. „Hardcore-Kartell“, das den Wettbewerb erheblich beeinträchtigt. Vorstoßender Wettbewerb um Kunden und Preise wird durch eine derartige Absprache in der Regel ausgeschlossen.

Das Quotenkartell verstößt gegen § 1 GWB. Da die Werke der Kartellmitglieder teilweise unmittelbar am Rhein an der Grenze zu Frankreich liegen, war von einer Zuständigkeit des Bundeskartellamts wegen Auslandsbezuges auszugehen. Dennoch wurde vorsorglich eine Abgabe des Verfahrens durch die Landeskartellbehörde Baden-Württemberg an das Bundeskartellamt erwirkt. Auf die sanktionierte Absprache war der bis Anfang 2005 geltende Bußgeldrahmen (bis zu 500.000 EUR bzw. bis zur dreifachen Höhe des erlangten Mehrerlöses) anwendbar. U.a. wegen der Größe der betroffenen, ausschließlich regional tätigen Transportbetonhersteller und unter Berücksichtigung der Ermittlungsschwierigkeiten in Bezug auf den Mehrerlös bewegen sich die einzelnen Geldbußen im Regelbußgeldrahmen von maximal 500.000 Euro.

Alle betroffenen Unternehmen und Geschäftsführer haben von Rechtsmitteln abgesehen, so dass die Bußgeldbescheide rechtskräftig sind.

Flankiert wurde das Quotenkartell im vorliegenden Fall durch marktabschottende Maßnahmen, wie z.B. Vereinbarungen mit anderen Kiesgrubenbesitzern, dieses Vorprodukt an keine anderen Transportbetonhersteller zu liefern. Marktzutritte durch Newcomer, die den Wettbewerb hätten beleben können, wurden auf diese Weise weiter erschwert. Auch die Kartellteilnehmer besitzen jeweils Kiesgruben in der Region und sind dabei teilweise Mitglied in einem überregionalen Mittelstandskartell. Das Bundeskartellamt hat u.a. aufgrund der in diesem Fall gewonnenen Erkenntnisse ein Verfahren zur Untersuchung der Kiesbranche in Teilen von Baden-Württemberg und darüber hinaus eingeleitet. Hierbei sollen u.a. die Auswirkungen des Mittelstandskartells auf die Marktverhältnisse und die nachgelagerten Märkte überprüft werden.

Weiterhin hat das Bundeskartellamt den o.g. Gesellschaftern des am Kartell beteiligten Gemeinschaftsunternehmens TBU aufgegeben, das Gemeinschaftsunternehmen aufzulösen. Sind die Mutterunternehmen auf demselben Markt wie das Gemeinschaftsunternehmen tätig, spricht dieses

im Regelfall für eine gegen das Kartellverbot des § 1 GWB verstoßende Zusammenarbeit im Rahmen eines dann kooperativen Gemeinschaftsunternehmens[8]. Das Bundeskartellamt nach derzeitigem Kenntnisstand davon aus, dass das Gemeinschaftsunternehmens TBU gegen § 1 GWB verstößt.

2.2 BUßGELDVERFAHREN GEGEN UNTERNEHMEN DER TONDACHZIEGELBRANCHE

Fallbericht

Bußgeldverfahren gegen Unternehmen der Tondachziegelbranche	
Branche	Dachziegel
Aktenzeichen	B1-200/06
Datum der Entscheidung	15.12.2008 (Kartellabsprache) 09.02.2009 (Aufsichtspflichtverletzung)

Das Bundeskartellamt hat im Dezember 2008 sowie Anfang 2009 gegen neun Unternehmen der Tondachziegelbranche und zwölf Personen wegen der Beteiligung an wettbewerbsbeschränkenden Absprachen bei Tondachziegeln Geldbußen in Höhe von insgesamt 188 Mio. € verhängt.

Bei den Unternehmen handelt es sich um die Creaton AG und die Pfleiderer Dachziegel GmbH, die zum belgischen Etex-Konzern gehören, die Etex Holding GmbH, um die Koramic Dachprodukte GmbH & Co. KG, eine Tochtergesellschaft des österreichischen Wienerberger-Konzerns, um die Monier GmbH, die vormals zum Lafarge-Konzern gehörte, die Erlus AG, Jacobi Tonwerke GmbH, die Walther Dachziegel GmbH, die Gebr. Laumans GmbH & Co. KG und die Dachziegelwerke Nelskamp GmbH. Die Geldbußen gegen die konzerngebundenen Unternehmen liegen im mittleren bis hohen zweistelligen Millionenbereich.

Im Sommer 2006 hatte fast die gesamte Branche bei einem Verbandstreffen vereinbart, die Preise um 4 - 6% durch die Erhebung eines sogenannten „Energiekostenzuschlages“ im laufenden Jahr zu erhöhen. Zuvor hatten sich bereits im Frühjahr Creaton, Pfleiderer, Koramic, Lafarge und Erlus über eine massive Preiserhöhung bei Biberschwanzziegeln, einem speziellen Segment der Tondachziegel, verständigt. Die Absprache betraf die gesamte Produktpalette der Tondachziegelbranche. Bei dem

[8] vgl. BGH, Urt. v. 23.06.2009 – KZR 58/07 – Gratiszeitung Hallo, Tz. 17; BGH WuW/DE-R 2361 – Nord-KS/Xella, Tz. 14; BGH, Beschl. v. 8.5.2001, WuW/E DE-R, 711, 715 – Ost-Fleisch

gesamten Dachpfannenmarkt handelt es sich um einen bedeutenden Bereich der Bauwirtschaft mit einem Marktvolumen in Höhe von ca. 1 Mrd. € im Jahr 2006.

In den Verfahren kamen die im Zusammenhang mit der Erhöhung des Bußgeldrahmens im Jahr 2005 erlassenen Bußgeldleitlinien des Amtes zur Anwendung. So wurden die Bußgelder gegen vier Unternehmen, die in Konzerne mit Jahresumsätzen von jeweils über 2 Mrd. € eingebunden sind, durch die Berücksichtigung eines Abschreckungsfaktors deutlich angehoben. Die übrigen Tondachziegelhersteller sind dagegen mittelständische Unternehmen, die überwiegend nur Einproduktthersteller sind. Darüber hinaus wurde die führende Rolle eines konzerngebundenen Kartellteilnehmers verschärfend berücksichtigt. Das Amt hatte nach der Durchsuchung der Unternehmen im Dezember 2006, bei der umfangreiches Material sichergestellt wurde, von zwei Unternehmen Bonusanträge entgegengenommen. Die Kooperation beider Unternehmen wurde entsprechend der Bonusregelung des Amtes bußgeldmindernd berücksichtigt. Auch von weiteren Unternehmen wurden die Vorwürfe eingeräumt. Bis Ende Februar 2009 wurden Bußgeldbescheide mit einer Gesamtbußgeldhöhe von 23,7 Mio. € rechtskräftig. Creaton, Pfleiderer, Erlus und Koramic haben Einspruch gegen den Bußgeldbescheid eingelegt.

Ein gesondertes Bußgeld in zweistelliger Millionenhöhe wegen einer Aufsichtspflichtverletzung wurde gegen die Etex Holding GmbH gem. § 130 OWiG verhängt. Die Ermittlungen hatten ergeben, dass ein für das Europageschäft verantwortlicher leitender Manager des Etex- Konzerns konkrete Anhaltspunkte für die kartellrechtswidrige Absprache der Erhebung eines Energiekostenzuschlags hatte und nichts unternahm, um die Umsetzung der Absprache bei den Tochterunternehmen Creaton und Pfleiderer zu verhindern. Bei der Bußgeldbemessung wurde mindernd berücksichtigt, dass der Unrechtsgehalt des Unterlassens von Aufsichtsmaßnahmen, die die Kartellabsprache verhindert hätten, geringer zu bewerten ist als der Unrechtsgehalt der Kartellabsprache selbst. Berücksichtigt wurde ebenfalls, dass Creaton und Pfleiderer als Tochtergesellschaften der Etex Holding GmbH für das Unrecht der Kartellabsprache bereits bebußt worden waren. Etex hat gegen den Bescheid Einspruch eingelegt.

In den vergangenen Jahren unterlag der Markt für Dacheindeckungsmaterialien einem Strukturwandel, vor allem der vormals mittelständisch strukturierte Bereich der Tondachziegelherstellung hat sich durch Unternehmenskäufe konsolidiert. Gab es in den 1980'er Jahren in Deutschland noch über 30 selbständige mittelständische Unternehmen, sind es derzeit noch zehn Branchenunternehmen bzw. –gruppen. Der Markt ist aufgrund der schwachen Baukonjunktur weiter durch Überkapazitäten gekennzeichnet.

2.3 KONDITIONENEMPFEHLUNGEN WIRTSCHAFTSBAU

Fallbericht

Überarbeitete Konditionenempfehlungen Wirtschaftsbau begegnen keinen kartellrechtlichen Bedenken mehr

Branche	Bauhauptgewerbe
Aktenzeichen	B1-232/07

Falldarstellung:

Der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie hat nach intensiver Diskussion mit dem Bundeskartellamt (s. Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes 2007/2008, Seite 119 f.) und nach einer grundlegenden inhaltlichen Überarbeitung der Konditionen Wirtschaftsbau im Juni 2009 eine unverbindliche Empfehlung zur Anwendung von Angebots- und Vertragsbedingungen für Bauaufträge im Wirtschaftsbau ausgesprochen. Gegen diese überarbeiteten, unverbindlichen Empfehlungen bestehen nunmehr keine kartellrechtlichen Bedenken.

Im Bauhauptgewerbe sind etwa 75.000 Unternehmen aktiv, davon 14.000 mit mehr als 20 Beschäftigten. Auf den hier betroffenen Wirtschaftsbau entfällt ein Investitionsvolumen von rund 80 Mrd. Euro. Die kartellrechtskonforme Ausgestaltung der zugrundeliegenden Verträge ist deshalb von erheblicher Bedeutung.

Rechtlicher Rahmen

Kartellverbot

Koordinierungen zwischen Wettbewerbern verstoßen dann gegen das Kartellverbot nach § 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), wenn die entsprechenden Absprachen oder abgestimmten Verhaltensweisen eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken.

Empfehlungen unterfallen insoweit dem Kartellverbot, als sie die Voraussetzungen einer der Formen wettbewerbswidrigen Verhaltens erfüllen. Die Empfehlung darf nicht auf einer wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarung, dem Beschluss einer Unternehmensvereinigung beruhen oder zu einer abgestimmten Verhaltensweise führen. Entscheidend ist insoweit, ob es aufgrund der Gesamtumstände wahrscheinlich ist, dass die Konditionen einheitlich angewendet werden.

Möglichkeit der Freistellung

Bis zur 7. GWB-Novelle (2005) waren Vereinbarungen und Beschlüsse, welche die einheitliche Anwendung allgemeiner Geschäftsbedingungen zum Inhalt hatten, vom Kartellverbot freigestellt, soweit diese sich nicht auf Preise oder Preisbestandteile bezogen (§§ 22, 23 GWB a.F.). Nunmehr sind Konditionenkartelle nur unter den Voraussetzungen des § 2 GWB freigestellt.

Eine Wettbewerbsbeschränkung liegt bei Konditionenkartellen vor, wenn sich die unterzeichnenden Wirtschaftsteilnehmer verpflichten, die Konditionen vorrangig anzuwenden. Freigestellt sind daher nur Konditionenkartelle, die auch zu Effizienzgewinnen führen. Einheitliche allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) gelten einerseits als besonders zweckdienlich, weil sie die Vergleichbarkeit der Angebote fördern und es so der Marktgegenseite ermöglichen, sich auf die wesentlichen Wettbewerbsparameter wie Preis und Qualität zu konzentrieren. Aber auch im Wirtschaftsbau gibt es ein Interesse, bestimmte Risiken (u.U. gegen Entgelt) auf Dritte zu übertragen.

Erforderlich für eine Freistellung ist weiterhin eine angemessene Beteiligung der Verbraucher. Teilweise wird aus Verbrauchersicht die Kartellierung von Konditionen grundsätzlich kritisch gesehen, da der Wettbewerb mit den besten Konditionen entfalle. Kartellierte AGB würden von marktstarken Unternehmen nicht selten dazu verwendet, um bestimmte zivilrechtliche Rechtsfolgen auf die Marktgegenseite abzuwälzen.

Die kartellrechtliche Bewertung der „Konditionen Wirtschaftsbau“

Der ursprüngliche Entwurf

Der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. hatte im Sommer 2007 dem Bundeskartellamt einen Entwurf "Konditionen Wirtschaftsbau" mit der Bitte vorgelegt, zur kartellrechtlichen Zulässigkeit Stellung zu nehmen. Beabsichtigt war eine Verbindlichkeit der Konditionen, Abweichungen bei der Anwendung sollten sanktioniert sein. Planungs-, Baugrund- und Bestandsrisiko sollten - soweit nicht die VOB/B vereinbart ist - durch das Konditionenkartell im Risikobereich der Auftraggeber verbleiben. Dieser Entwurf wurde vom Bundeskartellamt als wettbewerbsbeschränkend qualifiziert, da sich die unterzeichnenden Wirtschaftsteilnehmer nach dem Entwurf verpflichteten, die Konditionen Wirtschaftsbau vorrangig anzuwenden. Weiterhin warf der Entwurf die Frage auf, ob kartellierte Angebots- und Vertragsbedingungen tatsächlich Effizienzgewinne generieren oder nicht vielmehr den Verbraucher unverhältnismäßig belasten bzw. zur Ausschaltung des Wettbewerbs führen. Die Vermutung, dass Unternehmen, die in Konkurrenz zueinander stehen, sich an diesem Konditionenkartell beteiligen und dadurch den Wettbewerb untereinander beschränken, lag nahe.

Die überarbeiteten Empfehlungen

Bestehende Bedenken des Bundeskartellamtes wurden durch eine Umwandlung des ursprünglich beabsichtigten Kartells in eine Empfehlung und eine umfassende inhaltliche Überarbeitung ausgeräumt:

- es besteht keinerlei Berichtspflicht der Unternehmen hinsichtlich der Anwendung und damit keine Möglichkeit der Kontrolle oder gar Sanktionierung,
- die Konditionen enthalten ausdrücklich den Vorrang der Individualabrede.

Zudem haben Diskussionen mit Marktteilnehmern gezeigt, dass komplexe Bauvorhaben einer vertraglichen Standardisierung nur schwer zugänglich sind, was die Wahrscheinlichkeit flächendeckender Anwendung der Konditionen stark einschränkt.

Die nun empfohlenen Konditionen Wirtschaftsbau berücksichtigen insbesondere

- das AGB-rechtliche Transparenzgebot (§ 307 Absatz 1 Satz 1 BGB),
- das AGB-rechtliche Gebot inhaltlicher Ausgewogenheit (§ 307 BGB) sowie
- den AGB-rechtlich zwingenden Vorrang inhaltlich abweichender Individualvereinbarungen (§ 305b BGB),
- bedeutsame Bereiche des Wirtschaftsbaus sind ausgenommen (z.B. Bauträgervertrag, Projektentwicklung),
- die Obliegenheit des Bieters/Auftragsnehmers, auf für diesen erkennbare Risiken und Hindernisse den Auftraggeber unverzüglich in Textform hinzuweisen,
- eine Regelung zum anwendbaren materiellen Recht, zur sachlichen und örtlichen Zuständigkeit deutscher Gerichte sowie der Bestellung eines Zustellungsbevollmächtigten, falls ein Vertragspartner keinen Sitz in der Bundesrepublik Deutschland hat.

Im Ergebnis stellt der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie seinen Mitgliedern unverbindliche Muster-AGB zur Verfügung.

2.4 BUßGELDER GEGEN BAUSTOFF-FACHHANDEL

Pressemitteilung vom 02.03.2010

Das Bundeskartellamt hat gegen die Baustoffhandelskooperationen hagebau und Eurobaustoff sowie die zwei Baustoff-Fachhandelsverbände Verband Norddeutscher Baustoffhändler und Baustoff-Fachhandel Landsberg, ehemals Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel, sowie gegen vier Personen wegen deren Beteiligung an wettbewerbsbeschränkenden Absprachen bei

Aufstellgebühren für Trockenmörtel-Silos Geldbußen in Höhe von insgesamt 13,36 Mio. € verhängt. Bereits im Juli 2009 hatte das Bundeskartellamt wegen derselben Absprachen gegen neun Mörtelhersteller Geldbußen von fast 40 Mio. Euro verhängt (siehe Pressemeldung vom 03. Juli 2009). Zwischen Januar 2004 und Ende 2005 hatte fast die gesamte Mörtel-Branche im Rahmen diverser Abstimmungen vereinbart, ab 2006 für das Aufstellen von Trockenmörtel-Silos eine „Silostellgebühr" zu erheben. Die Kosten für die Silos waren bis dahin im Mörtelpreis enthalten und wurden nunmehr zusätzlich zum Mörtelpreis verlangt. Im Zuge der Einführung dieser Silostellgebühr hatten die betroffenen Handelskooperationen und die Fachhandelsverbände den Mörtelherstellern ihre Unterstützung bei der Umsetzung dieser Absprache zugesagt und sich darüber hinaus mit diesen auf eine einheitliche Ertragsgebühr auf die Silostellgebühr zu ihren Gunsten geeinigt. Die Absprachen, die zu Beginn des Jahres 2006 umgesetzt wurden, betrafen den Absatz von Trockenmörtel-Silos bundesweit.
Auch in diesem Verfahren kommen die im Zusammenhang mit der Erhöhung des Bußgeldrahmens im Jahr 2005 erlassenen Bußgeldleitlinien des Amtes vom 15. September 2006 zur Anwendung. Die Bußgeldbescheide sind noch nicht rechtskräftig. Die Unternehmen und Personen können gegen die Bußgeldbescheide Einspruch beim Oberlandesgericht Düsseldorf einlegen.

2.5 GELDBUßEN GEGEN MÖRTELHERSTELLER

Pressemitteilung vom 03.07.2009

Das Bundeskartellamt hat gegen Unternehmen der Mörtelbranche Geldbußen in Höhe von insgesamt 39,69 Mio. € verhängt. Insgesamt neun Unternehmen und eben so vielen leitenden Angestellten wird vorgeworfen, sich an wettbewerbsbeschränkenden Absprachen über Aufstellgebühren für Trockenmörtel-Silos beteiligt zu haben. Bei den Unternehmen handelt es sich um die maxit Deutschland GmbH, Knauf Gips KG, Knauf Marmorit GmbH, Schwenk Putztechnik GmbH & Co., BaumitBayosan GmbH & Co KG, Hasit Trockenmörtel GmbH, Saint Gobain Weber GmbH, quick-mix GmbH & Co. KG und Schäfer Krusemark GmbH & Co. KG.

Das Bundeskartellamt hatte bei Durchsuchungen der Unternehmen im Mai 2006 und Januar 2007 umfangreiches Beweismaterial sichergestellt. Nach den Feststellungen des Bundeskartellamtes kam es fast in der gesamten Mörtel-Branche während der Jahre 2004 und 2005 im Rahmen diverser Abstimmungen zu der Übereinkunft, ab 2006 für das Aufstellen von Trockenmörtel-Silos über die eigentlichen Mörtelkosten hinaus, eine zusätzliche neue „Silostellgebühr" zu erheben. Die

Absprachen, die zu Beginn des Jahres 2006 umgesetzt wurden, betrafen den Absatz von Trockenmörtel-Silos im gesamten Bundesgebiet.

In dem vorliegenden Verfahren kamen die im Zusammenhang mit der gesetzlichen Erweiterung des Bußgeldrahmens erlassenen Bußgeldleitlinien des Amtes vom 15. September 2006 zur Anwendung.

So wurden im Hinblick auf die Bußgeldberechnung die Mörtelumsätze der Unternehmen und nicht nur deren Einnahmen aus der Silostellgebühr zugrunde gelegt, um die wirtschaftliche Tragweite der Absprachen richtig einzuordnen. Für zwei der betroffenen Unternehmen, die in Konzerne mit Jahresumsätzen von über 1 Mrd. € eingebunden sind, wurden die Bußen deutlich angehoben, um der Entscheidung des Bundeskartellamtes eine stärkere Abschreckungswirkung zu verleihen.

In Zusammenhang mit diesem Verfahren stehende Ermittlungen gegen den Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e. V. sowie die Handelskooperationen hagebau und Eurobaustoff stehen kurz vor dem Abschluss.

Die Bußgeldbescheide sind noch nicht rechtskräftig. Die betroffenen Unternehmen und Personen können gegen die Bußgeldbescheide Einspruch einlegen.

2. BESCHLUSSABTEILUNG

Der Zuständigkeitsbereich der 2. Beschlussabteilung erstreckt sich über die Landwirtschaft, die Ernährungsindustrie, Leder und Lederwaren sowie Schuhe, Reinigungs- und Körperpflegemittel, den Groß-und Einzelhandel mit Nahrungsmitteln und Getränken.

1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

1.1 ZUSAMMENSCHLUSS NORDZUCKER/DANISCO SUGAR

Pressemitteilung vom 17.02.2009

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der Zuckeraktivitäten des dänischen Unternehmens Danisco A/S, Danisco Sugar A/S, durch die Nordzucker AG unter der aufschiebenden Bedingung freigegeben, dass die deutsche Zuckerproduktion von Danisco am Standort Anklam, Mecklenburg-Vorpommern, vor Vollzug an einen geeigneten Erwerber veräußert wird.

Das Vorhaben betrifft den bundesdeutschen Markt für Verarbeitungszucker (Zucker für die Lebensmittelindustrie). Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes besteht auf diesem Markt ein wettbewerbsloses Oligopol zwischen Nordzucker und dem größten deutschen Zuckerproduzenten, der Südzucker AG.

Die Strukturbedingungen auf diesem Markt werden wesentlich durch die europäische Zuckermarktordnung (ZMO) und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten mitbestimmt. Diese Strukturbedingungen reichen von einer erheblichen Transparenz über Produktionskosten und Endkundenpreise bis hin zu einer Mengenregulierung über die Vergabe von Zuckerproduktionsquoten und einer weitreichenden Importsteuerung. Die ZMO begünstigt für sich genommen schon eine Marktstruktur, die durch nationale Monopole oder Oligopole gekennzeichnet ist. Zu diesen Rahmenbedingungen treten die weitgehende Homogenität der Massenware Verarbeitungszucker und die grundsätzliche Unverzichtbarkeit des Einsatzes von Zucker in der Lebensmittelindustrie hinzu. Das Bundeskartellamt hat für weite Teile Deutschlands eine gegenseitige Abgrenzung der Vertriebsgebiete der Zuckerproduzenten festgestellt. Dabei sind es nicht in erster Linie die Transportkosten und die fehlenden Produktionskapazitäten, die einen vorstoßenden Wettbewerb in die Kernabsatzgebiete der Wettbewerber verhindern. Vielmehr unterlassen insbesondere die Oligopolisten Wettbewerbsvorstöße, um das Preisniveau in Deutschland hoch zu halten.

Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes trägt auch Pfeifer & Langen, der dritte große deutsche Zuckerproduzent, derzeit keinen wesentlichen Wettbewerb in das Oligopol hinein. Gleiches gilt für die europäischen Wettbewerber. Hier kommt hinzu, dass die von der Kommission propagierte Öffnung der europäischen Märkte für Zucker aus Drittstaaten jedenfalls in Deutschland bislang nicht greift.
Der uneingeschränkte Erwerb der Danisco Sugar A/S durch Nordzucker hätte die gemeinsame marktbeherrschende Stellung von Nordzucker und Südzucker weiter ausgebaut. Nicht nur der Zuwachs der Produktionskapazitäten des Standortes in Anklam, sondern auch der Wegfall eines potenten Wettbewerbers hätte zu einer Stärkung des bestehenden Oligopols in Deutschland geführt. Durch die Verpflichtung, den Standort Anklam vor Vollzug des Zusammenschlussvorhabens an einen geeigneten Dritten zu veräußern, werden diese Auswirkungen verhindert.

Das inländische Wettbewerbspotential der Zuckerfabrik in Anklam kann nur dann erhalten werden, wenn dieser Erwerber nicht dem Oligopol angehört und aufgrund seiner unternehmerischen

Ressourcen und seines Tätigkeitsspektrums geeignet erscheint, in Zukunft als Wettbewerber in Deutschland aufzutreten. Zudem muss sichergestellt sein, dass die für die Markttätigkeit unerlässliche Zuckerproduktionsquote dem Standort Anklam - auch nach Veräußerung an einen Dritten - nicht entzogen wird.

Insbesondere könnte der Einstieg eines bedeutenden europäischen Zuckerproduzenten in den deutschen Zuckermarkt die Wettbewerbsbedenken beseitigen. Hier zeichnet sich mit dem niederländischen Unternehmen Koninklijke Coöperatie Cosun U.A., Breda möglicherweise kurzfristig eine Lösung ab.

Fallbericht

Zusammenschluss Nordzucker AG, Braunschweig mit Danisco Sugar A/S, Kopenhagen, Dänemark

Branche	Zuckerherstellung und Zuckervertrieb
Aktenzeichen	B2 - 46/08
Datum der Entscheidung	17.02.2009

Das Bundeskartellamt hat die Übernahme der Zuckersparte des dänischen Unternehmens Danisco durch die Nordzucker AG („Nordzucker“) unter der Bedingung freigegeben, dass zuvor der deutsche Produktionsstandort in Anklam, Mecklenburg-Vorpommern, an einen geeigneten Erwerber veräußert wird. Den von den Parteien vorgeschlagenen Erwerber, den niederländischen Zuckerhersteller Royal Cosun („Cosun“), hat das Bundeskartellamt akzeptiert. Die Zuckerfabrik in Anklam wird damit in Zukunft durch Cosun betrieben werden.

Der Entscheidung liegt eine geänderte Auffassung des Bundeskartellamts zur räumlichen Marktabgrenzung und zur Beurteilung des Wettbewerbs und der rechtlichen Rahmenbedingungen im Zuckerbereich zu Grunde.

Sachlich unterscheidet das Bundeskartellamt die Märkte für Verarbeitungszucker und Haushaltszucker. Bei Verarbeitungszucker hat das Bundeskartellamt in Abweichung zu vorangegangenen Fällen offen gelassen, ob die Annahme von getrennten Märkten für Flüssigzucker und kristallinem Weißzucker noch sachgerecht ist, ist jedoch in diesem Beschluss von einem einheitlichen Markt für Verarbeitungszucker ausgegangen. Verarbeitungszucker wird in der Lebensmittelindustrie weiterverarbeitet, während Haushaltszucker zum Endverbrauch über den

Lebensmitteleinzelhandel vertrieben wird. Zu beurteilen war vorliegend nur der Markt für Verarbeitungszucker, der mit über 70 % Anteil am Gesamtzuckermarkt auch die größte wirtschaftliche Bedeutung hat (Allein die Umsätze der vier deutschen Zuckerhersteller betrugen hier über 1,6 Mrd. EUR im Jahr 2007).

Bezüglich der räumlichen Marktabgrenzung ist das Bundeskartellamt aufgrund intensiver Ermittlungen zu dem Ergebnis gelangt, dass der Markt für Verarbeitungszucker sich auf das gesamte Gebiet der Bundesrepublik Deutschland erstreckt. Die in früheren Fällen getroffene regionale Marktabgrenzung mit einem Radius von 220 km rund um eine Zuckerfabrik wird aufgegeben. Eine noch weitere Abgrenzung etwa grenzüberschreitender oder europaweiter Märkte kann derzeit nicht angenommen werden. Die relativ niedrigen Einfuhren nach Deutschland, die Notwendigkeit von nationalen Produktionsstandorten sowie die unterschiedlichen Preise in den verschiedenen europäischen Ländern (auch in Nachbarstaaten) sprechen gegen eine weitere Marktabgrenzung. Die Entwicklung größerer Markträume in der Zukunft hält das Bundeskartellamt allerdings für möglich.

Obwohl Verarbeitungszucker deutschlandweit geliefert und vertrieben werden kann, lassen sich tatsächlich überwiegend geschlossene regionale Vertriebsgebiete nachweisen, die jedoch nicht auf strukturellen Ursachen wie z. B. Transportkosten oder sonstigen Marktzutrittsschranken, sondern lediglich auf dem Verhalten der Marktteilnehmer beruhen. Dies trifft für alle drei großen deutschen Zuckerhersteller (Nordzucker, Südzucker und Pfeifer & Langen) zu. Dabei sind es nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes vor allem Südzucker und Nordzucker, die ihr Verhalten koordinieren und die geschlossenen Vertriebsgebiete gegenseitig respektieren.

Der Markt für Verarbeitungszucker wird durch ein Oligopol dieser beiden Unternehmen beherrscht. Der Zuckermarkt und das Marktgeschehen werden durch die rechtlichen Vorgaben der Europäischen Zuckermarktordnung („ZMO“) geprägt: Die ZMO reguliert vor allem die Produktionsmenge (durch die Vergabe von Höchstquoten für die Zuckerproduktion), schützt die europäischen Märkte weitgehend vor Einfuhren des erheblich billigeren Weltmarktzuckers und fördert die Schließung von unwirtschaftlichen Zuckerfabriken. Dadurch wird die Entstehung von nationalen Monopolen oder Oligopolen begünstigt.

Auf dem deutschen Markt für Verarbeitungszucker konnten darüber hinaus eine Reihe von Strukturbedingungen nachgewiesen werden, die ein Parallelverhalten der Oligopolisten Nordzucker und Südzucker weiter begünstigen:

- Es handelt sich um einen konzentrierten Markt mit wenigen Marktteilnehmern und hohen Marktanteilen von Nordzucker und von Südzucker.
- Es bestehen eine Reihe faktischer Marktzutrittsschranken für diesen Markt.

- Auch die Angebots- und Nachfragebedingungen sind weitgehend stabil.
- Verarbeitungszucker ist ein homogenes Produkt, das für die Herstellung von vielen Lebensmitteln unverzichtbar ist.
- Zudem handelt es sich um einen ausgereiften Markt, auf dem Produktneuentwicklungen nicht in erheblichem Umfang zu erwarten sind.
- Es bestehen regelmäßige Interaktionen im Markt zwischen allen Marktteilnehmern.
- Die Transparenz des Marktes für Verarbeitungszucker ist sehr hoch. Neben detaillierten Kenntnissen u.a. der Produktionskostenstruktur der Wettbewerber ist den Zuckerherstellern regelmäßig im Detail bekannt, welche Kunden von welchem Lieferanten mit welcher Menge beliefert werden. Dieses Wissen schließt häufig sogar die Preise bzw. Preisspannen der Konkurrenten mit ein. Nordzucker und Südzucker verfügen damit insgesamt über ein Ausmaß an Informationen und Kenntnissen, das selbst für einen teilregulierten Markt ungewöhnlich und für den Wettbewerb schädlich ist. Vorstoßender Wettbewerb kann wegen dieser Transparenz und der häufigen Interaktion der Marktteilnehmer zeitnah identifiziert und nötigenfalls sanktioniert werden. Das diesbezügliche „Drohpotential“ ihrer Wettbewerber kennen alle Zuckerproduzenten, sie können es zutreffend bewerten und in ihre strategischen Überlegungen einbeziehen.
- Die Verhaltensspielräume des Oligopols werden schließlich auch nicht durch eine Marktmacht der Abnehmerseite wirkungsvoll begrenzt.
- Das tatsächliche Wettbewerbsgeschehen auf dem deutschen Markt für Verarbeitungszucker ist dementsprechend ebenfalls von allenfalls geringem Wettbewerb zwischen Nordzucker und Südzucker geprägt.

Wenn Nordzucker von Danisco auch ihren deutschen Standort Anklam übernommen hätte, wäre dadurch eine erhebliche Verstärkung des Oligopols eingetreten. Mit Anklam wäre dem Oligopol ein nennenswerter Marktanteil auf dem deutschen Markt für Verarbeitungszucker zugewachsen. Dadurch würde die Durchsetzung und Überwachung einer tragfähigen Koordinierung zwischen den deutschen Zuckerproduzenten weiter vereinfacht. Darüber hinaus wären die von Danisco Anklam bisher im Wettbewerb eingesetzten unternehmerischen Ressourcen durch den Zusammenschluss neutralisiert worden. Eine Freigabe des Zusammenschlusses war damit nur unter der Bedingung möglich, dass ein geeigneter Erwerber die Zuckerfabrik in Anklam übernimmt. Das Bundeskartellamt hatte andererseits jedoch keine ausreichenden Anhaltspunkte dafür, dass der Zusammenschluss zu einer Strukturverschlechterung führen wird, die eine Untersagung des Gesamtvorhabens gerechtfertigt hätte.

Bei der Auswahl des Erwerbers hat das Bundeskartellamt darauf geachtet, dass das Wettbewerbspotential von Danisco am Standort Anklam mindestens im bisherigen Umfang erhalten bleibt. Der von den Zusammenschlussbeteiligten vorgeschlagene Erwerber Cosun ist aus Sicht des Bundeskartellamts geeignet. Cosun ist ein Zuckerproduzent und verfügt in den Niederlanden über eine starke Marktstellung. Seine Gesamtzuckerquote ist mit der Quote des drittgrößten deutschen Herstellers Pfeifer & Langen vergleichbar. Wettbewerbliche Vorstöße gegenüber dem Oligopol sind daher zu erwarten. Außerdem verfügt Cosun über eine ausreichende wirtschaftliche Stärke, um möglichen Vergeltungsmaßnahmen von Nordzucker wirksam begegnen zu können.

1.2 GRÜNDUNG EINES GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMENS DER HUMANA UND DER NORDMILCH

Pressemitteilung vom 09.06.2010

Das Bundeskartellamt hat die beabsichtigte Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens (GU) zur Bündelung der wesentlichen Vertriebsaktivitäten der Humana Milchindustrie GmbH, Everswinkel, und der Nordmilch AG, Bremen, freigegeben. Das GU wird unter dem Namen Nord Contor GmbH firmieren.

Das Vorhaben betrifft zum einen die bundesweiten Absatzmärkte für eine Reihe von Molkereiprodukten (u.a. Frischmilch, Sauerrahmprodukte, Frischkäse, Quark, Butter, Schnittkäse). Lediglich auf dem Markt für Quarkprodukte konnten hier wettbewerbliche Bedenken nicht von vornherein ausgeschlossen werden.

Die Marktanteile der Beteiligten liegen hier nach dem Zusammenschluss zwar in etwa auf der Höhe der Marktbeherrschungsvermutung von 33,3 % und damit zugleich erheblich über den Marktanteilen der Wettbewerber, die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung war dennoch nicht zu erwarten. Die relevanten Produkte der Beteiligten sind sog. Milchbasisprodukte, die von einer Vielzahl von Molkereien hergestellt bzw. vertrieben werden. Zu den Wettbewerbern in Deutschland gehören große Unternehmen wie der Campina/Friesland-Konzern, Ehrmann und Danone. Zudem steht Humana und Nordmilch mit den Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels eine hoch konzentrierte und finanzkräftige Marktgegenseite gegenüber. Gerade bei Produkten, die nicht schon aufgrund ihrer hohen Markengeltung „vorverkauft“ sind, verfügen diese Unternehmen über ausreichend hohe Nachfragemacht, um einen unkontrollierbaren Verhaltensspielraum der Beteiligten zu verhindern. Abnehmer stammen darüber hinaus aus der weiterverarbeitenden Industrie.

Auch auf den Erfassungsmärkten für Rohmilch wird der Zusammenschluss nicht zur Entstehung oder

Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen. Sowohl der Deutsche Bauernverband als auch der Bundesverband Deutscher Milchviehhalter hatten sich zum Verfahren beiladen lassen, um die Interessen der Milchlieferanten zu vertreten. Nach der Überzeugung des Bundeskartellamtes werden den Milchlieferanten, in allen von dem Vorhaben betroffenen Regionalmärkten, auch nach dem Zusammenschluss eine Reihe weiterer Molkereien zur Verfügung stehen, an welche sie ihre Rohmilch verkaufen können. Auch wenn angesichts der gegenwärtigen Marktverhältnisse - Sättigung der Milchnachfrage - ein Wechsel der Molkerei nur unter erschwerten Bedingungen möglich ist, kann dies nicht zu einer Untersagung führen, da der Zusammenschluss für die gegenwärtige Marktsituation nicht ursächlich ist und sich diese Situation auch nicht durch den Zusammenschluss weiter verschlechtern wird.

Entgegen entsprechender Beschwerden ist nach Auffassung des Bundeskartellamtes auch nicht zu erwarten, dass die Zusammenschlussbeteiligten über die Vergemeinschaftung der Absatzseite in die Lage versetzt werden, ihren Milchlieferanten ein so hohes Milchentgelt zu zahlen, dass die als Wettbewerber benannten Molkereien ihre Rohstoffbasis verlieren und zum Marktaustritt gezwungen sein könnten.

Der Zusammenschluss der beiden großen Molkereien konnte freigegeben werden, da einerseits, bezogen auf die Absatzmärkte, für den nachfragenden Handel und andere Nachfrager genügend Ausweichmöglichkeiten auf andere Lieferanten vorhanden sind und andererseits auf den betroffenen regionalen Milcherfassungsmärkten hinreichend Alternativen für die betroffenen Milcherzeuger bestehen bleiben. Insoweit unterscheidet sich der vorliegende Fall von anderen in der Vergangenheit zu prüfenden Zusammenschlüssen im Molkereibereich, die teilweise wesentlich kleinere Märkte und Marktvolumina betrafen, aber dennoch wettbewerbliche Bedenken aufwarfen.

Präsident Dr. Bernhard Heitzer: „Auch dieser Fall zeigt, dass das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen für die Fusionskontrolle im Bereich des Milchsektors die notwendigen und sachgerechten Instrumentarien bereit hält. Bei möglichen Fusionen erlaubt der bestehende Rechtsrahmen sowohl die konkreten Ausweichmöglichkeiten der Marktgegenseite (hier des Handels) als auch die Wirkungen auf den Erfassungsmärkten für Rohmilch angemessen zu berücksichtigen. Letztlich ist es Sache der Branche, eine weitere Konsolidierung in der Molkereiwirtschaft anzustoßen. Hierzu bedarf es nicht - wie von Interessenverbänden und Politik wiederholt gefordert - einer sektorspezifischen Änderung des Wettbewerbsrechts“.

Fallbericht

Gründung eines Vertriebs-Gemeinschaftsunternehmens der Humana Milchindustrie GmbH, Everswinkel und der Nordmilch AG, Bremen;

Branche	Molkereien
Aktenzeichen	B2 – 29/09
Datum der Entscheidung	09.06.2009

Das Bundeskartellamt hat die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens durch die Humana Milchindustrie GmbH, Everswinkel, und die Nordmilch AG, Bremen, ohne Nebenbestimmungen freigegeben.

Das Gemeinschaftsunternehmen soll den gemeinsamen Vertrieb eines wesentlichen Teils ihrer Produkte übernehmen. Es ist vorgesehen, dass Humana und Nordmilch an dem Gemeinschaftsunternehmen jeweils mit einem Geschäftsanteil in Höhe von 50 % beteiligt sind und dieses gemeinsam kontrollieren. Als Gemeinschaftsunternehmen soll die zuvor von der Humana gegründete Nord Contor GmbH dienen.

Zu dem Verfahren waren sowohl der Deutsche Bauernverband als auch der Bundesverband Deutscher Milchviehhalter auf ihren Antrag hin beigeladen worden, um die Interessen der Milchlieferanten zu vertreten.

Das Vorhaben betrifft zum Einen die bundesweiten Absatzmärkte für eine Reihe von Molkereiprodukten (u.a. Frischmilch, Sauerrahmprodukte, Frischkäse, Quark, Butter, Schnittkäse), zum Anderen mehrere regional abzugrenzende Erfassungsmärkte für Rohmilch. Zur Ermittlung der Marktverhältnisse hat sich das Bundeskartellamt mit umfangreichen Auskunftsbeschlüssen an eine Vielzahl von Wettbewerbern sowie die führenden Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels gewandt.

Nachdem die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen im Hinblick auf die Absatzseite für 25 Produktgruppen Marktdaten vorgelegt hatten und das Bundeskartellamt deren Plausibilität überprüft hatte, konnten die weiteren Ermittlungen zunächst auf einige wenige Produktgruppen konzentriert werden. Dabei stellte sich heraus, dass wettbewerbliche Bedenken lediglich auf dem Markt für Quarkprodukte nicht von vornherein ausgeschlossen werden konnten.

Aufgrund der durchgeführten Ermittlungen hat das Bundeskartellamt einen alle Quarkprodukte (Quark natur, Gewürzquark, Quarkzubereitungen) umfassenden Markt für Herstellung und Vertrieb von Quark abgegrenzt. Dieser Abgrenzung liegt die Erwägung zugrunde, dass zwar aus Sicht des maßgeblichen Verbrauchers die verschiedenen Sorten geschmacklich nicht austauschbar sind. Es handelt sich jedoch um sogenannte Milchbasisprodukte, die regelmäßig vom Verbraucher in sämtlichen Varianten konsumiert werden. Zudem ist auf Seiten der Hersteller eine hohe Produktionsumstellungsflexibilität gegeben, die es ihnen ermöglicht, kurzfristig und ohne hohen finanziellen Aufwand auch andere Sorten herzustellen.

Auf diesem Markt für die Herstellung und den Vertrieb von Quark liegen die Marktanteile der Beteiligten nach dem Zusammenschluss zwar in etwa auf der Höhe der Marktbeherrschungsvermutung von 33,3 % und damit zugleich erheblich über den Marktanteilen der Wettbewerber. Dennoch ist nicht zu erwarten, dass der Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung begründen oder verstärken wird:

- Bei Quark – wie auch bei der überwiegend vom Zusammenschluss betroffenen Produktpalette der Beteiligten – handelt es sich um sog. Milchbasisprodukte, die von einer Vielzahl von Molkereien hergestellt bzw. vertrieben werden. Zu den Wettbewerbern in Deutschland gehören Unternehmen wie der Campina/Friesland-Konzern, Ehrmann und Danone.

- Die Molkereistruktur in Deutschland wird auch nach dem vorliegenden Zusammenschluss noch vielfältig sein. Neben kleineren und größeren genossenschaftlich organisierten Molkereien gibt es zudem noch zahlreiche private Molkereien, die insgesamt ein vielfältiges Produktspektrum – und insbesondere das vorliegend relevante Sortiment – abdecken. Sämtliche Abnehmer von Molkereiprodukten verfügen daher auch zukünftig über ausreichende Ausweichmöglichkeiten, die es verhindern, dass durch den Zusammenschluss ein unkontrollierter Verhaltensspielraum der Zusammenschlussbeteiligten entstehen kann.

- Zudem stehen Humana und Nordmilch mit den Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels eine hoch konzentrierte und finanzkräftige Marktgegenseite gegenüber. Gerade bei Produkten, die nicht schon aufgrund ihrer hohen Markengeltung „vorverkauft“ sind, hat der Lebensmitteleinzelhandel ein ausreichend hohes Wettbewerbspotential, um einen unkontrollierbaren Verhaltensspielraum der Beteiligten zu verhindern.

Auch auf den Erfassungsmärkten für Rohmilch wird der Zusammenschluss nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen. Die Beschränkung der Aufgaben des

Gemeinschaftsunternehmens ist dafür allerdings nicht ausschlaggebend. Insbesondere soll die Erfassung der Rohmilch auch nach Vollzug des Zusammenschlussvorhabens weiter durch beide Unternehmen getrennt erfolgen. Zudem entscheiden Humana und Nordmilch auch nach dem Zusammenschluss weiterhin unabhängig voneinander über den Abschluss oder Nichtabschluss von Rohmilch-Lieferverträgen und somit über die strategische Ausrichtung der jeweiligen Erfassungsgebiete und über die Steuerung des jeweiligen Rohmilcherfassungsvolumens. Trotz dieser Beschränkungen wirkt sich das Zusammenschlussvorhaben auch unmittelbar auf die Beschaffungsmärkte für Rohmilch aus. Es ist nämlich zu erwarten, dass die Vergemeinschaftung der Absatzaktivitäten dazu führt, dass sich der bisher unterschiedliche Auszahlungspreis für die Rohmilch von Humana und Nordmilch nunmehr angleicht, und zudem die in der Vergangenheit ohnehin nicht sehr ausgeprägten Wettbewerbsaktivitäten im Bereich der Erfassung von Rohmilch zwischen Humana und Nordmilch weiter gedämpft werden.

Für die Bewertung der wettbewerblichen Auswirkungen auf die Beschaffungsmärkte ist jedoch entscheidend, dass den Milchlieferanten in allen vom Vorhaben betroffenen Regionalmärkten eine Reihe weiterer Molkereien zur Verfügung stehen, denen sie ihre Rohmilch verkaufen können. Selbst wenn gegenwärtig ein Wechsel nur unter erschwerten Bedingungen möglich ist, konnte dies allein keinen Grund für eine Untersagung darstellen. Der Zusammenschluss ist nämlich für die gegenwärtige Sättigung der Milchnachfrage nicht kausal und führt auch nicht zu einer weiteren Verschlechterung dieser Situation.

Nach Auffassung des Bundeskartellamtes ist auch nicht zu erwarten, dass die Zusammenschlussbeteiligten über die Vergemeinschaftung der Absatzseite in die Lage versetzt werden, ihren Milchlieferanten ein so hohes Milchentgelt zu zahlen, dass die als Wettbewerber benannten Molkereien ihre Rohstoffbasis verlieren und zum Marktaustritt gezwungen sein könnten.

Das vorliegende Zusammenschlussvorhaben unterscheidet sich von anderen in der Vergangenheit geprüften Fusionsvorhaben im Molkereibereich. Auch wenn diese (sowohl sachlich als auch räumlich) wesentlich kleinere Märkte betrafen, konnten dort dennoch im Einzelfall ausreichende Ausweichmöglichkeiten der Marktgegenseite nicht immer festgestellt werden. Daher waren einzelne Vorhaben im Ergebnis zu untersagen. Auch zukünftig wird das Bundeskartellamt daher – unabhängig von der Größe der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen – die konkreten Ausweichmöglichkeiten der jeweiligen Marktgegenseite prüfen, um negative Auswirkungen auf den Wettbewerb auf den betroffenen Märkten zu verhindern.

1.3 ZUSAMMENSCHLUSS BAYWA / WURTH; ABMAHNUNG ZG RAIFFEISEN/WURTH AGRAR

Fallbericht

Freigabe eines Landhandelsfalles in Sachsen-Anhalt (BayWa/Wurth Agrar) sowie Abmahnung in der Region Baden (ZG Raiffeisen/Wurth Agrar)

Branche	Landhandel
Aktenzeichen	B2 - 75/09; B2 – 80/09
Datum der Entscheidung	08.10.2009 (BayWa/Wurth Agrar)
Rücknahme der Anmeldung	25.11.2009 (ZG Raiffeisen/Wurth Agrar)

Das Bundeskartellamt hat die Übernahme von Landhandelsstandorten der insolventen Wurth Agrar GmbH & Co. KG, Appenweier (Wurth Agrar), durch die Hauptgenossenschaft BayWa AG, München (BayWa), einerseits sowie durch die badische Hauptgenossenschaft ZG Raiffeisen eG, Karlsruhe (ZG Raiffeisen), andererseits jeweils im Hauptprüfverfahren untersucht. Der Erwerb durch BayWa wurde freigegeben. Für das Vorhaben von ZG Raiffeisen wurden nach vorläufiger Einschätzung des Bundeskartellamts wettbewerbliche Bedenken festgestellt. Die Anmeldung wurde daraufhin zurückgenommen. Das Vorhaben wird allerdings im Rahmen eines Entflechtungsverfahrens weiter geprüft, weil es bereits teilweise vollzogen wurde.

Tätigkeitsschwerpunkt des privaten Landhandelsunternehmens Wurth Agrar war bis zur Insolvenz des Unternehmens im Jahr 2009 der Handel mit Pflanzenschutz- und Düngemitteln, die überwiegend direkt an Landwirte und daneben an Wiederverkäufer vertrieben wurden. Regionaler Schwerpunkt war der badische Raum (Lager Appenweier) sowie die östlichen Bundesländer (insbesondere Lager Niemberg).

BayWa/Wurth Agrar (B2 - 75/09):

Die BayWa hatte angemeldet, die Standorte der Wurth Agrar in Niemberg, Oberröblingen, Wolferstedt und Allstedt im südlichen Sachsen-Anhalt zu übernehmen. Nach ständiger Entscheidungspraxis des Amtes werden für die verschiedenen von den Landwirten nachgefragten Betriebsmittel jeweils getrennte sachliche Märkte unterschieden. Der vorliegende Zusammenschluss wirkt sich vor allem auf dem sachlichen Markt für den Vertrieb von Pflanzenschutzmitteln an Landwirte aus.

Insbesondere die Abgrenzung des räumlichen Marktes bedurfte einer eingehenden Untersuchung durch umfangreiche Ermittlungen bei Landwirten und Landhändlern. Grundsätzlich sind Landhandelsmärkte regional begrenzt. Die räumliche Ausdehnung kann dabei je nach sachlichem Markt (z.B. Düngemittel oder Pflanzenschutzmittel) bzw. der Region (alte oder neue Bundesländer mit divergierenden Betriebsgrößen der Landwirte) unterschiedlich sein. Bei der Beurteilung von Zusammenschlüssen im Landhandel hat das Bundeskartellamt in der Vergangenheit oft zweistellige Postleitzahlenbezirke als Basis für die Beurteilung der Marktverhältnisse zugrunde gelegt. Die so definierten Gebiete haben eine hohe Eigenversorgungsquote, d.h. ein Landhändler beliefert überwiegend Landwirte im selben zweistelligen Postleitzahlengebiet, so dass diese Gebiete meist eine gute Basis für die Beurteilung der Marktverhältnisse darstellen.

Im vorliegenden Fall hätte eine Betrachtung zweistelliger Postleitzahlengebiete die Marktverhältnisse allerdings unzutreffend abgebildet: Die Standorte der Wurth Agrar befinden sich im Grenzgebiet der aneinandergrenzenden Postleitzahlengebiete 04 (südliches Sachsen-Anhalt) und 06 (westliches Sachsen). In den genannten Postleitzahlengebieten hatten die ersten Ermittlungen des Bundeskartellamtes deutlich voneinander abweichende Marktverhältnisse offengelegt. Das ist insbesondere auf das historisch gewachsene Regionalitätsprinzip zurückzuführen, das von den im Deutschen Raiffeisenverband e.V. vertretenen Hauptgenossenschaften auch heute noch weitestgehend beachtet wird. So hat die Hauptgenossenschaft Agravis Raiffeisen AG traditionell ihr Tätigkeitsgebiet in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen sowie – nach der Wiedervereinigung - in Brandenburg und Sachsen-Anhalt. Die BayWa hingegen ist in Bayern und Baden-Württemberg sowie – nach der Wiedervereinigung – in Thüringen und Sachsen sowie im südlichen Brandenburg tätig.

Die weitgehend regionale Begrenzung der jeweiligen Absatzgebiete um die zu übernehmenden Landhandelsstandorte der Wurth Agrar war jedoch nicht durch strukturelle Gründe bedingt. Insofern war eine vertiefte Überprüfung dahingehend erforderlich, inwiefern die in der Region tätigen Genossenschaftsunternehmen Wettbewerbsdruck aufeinander ausüben und ob das Respektieren von Absatzgebieten Ausdruck eines wettbewerbslosen Oligopols dort tätiger Unternehmen ist. Das Bundeskartellamt hat die Wettbewerbsverhältnisse entsprechend in einem Umkreis von 50 km sowie - alternativ - 100 km um den Hauptstandort Niemberg untersucht, der über das auf dem Markt relevante Pflanzenschutzmittellager verfügt.

Die Ermittlungen haben ergeben, dass nach Vollzug des Zusammenschlusses in der Region mit der Agravis, der BayWa sowie der zur Hauptgenossenschaft Nord AG, Kiel, gehörenden BSL drei annähernd gleich starke Unternehmen im Pflanzenschutzmittelvertrieb tätig sein würden.

Die Entstehung eines wettbewerbslosen Oligopols infolge des Zusammenschlusses war nach der Feststellung des Bundeskartellamtes nicht zu erwarten, obwohl die Agravis sowie die BayWa die Tätigkeitsgebiete der jeweiligen anderen Hauptgenossenschaft weitestgehend respektieren und ein nennenswerter Kundenwechsel zwischen beiden Unternehmen nicht festzustellen war. Gegen die Entstehung eines wettbewerbslosen Oligopols spricht aber maßgeblich, dass die Hauptgenossenschaft Nord AG, Kiel, mit ihrer Tochtergesellschaft BSL in der Region stark vertreten ist. Insbesondere seit der Übernahme der BSL Ende 2008 ist vorstoßender Wettbewerb und eine Aufweichung des genossenschaftlichen Regionalitätsprinzips von Seiten der Hauptgenossenschaft Nord AG zu belegen. Die Dimensionierung der BSL-Pflanzenschutzmittellager in der Region, fehlende Kapazitätsbegrenzungen sowie der BayWa und Agravis vergleichbare Einkaufskonditionen für Pflanzenschutzmittel bei der Industrie lassen hinreichenden Wettbewerbsdruck auf dem Markt auch nach dem Zusammenschluss erwarten. Der Zusammenschluss wurde daher freigegeben.

ZG Raiffeisen/Wurth Agrar (B2 – 80/09):

Das Vorhaben der ZG Raiffeisen, den Landhandelsstandort der Wurth Agrar im badischen Appenweier zu übernehmen, wirft nach vorläufiger Einschätzung des Bundeskartellamts hingegen Wettbewerbsbedenken auf. Angemeldet worden war „der Erwerb des Teilbetriebs der Wurth Agrar GmbH & Co. KG in Appenweier durch Erwerb des Kundenstamms, des beweglichen Anlagevermögens, des gesamten Warenlagers und verschiedener Internet-Domains“. Nicht angemeldet worden war der zum Zeitpunkt der o.g. Anmeldung von der ZG Raiffeisen bereits vollzogene Erwerb der bis dato aufgrund eines Mietvertrages genutzten Betriebsgrundstücke in Appenweier, auf denen sich eine Lagerhalle, ein Bürogebäude und das von der Wurth Agrar genutzte Pflanzenschutzmittellager befinden. Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der angemeldeten Vermögensgegenstände sowie den nicht angemeldeten Erwerb des Betriebsgrundstücks als einen einheitlichen Zusammenschluss angesehen, der zu einem wesentlichen Teil (Grundstück mit Pflanzenschutzmittellager) bereits vollzogen wurde.

Die addierten Marktanteile von ZG Raiffeisen und Wurth Agrar beim Vertrieb von Pflanzenschutzmitteln an Landwirte in der Region Baden, dem nach umfangreichen Marktermittlungen zugrundegelegten und untersuchten räumlichen Markt, hätten nach dem Zusammenschluss bei deutlich über 50% gelegen. Keiner der in Baden tätigen Wettbewerber wäre nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes nach dem Zusammenschluss in der Lage gewesen, hinreichenden Wettbewerbsdruck auf die ZG Raiffeisen auszuüben. Die verbleibenden Landhändler auf deutscher Seite, die nicht dem genossenschaftlichen Umfeld zuzurechnen sind, weisen mit einer Ausnahme Marktanteile von jeweils deutlich unter 5% auf. Für den behaupteten Wettbewerbsdruck

aus Frankreich ergaben die Ermittlungen keine Belege. Im Gegenteil sorgt der Umstand, dass französische Unternehmen in Deutschland nur Pflanzenschutzmittel vertreiben dürfen, wenn sie eine Verkehrsfähigkeitsbescheinigung besitzen, für eine Abschottung des badischen Raums gegenüber Frankreich und damit eine weitere Absicherung der starken Marktposition der ZG Raiffeisen.

Die Anmeldung wurde nach der Mitteilung der Beschwerdepunkte zurückgenommen. Das in der Folge eingeleitete Entflechtungsverfahren nach § 41 GWB wegen des vollzogenen Erwerbs des Grundstücks mit Pflanzenschutzmittellager ist noch nicht abgeschlossen.

1.4 ZUSAMMENSCHLÜSSE HUMANA MILCHUNION / MILCHVEREDELUNG NIEDERGRAFSCHAFT SOWIE NORDMILCH / MOLKEREIGENOSSENSCHAFT DARGUN

Fallbericht

---

1. **Zusammenschluss Humana Milchunion e.G., Everswinkel / Milchveredelung Niedergrafschaft e.G., Uelsen**
   sowie
   Zusammenschluss Nordmilch e.G., Bremen / Molkereigenossenschaft Dargun e.G. Pommernmilch, Dargun

2. **Allgemeines Marktumfeld der Milchwirtschaft und aktuelle Fragen zu den rechtlichen Rahmenbedingungen**

Branche	Rohmilcherfassung Absatz von Molkereiprodukten
Aktenzeichen	B2 - 88/09 B2 - 92/09
Datum der Entscheidungen	27.07.2009 und 03.08.2009

---

1. Falldarstellung:

Das Bundeskartellamt hat Ende Juli den Zusammenschluss zwischen der Humana Milchunion e.G., Everswinkel („Humana“), und der Milchveredelung Niedergrafschaft e.G., Uelsen („Niedergrafschafter“), sowie Anfang August den Zusammenschluss zwischen der Nordmilch e.G., Bremen („Nordmilch“), und der Molkereigenossenschaft Dargun e.G. Pommernmilch, Dargun („Dargun“), ohne Einleitung eines Hauptprüfverfahrens innerhalb der Monatsfrist freigegeben.

Diese Entscheidungen setzen die Reihe von Freigabeentscheidungen (Hochland/Grünland, Bayernland/Käserei Bayreuth, Humana/Nordmilch, Humana/Bad Bibra) fort, die es Unternehmen aus dem Molkereisektor ermöglichen, eine engere Zusammenarbeit zur Stärkung ihrer Marktstellung einzugehen. Der Strukturwandel in diesem Sektor wird entsprechend durch das geltende Kartellrecht nicht verhindert. Im Gegenteil zeigt sich, dass das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und seine Anwendung die notwendigen und sachgerechten Instrumentarien bereit hält und Spielräume lässt, um auch Umbruchsituationen in einzelnen Wirtschaftszweigen angemessen Rechnung zu tragen. Dies gilt auch für das im Milchsektor schwierige aktuelle Marktumfeld im Hinblick auf den von allen Seiten für erforderlich erachteten Anpassungsprozess. So erlaubt bereits der aktuelle Rechtsrahmen auch Zusammenschlüsse großer Molkereien, soweit dem nachfragestarken Handel und den Verbrauchern hinreichende Ausweichmöglichkeiten im Hinblick auf die von den Beteiligten angebotenen Produkte bleiben. Auch die Wirkungen auf den Erfassungsmärkten für Rohmilch können angemessen berücksichtigt werden. Letztlich ist es daher insbesondere Sache der Branche selbst, diese Spielräume so zu nutzen, dass eine allseits für unabdingbar gehaltene weitere Konsolidierung in der Molkereiwirtschaft angestoßen und umgesetzt wird.

Die Zusammenschlussvorhaben Humana/Niedergrafschafter und Nordmilch/Dargun betreffen die Herstellung und den Vertrieb von Molkereiprodukten. Es sind deshalb die Erfassungsseite, d.h. der Ankauf von Rohmilch, und die Absatzseite, also der Vertrieb von Molkereiprodukten (u. a. Käse, Frischkäse, Milch, Sahne, Konzentrate), von den Zusammenschlussvorhaben betroffen. Das Bundeskartellamt ist aufgrund seiner Ermittlungen und auf der Grundlage der Erkenntnisse aus dem im Februar 2009 abgeschlossenen Zusammenschlussverfahren Humana/Nordmilch zu dem Ergebnis gelangt, dass durch die Vorhaben weder auf den bundesweiten Absatzmärkten noch auf den regionalen Märkten für die Erfassung von Rohmilch eine marktbeherrschende Stellung entsteht.

Auf den Absatzmärkten kommt es nur zu relativ unbedeutenden Zuwächsen für Humana bzw. Nordmilch, da Niedergrafschafter bzw. Dargun teilweise andere Produkte herstellen und vertreiben als Humana bzw. Nordmilch. Auf den Märkten, wo es zu Überschneidungen im Produktportfolio der Zusammenschlussbeteiligten kommt, übersteigt der gemeinsame Marktanteil auch unter Berücksichtigung der kürzlich freigegebenen Zusammenschlüsse Humana/Nordmilch und Humana/Bad Bibra selbst bei engster Marktabgrenzung nicht die Schwelle für die Vermutung von Marktbeherrschung. Angesichts der Heterogenität der deutschen Molkereilandschaft mit einer Vielzahl von starken Wettbewerbern (u. a. Friesland/Campina, Müller, Arla Foods, Grünland/Hochland, Milch-Union Hocheifel, Hochwald) ist nicht zu erwarten, dass durch die Zusammenschlussvorhaben marktbeherrschende Stellungen entstehen.

Auf der Erfassungsseite stehen den Milcherzeugern in allen von den beiden Zusammenschlussvorhaben betroffenen Regionalmärkten eine Reihe weiterer Molkereien (u. a. Rücker, Danone, Molkerei Müller, Hansa-Milch Uphal, Milch-Union Hocheifel, Erbeskopf Eifelperle oder frischli) zur Verfügung, denen sie ihre Rohmilch verkaufen können. Die Zusammenschlussvorhaben führen aufgrund der tatsächlichen Marktverhältnisse damit weder zu einer marktbeherrschenden Stellung gegenüber den Milcherzeugern, noch zu einer Marktverschließung zu Lasten dritter Molkereien. Die Milcherzeuger in der jeweiligen Region verfügen über ausreichend Ausweichmöglichkeiten. Daher konnten beide Vorhaben freigegeben werden.

2. Allgemeines Marktumfeld der Milchwirtschaft und aktuelle Fragen zu den rechtlichen Rahmenbedingungen

Hinreichende Flexibilität des aktuellen Rechtsrahmens

In seiner Entschließung vom 10. Juli 2009 zur „Unterstützung der Landwirtschaft bei der Bewältigung der Auswirkungen der Wirtschaftskrise“ (Bundesrats-Drucksache 534/09 (Beschluss) vom 10.07.2009) hat der Bundesrat von der Bundesregierung u.a. gefordert,

- die Regelungen des Wettbewerbs- und Kartellrechts zu prüfen und ggf. anzupassen, um insbesondere auf der Ebene der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte die Voraussetzungen für eine engere Zusammenarbeit und eine Stärkung der Marktstellung der Unternehmen zu schaffen, sowie
- eine unabhängige Markt- und Preisberichterstattung in der Land- und Ernährungswirtschaft, die in erster Linie Sache der Wirtschaftsbeteiligten sein müsse, positiv zu begleiten.

Die Akteure innerhalb der Wertschöpfungskette Milch fordert der Bundesrat explizit auf, „gemeinsame Maßnahmen zu entwickeln, die ein zügiges und wirksames Reagieren auf Marktschwankungen ermöglichen.“

Unstreitig durchläuft die Milchwirtschaft insgesamt derzeit einen zum Teil schmerzhaften Anpassungsprozess, der insbesondere die Milcherzeuger trifft. Hier wirkt sich besonders gravierend aus, dass die von der Mehrzahl der EU-Mitgliedstaaten mitgetragenen Reformen der Europäischen Milchmarktordnung einhergehen mit weltweiten Angebots- und Nachfragebedingungen, die erheblichen Schwankungen unterworfen sind. Hingegen ist der nationale wettbewerbsrechtliche Rahmen nicht Ursache für die derzeitigen Strukturprobleme.

Verschiedene der von Interessenverbänden geforderten bzw. empfohlenen Maßnahmen sind nach deutschem und europäischem Wettbewerbsrecht bedenklich. Sie berücksichtigen zudem nicht die bereits bestehenden – kartellrechtlich zulässigen – Kooperationsmöglichkeiten in der Branche.

Für den Bereich der Fusionskontrolle belegt die bereits dargestellte jüngste Entscheidungspraxis des Bundeskartellamtes, dass das GWB für die Fusionskontrolle im Bereich des Milchsektors die notwendigen und sachgerechten Instrumentarien bereithält.

Jedoch auch im Hinblick auf die Kooperationsmöglichkeiten unterhalb der Schwelle einer Fusion ist kein gesetzgeberischer Handlungsbedarf erkennbar: So können Milcherzeuger Erzeugergemeinschaften zur Stärkung der eigenen Marktstellung gründen. Diese sind nach dem Marktstrukturgesetz insbesondere bei der Festsetzung von Vertriebsregeln vom Kartellverbot des § 1 GWB freigestellt. Aber auch das Marktstrukturgesetz setzt kartellrechtliche Grenzen für diese Sonderregelung: Eine Ausschaltung des Wettbewerbs auf dem Markt zum Schaden insbesondere der Verbraucher soll vermieden werden. Von diesen rechtlichen Möglichkeiten zur Kooperation haben die Milcherzeuger in großem Umfang Gebrauch gemacht. In Milcherzeugergemeinschaften wie der Bayern MEG werden bereits jetzt erhebliche Mengen an Milch für die gemeinsame Vermarktung gebündelt. Auch das dem Bundesverband Deutscher Milchviehhalter (BDM) nahestehende Milchboard bündelt Milchmengen, wenngleich noch in geringem Umfang. Schließlich gibt es zwischen Molkereien bereits eine große Zahl von Kooperationen, die von Milchtauschverträgen über Weiterverarbeitungsvereinbarungen bis hin zu Vermarktungskooperationen reichen.

Im Hinblick auf weitergehende Preis- und Mengenabsprachen – sei es zwischen den Milcherzeugern oder marktstufenübergreifend unter Einbeziehung von Molkereien – muss vor dem Hintergrund des bestehenden sehr weiten Spielraums klar sein, dass diese nicht nur mit marktwirtschaftlichen Prinzipen unvereinbar sind. Sie würden vielmehr in Form dauerhaft höherer Preise auch ausschließlich zu Lasten des Verbrauchers gehen. Diese nachhaltig negative Wirkung ist letztendlich der Grund, warum gezielte Preis- und Mengenabsprachen unabhängig von den damit verfolgten Zielen als sogenannte Kernbeschränkungen sowohl nach deutschem als auch nach europäischem Kartellrecht verboten sind.

Schließlich wäre eine von verschiedenen Seiten befürwortete Markt- und Preisberichterstattung im Molkereibereich jedenfalls im Hinblick auf die Belange der Milcherzeuger aus Sicht des Bundeskartellamtes kontraproduktiv. Der umfangreiche Datenaustausch zwischen Milcherzeugern und Molkereien ist bisher vom Bundeskartellamt zwar nicht unter dem Aspekt eines möglicherweise unzulässigen Marktinformationssystems aufgegriffen worden. Allerdings zeigen die vorläufigen Ergebnisse der vom Bundeskartellamt derzeit durchgeführten Sektoruntersuchung Milch, dass diese Markttransparenz den Milcherzeugern nicht nachhaltig hilft, sondern im Gegenteil die Verhandlungsposition der Abnehmerseite stärkt. Hierzu gehört auch der Lebensmitteleinzelhandel.

Initiativen zur Einführung von Mindestpreisen für Rohmilch

Insbesondere vom Deutschen Bauernverband (DBV) und vom BDM wurden in den letzten Wochen wiederholt Mindestpreise für den Absatz von Rohmilch gefordert. Die Interessenverbände verweisen hier auf entsprechende Vereinbarungen in Frankreich und Spanien, die unter Mitwirkung der jeweiligen Landwirtschaftsministerien sowie von Interessenvertretern der Molkereien und Milcherzeuger in diesen Ländern zustande kamen. Bei der Frage, ob diese Initiativen auch für Deutschland Lösungsansätze liefern, darf aber Folgendes nicht außer Acht gelassen werden:

Preis*empfehlungen*, etwa wenn Interessenverbände der Milcherzeuger mögliche Preissetzungen am Beispiel einzelner Kostenkalkulationen veröffentlichen, können kartellrechtlich zulässig sein. Der geltende rechtliche Rahmen stellt entsprechend ausreichende Spielräume zur Verfügung, die das Bundeskartellamt selbstverständlich auch offen halten wird.

Einzelne Bestandteile der in Frankreich und Spanien beschlossenen Branchenempfehlungen verdeutlichen jedoch die Notwendigkeit einer klaren Unterscheidung zwischen rechtmäßigen Empfehlungen und wettbewerblich unzulässigen Preis*absprachen*, die insbesondere für die Verbraucher schädlich sind. Diese Grenze wird dann überschritten, wenn z.B. die Durchsetzung der Preissetzungen durch entsprechende vertragliche Vereinbarungen unterstützt werden soll. Auch eine Vereinheitlichung der Milchlieferverträge durch eine für alle geltende Preisindexierung kommt faktisch einer horizontalen Preisabsprache gleich.

In diesem Zusammenhang ist zudem auf eine wichtige grenzüberschreitende und europäische Komponente hinzuweisen. Als Branchenabsprachen sind derartige im nationalen Alleingang implementierte Vereinbarungen geeignet, den gesamten Markt eines Mitgliedstaates abzuschotten. Eine solche Abschottung führt in jedem Fall zu einer Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels und verstößt gegen die Warenverkehrsfreiheit, soweit über eine entsprechende Preisindexierung der Import billigerer ausländischer Milch verhindert werden soll. Diese Wirkung ist nicht nur wegen des verringerten Wettbewerbs und dem daraus folgenden Preiseffekt zu Lasten der Verbraucher negativ zu bewerten. Sie begegnet vielmehr auch starken europarechtlichen Bedenken. Insoweit würde auch eine in dieser Hinsicht angestrebte Änderung der deutschen Rechtsordnung das gesamte Problem lediglich auf die europäische Ebene „verlagern“. Auch die Europäische Kommission hat deshalb bei allem Verständnis für die angespannte Lage vieler Milcherzeuger unmissverständlich klargestellt, dass „wettbewerbswidrige Maßnahmen wie Preisabsprachen und Produktionsdrosselungen [...] ausgeschlossen“ sind (vgl. Mitteilung der Kommission an den Rat, „Die Lage auf dem Milchmarkt“, KOM (2009) 385 endg., S. 12).

Neben diesen Erwägungen ist aus den folgenden Gründen auch nicht erkennbar, dass eine Mindestpreisempfehlung die Marktmechanismen spürbar und effektiv zu Gunsten der Milchviehhalter verändern würde:

- 70% der in Deutschland von den Milcherzeugern vertriebenen Rohmilch wird derzeit von genossenschaftlich organisierten Molkereien erfasst. Diese erwirtschaften aufgrund genossenschaftsrechtlicher Vorgaben jedoch keine Gewinne oder „Margen“, sondern kehren praktisch alle Erlöse an die Genossen aus. Nach der Höhe der von der Molkereigenossenschaft erzielten Einnahmen aus der Weiterverarbeitung richtet sich das den Genossen gezahlte Milchgeld. Zumindest für diese sehr bedeutsame Gruppe von Molkereien und Milcherzeugern wäre daher eine Preisempfehlung im besten Falle wirkungslos. Im schlechteren Falle müssten diese Molkereien ein höheres Milchgeld auszahlen, als sie tatsächlich erwirtschaften können – was dann mittelfristig zu einer weiteren Verschärfung der ohnehin bereits angespannten Situation und gegebenenfalls sogar zu einem Marktaustritt führt. Die Milcherzeuger, die Genossen dieser Molkereien sind, würden ihre Absatzbasis verlieren.
- Der Milchpreis wird ferner ganz maßgeblich durch die auf dem Weltmarkt für Milchpulver und Massenprodukte (Bulk-Ware) zu erzielenden Preise sowie durch das inländische Verhältnis von Nachfrage und Angebot bestimmt. Eine (zeitlich wie auch immer begrenzte) Mindestpreisfestsetzung könnte darauf nicht flexibel genug reagieren. Die Marktentwicklung in Folge des Milchlieferstreiks (kurzfristige Preissteigerung, nachfolgend starker Preisverfall) hat gezeigt, dass alles, was gegen den tatsächlichen Marktpreis durchgesetzt werden soll, langfristig tatsächlich nicht durchgesetzt werden kann.
- Zudem ist bei Fest- oder Mindestpreisen zu beachten, dass sie ohnehin bereits bestehende Wettbewerbsnachteile gegenüber anderen (ausländischen) Molkereien weiter verschärfen. Gerade die Molkereien in Deutschland liefen (auf Grund der zentralen geographischen Lage Deutschlands in Europa) Gefahr, Marktanteile im Inland an Molkereien aus benachbarten Staaten (Tschechien, Polen) zu verlieren. Genau aus diesem Grunde hat z.B. der DBV zumindest in der Vergangenheit Basismilchpreisforderungen vehement bekämpft.
- Eine Preisfestsetzung ginge mit einer noch höheren Transparenz über die Preisentwicklung einher. Diese gesteigerte Markttransparenz nutzt jedoch, wie bereits dargelegt, nicht zuletzt dem Lebensmitteleinzelhandel im Rahmen der Preisverhandlungen für Frischmilch und andere Milchbasisprodukte.
- Zudem sollte berücksichtigt werden, dass die Molkereien ein höchst unterschiedliches Produktportfolio und dementsprechend auch unterschiedliche Milchauszahlungspreise haben.

Wenn sich ein Mindestpreis als tatsächlicher Preis etablieren würde, nützte dies gerade denjenigen Molkereien, die Molkereiprodukte mit einer höheren Wertschöpfung produzieren, ihren Milcherzeugern aber dennoch nur einen überwiegend auf Basisprodukte ausgerichteten Milchpreis zahlen müssen.

- Unklar bleibt im Übrigen, wie sich die Befürworter von abgestimmten Mindestpreisen für Rohmilch die Milchgeldberechnung vorstellen, sollte diese kostenbasiert sein. Ob ein Milchviehhalter zu einem an Basiswerten errechneten Mindestpreis tatsächlich betriebswirtschaftlich sinnvoll Milch produzieren kann, hängt u.a. von den konkreten topographischen Strukturen, von der Größe des Milchbetriebs und seinen Betriebsstrukturen im Übrigen ab.

Insgesamt ist daher auch aus ökonomischer Sicht nicht erkennbar, welchen positiven Beitrag ein wie auch immer definierter Mindestpreis für Rohmilch zur Behebung und Lösung der wahren Ursachen für die aktuellen Anpassungsprobleme der deutschen Michwirtschaft leisten kann. Entsprechend werden derartige Initiativen auch in der Branche selbst – insbesondere zwischen den Interessenverbänden der Milcherzeuger - höchst kontrovers diskutiert.

Die Änderung der gegenwärtig teilweise ineffizienten Erzeugungsstrukturen wird in jedem Fall durch den Wettbewerb am Markt erfolgen. Wettbewerbsferne Eingriffe in diesen Prozess (Mindestmilchauszahlungspreis, Kürzung der Quoten, Verlängerung des Quotenregimes) führen zu einer künstlichen Verzögerung des Prozesses zum Nachteil der bereits heute effizienten Milcherzeuger und Molkereien.

1.5 ZUSAMMENSCHLUSS HEINER KAMPS / NADLER FEINKOST

Fallbericht

Freigabe des Zusammenschlusses der Heiner Kamps Beteiligungsgesellschaft mit Nadler Feinkost u.a.

Branche:	Herstellung von Feinkostsalaten und Fischfeinkost
Aktenzeichen:	B2-117/09
Datum der Entscheidung:	12.04.2010

Am 12. April 2010 hat das Bundeskartellamt den angemeldeten Erwerb der Nadler Feinkost GmbH und anderer Unternehmen der Uniq plc (sämtliche Zielunternehmen nachfolgend zusammenfassend als „Nadler“ bezeichnet) durch die Heiner Kamps Beteiligungsgesellschaft mbH (nachfolgend „HKB“) freigegeben. Zur Erwerberin gehört u.a. die Homann Feinkost GmbH (nachfolgend „Homann“). Das Bundeskartellamt geht davon aus, dass die HKB zukünftig von Herrn Theo Müller allein kontrolliert werden wird, wenn die von der Molkerei Theo Müller angemeldete Aufstockung der mittelbaren Beteiligung von Herrn Theo Müller an der HKB auf über 75 % vollzogen sein wird.

Die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen produzieren und vertreiben u.a. Feinkostprodukte, die dem Frischebereich zuzurechnen sind. Gemeinsam erlangen Homann und Nadler zwar eine führende Marktposition. Da sie aber weiterhin starkem Wettbewerb durch mehrere namhafte Hersteller ausgesetzt sein werden, entsteht durch den Zusammenschluss keine marktbeherrschende Stellung.

Von dem Zusammenschlussvorhaben betroffen war in erster Linie der Markt für die Herstellung von Feinkostprodukten, zu denen Feinkostsalate sowie Fischfeinkost einschließlich der Fischspezialitäten gehören, nicht jedoch die sog. „Länderküche“ bzw. „Antipasti“. Ob es sich bei der Herstellung von Feinkostprodukten um einen einheitlichen Markt handelt, oder ob dieser hinsichtlich der beiden genannten Warengruppen nochmals zu unterteilen ist, konnte vorliegend offenbleiben. Nicht zu diesen Feinkostprodukten zu zählen sind die Fischkonserven, die sauer eingelegten Gemüse, sowie Räucherlachs.

Keiner weiteren Unterscheidung bedurfte es hingegen dahingehend, ob es sich um die Herstellung von Markenartikeln oder Handelsmarkenprodukten handelt, ob diese vorverpackt oder zum Abfüllen angeboten werden, oder aber, ob diese über den Lebensmitteleinzelhandel oder den Food-Service (Vertrieb an Großverbraucher) vertrieben werden.

Handelsmarkenartikel und Markenprodukte stehen nach dem Ergebnis der Ermittlungen – insbesondere aus Sicht der Endverbraucher – in einem unmittelbaren Wettbewerbsverhältnis zueinander. Die maßgeblichen Hersteller von Feinkostprodukten stellen sowohl eigene Markenartikel als auch Eigenmarken für den Lebensmitteleinzelhandel her. Dabei werden bei Feinkostprodukten nicht nur Eigenmarken im Preiseinstiegssegment angeboten. Vielmehr führt der Handel bei Feinkostprodukten regelmäßig auch bei Handelsmarken eine Mehrmarkenstrategie, mit der er nicht nur die Zweit- und Drittmarken der Markenartikelhersteller, sondern auch deren Erstmarken angreift.

Feinkostprodukte, die die Hersteller an Großverbraucher vertreiben, gehören ebenfalls zum vorliegend relevanten Markt. Die Rezepturen sind weitgehend identisch und es bestehen auch keine relevanten Unterschiede in der Vertriebslogistik, die zu großen Teilen über den von Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels betriebenen Zustellgroßhandel erfolgt. Zwar werden Feinkostprodukte für Großverbraucher überwiegend in größeren Gebinden abgefüllt als sie im Lebensmitteleinzelhandel angeboten werden. Diesbezüglich besteht jedoch auf Seiten der maßgeblichen Hersteller, die regelmäßig beide Vertriebsschienen beliefern, kein derartiger Produktionsumstellungsaufwand, der die Annahme getrennter Märkte rechtfertigen würde.

Räumlich ist der Markt für die Herstellung von Feinkostprodukten bundesweit abzugrenzen, da die maßgeblichen Hersteller ihre Produkte bundesweit vertreiben und die wesentlichen Nachfrager, die Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels, ebenfalls bundesweit aufgestellt sind.

Auf dem Markt für die Herstellung von Feinkostprodukten gibt es in Deutschland eine Vielzahl von Wettbewerbern, wovon allerdings nur wenige über eine bundesweite Präsenz verfügen. Auch haben sie teilweise unterschiedliche unternehmerische Schwerpunkte. So gibt es mit der Wernsing-Gruppe (mit Unternehmen bzw. Marken wie „Popp“, „Bruckmann“ und „Grossmann“), Heinrich Kühlmann, Edmund Merl und Dr. Doerr Wettbewerber, die in beiden Warengruppen aktiv sind und die ihre Produkte zumindest teilweise bundesweit vertreiben. Weitere Unternehmen wie die zur Stockmeyer-Gruppe gehörende Heristo („Füngers“, „Appel“, „Norda“) oder RÜMA haben ihren Tätigkeitsschwerpunkt bei Feinkostsalaten, während Unternehmen wie Hawesta, Krone, Marner Feinkost und Rügen Feinkost ihren Tätigkeitsschwerpunkt im Bereich Fischfeinkost haben. Bei den übrigen Wettbewerbern handelt es sich hingegen um zahlreiche relativ kleine Unternehmen, die jedoch alle im Lebensmitteleinzelhandel gelistet sind.

Homann und Nadler werden auf diesem Markt zukünftig mit einem addierten Marktanteil von etwa [30-40] % eine führende Position innehaben (bei Feinkostsalaten [30-40] %, bei Fischfeinkost [30-40] %[9]). Dennoch ist nach den Ergebnissen der Ermittlungen ausgeschlossen, dass es durch den Zusammenschluss zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung der Beteiligten kommt. Die Zusammenschlussbeteiligten sind starkem Wettbewerb insbesondere von Seiten der vorstehend genannten namhaften weiteren Hersteller ausgesetzt. Diese verfügen zudem über erhebliche Überkapazitäten, so dass sie eine von der Marktgegenseite beabsichtigte Nachfrageverlagerung jederzeit bedienen können. Als Hersteller der beiden führenden Marken im

[9] Einen – nach Umsätzen ermittelten – höheren Anteil haben die beiden Unternehmen lediglich beim Absatz vorverpackter Produkte über den Lebensmitteleinzelhandel, wobei es sich jedoch nach dem Ergebnis der Ermittlungen um keinen eigenständigen Markt handelt.

Lebensmitteleinzelhandel stehen die Zusammenschlussbeteiligten zudem in starkem Wettbewerb zu den Eigenmarken des Lebensmitteleinzelhandels. Im Bereich der Feinkostprodukte werden mittlerweile deutlich mehr als 50 % der Artikel – zudem mit steigender Tendenz – unter einer Handelsmarke vertrieben. Insbesondere die Tatsache, dass die Handelsunternehmen ihre Eigenmarken gezielt auch gegen die Erstmarken der Markenhersteller positionieren, schränkt deren Verhaltensspielraum spürbar ein. Zwar sind Homann und Nadler auch in diesem Segment mit hohen Umsatzanteilen tätig, doch handelt es sich diesbezüglich angesichts der regelmäßig nur kurzen Vertragslaufzeiten nicht um eine unbedingt gefestigte Marktposition, da die bereits benannten Wettbewerber jederzeit in der Lage sind, als alternative Produzenten aufzutreten. Auf der anderen Seite stehen Homann und Nadler mit den führenden Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels nachfragestarke Unternehmen gegenüber, die durch eine Verlagerung ihrer Nachfrage verhindern können, dass den Beteiligten durch den Zusammenschluss ein unkontrollierter Verhaltensspielraum erwächst.

Vor diesem Hintergrund war der angemeldete Zusammenschluss ohne Nebenbestimmungen freizugeben.

1.6 ZUSAMMENSCHLUSS PELIKAN INTERNATIONAL / HERLITZ

Fallbericht

Freigabe des Zusammenschlusses der Pelikan International Corporation mit Herlitz

Branche:	Herstellung von Papier-, Büro- und Schreibwaren (PBS-Artikel)
Aktenzeichen:	B2-137/09
Datum der Entscheidung:	17.03.2010

Das Bundeskartellamt hat den „vorsorglich“ angemeldeten Erwerb von 65,99 % an der Herlitz AG (Herlitz) durch die Pelikan International Corporation Berhad (Pelikan) im Hauptprüfverfahren freigegeben. Auf dem betroffenen Markt für „Basis“-Füller war weder die Entstehung noch die Verstärkung einer einzel- oder gemeinsamen marktbeherrschenden Stellung zu erwarten. Bei allen übrigen zu untersuchenden Märkten handelte es sich mit Marktvolumina von jeweils weniger als 15 Millionen Euro um Bagatellmärkte, die nicht der Fusionskontrolle unterliegen.

Entgegen der Auffassung der Zusammenschlussbeteiligten war über den Zusammenschluss im Rahmen der Fusionskontrollvorschriften des GWB zu entscheiden. Die Zusammenschlussbeteiligten vertraten zwar die Ansicht, die Umsatzschwellen für die Anmeldepflicht seien nicht erreicht, weil für bestimmte Umsätze die Handelsrechenklausel des § 38 Abs. 2 GWB anzuwenden wäre. Jedoch sind Umsätze mit Produkten, die von Dritten (Lohnfertigern) hergestellt und von den Zusammenschlussbeteiligten unter eigener Marke oder als „no-name"-Produkte verkauft werden, keine Handelsumsätze, die gemäß § 38 Abs. 2 GWB nur zu dreiviertel zu berücksichtigen wären.

Die Zusammenschlussbeteiligten bieten ein breites Sortiment an PBS-Artikeln[10] an. Aus der Vielzahl der von dem Vorhaben betroffenen Produktbereiche waren die Märkte für „Basis"-Füller (s.u.), Erwachsenen-Füller, Tinte, Deckmalfarbkästen, Mal- und Zeichenblöcke, Tintenlöschstifte, Finger- und Temperafarben, Wachsmalstifte sowie Kinderfasermaler näher zu untersuchen. Zur Ermittlung der Strukturbedingungen auf diesen Märkten wurden an mehr als 40 Wettbewerber der Zusammenschlussbeteiligten Fragebogen übersandt und Gespräche mit Handelsunternehmen geführt.

Für die verschiedenartigen Büroartikel waren nach den Ermittlungen keine produktgruppenübergreifenden Sortimentsmärkte zu bilden. Sortimentsangebote (wie z.B. die Grundausstattung eines Schülers oder Schreibgerätesets) bilden keinen wesentlichen Teil des Absatzes von PBS-Artikeln. Der Handel setzt sein Sortiment im Regelfall selbst zusammen und auch die Hersteller produzieren nicht sämtliche PBS-Waren gleichermaßen, sondern sind teilweise auf die Herstellung bestimmter Produktgruppen spezialisiert.

Für die Gruppe der Schreiblerngeräte mit Feder, Schulfüller, Jugendfüller und sog. „Fancyfüller" war ein eigener sachlicher Markt anzunehmen, der vom Bundeskartellamt zusammenfassend als Markt für „Basis"-Füller bezeichnet wird. Diese „Basis"-Füller unterscheiden sich von Erwachsenenfüllern im Hinblick auf ihre Produkteigenschaften, den Abnehmerkreis und das Vermarktungskonzept. Erwogen wurde, Tinte (und Tintenpatronen) als notwendiges Ergänzungsprodukt („Sekundärprodukt) zum Basis-Füller („Primärprodukt") in den Markt einzubeziehen. Die Betrachtung eines Gesamtmarktes aus beiden Produkten hätte die wettbewerbliche Beurteilung jedoch nicht verändert.

Für den Markt der „Basis"-Füller war keine Einzelmarktbeherrschung festzustellen. Die Zusammenschlussbeteiligten verfügen zwar nach dem Zusammenschluss über hohe Marktanteile (Pelikan: 30-40 %; Herlitz: < 10 %), doch sind sie hinreichendem Wettbewerb durch Lamy ausgesetzt, die mit einem Marktanteil von 40-50 % ein vergleichbar starker Wettbewerber ist.

[10] PBS: *Papier-, Büro- und Schreibwaren*

Entgegen dem Vorbringen von Wettbewerbern ergibt sich eine Einzelmarktbeherrschung auch nicht daraus, dass Pelikan zusammen mit Herlitz durch eine stärkere Position im Bereich der sog. „Verräumung“ einen besonderen Zugang zu den Absatzmärkten erhalten würde. Die Verräumung (auch: Rack-Jobbing) ist eine eigenständige Dienstleistung, die im Bereich der PBS-Artikel im Wesentlichen von Verbrauchermärkten, Cash+Carry-Märkten und dem Lebensmittelhandel in Anspruch genommen wird. Hierbei handelt es sich insbesondere um die Nachbestellung und das Einräumen der PBS-Artikel sowohl für eigene Produkte als auch für Produkte der Wettbewerber. Nach dem Zusammenschluss wird die Pelikan neben ihrem Tochterunternehmen ReMerch über die Herlitz-Tochter eCom verfügen, die insbesondere für verschiedene große Handelsketten Verräumungsdienstleistungen anbietet. Gegen eine Schlüsselrolle des Verräumungsdienstleisters spricht jedoch zum einen, dass „Basis“-Füller zu ca. 70 % über den Fachhandel und Kaufhäuser verkauft werden, die ihre Verräumung selbst durchführen. Nur zu 18 % werden „Basis“-Füller über Verbrauchermärkte, Cash+Carry-Märkte und den Lebensmittelhandel vertrieben, in denen die Verräumung eine Rolle spielt. Zum anderen ließen sich keine konkreten Anhaltspunkte dafür feststellen, dass der Verräumer die PBS-Sortimentszusammensetzung mitbestimmen kann. Vielmehr sprach die Tatsache, dass der Lebensmittelhandel eine starke Verhandlungsposition besitzt, gegen eine solche Einflussnahme.

Der Zusammenschluss ließ auch nicht die Entstehung oder Verstärkung eines wettbewerbslosen Oligopols zwischen Lamy und Pelikan erwarten. Vor dem Zusammenschluss erreichten Pelikan und Lamy zwar einen Marktanteil von 70 % und wiesen damit einen deutlichen Abstand zu den nächstgrößeren Wettbewerbern Herlitz und Online auf. Allerdings sprach eine Vielzahl der festgestellten Strukturbedingungen dafür, dass zwischen Lamy und Pelikan wesentlicher Binnenwettbewerb besteht. So ist das jeweilige Angebot von Pelikan und Lamy im Hinblick auf die Vielfalt der angebotenen Produkte und Preisklassen nicht homogen. Es unterscheidet sich insoweit, als Lamy bei seinen „Basis“-Füllern Holz verwendet und auf ein schlichtes Design Wert legt, während die Pelikan eher bunte Gehäuse aus Kunststoff herstellt. Entsprechend unterscheidet sich auch die Ausrichtung des Vertriebs von Pelikan und Lamy. Beide Unternehmen haben offenbar ein Interesse, sich vom Hauptkonkurrenten abzusetzen. Während Lamy seine Produkte überwiegend über den Fachhandel und über Kaufhäuser vertreibt und auch Pelikan hier mit erheblichen Umsätzen vertreten ist, stehen beide Unternehmen bislang in der Vertriebsschiene Verbrauchermärkte/Cash+Carry-Märkte/Lebensmittelhandel zwar im Wettbewerb zueinander, treffen tatsächlich aber nur begrenzt aufeinander. Im Gegensatz zu Pelikan ist Lamy hier nur in geringem Umfang tätig. Auch sind Pelikan und Lamy keine Anbieter, die aufgrund erheblicher Symmetrie im Hinblick auf ihre Unternehmensstruktur und wesentliche Betriebsdaten über vergleichbare Anreizstrukturen für ein

oligopolistisches Parallelverhalten verfügen. Während Pelikan bereits vor dem Zusammenschluss eine breite Produktpalette an PBS-Produkten anbot, hat Lamy sich im Wesentlichen auf Füllfederhalter, Tinte, Feinminen-, Kugel- und Tintenschreiber fokussiert.

Es war auch nicht zu erwarten, dass durch den Zusammenschluss ein marktbeherrschendes Oligopol entsteht. Durch den Wegfall des Wettbewerbers Herlitz ergeben sich keine Auswirkungen auf Anreiz- und Sanktionsmechanismen im Sinne einer Begünstigung oligopolistischen Parallelverhaltens. Zu Gunsten der Pelikan kommt es durch den Zusammenschluss lediglich für solche „Basis"-Füller zu einem Ressourcen-Zuwachs, die über die Vertriebsschiene Verbrauchermärkte/Cash+Carry-Märkte/Lebensmittelhandel verkauft werden, da Herlitz dort seinen Tätigkeitsschwerpunkt hat. Damit zielt der Ressourcenzuwachs auch im Bereich der Verräumung auf ein Marktsegment, in dem Lamy bislang nur eine untergeordnete Marktbedeutung hat. In der umsatzstärksten Vertriebsschiene des Fachhandels kommt es hingegen nicht zu einer nennenswerten Veränderung im Hinblick auf ein mögliches oligopolistisches Parallelverhalten zwischen der Pelikan und Lamy.

Für die übrigen untersuchten Märkte ergaben die Ermittlungen, dass die für den deutschen Markt festgestellten Marktvolumina die Bagatellmarktschwelle nicht erreichen. Im Markt für Tinte (Tinte und Tintenpatronen) sowie im Markt für Deckmalfarbkästen lag das Marktvolumen jeweils unterhalb von 15 Millionen Euro, für Mal- und Zeichenblöcke lag das Marktvolumen bei 5-10 Millionen Euro. Bei Erwachsenen-Füllern, Tintenlöschstiften („Tintenkiller"), Fingerfarben, Temperafarben, Wachsmalstiften und Kinderfasermalern war von einem Marktvolumen auszugehen, das deutlich unterhalb der Bagatellmarktschwelle lag.

1.7 ZUSAMMENSCHLUSS AGRAVIS / MÄRKA

Fallbericht

Freigabe für die Übernahme von drei Pflanzenschutzlagern der Märka GmbH durch Agravis

Branche:	Landhandel
Aktenzeichen:	B2 – 148/09
Datum der Entscheidung:	31.03.2010

Das Bundeskartellamt hat die Übernahme von drei Pflanzenschutzlagern der Märka GmbH, Zörbig (Märka), durch die Agravis AG, Münster und Hannover (Agravis), im Hauptprüfverfahren untersucht und freigegeben.

Die Agravis beabsichtigt, die Pflanzenschutzlager in Eberswalde (Brandenburg), Halle (Sachsen-Anhalt) und Großbothen (Sachsen) sowie die dazu gehörigen Geschäftskontakte, Lagerbestände und die in diesem Bereich tätigen Mitarbeiter zu übernehmen. Das veräußernde Unternehmen Märka wird an den Standorten Halle und Eberswalde alle Landhandelsaktivitäten mit Ausnahme des Pflanzenschutzvertriebs fortführen. Bei dem Standort Großbothen hingegen handelt es sich um ein reines Pflanzenschutzlager ohne weitere Landhandelsaktivitäten.

Agravis gehört zu den größten genossenschaftlichen Landhandelsunternehmen in Deutschland. Das Tätigkeitsgebiet der Agravis erstreckt sich traditionell über die Bundesländer Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Sachsen-Anhalt und das westliche Brandenburg. Seit Ende 2008 ist das Unternehmen vermehrt auch in den Bundesländern Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern tätig. Die Märka ist ein privates Landhandelsunternehmen mit Tätigkeitsschwerpunkt in Brandenburg. Das Unternehmen konzentriert sich zunehmend auf den Ankauf (sog. Erfassung) von Feldfrüchten für die konzerneigene Bioethanolherstellung in der Verbio AG.

Nach ständiger Entscheidungspraxis des Amtes werden jeweils getrennte sachliche Märkte für die verschiedenen von den Landwirten nachgefragten Betriebsmittel sowie für die Erfassung der Feldfrüchte Getreide sowie Ölsaaten unterschieden. Der vorliegende Zusammenschluss wirkt sich auf dem Markt für den Vertrieb von Pflanzenschutzmitteln an Landwirte aus.

Bei der Bestimmung des relevanten räumlichen Marktes konnte das Bundeskartellamt weitgehend auf die Ermittlungsergebnisse aus dem Verfahren BayWa/Wurth Agrar (B2-75/09) zurückgreifen.[11] In diesem Verfahren wurde das Gebiet in einem Umkreis von 50 km sowie – alternativ – 100 km um den Standort Niemberg als räumlicher Markt zugrunde gelegt. Da sich der Märka-Standort Halle in unmittelbarer Nähe zu Niemberg befindet, hat das Bundeskartellamt die im genannten Verfahren ermittelten Marktverhältnisse der aktuellen Bewertung zugrunde gelegt. Entsprechend ist die Beschlussabteilung in Bezug auf die übrigen Standorte vorgegangen und hat einen Marktraum von bis zu 100 km um den jeweiligen Standort untersucht.

Das Bundeskartellamt kam zu dem Ergebnis, dass die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf keinem der jeweiligen räumlichen Märkte im Einzelhandel mit

[11] Dieses Verfahren betraf die Übernahme von Standorten der insolventen Wurth Agrar GmbH & Co. KG im südlichen Sachsen-Anhalt im Jahr 2009. Nähere Ausführungen enthält auch der entsprechende Fallbericht.

Pflanzenschutzmitteln infolge des Zusammenschlusses zu erwarten war. Dabei waren auch zwischenzeitlich erfolgte Änderungen in der Anbieterstruktur – wie die Übernahme der Roth Agrarhandel sowie der SGL Oderbruch durch die HaGe Kiel – zu berücksichtigen.

Im Marktraum um Halle ist die Hauptgenossenschaft Nord AG, Kiel (HaGe Kiel) nach der Übernahme der Roth Agrarhandel der führende Anbieter im Pflanzenschutzmittelvertrieb an Landwirte mit einem Marktanteil zwischen 30 % und 40 %. Die BayWa AG sowie die Agravis sind die folgenden Unternehmen mit einem Marktanteil von jeweils zwischen 20 % und 30 %. Angesichts der Marktstellung der HaGe Kiel sowie der Präsenz zweier weiterer starker Wettbewerber konzentrierten sich die Ermittlungen auf die Frage, ob der Zusammenschluss ein wettbewerbsloses Oligopol der drei führenden Anbieter begründen oder verstärken würde. Dies konnte im Wesentlichen deshalb ausgeschlossen werden, weil die HaGe Kiel ihre Aktivitäten zunehmend auf Gebiete außerhalb des eigenen traditionellen Tätigkeitsgebietes ausdehnt. Dieser vorstoßende Wettbewerb wird auch durch die zwischenzeitlich erfolgten Übernahmen belegt.

In dem Einzugsgebiet von Großbothen fallen große Teile Thüringens und Sachsens in den betroffenen Marktraum, in dem die Agravis bislang nicht und die Märka nur schwach vertreten war. In dieser Region war die Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Vertrieb von Pflanzenschutzmittel an Landwirte somit ebenfalls nicht zu erwarten.

In der Region um Eberswalde gab es vor dem Zusammenschluss fünf Anbieter von Pflanzenschutzmitteln mit einem Marktanteil von [10-20] % in einem Umkreis von 100 km um Eberswalde. Ausgenommen aus dem Marktraum ist jedoch das polnische Staatsgebiet. Ein grenzüberschreitender Handel mit Pflanzenschutzmitteln findet aufgrund von hohen gesetzlichen Anforderungen insbesondere an die Kennzeichnung aus dem Ausland stammender Pflanzenschutzmittel (z.B. Verkehrsfähigkeitsbescheinigungen) zumindest auf der Einzelhandelsebene nicht statt. Infolge des Zusammenschlusses wird die Agravis der führende Anbieter mit einem Marktanteil von [30-40] %. Gegen die Entstehung eines vom Wettbewerb nicht mehr hinreichend kontrollierten Verhaltensspielraums spricht jedoch der Umstand, dass mit der HaGe Kiel, der Getreide AG sowie der Landhandel Alt Zeschdorf in der Region drei hinreichend starke Wettbewerber mit Marktanteilen von über 10 % etabliert sind. Ein Wechsel des Anbieters ist jederzeit möglich und wird auch praktiziert, sofern der Nachfrager Preisvorteile erzielen kann. Es ist daher zu erwarten, dass von Wettbewerbern mit den festgestellten Marktpositionen hinreichender Wettbewerbsdruck auf die Agravis ausgeht.

1.8 ZUSAMMENSCHLUSS EDEKA/ TRINKGUT

Pressemitteilung vom 29.10.2010

Das Bundeskartellamt hat gestern den Erwerb von rund 200 trinkgut Getränkeabholmärkten durch die EDEKA-Gruppe unter Nebenbestimmungen freigegeben. Die Entscheidung steht unter der aufschiebenden Bedingung, dass die Unternehmen rund 30 Standorte (tringut- und Top-Getränkemärkte) in zehn verschiedenen Markträumen sowie den bislang zur trinkgut gehörenden Getränkelogistiker Maxxum veräußern.

Der Zusammenschluss betrifft den Markt für den Verkauf von Getränken an Endverbraucher in einer eine Reihe von regionalen Markträumen mit Schwerpunkt in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen. Durch den Zusammenschluss übernimmt EDEKA einen nach seinem Vertriebskonzept im Getränkebereich gleichwertigen Wettbewerber. trinkgut ist zugleich die größte Getränkeabholmarktkette Deutschlands.

Um eine Untersagung des Vorhabens zu vermeiden, sind EDEKA und trinkgut mit einem Zusagenangebot an das Bundeskartellamt herangetreten. Nach intensiven Verhandlungen über dessen Ausgestaltung konnte der Fall mit bestimmten Veräußerungsverpflichtungen freigegeben werden.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Angesichts der hohen Konzentration im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels müssen wir uns Zusammenschlussvorhaben in diesem Bereich ganz genau anschauen. Dies gilt auch dann, wenn der Zusammenschluss für sich genommen zu relativ geringen Marktanteilszuwächsen führt. Wettbewerb im Einzelhandel bringt ganz unmittelbare Vorteile für die Verbraucher mit sich. Wir müssen aufpassen, dass sich die Struktur in diesem Markt nicht in kleinen aber stetigen Schritten substantiell verschlechtert."

Wettbewerbliche Probleme in regionalen Absatzmärkten

Das Bundeskartellamt hat ca. 80 regionale Markträume untersucht. In diese Untersuchung hat die Behörde alle Handelsunternehmen mit nennenswerter Marktbedeutung sowie mehr als 100 kleine und große Getränkeabholmärkte einbezogen.

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes lässt der Zusammenschluss für zehn regionale Absatzmärkte die Entstehung bzw. die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der EDEKA erwarten.

Mit dem Zusammenschluss wächst auch das Beschaffungsvolumen der EDEKA bei Getränken. Im Verhältnis zu kleineren Wettbewerbern versetzt dies das Unternehmen in die Lage, im Einkauf

bessere Konditionen durchzusetzen und sich dadurch auch für die Absatzseite einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen, der ihre Marktstellung weiter absichert.

Mit dem Erwerb des Getränkelogistikers Maxxum würde die EDEKA darüber hinaus in die Lage versetzt, Einkaufskonditionen direkt mit den Herstellern von Getränken zu verhandeln ohne auf die Marktstufe des Getränkefachgroßhandels angewiesen zu sein.

Starke Marktposition auch auf den Beschaffungsmärkten

Die Untersuchung der Behörde zu den Marktverhältnissen auf den Beschaffungsmärkten hat starke Anhaltspunkte dafür ergeben, dass die Unternehmen EDEKA, REWE und die Schwarz-Gruppe auf den Beschaffungsmärkten für Herstellermarken im Bereich alkoholfreier Getränke ein marktbeherrschendes Oligopol bilden. Im Ergebnis hat dieser Aspekt eine Untersagung des Vorhabens jedoch nicht getragen.

Fallbericht

Erwerb von trinkgut-Getränkeabholmärkten durch Edeka unter Nebenbestimmungen freigegeben

Branche:	Einzelhandel mit Getränken, Beschaffung von Getränken
Aktenzeichen:	B2-52/10
Datum der Entscheidungen:	28.10.2010

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb von rund 200 trinkgut Getränkeabholmärkten durch die EDEKA unter aufschiebenden Bedingungen freigegeben. Das Vorhaben betrifft zum Einen rund 80 regionale Absatzmärkte für den Verkauf von Getränken an Endverbraucher, zum Anderen die bundesweiten Beschaffungsmärkte für Wasser/Wasser mit Zusatz, alkoholfreie Getränke, Bier/Biermischgetränke sowie Wein, Sekt und Spirituosen. Mit trinkgut entfällt ein potenter Wettbewerber im Getränkebereich, wodurch die EDEKA auf mehreren Regionalmärkten eine marktbeherrschende Stellung erlangt bzw. ausgebaut hätte.

Die aufschiebenden Bedingungen erfordern die Veräußerung von insgesamt rund 30 Getränkeabholmärkten der trinkgut und der EDEKA in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen sowie des bisher zu trinkgut gehörenden Getränkelogistikers Maxxum vor Vollzug des Zusammenschlusses. Die Veräußerung von Maxxum kann nur dann unterbleiben, wenn die Erwerber der Standorte nachweisen, dass sie das Logistikunternehmen für ihre eigene Geschäftstätigkeit nicht benötigen. Die Veräußerungsverpflichtung wird zudem durch ein Neu- bzw. Wiedereröffnungsverbot

für die EDEKA flankiert. Dieses gilt für eine Übergangszeit von zwei Jahren in einem Umkreis von 5 km in städtischen Ballungsgebieten und 7 km im ländlichen Raum um die zu veräußernden Standorte und betrifft sowohl Getränkeabholmärkte als auch Standorte des Lebensmitteleinzelhandels. Von diesem Verbot sind Standorte des Lebensmitteleinzelhandels mit einer Verkaufsfläche von weniger als 1500 qm und Getränkeabholmärkte mit weniger als 400 qm ausgenommen, weil eine Neueröffnung solcher Standorte das Wettbewerbspotential der zu veräußernden Standorte nicht signifikant gefährden würde.

Zur Ermittlung der Marktverhältnisse auf den Absatz- und Beschaffungsmärkten hat sich das Bundeskartellamt mit umfangreichen Auskunftsbeschlüssen an die führenden Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels und mehr als 100 große und kleine Getränkeabholmärkte sowie an nahezu 200 Lieferanten der EDEKA und trinkgut gewandt. Ergänzend hat das Bundeskartellamt mehrere Herstellerverbände und zwei Branchenorganisationen aus dem Bereich Getränkeabholmärkte/Getränkefachgroßhandel befragt. Zu dem Verfahren waren sowohl die REWE als auch die Metro auf ihren Antrag hin beigeladen worden.

Für die sachliche Marktabgrenzung auf den Absatzmärkten hat das Bundeskartellamt auf der Grundlage der Ermittlungen ein umfassendes Sortiment an Getränken zu Grunde gelegt. Dabei wurde nicht nach Vertriebsschienen (Getränkeabholmärkte, Vollsortimenter des Lebensmitteleinzelhandels, Discounter) getrennt. Die unterschiedliche Marktstellung der Vertriebsschienen, z.B. der sehr geringe Anteil der Produktgruppe Bier am Getränkesortiment der Discounter, wurde jedoch im Rahmen der rechtlichen Würdigung berücksichtigt. Für die räumliche Marktabgrenzung hat das Bundeskartellamt jeweils einen 20 km Radius um ein die Region prägendes Oberzentrum abgegrenzt, in der trinkgut Standorte liegen. Dabei hat es nicht nur den tatsächlichen Einzugsradius von im Getränkeeinzelhandel tätigen Unternehmen berücksichtigt, der je nach Standort zwischen 5 km und 10 km liegt. Es wurde auch dem Umstand Rechnung getragen, dass die Marktverhältnisse durch ein nahezu flächendeckendes Netz an Standorten geprägt werden, das durch die an Oberzentren ausgerichtete Marktbetrachtung am besten abgebildet wird.

Auf den Absatzmärkten hätte der Zusammenschluss in seiner ursprünglich geplanten Form zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der EDEKA in 10 regionalen Absatzmärkten in Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen geführt. In einigen dieser Markträume hatte die EDEKA bereits vor dem Zusammenschluss eine sehr starke Marktstellung mit großen Marktanteilsvorsprüngen vor der REWE und Metro/real sowie den Discountern und den Getränkeabholmärkten. Diese herausragende Marktposition wäre durch die Übernahme von trinkgut weiter verstärkt worden. In den übrigen Markträumen war die Marktstellung der EDEKA vor dem

Zusammenschluss zwar weniger ausgeprägt. Dort hat trinkgut jedoch eine sehr starke Marktstellung, die stärker als die der dort tätigen Getränkeabholmärkte, teilweise sogar stärker als die der anderen Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels ist.

Alle 10 kritischen Markträume liegen nicht isoliert, sondern fallen zudem in ein "Cluster" aus benachbarten Märkten, in denen die Marktstellung der EDEKA so stark ist, dass nicht zu erwarten steht, dass von den Clustermärkten entscheidungserhebliche Wettbewerbsimpulse auf die betroffenen Märkte ausgehen.

Durch den Zusammenschluss übernimmt EDEKA einen nach seinem Vertriebskonzept im Getränkebereich gleichwertigen Wettbewerber. Trinkgut ist zugleich die größte Getränkeabholmarktkette Deutschlands. Durch die höheren Marktanteile auf der Absatzseite und dem damit verbundenen höheren Beschaffungsvolumen wird die EDEKA in die Lage versetzt, bessere Konditionen bei der Beschaffung von Getränken durchzusetzen und sich gegenüber ihren Wettbewerbern Vorteile zu verschaffen, die ihre Marktstellung weiter absichern.

Mit Maxxum würde die EDEKA zusätzlich ein Logistikunternehmen erwerben, das es ihr erlauben würde, unter Ausschaltung der Marktstufe des Getränkefachgroßhandels direkt Einkaufskonditionen mit den Herstellern von Getränken zu verhandeln. Damit könnte EDEKA sich gegenüber Wettbewerbern zusätzliche Konditionenvorteile sichern, wie dies in anderen Regionen Deutschlands bereits der Fall ist.

Die Ermittlungen zur Marktabgrenzung auf den Beschaffungsmärkten haben ergeben, dass kein einheitlicher Sortimentsmarkt abzugrenzen ist. Vielmehr bildet die Produktgruppe Bier/Biermixgetränke einen eigenständigen Markt. Ob die Produktgruppen Wasser/Wasser mit Zusatz und alkoholfreie Getränke jeweils sachlich eigenständige Märkte bilden, wofür die Ermittlungen einige Anhaltspunkte ergeben haben, konnte das Bundeskartellamt für die Prüfung dieses Falles letztlich offen lassen. Die Produkte Wein, Sekt und Spirituosen wurden aus Gründen der Verfahrensvereinfachung nicht in die Prüfung einbezogen, weil die entsprechenden Produkte nicht den Schwerpunkt der Beschaffung bei trinkgut bilden. Weiter hat das Bundeskartellamt auf der Grundlage der Ermittlungen verschiedene Absatzkanäle (Absatz an den Getränkefachgroßhandel, die Gastronomie, an Tankstellen usw.) mit in den sachlich relevanten Markt einbezogen. Nicht einbezogen wurde jedoch der Export, da der Export letztlich zu einem Verlassen des relevanten räumlichen (nationalen) Marktes führen würde und daher grundsätzlich keine zumutbare Ausweichmöglichkeit für den Hersteller darstellt. Schließlich haben die Ermittlungen ergeben, dass jeweils sachlich getrennte Märkte für die Beschaffung von Handelsmarken und Herstellermarken

anzunehmen sind. In räumlicher Hinsicht waren die betroffenen Beschaffungsmärkte nicht größer als bundesweit abzugrenzen. Getränkeimporte finden in den hier untersuchten Produktgruppen kaum statt.

Die Ermittlungsergebnisse zu den Marktverhältnissen auf den Beschaffungsmärkten haben starke Anhaltspunkte dafür ergeben, dass die Unternehmen EDEKA, REWE und die Schwarz-Gruppe auf den Beschaffungsmärkten für Herstellermarken im Bereich alkoholfreie Getränke und Wasser/Wasser mit Zusatz ein marktbeherrschendes Oligopol bilden.

Die Ermittlungsergebnisse wecken erheblichen Zweifel daran, ob zwischen den Mitgliedern des Oligopols Binnenwettbewerb besteht. Zudem sind die Mitglieder des Oligopols jeweils bereits für sich genommen für den weit überwiegenden Teil der sie beliefernden Hersteller unverzichtbar. Gemeinsam bilden sie einen „Flaschenhals“ für den Absatz der Lieferanten und sind so zumindest in ihrer Gesamtheit für die Lieferanten nicht durch kleinere Handelsunternehmen oder andere Abnehmergruppen ersetzbar. Dies gilt im Grundsatz auch für große, markenstarke Hersteller. Zudem verfügen die Mitglieder des Oligopols aufgrund ihrer bundesweiten Präsenz im Hinblick auf alle Vertriebswege über einen hervorragenden Zugang zu den Absatzmärkten.

Insbesondere im Hinblick auf die Frage, inwieweit zwischen EDEKA, REWE und Schwarz-Gruppe Wettbewerb um die Beschaffung von Getränken herrscht, waren die Ermittlungsergebnisse jedoch nicht so belastbar, dass die von den Unternehmen vorgetragenen Widerlegungsgründe bereits in diesem Fall zurückgewiesen werden konnten.

Das Bundeskartellamt weist aber darauf hin, dass es Vorhaben, in denen marktführende Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels Filialnetze von Wettbewerbern übernehmen wollen, auch zukünftig intensiv prüfen wird. Denn der Einzelhandel ist derzeit durch einen erheblichen Konzentrationsprozess zugunsten der marktführenden Unternehmen gekennzeichnet. Selbst wenn die Zuwächse im Einzelfall gering erscheinen, sind daher bei der wettbewerblichen Prüfung neben dem bereits bestehenden Konzentrationsgrad auch über den Einzelfall hinausgehende Expansionsstrategien der Erwerber zu berücksichtigen.

1.9 ZUSAMMENSCHLUSS KAISER’S TENGELMANN / REWE UND TEGUT

Fallbericht

Freigabe des Erwerbs von 65 Standorten von Kaiser’s Tengelmann durch REWE sowie von 20 weiteren Standorten durch tegut

Branche:	Lebensmitteleinzelhandel
Aktenzeichen:	1. B2-55/10
	2. B2-58/10
Datum der Entscheidungen:	zu 1. 22.03.2010
	zu 2. 29.03.2010

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb von 65 Standorten der Kaiser's Tengelmann GmbH (Kaiser's Tengelmann) im Raum Rhein/Main/Neckar durch die REWE Markt GmbH (REWE) sowie den Erwerb von 20 weiteren Standorten von Kaiser's Tengelmann in dieser Region durch die tegut.gutberlet Stiftung & Co. (tegut) freigegeben.

Im Vorfeld hatte Kaiser's Tengelmann Verhandlungen mit verschiedenen Interessenten für den Erwerb der zu veräußernden Standorte geführt, darunter auch mit der EDEKA. Kaiser's Tengelmann hatte parallel dazu mit der zuständigen Beschlussabteilung Vorgespräche geführt, um die Erfolgsaussichten und die Dauer eines für die Veräußerung erforderlichen Fusionskontrollverfahrens einschätzen zu können. Im Ergebnis kam es zu den zwei o.g. Anmeldungen beim Bundeskartellamt.

Beide Zusammenschlüsse betrafen den Lebensmitteleinzelhandel. Zu untersuchen waren zum einen mehrere regional abzugrenzende Absatzmärkte in der Region Rhein/Main/Neckar sowie die bundesweit abzugrenzenden Beschaffungsmärkte im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels.

Hinsichtlich der Absatzmärkte war der Erwerb von 20 Standorten durch tegut wettbewerblich unproblematisch. Bei dem Erwerb von Standorten durch REWE waren die Absatzmärkte in Bad Nauheim, Frankfurt und Wiesbaden/Mainz genauer zu untersuchen, da REWE in diesen Markträumen bereits vor dem Zusammenschluss eine relativ starke Stellung inne hatte. Hier stellte sich heraus, dass der Zusammenschluss zu sehr geringen Zuwächsen bei REWE führen würde, die zudem durch interne Umstrukturierungen bei REWE im Zusammenhang mit dem Erwerb der Filialen von Kaiser's Tengelmann noch weiter verringert wurden. Im Ergebnis war eine relevante Veränderung der Marktstruktur – auch bei Berücksichtigung des bereits bestehenden Konzentrationsgrades auf diesen Märkten – nicht zu verzeichnen.

Auf den nationalen Beschaffungsmärkten im Lebensmitteleinzelhandel ist EDEKA nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung im Verfahren EDEKA/Tengelmann[12] deutlicher Marktführer u.a. vor REWE. Die sehr geringen Zuwächse der REWE in den Beschaffungsmärkten durch den Erwerb der Kaiser's Tengelmann Standorte ließen nicht auf eine Veränderung dieser Marktpositionen schließen, die umfangreiche aktuelle Ermittlungen gerechtfertigt oder erforderlich gemacht hätte.

[12] Vgl. Beschluss vom 30.6.2008, B2-333/07, verfügbar unter www.bundeskartellamt.de.

1.10 ZUSAMMENSCHLUSS VAN DRIE HOLDING B.V. / ALPURO HOLDING B.V.

Pressemitteilung vom 29.12.2010

Bonn, 29.12.2010: Das Bundeskartellamt hat heute die Übernahme des Kalbfleischproduzenten Alpuro mit Sitz in Uddel, Niederlande durch Van Drie (Mijdrecht/NL) unter Nebenbestimmungen freigegeben. Die Entscheidung steht unter der aufschiebenden Bedingung, dass Van Drie vor Vollzug des Zusammenschlusses seine deutschen Kälbermastaktivitäten veräußert. Dabei handelt es sich um die Gesellschaften Van Drie Deutschland GmbH, Schils GmbH und Naturalys GmbH (alle ansässig in Wettringen).

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Auf dem deutschen Markt für den Vertrieb von Kalbfleisch wäre infolge des Zusammenschlusses eine marktbeherrschende Stellung entstanden. Durch die Verpflichtung, die Kälbermastkapazitäten von Van Drie in Deutschland zu veräußern, werden Chancen für mehr Wettbewerb durch konkurrierende Anbieter eröffnet."

Van Drie und Alpuro sind die führenden europäischen Kalbfleischproduzenten. Ihre Geschäftsaktivitäten umfassen die gesamte Kalbfleischproduktionskette. Als sog. Integratoren kaufen sie junge Kälber für die Mast ein, mästen sie in eigenen oder Lohnmastbetrieben, schlachten die gemästeten Kälber und vertreiben das daraus resultierende Kalbfleisch.

Grenzüberschreitende Lieferungen von Kalbfleisch erfolgen im Wesentlichen nur durch die beiden niederländischen Kalbfleischhersteller. Exportquoten nationaler Anbieter sind darüber hinaus nur in sehr geringem Ausmaß zu beobachten. In den bedeutendsten Absatzländern (Deutschland, Frankreich und Italien) reicht die inländische Produktion jeweils nicht aus, um der bestehenden Nachfrage zu entsprechen. Zum Anderen gibt es von Land zu Land erhebliche Unterschiede in den Verbrauchsgewohnheiten und den Anforderungen an den Herkunftsnachweis für Kalbfleisch.

Durch den Zusammenschluss hätte Van Drie seine führende Position auf dem deutschen Markt für den Vertrieb von Kalbfleisch an Großhandel, industrielle Weiterverarbeiter und die Gastronomie weiter ausgebaut. Durch die Übernahme von Alpuro verbessert Van Drie den Zugang zu den Beschaffungsmärkten im Hinblick auf den Zugriff auf Jungkälber, Mastplätze und gemästete Kälber. Aufgrund der europaweiten Engpässe beim Zugriff auf Mastplätze und gemästete Kälber und der im Wesentlichen bei Van Drie und Alpuro gebündelten Nachfrage wäre die Marktposition der Beteiligten von den nationalen Anbietern kaum anzugreifen gewesen. Hinzu kommt, dass die deutschen Anbieter auf den Bezug von gemästeten Kälbern aus Van Dries deutschen Lohnmastbetrieben angewiesen sind, um ihre derzeitige Schlachtmenge überhaupt erreichen zu können. Aufgrund der mangelnden freien Verfügbarkeit gemästeter Kälber ist die für

Wettbewerbsvorstöße erforderliche Ausweitung der Schlachtkapazitäten der nationalen Anbieter derzeit nicht möglich.

Um die Untersagung des Vorhabens zu vermeiden, ist Van Drie mit einem Zusagenangebot an das Bundeskartellamt herangetreten. Die Veräußerung der Gesellschaften, in denen die deutschen Mastaktivitäten der Van Drie Gruppe gebündelt sind, bedeutet die Abgabe von rund 30.000 Mastplätzen in Deutschland, entsprechend rund 20% der deutschen Mastplätze. Nach intensiven Verhandlungen über die Ausgestaltung der Zusagen konnte der Zusammenschluss mit den genannten Veräußerungsverpflichtungen freigegeben werden.

Fallbericht

Freigabe des Zusammenschlussvorhabens der niederländischen Kalbfleischproduzenten Van Drie und Alpuro unter aufschiebender Bedingung

Branche:	Ernährungswirtschaft
Aktenzeichen:	B2 - 71/10
Datum der Entscheidungen:	27.12.2010

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb sämtlicher Anteile an der Alpuro Holding B.V. (Niederlande) durch die Van Drie Gruppe (ebenfalls Niederlande) nach vertiefter Prüfung im Hauptprüfverfahren mit Nebenbestimmungen freigegeben. Die Entscheidung steht unter der aufschiebenden Bedingung, dass Van Drie vor Vollzug des Zusammenschlusses seine deutschen Kälbermastaktivitäten veräußert. Es handelt sich dabei um die Gesellschaften Van Drie Deutschland GmbH, Schils GmbH und Naturalys GmbH. Die Veräußerungsverpflichtung wird zudem durch ein Rück- und Neuerwerbsverbot für Van Drie flankiert. Dem Unternehmen ist untersagt, in den nächsten fünf Jahren die zu veräußernden Gesellschaften bzw. deren Vermögensgegenstände zurückzuerwerben; für die Dauer von drei Jahren darf Van Drie darüber hinaus in Deutschland keine neuen Mastverträge abschließen.

Die Zusammenschlussbeteiligten sind die führenden europäischen Kalbfleischproduzenten. Als sog. Integratoren kaufen sie junge Kälber für die Mast ein, mästen sie in eigenen oder Lohnmastbetrieben, schlachten die gemästeten Kälber und vertreiben das daraus resultierende Kalbfleisch.

Der Zusammenschluss betrifft den Produktmarkt für den Vertrieb von Kalbfleisch an Großhändler, industrielle Weiterverarbeiter und Gastronomie. Einer der Prüfungsschwerpunkte lag auf der Ermittlung der räumlichen Reichweite der Produktmärkte. Nach den Erkenntnissen des

Bundeskartellamtes handelt es sich bei den Produktmärkten räumlich um bundesweite Märkte. Dies beruht vor allem auf der fehlenden gegenseitigen Marktdurchdringung sowie unterschiedlichen Verbraucherpräferenzen in den verschiedenen kalbfleischkonsumierenden Mitgliedstaaten. Die bedeutendsten Absatzländer für Kalbfleisch, gemessen am Pro-Kopf-Verbrauch der Einwohner, sind Frankreich, Italien und Deutschland. Es handelt sich bei diesen Ländern gleichzeitig um sog. „Defizitländer“, deren einheimische Produktion nicht ausreicht, um die jeweilige nationale Nachfrage zu decken. Rund die Hälfte des in den genannten Ländern konsumierten Kalbfleischs stammt aus Importen (überwiegend aus den Niederlanden). Die Produzenten in Deutschland hingegen exportieren derzeit Kalbfleisch nur in sehr begrenztem Umfang, einerseits aufgrund der Defizitsituation im eigenen Land, andererseits u.a. aufgrund der Tatsache, dass ein Teil der Abnehmer Kalbfleisch aus einheimischer Produktion nachfragt. Dies setzt voraus, dass die Kälber im jeweiligen Land geboren, gemästet, geschlachtet und zerlegt wurden. Diese Situation wird sich nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes auch auf absehbare Zeit nicht ändern. Die vor dem Bundeskartellamt mit der Prüfung des Zusammenschlusses befassten Wettbewerbsbehörden der Niederlande sowie Italiens hatten ihrer Prüfung des Vorhabens hingegen EU-weite Märkte zugrunde gelegt.

Der Zusammenschluss hätte eine marktbeherrschende Position der Van Drie-Gruppe auf dem deutschen Markt für den Vertrieb von Kalbfleisch an den Großhandel, industrielle Weiterverarbeiter und die Gastronomie begründet. Auf diesem Markt hätte Van Drie infolge des Zusammenschlusses einen Marktanteil von über 40% mit deutlichem Abstand vor den Wettbewerbern erreicht. Mit Alpuro entfällt infolge des Zusammenschlusses der im Hinblick auf Kosten- und Betriebsgröße engste Wettbewerber Van Dries. Durch die Übernahme verbessert sich für Van Drie vor allem der Zugang zu den Beschaffungsmärkten für Jungkälber, Mastplätze und gemästete Kälber. Dieser im Vergleich zu den verbleibenden Wettbewerbern überlegene Zugang zu den Beschaffungsmärkten stellte nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes das wesentliche Wettbewerbsproblem dar. Die verbleibenden Wettbewerber verfügen zwar über ausreichende Schlachtkapazitäten. Sie sind aber zum Einen auf den Bezug von Kälbern aus Van Dries Lohnmastbetrieben in Deutschland angewiesen, um ihre derzeitige Schlachtmenge überhaupt erreichen zu können. Zum anderen ist die für Wettbewerbsvorstöße erforderliche Ausweitung dieser Kapazitäten derzeit nicht möglich, weil gemästete Kälber auf den Beschaffungsmärkten nicht in ausreichendem Maße frei verfügbar sind.

Die ausgesprochenen Verpflichtungszusagen sind nach Auffassung des Bundeskartellamtes geeignet, das festgestellte Wettbewerbsproblem zu beseitigen. Die Veräußerung der Gesellschaften, in denen die Mastaktivitäten der Van Drie-Gruppe gebündelt sind, bedeutet die Abgabe von rund 30.000

Mastplätzen in Deutschland. Dies entspricht rund 20% aller deutschen Mastplätze. Die Zusagen betreffen den Beschaffungsmarkt für gemästete Kälber, der dem unmittelbar betroffenen Absatzmarkt für Kalbfleisch vorgelagert ist. Die Zusagen sind geeignet, das festgestellte Wettbewerbsproblem auf den nachgelagerten Absatzmärkten mittelbar zu beseitigen, weil sie für Wettbewerber der Zusammenschlussbeteiligten den entscheidenden Engpass für eine Ausweitung des eigenen Kalbfleischabsatzes weitgehend beseitigen. Durch die zusätzlichen Mastplätze erhalten die Wettbewerber von Van Drie unter anderem die Möglichkeit, ihre Produktionsmenge an Kalbfleisch zu erweitern und damit auf Preissteigerungen Van Dries mit Mengenausweitungen zu antworten. Aufgrund der Verpflichtungszusagen ist daher nicht zu erwarten, dass infolge des Zusammenschlusses eine marktbeherrschende Stellung Van Dries entsteht. Die Umsetzung der Nebenstimmungen wird von einem Treuhänder begleitet und überwacht.

Der Zusammenschluss wurde außer vom Bundeskartellamt auch von der niederländischen Wettbewerbsbehörde (NMa[13]) und der italienischen Wettbewerbsbehörde (AGCM[14]) geprüft und freigegeben. Vorausgegangen war ein Antrag der beteiligten Unternehmen zur Verweisung des Falles an die Europäische Kommission. Die NMa hat der Verweisung widersprochen, so dass es bei der nationalen Zuständigkeit verblieb. Zeitgleiche Anmeldungen hätten parallele Fusionskontrollverfahren der nationalen Wettbewerbsbehörden ermöglicht und so die Zusammenarbeit erleichtert. Die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen hatten sich aber dafür entschieden, zeitlich gestaffelt anzumelden.

2. KARTELLVERFAHREN

2.1 SEKTORUNTERSUCHUNG MILCH

Pressemitteilung vom 11.01.2010

Mit dem am 11. Januar 2010 unter www.bundeskartellamt.de veröffentlichten Zwischenbericht der Sektoruntersuchung Milch hat das Bundeskartellamt eine umfassende Analyse der Milchwirtschaft in Deutschland vorgelegt. Der Zwischenbericht untersucht die Strukturen und die Verteilung der Marktmacht im Verhältnis der Milcherzeuger zu den Molkereien einerseits und im Verhältnis der Molkereien zum Handel andererseits („vom Erzeuger bis zur Ladentheke“).

Hierzu befragte die Behörde 36 Molkereien, die zusammen für etwa 75% der deutschen Milchmenge

[13] Nederlandse mededingingsautoriteit

[14] Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato

stehen sowie nahezu alle in Deutschland tätigen Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels (LEH). Darüber hinaus hat das Bundeskartellamt Gespräche mit Unternehmen und Interessenverbänden aller betroffenen Marktstufen geführt. Der Zwischenbericht stützt sich zudem auf Erkenntnisse insbesondere aus Fusionskontrollverfahren und aus Arbeitsgruppen zum Lebensmittelsektor bei der Europäischen Kommission.

Die wesentlichen Ergebnisse im Überblick:

- Obwohl viele Erzeuger in genossenschaftliche Molkereien integriert sind, ist ein Machtgefälle zu Lasten der Erzeuger festzustellen. Bei genossenschaftlichen Molkereien besteht teilweise ein starkes Spannungsfeld zwischen den genossenschaftlichen Treuepflichten und den Herausforderungen eines liberalisierten Marktes, insbesondere mit dem Auslaufen des europarechtlichen Milchquotensystems.
- Durch die vom Gesetzgeber geschaffenen kartellrechtlichen Ausnahmetatbestände zur Gründung von regionalen Milcherzeugergemeinschaften kann die Verhandlungsposition der Erzeuger gegenüber den Molkereien gestärkt werden. Die Erzeuger nutzen ihre Spielräume bisher allerdings kaum.
- Aufgrund der derzeit praktizierten längerfristigen Milchlieferverträge und der hohen Transparenz über Milchauszahlungspreise und Milchmengen konkurrieren die Molkereien nur eingeschränkt um die Rohmilch. Der weitreichende Datenaustausch kann nicht nur kartellrechtlich angreifbar sein; er nutzt nach den bisherigen Erkenntnissen auch vor allem den anderen, ohnehin stärkeren Marktteilnehmern und nicht den Milcherzeugern.
- Kritisch zu bewerten sind die von verschiedenen Marktteilnehmern geäußerten Forderungen nach bundesweiten Preis- oder Mengenabsprachen sowie marktstufenübergreifenden Kartellen, um den von der Europäischen Union eingeschlagenen Weg der Liberalisierung der Milchmärkte zu umgehen. Diese Initiativen sind weder mit deutschem noch mit europäischem Kartellrecht zu vereinbaren. Sie sind darüber hinaus - auch dies zeigen die Marktermittlungen - am Markt nicht durchsetzbar.
- In seinen Geschäftsbeziehungen zu den Molkereien ist der LEH strategisch erheblich im Vorteil, da die Molkereien nur sehr eingeschränkt über Alternativen für den Absatz ihrer Produkte verfügen. Allerdings unterscheiden sich die individuellen Verhandlungspositionen stark und sind unter anderem von der allgemeinen Marktlage (dem Verhältnis von Angebot zu Nachfrage) und dem Produktportfolio der jeweiligen Molkerei abhängig. Die ohnehin sehr hohe Markttransparenz erleichtert es dem LEH, seine Verhandlungsposition gegenüber den Molkereien durchzusetzen. Hingegen fehlen jedenfalls bislang - substantiierte Anhaltspunkte

für ein wettbewerbswidriges Verhalten des LEH: Die bisherigen Ermittlungen ergeben beispielsweise keine belastbaren Hinweise darauf, dass die LEH-Unternehmen die in Verhandlungen erzielten Preisvorteile nicht an die Verbraucher weitergeben.

Der vorliegende Zwischenbericht soll als Grundlage für einen Dialog mit den Marktteilnehmern und interessierten politischen Kreisen dienen. Hierzu erhalten alle Interessierten zunächst die Gelegenheit, bis zum 1. März 2010 schriftlich Stellung zu nehmen an die folgende Adresse: Bundeskartellamt, 2. Beschlussabteilung, Kaiser-Friedrich-Str. 16, 53113 Bonn.

Anschließend ist eine Anhörung geplant, um mit Vertretern der Milcherzeuger, der Molkereien und des Handels den Zwischenbericht unter Berücksichtigung der schriftlichen Stellungnahmen zu diskutieren. Einladungen hierzu werden gesondert ergehen. An das Anhörungsverfahren können sich weitere Ermittlungen anschließen.

3. BESCHLUSSABTEILUNG

Die Tätigkeit der 3. Beschlussabteilung bezieht sich auf die Gebiete Gesundheit (einschließlich der Medizintechnik, Pharmazie, Krankenversicherung und Krankenhäuser), Chemie sowie das Textilgewerbe.

1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

1.1 ENTFLECHTUNG ZOLLERNALB KLINIKUM

Pressemitteilung vom 14.05.2010

Das Bundeskartellamt hat das Entflechtungsverfahren gegen das Universitätsklinikum Tübingen und den Zollernalbkreis eingestellt, nachdem die beteiligten Unternehmen den Zusammenschluss rückabgewickelt haben.

Die Unternehmen hatten den bereits 2003/2004 vollzogenen Zusammenschluss der Kliniken nicht dem Bundeskartellamt zur Prüfung vorgelegt. Das Bundeskartellamt erfuhr davon erst Ende 2007 und leitete daraufhin ein Entflechtungsverfahren ein. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes hat der Zusammenschluss zu der Verstärkung von marktbeherrschenden Stellungen geführt und sollte deshalb rückgängig gemacht werden. Mit der nun erfolgten Rückabwicklung vermeiden die Unternehmen die drohende Anordnung von Entflechtungsmaßnahmen durch das Bundeskartellamt.

Bis zum Jahr 2003 gehörten die Zollernalb-Kliniken an den Standorten Albstadt, Balingen und Hechingen dem Landkreis Zollernalb. Ende 2003 wurde die Zollernalb-Klinikum gGmbH als Betriebsführungsgesellschaft gegründet. An dieser Gesellschaft wurden das Universitätsklinikum Tübingen und der Zollernalbkreis paritätisch beteiligt. Die Wirtschaftsbetriebe der Krankenhäuser in Balingen, Hechingen und Albstadt wurden der Zollernalb Klinikum gGmbH zum Jahresbeginn 2004 überantwortet.

Wie bereits in vorhergehenden Fusionskontrollverfahren im Krankenhaussektor, hat das Bundeskartellamt in sachlicher Hinsicht einen Markt für Akutkrankenhäuser abgegrenzt. Dieser umfasst alle Allgemeinkrankenhäuser und Fachkliniken. Rehabilitations- und sonstige Pflegeeinrichtungen fallen nicht unter diese Marktabgrenzung. In räumlicher Hinsicht ging das Bundeskartellamt von den beiden regionalen Märkten Tübingen (Postleitzahlengebiet Tübingen Stadt und Tübingen Umgebung) und Zollernalb (bestehend aus den Postleitzahlengebieten Albstadt, Balingen und Hechingen) aus. Im Rahmen der Marktermittlungen wurden Krankenhäuser in einem weiten Umkreis um diese Standorte nach ihren Fallzahlen befragt.

Die Prüfung machte deutlich, dass das Universitätsklinikum Tübingen und die Zollernalb-Kliniken auf den jeweils relevanten Märkten bei Marktanteilen von deutlich über 60% bereits vor dem Zusammenschluss über wettbewerbliche Verhaltensspielräume verfügten, die durch die Wettbewerber - deutlich kleinere umliegende Krankenhäuser - nicht hinreichend kontrolliert werden konnten. Der Zusammenschluss führte zu einer Erhöhung dieser Marktanteile und zur Verstärkung der marktbeherrschenden Position der Unternehmen. Auch eine zusätzlich angestellte Betrachtung des Gesamtmarktes Zollernalb plus Tübingen führte zu keinem abweichenden Ergebnis.

Präsident Dr. Bernhard Heitzer: „Dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) unterliegt jedes unternehmerische Handeln, dazu gehört auch das unternehmerische Handeln der öffentlichen Hand. Es ist zu begrüßen, dass die Beteiligten nun im Vorfeld einer förmlichen Entflechtung eingelenkt haben."

Fallbericht

Entflechtungsverfahren gemäß § 41 Abs. 3 GWB gegen das Universitätsklinikum Tübingen („UKT"), AöR (Tübingen) und den Landkreis Zollernalbkreis (Balingen) wegen der Gründung der Zollernalb

Klinikum gGmbH, Albstadt/Balingen/Hechingen

Branche	Krankenhäuser
Aktenzeichen	B3 - 194/07
Datum der Entscheidung	12.05.2009

Das Bundeskartellamt hat das Entflechtungsverfahren gegen das Universitätsklinikum Tübingen und den Zollernalbkreis eingestellt. Der Grund hierfür ist, dass die Unternehmen bereits im Vorfeld einer förmlichen Anordnung von Entflechtungsmaßnahmen Umstrukturierungen vorgenommen haben. Damit wurde der ursprüngliche Zusammenschluss rückabgewickelt.

Das Universitätsklinikum Tübingen und der Zollernalbkreis hatten im Jahr 2003 einen Zusammenschluss vollzogen, ohne diesen beim Bundeskartellamt angemeldet zu haben. Das Bundeskartellamt erfuhr erst durch Presseberichte Ende 2007 davon.

Bis zum Jahr 2003 gehörten die Zollernalb-Kliniken an den Standorten Albstadt, Balingen und Hechingen dem Landkreis Zollernalb. Ende 2003 wurde die Zollernalb-Klinikum gGmbH als Betriebsführungsgesellschaft für die genannten Krankenhäuser gegründet. An dieser Gesellschaft wurden das Universitätsklinikum Tübingen und der Zollernalbkreis paritätisch beteiligt. Die Wirtschaftsbetriebe der Krankenhäuser in Balingen, Hechingen und Albstadt wurden der Zollernalb-Klinikum gGmbH zum Jahresbeginn 2004 überantwortet.

Nachdem das Bundeskartellamt von dem Zusammenschluss erfuhr, führte es die bei Fusionsvorhaben im Krankenhaussektor üblichen Marktermittlungen durch. Dabei befragte es die Krankenhäuser in einem weiten Umkreis um die Standorte der am Zusammenschluss beteiligten Krankenhäuser insbesondere nach ihren Fallzahlen.

In sachlicher Hinsicht hat das Bundeskartellamt den Markt für Akutkrankenhäuser abgegrenzt.
In räumlicher Hinsicht ging das Bundeskartellamt von den beiden Märkten Tübingen (Postleitzahlgebiet Tübingen Stadt und Tübingen Umgebung) und Zollernalb (bestehend aus den Postleitzahlgebieten Albstadt, Balingen und Hechingen) aus.

Bereits vor dem Zusammenschluss verfügte das Universitätsklinikum Tübingen auf dem räumlichen Markt Tübingen und die Zollernalb-Kliniken auf dem Markt Zollernalb über einen wettbewerblichen Verhaltensspielraum, der durch die deutlich kleineren Wettbewerbskrankenhäusern nicht hinreichend kontrolliert werden konnte. Die überragende Marktstellung zeigt sich bereits durch die Marktanteile von rd. 62,5 % (Zollernalb-Kliniken auf dem Markt Zollernalb) bzw. rd. 65,0 %

(Universitätsklinikum Tübingen auf dem Markt Tübingen), die die durch den Zusammenschluss auf rd. 82,5 % (Markt Zollernalb) bzw. auf rd. 67,5 % (Markt Tübingen) anstiegen. Die ungleichgewichtige Marktstruktur wird auch durch die sonstigen strukturellen Rahmenbedingungen auf den räumlich relevanten Märkten belegt. Dies gilt im Hinblick auf die Ressourcen der Zusammenschlussbeteiligten (insbesondere des Universitätsklinikums Tübingen) und der Breite des Versorgungsangebotes, dem die Wettbewerbskrankenhäuser im räumlich relevanten Markt nicht annähernd etwas entgegenhalten können.

Bei einer hilfsweisen Betrachtung des Gesamtmarktes Zollernalb plus Tübingen wird bei Marktanteilen des Universitätsklinikum Tübingen von rd. 40 % und der Zollernalb- Kliniken von rd. 35 % durch den Zusammenschluss – auch angesichts des hohen Marktanteilsabstands zu den nachfolgenden Wettbewerbern – mit einem Marktanteil von zusammen rd. 75 % zumindest eine marktbeherrschende Stellung begründet.

Nachdem das Bundeskartellamt Mitte Februar 2009 angedroht hatte, den bereits vollzogenen Zusammenschluss zu entflechten, lenkten die Unternehmen ein und nahmen eine Rückabwicklung des Zusammenschlusses vor, bevor es zu einer förmlichen Entflechtungsanordnung gekommen wäre.

1.2 ZUSAMMENSCHLUSS UNIVERSITÄTSKLINIKUM FREIBURG / HERZ-ZENTRUM KROTZINGEN

Fallbericht

Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens im Bereich „Herz“ durch das Universitätsklinikum Freiburg, Freiburg i. Brsg., mit dem Herz-Zentrum Bad Krozingen, Bad Krozingen

Branche	Krankenhäuser
Aktenzeichen	B3 - 174/08
Datum der Entscheidung	13.01.2009

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben des Universitätsklinikums Freiburg, mit dem Herz-Zentrum Bad Krozingen ein Gemeinschaftsunternehmen im Bereich „Herz“ zu gründen, im Hauptprüfverfahren freigegeben.

In das Gemeinschaftsunternehmen sollen die Fachabteilungen Herz- und Gefäßchirurgie, Kardiologie und Angiologie sowie pädiatrische Kardiologie und angeborene Herzfehler des Universitätsklinikums sowie die Tätigkeiten des Herzzentrums Bad Krozingen eingebracht werden.

Die Beschlussabteilung hat sich im vorliegenden Fall mit der Frage beschäftigt, ob die Behandlung von Herz-/Kreislauferkrankungen, auf die das zukünftige Gemeinschaftsunternehmen spezialisiert sein wird, einen eigenständigen sachlich relevanten Markt darstellt.

Die empirischen Ermittlungen haben ergeben, dass die Zusammenschlussbeteiligten einige Leistungen anbieten, die von den Allgemeinkrankenhäusern in der Region nicht angeboten werden. Dazu zählen insbesondere Bypass-Operationen. Allerdings ergaben die empirischen Ermittlungen auch, dass die Zusammenschlussbeteiligten und die Allgemeinkrankenhäuser in der Region mit einem weiten Teil der von ihnen angebotenen Leistungen im Wettbewerb stehen. Der bestehende Überschneidungsbereich zeigte, dass eine Abweichung von der Marktabgrenzung nach allgemeinen Krankenhausdienstleistungen nicht sachgerecht war.

Auf Basis der sachlichen Marktabgrenzung nach allgemeinen Krankenhausdienstleistungen ergaben die empirischen Ermittlungen, dass das Universitätsklinikum Freiburg auf dem räumlich relevanten Markt über eine marktstarke, aber nicht über eine marktbeherrschende Stellung verfügt.

Durch den Zusammenschluss kommt es nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung auch nicht zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung; eine Verschlechterung der Marktstruktur war nicht zu erwarten.

Aus diesem Grund hat die Beschlussabteilung das Vorhaben am 9. Januar 2009 freigegeben.

1.3 ZUSAMMENSCHLUSS GESUNDHEITSHOLDING WERRA-MEIßNER / GESUNDHEIT NORDHESSEN

Pressemitteilung vom 19.06.2010

Das Bundeskartellamt hat der Gesundheit Nordhessen Holding untersagt, die Gesundheitsholding Werra-Meißner zu übernehmen. Die Gesundheit Nordhessen Holding, an der die Stadt Kassel und der Landkreis Kassel beteiligt sind, betreibt im Großraum Kassel insgesamt sechs Krankenhäuser mit rd. 1.700 Planbetten, darunter das Klinikum Kassel. Der Gesundheitsholding Werra-Meißner, die im Eigentum des Landkreises Werra-Meißner steht, gehören zwei Krankenhäuser mit zusammen rd. 500 Planbetten an den Standorten Eschwege und Witzenhausen.

Das Bundeskartellamt hat nach ständiger Praxis in sachlicher Hinsicht einen Markt für

Akutkrankenhäuser abgegrenzt. Dieser umfasst alle Allgemeinkrankenhäuser und Fachkliniken, nicht aber Rehabilitations- und sonstige Pflegeeinrichtungen.

In räumlicher Hinsicht hat das Bundeskartellamt den regionalen Markt Werra-Meißner-Kreis (bestehend aus den beiden Postleitzahlengebieten Witzenhausen und Eschwege) abgegrenzt. Grundlage der räumlichen Marktabgrenzung war eine umfassende Erhebung der Patientenströme bei rd. 100 Krankenhäusern in einem weiten Umkreis um die Standorte der Krankenhäuser der Zusammenschlussbeteiligten.

Der Zusammenschluss hätte zu der Verstärkung der bereits bestehenden marktbeherrschenden Stellung der Gesundheitsholding Werra-Meißner in dem betroffenen Markt geführt. Die Marktanteile hätten sich durch den Zusammenschluss auf ca. 62,5% erhöht. Für eine Verstärkungswirkung sprach, über den hohen Marktanteil hinaus, auch die Breite des Versorgungsangebotes der Gesundheit Nordhessen Holding, mit welchem das Unternehmen dem Versorgungsangebot der weiteren Wettbewerber deutlich überlegen ist. Im Rahmen der Marktermittlungen äußerten sich zahlreiche Wettbewerbskrankenhäuser kritisch zu dem geplanten Zusammenschlussvorhaben.

Die beteiligten Unternehmen äußerten die Ansicht, dass der räumlich relevante Markt deutlich größer abzugrenzen sei und neben dem Werra-Meißner-Kreis weitere Gebiete (im Wesentlichen den Raum Kassel und Umgebung) umfassen müsste. Die Ermittlungen haben jedoch ergeben, dass der Zusammenschluss selbst bei einer derart weiten Marktabgrenzung zu der Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung der Beteiligten Unternehmen geführt hätte.

Das Bundeskartellamt konnte dem Vortrag der Beteiligten nicht folgen, dass durch den Zusammenschluss Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen zu erwarten seien und dass diese die zu erwartenden Nachteile der Marktbeherrschung überwiegen. Schließlich waren auch die von den Beteiligten unterbreiteten Zusagenvorschläge aus Sicht des Bundeskartellamtes nicht geeignet, die zu erwartende Verschlechterung der Marktstruktur auszuschließen.

Präsident Dr. Bernhard Heitzer: „Dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) unterliegt jedes unternehmerische Handeln, dazu gehört auch das unternehmerische Handeln der öffentlichen Hand. Nach dem Gesetz ist ein Zusammenschlussvorhaben zu untersagen, wenn es - wie in dem hier vorliegenden Fall - eine marktbeherrschende Stellung begründen oder verstärken würde. Für die wirtschaftlichen Aktivitäten der öffentlichen Hand gelten diesbezüglich keine Sonderregeln. Die

Bedeutung dieses Grundsatzes ist gerade dann offenkundig, wenn der Staat auf Märkten tätig ist, in denen er mit privaten Unternehmen im Wettbewerb steht."

Die Entscheidung ist noch nicht rechtskräftig. Die Beteiligten haben die Möglichkeit, Beschwerde einzulegen.

Fallbericht

Untersagung der Übernahme der Gesundheitsholding Werra-Meißner GmbH, Eschwege, durch Gesundheit Nordhessen Holding AG, Kassel

Branche	Krankenhäuser
Aktenzeichen	B3 - 215/08
Datum der Entscheidung	24.07.2009

Das Bundeskartellamt hat der Gesundheit Nordhessen Holding untersagt, die Gesundheitsholding Werra-Meißner zu übernehmen.

Die Gesundheit Nordhessen Holding, an der die Stadt Kassel und der Landkreis Kassel beteiligt sind, betreibt im Großraum Kassel insgesamt sechs Krankenhäuser mit rd. 1.700 Planbetten, darunter das Klinikum Kassel als Krankenhaus der Maximalversorgung. Zu der Gesundheit Nordhessen Holding gehören auch die Kreiskliniken des Landkreises Kassel in Helmarshausen, Wolfhagen und Hofgeismar, das Kinderkrankenhaus Park Schönfeld in Kassel und das Stadtkrankenhauses Bad Arolsen. Die Übernahme dieser Häuser hatte das Bundeskartellamt vor einigen Jahren freigegeben.

Der Gesundheitsholding Werra-Meißner, die im Eigentum des Landkreises Werra-Meißner steht, gehören zwei Krankenhäuser mit zusammen rd. 500 Planbetten an den Standorten Eschwege und Witzenhausen.

Das Bundeskartellamt hat nach ständiger Praxis in sachlicher Hinsicht einen Markt für Akutkrankenhäuser abgegrenzt. Dieser umfasst alle Allgemeinkrankenhäuser und Fachkliniken, nicht aber Rehabilitations- und sonstige Pflegeeinrichtungen.

In räumlicher Hinsicht hat das Bundeskartellamt als Markt den Werra-Meißner-Kreis abgegrenzt, der sich aus Nachfragersicht aufgrund des empirisch ermittelten Patientenverhaltens aus den beiden Postleitzahlgebieten Witzenhausen und Eschwege zusammensetzt. Grundlage der räumlichen

Marktabgrenzung war eine umfassende Erhebung bei rd. 100 Krankenhäusern in einem weiten Umkreis um die Standorte der Krankenhäuser der Zusammenschlussbeteiligten.

Der Zusammenschluss hätte zur Verstärkung der bereits bestehenden marktbeherrschenden Stellung der Gesundheitsholding Werra-Meißner geführt. Im Markt „Werra-Meißner-Kreis“ hätten sich die Marktanteile auf dem Gesamtmarkt durch den Zusammenschluss auf ca. 62,5% erhöht.

Für die Verstärkungswirkung sprach neben der reinen Marktanteilsaddition unter anderem die Breite des Versorgungsangebotes der Gesundheit Nordhessen Holding, mit welchem das Unternehmen dem Versorgungsangebot der weiteren Wettbewerber deutlich überlegen ist.

Auch bei einer – von den Zusammenschlussbeteiligten angenommenen – weiteren räumlichen Marktabgrenzung (im Wesentlichen Kassel und Nachbargebiete) hätte der Zusammenschluss zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung geführt.

Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen, die die durch den Zusammenschluss zu erwartenden Nachteile der Marktbeherrschung überwiegen, waren nicht zu erkennen. Nicht berücksichtigungsfähig war das Argument der Zusammenschlussbeteiligten, dass nur die Übernahme der Gesundheitsholding Werra-Meißner durch die Gesundheit Nordhessen Holding die medizinische Versorgung im Werra-Meißner-Kreis sicherstellt. Denn nach Kenntnis des Bundeskartellamtes haben sich im Rahmen des Ausschreibungsverfahrens mehrere Bieter für die Krankenhäuser beworben. Gemäß den Auswertungen des mit dem Bieterverfahren betrauten Unternehmens gab es zwei Bieter, die hinsichtlich des medizinischen Konzepts für die Krankenhäuser in Witzenhausen und Eschwege besser abschnitten als die Gesundheit Nordhessen Holding. Beide Bieter boten zudem eine höhere Investitionssumme an.

Die Zusammenschlussbeteiligten haben im Laufe des Verfahrens Zusagenvorschläge unterbreitet, um die drohende Untersagung abzuwenden. Ein Zusagenvorschlag umfasste den Verkauf der Fachabteilung „Chirurgie“ der beiden Kreiskrankenhäuser in Eschwege und Witzenhausen an ein Wettbewerbskrankenhaus in der Region. Der andere Zusagenvorschlag sah die Veräußerung des Bereichs „Kardiologie“ aus der Fachabteilung „Innere Medizin“ an ein Wettbewerbskrankenhaus vor. Die hierfür in den Krankenhäusern vorgehaltenen Planbetten wären auf den Erwerber übergegangen. Dieser hätte die entsprechenden Krankenhausdienstleistungen dann in den Räumlichkeiten der Krankenhäuser Eschwege und Witzenhausen erbracht, während sich diese verpflichtet hätten, die spezifischen Krankenhausdienstleistungen selbst nicht mehr zu erbringen.

Das Bundeskartellamt sah diese Zusagenvorschläge allerdings nicht als geeignet an, die wettbewerblichen Bedenken auszuräumen. Denn sie würden zum einen dazu führen, dass der jetzt

bestehende Wettbewerb zwischen den Krankenhäusern der Gesundheitsholding Werra-Meißner und dem potentiellen Erwerber in dem Teilbereich Chirurgie bzw. Kardiologie wegfallen würde.

Zum anderen bedeuteten die Zusagenvorschläge, dass der potentielle Erwerber der Fachabteilung Chirurgie bzw. des Bereichs Kardiologie die Infrastruktur der Krankenhäuser in Eschwege und Witzenhausen (Operationssäle, medizinische Geräte, Serviceleistungen etc.) mit nutzen müsste. Es wäre daher sehr fraglich, ob der potentielle Erwerber das in den Planbetten verkörperte Wettbewerbspotential auch tatsächlich im Markt unabhängig realisieren könnte. Denn der Erwerber und die Krankenhäuser in Eschwege und Witzenhausen wären im gemeinsamen Interesse auf eine dauerhafte und vertrauensvolle Zusammenarbeit angewiesen.

Aufgrund dieser Erwägungen ist das Bundeskartellamt zu dem Ergebnis gekommen, dass der Zusammenschluss zu untersagen ist. Die Gesundheit Nordhessen Holding hat gegen die Entscheidung des Bundeskartellamtes Beschwerde beim Oberlandesgericht Düsseldorf eingelegt.

1.4 ZUSAMMENSCHLUSS GLOXOSMITHKLINE / PFIZER

Fallbericht

Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens im Bereich HIV-Arzneimittel durch GlaxoSmithKline PLC und Pfizer Inc.

Branche	Arzneimittel
Aktenzeichen	B3 – 64/09
Datum der Entscheidung	05.06.2009

Das Bundeskartellamt hat die Bildung eines Gemeinschaftsunternehmens durch die britische GlaxoSmithKline PLC, Brentford, UK (GSK) und die US-amerikanische Pfizer Inc., New York, USA (Pfizer) freigegeben. Beabsichtigt ist, dass beide Unternehmen ihre Aktivitäten im Bereich der HIV-Arzneimittel in ein Gemeinschaftsunternehmen einbringen, das von GSK alleine kontrolliert werden wird. Pfizer soll an dem Gemeinschaftsunternehmen zunächst eine Minderheitsbeteiligung von 15 % halten. Diese kann, je nachdem, wie sich die in das Gemeinschaftsunternehmen eingebrachten Projekte entwickeln, auf 30,5 % erhöht oder auf 9,5 % reduziert werden.

Insgesamt werden elf bestehende Arzneimittel sowie sechs Forschungsprojekte in das Gemeinschaftsunternehmen eingebracht.

In formeller Hinsicht lagen zwei Zusammenschlusstatbestände vor:

- Erwerb der alleinigen Kontrolle durch GSK über das von Pfizer in das Gemeinschaftsunternehmen eingebrachte Geschäft mit HIV-Arzneimitteln,
- Erwerb eines wettbewerblich erheblichen Einflusses durch Pfizer über das Gemeinschaftsunternehmen.

Der erstgenannte Zusammenschluss unterlag nicht der deutschen Fusionskontrolle, da die von Pfizer in das Gemeinschaftsunternehmen eingebrachten Aktivitäten einen Inlandsumsatz von unter 5 Mio. Euro erzielten. Die Prüfung des Zusammenschlusses durch das Bundeskartellamt konzentrierte sich daher auf den an zweiter Stelle genannten Zusammenschlusstatbestand.

Im Hinblick auf die sachliche Marktabgrenzung – räumlich waren die Märkte national abzugrenzen – war von Folgendem auszugehen: HIV-Patienten werden üblicherweise mit einer Kombination („Cocktail“) mehrerer Medikamente behandelt; man spricht von einer hoch aktiven antiretroviralen Therapie (HAART). Die Arzneimittel-Cocktails bestehen üblicherweise aus zwei NRTIs (nukleoside und neukleotide reverse Transkriptase-Hemmer) und einem dritten Medikament („third agent“), typischerweise einem NNRTI (nicht-nukleosiden reversen Transkriptase-Hemmer) oder einem PI (Protease-Hemmer). In den letzten Jahren wurden einige neue Medikamententypen entwickelt, vor allem CCR5-Antagonisten (CCR5) und Integrase-Hemmer (II). Diese werden anstelle eines NNRTI oder PI als drittes Medikament verwendet. Die CCR5-Antagonisten sollen hochwirksam, allerdings mit erheblichen Nebenwirkungen verbunden sein und wirken nur bei denjenigen Patienten, die mit einem bestimmten HIV-Stamm infiziert sind. Das einzige von Pfizer in das GU eingebrachte Medikament ist ein solcher CCR5-Antagonist (Celsentri mit dem Wirkstoff Maraviroc).

Auf dieser Grundlage kamen theoretisch drei mögliche Marktabgrenzungen in Betracht:

- Ein weit abgegrenzter Markt, der alle HIV-Medikamente umfasst,
- getrennte Märkte für NRTIs einerseits und die sogenannten dritten Wirkstoffe andererseits (NNRTIs, PIs, IIs und CCR5-Antagonisten),
- gesonderte Märkte für die einzelnen Typen dritter Wirkstoffe, wovon hier lediglich ein Markt für CCR5-Antagonisten relevant wäre.

Die genaue Marktabgrenzung konnte jedoch offengelassen werden, da wettbewerbliche Bedenken in keinem Fall bestanden. Geht man von einem Gesamtmarkt für HIV-Medikamente aus, sind mit Gilead und BristolMyersSquibb (BMS) neben GSK zwei weitere bedeutende Anbieter tätig; die Marktstellung von Pfizer ist demgegenüber begrenzt. Zudem war zu berücksichtigen, dass die Bedeutung von GSK derzeit vor allem auf ihrer relativ starken Marktstellung bei NRTIs beruht. Wie die Ermittlungen

ergaben, ist jedoch zu erwarten, dass diese in den kommenden Jahren deutlich abgeschwächt wird. Es konnte daher nicht davon ausgegangen werden, dass über den Prognosezeitraum hinweg eine marktbeherrschende Stellung besteht.

Die Beschlussabteilung prüfte mögliche Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Markt unter zwei Gesichtspunkten:

- GSK verfügt derzeit über eine relativ starke Stellung bei NRTIs, Pfizer bringt den einzigen derzeit auf dem Markt befindlichen CCR5-Antagonisten in das Gemeinschaftsunternehmen ein;
- eine möglicherweise bestehende marktbeherrschende Stellung von Pfizer auf einen Markt für CCR5-Antagonisten könnte verstärkt werden.

Die Prüfung hat jedoch ergeben, dass diese Bedenken nicht begründet wären. Die Parteien haben überzeugend dargelegt, dass eine Kombination von NRTIs und CCR5-Antagonisten (z.B. in der Form einer Co-Formulierung, d.h. von zwei oder mehr Wirkstoffen in einer Tablette) nicht zu erwarten ist. Im Hinblick auf Pfizers Marktstellung bei CCR5-Antagonisten war zu berücksichtigen, dass diese Arzneimittel nur bei bestimmten Patienten eingesetzt werden können, und zwar Patienten mit einem bestimmen HIV-Stamm, die bereits mit einem anderen Arzneimittel behandelt worden waren, so dass – aufgrund des eingeschränkten Anwendungsbereiches des Arzneimittels – die Marktposition relativ unbedeutend ist.

Legt man der Prüfung des Vorhabens aus den o.g. Gründen alleine den Tatbestand der Begründung eines wettbewerblich erheblichen Einflusses von Pfizer auf das Gemeinschaftsunternehmen zugrunde, kommt es nicht zu Marktanteilsadditionen, da Pfizer sich mit dem Zusammenschluss aus dem Markt für HIV-Medikamente zurückzieht.

Die Beschlussabteilung hat den Zusammenschluss daher in der ersten Phase freigegeben.

1.5 ZUSAMMENSCHLUSS SONIC HEALTHCARE/ LADEMANNBOGEN UND BC PARTNERS / FUTURELAB

Fallbericht

Freigabe von zwei Laborübernahmen: Sonic Healthcare/Lademannbogen und BC Partners/ Futurelab

Branche Humanmedizinische Labordienstleistungen

Aktenzeichen B3 - 88/09, B3 - 116/09

Datum der Entscheidung 13.11.2009

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der wesentlichen Vermögensanteile an der Lademannbogen GbR durch den international tätigen Diagnostikkonzern Sonic Healthcare Ltd. im Hauptprüfverfahren und den Erwerb der Futurelab Holding durch den Finanzinvestor BC Partners im Vorprüfverfahren freigegeben.

Der erste Zusammenschluss betrifft den Markt für humanmedizinische Labordienstleistungen im Großraum Hamburg. Nachdem das Bundeskartellamt bereits in den vergangenen Jahren mehrfach über Fusionen im Bereich der humanmedizinischen Labordienstleistungen zu entscheiden hatte, fand erstmalig eine Überprüfung im Hauptprüfverfahren statt. Das Bundeskartellamt hatte dabei auch über die sachliche und räumliche Marktabgrenzung zu entscheiden.

Nach Auffassung des Bundeskartellamtes erfasst der sachlich relevante Markt für ambulante humanmedizinische Labordienstleitungen sowohl die allgemeinen als auch die speziellen Labordienstleistungen, die gegenüber niedergelassenen Ärzten und anderen Einsendern wie z.B. Krankenhäusern erbracht werden. Zu dem Markt gehören Labordienstleistungen der laborfachärztlichen Praxen, medizinischen Versorgungszentren und Krankenhauslaboren gegenüber Dritten. Demgegenüber stehen Labordienstleistungen außerhalb des sachlich relevanten Marktes, die z.B. von den behandelnden Ärzten selbst oder innerhalb eines Krankenhauses und damit nicht auf dem Markt erbracht werden. Soweit unabhängige Labore im Wege des Outsourcings für Krankenhäuser tätig werden, sind diese Leistungen ebenfalls nicht dem hier betroffenen sachlich relevanten Markt zuzurechnen.

Die räumliche Marktabgrenzung erfolgte unter Berücksichtigung der Selbstversorgungsquote der Gebiete im Umkreis der beteiligten Labore. Zur Feststellung des geographisch relevanten Marktes hat das Bundeskartellamt umfassende Befragungen von Wettbewerbern durchgeführt. Die Beschlussabteilung hat drei Szenarien einer engeren und einer etwas weiteren räumlichen Marktabgrenzung durchgespielt und in allen Fällen keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken feststellen können, so dass die genaue geographische Marktabgrenzung im Ergebnis offen bleiben konnte.

Das Bundeskartellamt kam zu dem Ergebnis, dass trotz erheblicher Marktanteilsadditionen nicht mit der Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Raum Hamburg zu rechnen sei. Es waren bereits Marktanteilsverluste der Beteiligten zu beobachten und weitere erhebliche

Marktanteilsverluste sind zu erwarten Auf dem relevanten räumlichen Markt sind mehrere Markteintritte durch „spin-offs“, durch Standort-Neugründungen großer Laborketten und durch Markteintritte von Krankenhauslaboren in die ambulante Versorgung zu beobachten gewesen, die ein weiteres Abschmelzen der Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten erwarten lassen. Ferner konnten starke Wettbewerber – sowohl überregionale andere Ketten als auch regional tätige Labore - ermittelt werden, von denen auch nach Vollzug des Zusammenschlusses ein erheblicher Wettbewerbsdruck auf die Beteiligten ausgehen wird.

Der ähnlich gelagerte Erwerb von Futurelab durch den BC Partners Capital Fund betraf den Bereich München/Augsburg. Der Zusammenschluss konnte im Vorprüfverfahren freigegeben werden, da wettbewerbsrechtliche Bedenken nicht bestanden. Die Befragung der Wettbewerber hatte ergeben, dass die Beteiligten auch nach Vollzug des Zusammenschlusses auf dem räumlich relevanten Markt dem Wettbewerb starker Konkurrenten mit ebenfalls erheblichen Marktanteilen ausgesetzt sind.

In beiden Fällen konnte ein oligopolistisches Parallelverhalten ausgeschlossen werden, da die Marktanteile der verschiedenen Marktteilnehmer regional stark variieren und sich die Stammsitze der großen Laborketten teilweise in enger räumlicher Nähe befinden, so dass eine regionale Marktaufteilung nach Stammgebieten nicht zu erwarten ist.

1.6 ZUSAMMENSCHLUSS CELANESE / FACT FUTURE ADVANCED

Fallbericht

Celanese (Ticona) / Erwerb wesentlicher Vermögensteile der FACT Future Advanced Composites & Technology GmbH

Branche	Chemie – Herstellung und Vertrieb von Kunststoffen
Aktenzeichen	B3 - 91/09
Datum der Entscheidung	16.12.2009

Das Bundeskartellamt hat im fusionskontrollrechtlichem Hauptprüfverfahren beschlossen, das Vorhaben des Chemiekonzernes Celanese Corporation („Celanese“), über ihre Tochtergesellschaft Ticona Polymers Inc. („Ticona“) alle wesentlichen Vermögensgegenstände der FACT Advanced Composites & Technology GmbH („FACT“) von der Ravago Gruppe zu erwerben, nicht zu untersagen.

Der Zusammenschluss betraf die Märkte für die Herstellung und den Vertrieb von speziellen Kunststoffen, den granulierten langfaserverstärkten Thermoplasten („LFT-Granulate“).

Zwar führt der Erwerb von FACT dazu, dass sich die Marktanteile von Celanese, einem der beiden führenden Anbieter von LFT-Granulaten, weiter erhöhen. Im Ergebnis wirft der Fall aber keine wettbewerblichen Bedenken auf, weil zwischen den beiden im Bereich LFT-Granulate führenden Anbietern Celanese und SABIC auch in Zukunft nicht mit oligopolistischem Parallelverhalten zu rechnen ist, sondern mit Wettbewerb.

LFT-Granulate werden ganz überwiegend von der Automobilzulieferindustrie nachgefragt. Sie ersetzen seit den neunziger Jahren zunehmend Metalle und andere Kunststoffe beispielsweise zur Herstellung von Stoßstangen, Instrumententafelträgern, Front-End-Modulen und Kraftfahrzeugunterböden. LFT-Granulate bestehen aus einer Verbindung aus Thermoplasten, Verstärkungsfasern und Additiven. Im Vergleich zu Metallen und anderen Kunststoffen haben LFT-Granulate Preisvorteile, geringes Gewicht und technische Vorzüge, aufgrund derer sie durch andere Materialen nur bedingt ersetzbar sind. LFT-Granulate bilden daher einen eigenständigen Markt.

Offen gelassen werden konnte hingegen, ob LFT-Granulate noch in weitere separate Märkte zu unterteilen sind. In Betracht kam eine Segmentierung anhand der betroffenen Industriesektoren (z.B. Autoindustrie) oder aufgrund der Eigenschaften und Preise sowie insbesondere nach Art der verwendeten Thermoplaste. So können u.a. granuliertes langfaserverstärktes Polypropylen („LFT-PP-Granulate“) und granuliertes langfaserverstärktes Polyamid („LFT-PA-Granulate“) unterschieden werden.

Bei einigen Segmenten würde es sich um Bagatellmärkte handeln, für welche die Fusionskontrolle keine Anwendung findet. Hinsichtlich der übrigen denkbaren Marktabgrenzungen, d.h. dem

Gesamtmarkt für LFT-Granulate oder dem Segment für sämtliche LFT-Granulate für die Automobilindustrieund den Segmenten für LFT-PP-Granulate bzw. für LFT-PP-Granulate für die Automobilindustriebestanden im Ergebnis keine wettbewerblichen Bedenken gegen den Zusammenschluss.

Räumlich waren die Märkte europaweit abzugrenzen.

Der relevante Markt für LFT–Granulate ist hoch konzentriert und wurde bereits vor dem Zusammenschluss durch den Erwerber Celanese und den saudi-arabischen Wettbewerber SABIC dominiert. Die gemeinsamen Marktanteile von Celanese und SABIC liegen deutlich oberhalb der Vermutungsschwelle für oligopolistische Marktbeherrschung in Höhe von 50%[15]. FACT war bislang als

[15] § 19 Abs. 3 S. 2 Nr. 1 GWB

einer der wenigen verbliebenen besonders innovativen und preisaggressiven Wettbewerber tätig. Die Beschlussabteilung ermittelte daher insbesondere, ob die Einbindung von FACT in den Celanese-Konzern zur Entstehung oder Verstärkung eines wettbewerbslosen Duopols von Celanese und SABIC führt.

Die Prüfung hat jedoch ergeben, dass keine wettbewerblichen Bedenken gegen das angemeldete Vorhaben bestehen: Nach umfangreichen Ermittlungen hat die Beschlussabteilung festgestellt, dass in der Vergangenheit Marktanteilsverschiebungen und Preiswettbewerb bestanden und aufgrund der Marktstrukturen auf den relevanten Märkten duopolistisches Parallelverhalten von Celanese und SABIC auch in Zukunft unwahrscheinlich bleibt: LFT-Granulate sind innovative und hochdifferenzierte Produkte, die nicht nur über den Preis, sondern auch über Entwicklung, Qualität, Rezeptur und Know-how sowie ergänzende Dienstleistungen konkurrieren. Es ist zu erwarten, dass die noch nicht ausgereiften relevanten Märkte auch nach dem Zusammenschluss intransparent bleiben und keine Anreize für koordiniertes Verhalten von Celanese und SABIC bestehen. Die Automobilzulieferer, darunter gewichtige Nachfrager, vergeben einen großen Teil ihrer Aufträge über Ausschreibungen mit sehr unterschiedlichen Auftragsvolumina. Die Dauer der Rahmenverträge für die ganze Laufzeit eines neuen Automodelles, die individuellen Zulassungsverfahren, Zertifizierungen, Testreihen und Qualitätserfordernisse machen koordiniertes Wettbewerbsverhalten schwer möglich. Außerdem verfügen einige Automobilhersteller über erhebliche Nachfragemacht. Ein gewisser Wettbewerbsdruck besteht schließlich auch durch die Möglichkeit von weiteren Marktzutritten und Kapazitätserweiterungen, da die Markeintrittsbarrieren - jedenfalls für in benachbarten Märkten bereits präsente Anbieter - nicht unüberwindbar hoch sind.

1.7 ZUSAMMENSCHLUSS MEDCO HEALTH SOLUTIONS / CELESIO

Fallbericht

Freigabe der Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen Medco Health Solutions und der Celesio

Branche:	Versandapotheken
Aktenzeichen:	B3 - 59/10
Datum der Entscheidung:	30.07.2010

Das Bundeskartellamt hat die geplante Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Medco Celesio B.V. zwischen dem US-amerikanischen Gesundheitsdienstleister Medco Health Solutions, Inc.

(„Medco“) und der insbesondere im Pharmagroßhandel tätigen Celesio AG („Celesio“) nach intensiven Ermittlungen im Vorprüfverfahren freigegeben. Die neue Gesellschaft, an der Celesio und Medco jeweils mit 50% der Gesellschaftsanteile beteiligt sein werden, soll den Krankenkassen und Unternehmen der privaten Krankenversicherung ein integriertes Servicemodell zur Senkung der Kosten anbieten, die bei der Behandlung chronisch Kranker entstehen. Das Angebot soll zunächst in Deutschland und dann schrittweise auch in den übrigen EU-Staaten sowie in Norwegen und der Schweiz eingeführt werden. Das Modell beruht auf den Säulen Datenanalyse, Beratung und persönliche Betreuung des Patienten zu Hause sowie termingerechte Arzneimittelbelieferung des Patienten.

Der Zusammenschluss betraf insbesondere den Einzelhandel mit Medikamenten, weil Medco und Celesio ihre jeweiligen Versandapotheken in das neue Gemeinschaftsunternehmen einbringen werden. Medco betreibt mit der Europa Apotheek Venlo und Celesio mit der Apotheek DocMorris jeweils eine Versandapotheke mit Sitz in den Niederlanden. Beide beliefern weit überwiegend Patienten in Deutschland mit verschreibungspflichtigen Medikamenten. Aufgrund der Überschneidungen im Versandhandel mit Humanarzneimitteln führte das Bundeskartellamt eine eingehende Marktuntersuchung durch und befragte neben 28 Versandapotheken in Deutschland und in den Niederlanden insgesamt 16 Krankenkassen, 10 Unternehmen der privaten Krankenversicherung, den Bundesverband Deutscher Versandapotheken, die ABDA – Bundesvereinigung Deutscher Apotheker sowie 6 Verbände der gesetzlichen und privaten Krankenversicherung.

Die Untersuchung ergab zahlreiche Anhaltspunkte dafür, dass von einem getrennten sachlich relevanten Sortimentsmarkt für den Einzelhandel mit verschreibungspflichtigen Humanarzneimitteln (sogenannte RX-Produkte) auszugehen sein könnte. Diese Produkte weisen aus Sicht der Abnehmer im Vergleich zu anderen Produkten, insbesondere zu nicht verschreibungspflichtigen Humanarzneimitteln (sogenannte OTC-Produkte), andere Eigenschaften, Nachfragesituationen und Wettbewerbsbedingungen auf und sind daher nicht miteinander austauschbar. Insbesondere entscheidet nicht der Patient selbst, ob und welches RX-Produkt er in welcher Menge kauft, sondern der verschreibende Arzt bzw. der Apotheker aufgrund der gestellten Diagnose und unter Berücksichtigung eines Rabattvertrages der jeweiligen Krankenkasse bzw. des Preises von Importarzneimitteln. Die Apothekenabgabepreise für RX-Produkte sind staatlich festgelegt, es gilt ein Rabatt- und Werbeverbot. Die Kosten werden bis auf einen ebenfalls festgelegten Zuzahlungsbetrag von den Krankenkassen bzw. der privaten Krankenversicherung übernommen. Demgegenüber kann der Kunde OTC-Produkte in der Apotheke frei auswählen und Preisvergleiche vornehmen. Hier

entsteht ein zunehmender Preiswettbewerb, der von den Kunden auch tatsächlich genutzt wird: Alle befragten Versandapotheken und zahlreiche stationäre Apotheken haben daher die OTC-Preise dauerhaft gesenkt. Sie betreiben verstärkt Werbung und führen Sonderaktionen durch.

Letztlich konnte die genaue Marktabgrenzung aber offen bleiben, weil auch bei Abgrenzung eines eigenständigen RX-Einzelhandelsmarktes im Ergebnis keine Bedenken bestanden. Dieser Markt wäre nicht weiter nach Vertriebswegen zu unterteilen, denn der Vertrieb von RX-Produkten über den Versandhandel ist mit dem Vertrieb von RX-Produkten über stationäre Apotheken hinsichtlich seiner Lieferbedingungen austauschbar und in den Wettbewerbsbedingungen vergleichbar. Der stationäre Apothekenhandel stellt somit aus Sicht der Nachfrager eine wirtschaftlich sinnvolle Bezugsalternative zum Versandhandel dar. Die stationären Apotheken bieten das gleiche Sortiment wie Versandapotheken zu vergleichbaren Bedingungen; beide unterliegen dabei den gleichen Regelungen. Zudem muss der Patient sein Rezept für das RX-Produkt in einer Arztpraxis abholen und kann angesichts der hohen Apothekendichte in Deutschland auf dem Weg vom Arzt leicht eine stationäre Apotheke aufsuchen.

Soweit sich Versandapotheken mit Sitz im EU-Ausland auf der Grundlage eines Urteils des Bundessozialgerichts[16] nicht an das Rabattverbot gebunden sehen und Kassenpatienten eine teilweise Erstattung der Zuzahlungsbeträge und in Fällen ohne Zuzahlung sowie Privatpatienten einen Bonus gewähren, wird die Austauschbarkeit der Vertriebskanäle nicht beseitigt. Vielmehr handelt es sich bei diesen Vorteilen um eine Art Gegenleistung der Versandapotheken, um die bei RX-Produkten bestehenden Nachteile des Versandweges auszugleichen. Während RX-Produkte in einer der 21.548 stationären Apotheken entweder sofort oder aber über die Zulieferungen des Pharmagroßhandels noch am selben Tag kurzfristig verfügbar sind, erhält der Patient das benötigte RX-Produkt über den Versandhandel frühestens 2 Tage nach der Bestellung. Sind die bestellten Produkte nicht am Lager, kann es zu weiteren Verzögerungen kommen. Zudem muss das Originalrezept per Post eingeschickt werden.

Weiter sprach für die Austauschbarkeit der Vertriebswege, dass sich die Angebote der Versandapotheken und der stationären Apotheken annähern. Einige Versandapotheken reagierten auf die Vorteile der stationären Apotheken durch Einrichtung sogenannte Pick-up-Stellen, an denen die bestellten Medikamente, unabhängig von einer bestimmten Anlieferungzeit zu Hause, abgeholt werden können. Die stationären Apotheken bieten im Gegenzug die Auslieferung nicht sofort verfügbarer Medikamente beim Patienten zu Hause an und verfügen in ländlichen Gegenden über Rezeptsammelstellen.

---

[16] BSG, Urteil vom 17.12.2009, Az.: B 3 KR 14/08 R

Räumlich gab es Anhaltspunkte für eine regionale Abgrenzung, weil das Angebot durch die in einem begrenzten regionalen Umkreis tätigen stationären Apotheken geprägt wird, auf die weit über 95% des Marktvolumens entfällt. Letztlich konnte die genaue räumliche Marktabgrenzung offen bleiben.

Auf einem Markt für den Einzelhandel von RX-Produkten erreichen die Beteiligten nur sehr geringe addierte Marktanteile von weit unter 5%. Sie stehen dem Wettbewerbsdruck der zahlreichen stationären Apotheken gegenüber, die sich zunehmend zu Kooperationen zusammenfinden. Über solche Kooperationen können sie gemeinsam zu günstigen Konditionen einkaufen, Category Management betreiben, d.h. die Apotheken nach dem Ergebnis von Marktforschungsanalysen nach Warengruppen strukturieren, und die Attraktivität der Apotheke vor Ort durch ein gemeinsames Marketing mit einer gemeinsamen Dachmarke stärken. Die größten unter den Kooperationen weisen über 2.400 Mitglieder auf. Zudem gibt es auch im Segment der Versandapotheken weitere bedeutende Wettbewerber, darunter insbesondere die zum Schlecker-Konzern gehörende Versandapotheke Vitalsana mit Sitz in den Niederlanden. Diese verfügt über das für den Versandhandel erforderliche Know-How und war in kurzer Zeit in der Lage, über die Zusammenarbeit mit der Drogeriemarktkette Schlecker eine große Zahl an RX-Kunden zu gewinnen. Ferner ist 2007 die niederländische Apotheek Nieuweschans neu in den Apothekenversandhandel eingetreten und hat ihren RX-Umsatz stark ausbauen können. Der Marktzutritt insbesondere niederländischer Versandapotheken ist dadurch einfacher geworden, dass sie dem Vertrag zwischen GKV-Spitzenverband und Deutschem Apothekerverband nach § 129 Abs. 2 SGB V beitreten und unabhängig von Einzelverträgen mit Krankenkassen an der Arzneimittelversorgung der Gesetzlichen Krankenversicherung teilnehmen können.

Soweit die Beteiligten planen, ihre Versandapotheken im Rahmen eines Angebots an die Krankenkassen zur Kosteneinsparung bei chronisch Kranken über die Integrierte Versorgung einzusetzen, ergaben sich ebenfalls keine Bedenken. Die Krankenkassen verfügen bereits über zahlreiche Verträge der Integrierten Versorgung, wobei auch stationäre Apotheken gemeinsam mit Ärzten und Krankenkassen in Programme einsteigen, wie sie die Beteiligten planen. Daher waren durch den Zusammenschluss keine so bedeutenden Kundenzuwächse zu erwarten, dass angesichts der geringen Marktstellung der Beteiligten eine marktbeherrschende Stellung enstehen würde.

Keine Bedenken ergaben sich auch bei OTC-Produkten. Hier konnte die genaue sachliche und räumliche Marktabgrenzung angesichts geringer Marktanteile der Beteiligten von unter 15% bei engster Betrachtung des Versandhandels für OTC-Produkte und in Anbetracht des Wettbewerbs durch namhafte Versandapotheken wie Sanicare, Vitalsana oder Mycare offen bleiben.

Im Bereich des Pharmagroßhandels wurden die vertikalen Beziehungen zwischen Celesio mit ihrer Tochtergesellschaft Gehe als Pharmagroßhändler und dem auf der nachgelagerten Einzelhandelsstufe geplanten Gemeinschaftsunternehmen untersucht, letztlich aber keine Bedenken festgestellt. Der gemeinsame Anteil der Beteiligten an der vom Pharmagroßhandel in Deutschland abgesetzten Arzneimittelmenge war mit deutlich unter 5% so gering, dass kein Interresse von Celesio zu erwarten war, den vorgelagerten Markt für die Wettbewerber des Gemeinschaftsunternehmens abzuschotten und die Konditionen der übrigen Apotheken zu verschlechtern. Zudem stand einer solchen Strategie die Existenz weiterer bedeutender Pharmagroßhändler entgegen, auf welche die Wettbewerber der Beteiligten ausweichen könnten.

Da auch im Übrigen keine Bedenken bestanden, wurde das Vorhaben freigegeben.

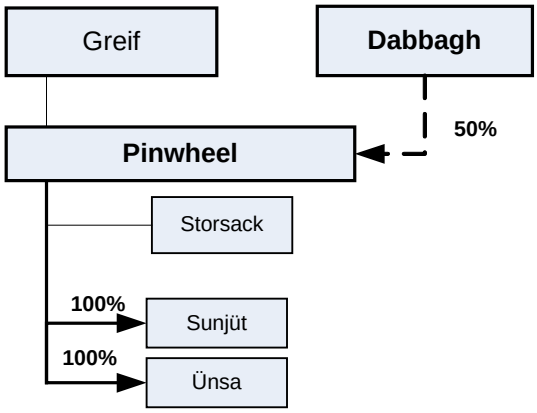
1.8 ZUSAMMENSCHLUSS GREIF-GRUPPE / SUNJÜT UND ÜNSA

Fallbericht

Freigabe des Erwerbs der türkischen Containersackhersteller Sunjüt und Ünsa durch die Greif-Gruppe

Branche:	Chemie – Herstellung und Vertrieb von flexiblen Industrieverpackungen
Aktenzeichen:	B3-61/10 (Sunjüt) und B3-62/10 (Ünsa)
Datum der Entscheidungen:	20.07.2010 (Sunjüt) und 21.07.2010 (Ünsa)

Nach umfangreichen Ermittlungen hat das Bundeskartellamt den Erwerb der türkischen Unternehmen Sunjüt Suni Jüt Sanayi ve Tic. A.Ş. („Sunjüt“) und Ünsa Ambalaj San. ve Tic. A.Ş. („Ünsa“) durch die zur Greif-Gruppe gehörende Pinwheel Asset Holding B.V. („Pinwheel“) freigegeben. Die Akquisitionen führen zur Verbindung von drei der sechs großen europäischen Anbietern von Containersäcken, den sog. Flexible Intermediate Bulk Container („ FIBC“ oder „Big-Bags“). Damit verschwinden die zwei stärksten Wettbewerber der in diesem Marktsegment führenden Greif-Gruppe. Ebenfalls freigegeben wurde der Erwerb von 50% der Anteile an Pinwheel durch den saudi-arabischen



Finanzinvestor Dabbagh und damit die Ausgestaltung der Pinwheel als Gemeinschaftsunternehmen zwischen der Greif-Gruppe und Dabbagh.

Das Zusammenschlussvorhaben betraf den Bereich Herstellung und Vertrieb flexibler Industrieverpackungen und schwerpunktmäßig das Segment FIBC. Bei FIBC handelt es sich um sackartige Behältnisse für den Transport von Schüttgütern, die vor allem in der Chemie-, Bau-, Lebensmittel- und Pharmaindustrie verwendet werden. Sie bestehen aus einem flexiblen, robusten Kunststoffgewebe (gewebtem Polypropylen), das innen mit einer Folie beschichtet ist, um die betreffenden Güter etwa vor Feuchtigkeit oder Verunreinigungen zu schützen. Bei FIBC handelt es sich nicht um Massenware. Vielmehr werden diese auf Kundenwunsch mit spezifischen technischen Eigenschaften (z.B. Ableitfähigkeit, Gefahrgutzulassung, Reinheit, Formstabilität, Entflammbarkeit etc.) gefertigt.

Bei der wettbewerblichen Prüfung konnte offen gelassen werden, ob ein eigenständiger Produktmarkt für FIBC abzugrenzen ist. Offenbleiben konnte darüber hinaus, ob FIBC in weitere Segmente zu unterteilen war: Nach dem Ergebnis der Marktermittlungen bieten weitere namhafte FIBC-Anbieter ein vergleichbares Produktportfolio an und sind insbesondere auch in der Lage, ihre Containersäcke mit unterschiedlichen technischen Eigenschaften und in vergleichbarer Qualität zu fertigen.

Auch die geografische Marktabgrenzung konnte offen bleiben, die Marktermittlungen deuteten eher auf einen europaweiten – als auf einen weltweiten – Markt hin. Die ganz überwiegend in der Türkei, Indien und China hergestellten FIBC werden insbesondere aus Gründen der Liefersicherheit und Lieferschnelligkeit bevorzugt von Anbietern mit europäischen Lager- und Vertriebsstellen bezogen. Ein Direktbezug aus der Türkei oder Asien findet derzeit nicht in nennenswertem Umfang statt.

Mit dem Erwerb von Sunjüt und Ünsa baut Greif seine führende Stellung als wichtigster europäischer FIBC-Anbieter mit einem Marktanteil im Bereich der Einzelmarktbeherrschungsvermutung (§ 19 Abs. 3 S. 1 GWB) und großem Marktanteilsabstand vor den nachfolgenden Wettbewerbern aus. Die verbleibenden Marktanteile sind stark fragmentiert. Sie verteilen sich auf eine Vielzahl mittelgroßer und kleiner Anbieter.

Nach Auffassung des Bundeskartellamtes ist dennoch nicht zu erwarten, dass die Zusammenschlüsse zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung führen werden. Pinwheel sieht sich starken Nachfragern insbesondere aus der Chemie-, Nahrungsmittel-, Pharma- und Baustoffindustrie gegenüber. Aufgrund der Multiple-Sourcing-Bezugsstrategien dieser Nachfrager werden gezielt mehrere – auch kleine – FIBC-Anbieter als Lieferanten ausgewählt. Diese bleiben quantitativ und qualitativ in der Lage, mit Pinwheel zu konkurrieren. Unabhängig von der geographischen

Marktabgrenzung hat das Bundeskartellamt bei der wettbewerblichen Würdigung berücksichtigt, dass von FIBC-Herstellern aus China, Indien und der Türkei erheblicher Wettbewerbsdruck ausgeht, deren Produkte über herstellereigene Vertriebsstrukturen oder über etablierte Händler zu den europäischen Nachfragern gelangen. Auf diesem Weg sind weitere Importe möglich und Markteintritte bisher nicht in Europa tätiger FIBC-Hersteller denkbar. Darüber hinaus hat das Bundeskartellamt auch die Preistransparenz im FIBC Bereich berücksichtigt.

2. KARTELLVERFAHREN

2.1 VERTRIEB VON LABORCHEMIKALIEN

Fallbericht

Untersagung des Vertriebsvertrages für Laborchemikalien der Merck KG aA mit der VWR International Europe bvba, Zaventem (Belgien)

Branche	Chemie
Aktenzeichen	B3 – 64/05
Datum der Entscheidung	14.07.2009

Das Bundeskartellamt hat mit Beschluss vom 14. Juli 2009 der Merck KG aA, Darmstadt (Merck), und der VWR International Europe bvba, Zaventem/Brüssel (VWR), untersagt, den im Jahr 2004 zwischen den Beteiligten abgeschlossenen Vertriebsvertrag für Laborchemikalien in der bisherigen Form weiter zu praktizieren.

Der Merck-Konzern (Konzernumsatz ca. 7,1 Mrd. €) stellt pharmazeutische und chemische Produkte her und ist der führende inländische Hersteller von Laborchemikalien. Die US-amerikanische VWR-Gruppe (Konzernumsatz ca. 3,7 Mrd. $) ist der weltweit führende Händler von Laborchemikalien.

Der Vertriebsvertrag verpflichtet Merck, die von ihr hergestellten Laborchemikalien in Deutschland und einer Reihe europäischer Staaten ausschließlich über VWR zu vertreiben. Gleichzeitig hat sich VWR verpflichtet, Produkte dritter Hersteller, die mit Laborchemie-Produkten von Merck unmittelbar konkurrieren, im Vertragsgebiet weder zu bewerben noch zu verkaufen oder zu vertreiben. Davon ausgenommen sind Produkte, die zuvor von dem von VWR übernommenen Laborchemikalienhändler KMF vertrieben wurden; die wirtschaftliche Bedeutung dieser Ausnahme wird vom Bundeskartellamt als gering eingeschätzt.

Das exklusive Distributionsrecht für VWR und das ihr auferlegte Wettbewerbsverbot verstoßen nach Auffassung des Bundeskartellamtes gegen den Art. 81 EG- Vertrag und das deutsche Kartellverbot des § 1 GWB. Merck ist der führende inländische Hersteller von Laborchemikalien, der auf dem gesamten Handelsmarkt in Deutschland einen Anteil von über 30 % und bei wichtigen Produktgruppen, insbesondere bei anorganischen Reagenzien, Lösungsmitteln und der Mikrobiologie, auf der Handelsstufe Marktanteile von über 50 % hält. Aufgrund der über 30 % liegenden Marktanteile von Merck sind die genannten Vertriebsvereinbarungen nicht nach der europäischen Verordnung über die Freistellung von vertikalen Vereinbarungen (Verordnung [EG] Nr. 2790/1999 der Kommission vom 22. Dezember 1999) vom Verbot des Art. 81 EG- Vertrag freigestellt. Sie erfüllen nach Auffassung des Bundeskartellamtes auch nicht die Voraussetzungen für eine Einzelfreistellung nach Art. 81 Abs. 3 EG- Vertrag und verstoßen zudem gegen § 1 GWB.

Merck verstößt nach Auffassung des Bundeskartellamtes durch die Alleinbelieferung von VWR auch gegen das Diskriminierungsverbot des § 20 GWB. Das Amt hat festgestellt, dass die kleinen und mittleren Unternehmen des Laborchemikalienhandels von der Belieferung mit Merck- Chemikalien abhängig sind. Das exklusive Distributionsrecht für VWR zwingt alle Handelsunternehmen, diese Chemikalien von ihrem größten Wettbewerber VWR zu beziehen. VWR ist der größte inländische Händler von Laborchemikalien und Laborausrüstungen. Der Alleinvertrieb der Merck- Chemikalien durch VWR beeinträchtigt damit auch den Wettbewerb auf dem gesamten Laborchemikalienmarkt. Deshalb hat das Bundeskartellamt Merck nach § 32 GWB verpflichtet, nicht nur VWR, sondern den gesamten Laborchemikalienhandel binnen 30 Tagen nach Zustellung des Beschlusses direkt und diskriminierungsfrei mit ihren Laborchemikalien zu beliefern.

Die Entscheidung des Bundeskartellamtes ist noch nicht rechtskräftig. Die Beteiligten haben gegen die Entscheidung Beschwerde eingelegt und beim OLG Düsseldorf beantragt, die aufschiebende Wirkung ihrer Beschwerde gemäß § 65 Abs. 3 Satz 3 GWB anzuordnen.

2.2 BUßGELD GEGEN CIBA VISION

Pressemitteilung vom 25.09.2010

Das Bundeskartellamt hat gegen die CIBA Vision Vertriebs GmbH, Großostheim (CIBA Vision) ein Bußgeld in Höhe von 11,5 Mio. € verhängt. Das Unternehmen ist deutschlandweit Marktführer bei Kontaktlinsen. Ihm wird vorgeworfen, den Internethandel mit Kontaktlinsen der eigenen Marke rechtswidrig beschränkt und auf die Wiederverkaufspreise der Internethändler in wettbewerbswidriger Weise Einfluss genommen zu haben.

Die CIBA Vision bestreitet den Vorwurf in tatsächlicher und rechtlicher Hinsicht, hat aber angekündigt, von Rechtsmitteln abzusehen. Rechtswidrige, wettbewerbsbeschränkende Maßnahmen des Unternehmens sah das Bundeskartellamt in Vereinbarungen über den Ausschluss des Internethandels und der Verhinderung speziell des Ebay-Handels bezüglich bestimmter Kontaktlinsen sowie in Maßnahmen der sog. „Preispflege".
Die CIBA Vision unterhielt ein Überwachungs- und Interventionssystem; mehrere Personen waren mit der Beobachtung und Kontrolle von Verkaufspreisen der Händler im Internet befasst. Unterschritten die Wiederverkaufspreise einzelner Händler die unverbindlichen Preisempfehlungen (UVP) über ein gewisses Maß hinaus, nahmen Mitarbeiter der CIBA Vision mit diesen Internethändlern Kontakt auf und versuchten – in vielen Fällen erfolgreich – diese zu einer Anhebung ihre Abgabepreise zu bewegen.

Die einseitige Vorgabe von UVP ist nach geltendem Recht grundsätzlich zulässig. Wird eine UVP jedoch mit der Ausübung von Druck verbunden, so ist dies ein Indiz dafür, dass eine nach dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) verbotene Vereinbarung oder Verhaltensabstimmung vorliegt oder zumindest herbeigeführt werden soll. Jede Kontaktaufnahme, die über die reine Übermittlung der UVP hinausgeht und diesen durch nachträgliche und erneute Thematisierung - insbesondere mit Blick auf das bisherige Preissetzungsverhalten des Händlers - Nachdruck verleiht, stellt deren Unverbindlichkeit in Frage und ist nach Ansicht der Beschlussabteilung als Druckausübung in diesem Sinne zu werten.

Eine Kontaktaufnahme zwischen Lieferant und Händler betreffend den Wiederverkaufspreis stellt dann eine verbotene Vereinbarung oder Verhaltensabstimmung im Vertikalverhältnis im Sinne von § 1 GWB dar, wenn es dabei zu einer Abstimmung in der Weise kommt, dass sich der Lieferant konkret um die Koordinierung der Preisgestaltung des Händlers bemüht und sich Händler und Lieferant so über das künftige Vorgehen des Händlers verständigen.

Hierdurch kann zugleich eine ebenfalls rechtswidrige sog. abgestimmte Verhaltensweise im Horizontalverhältnis der Händler untereinander bewirkt werden, ohne dass diese selbst miteinander Kontakt aufnehmen müssen, jedenfalls dann, wenn die Unternehmen im Bewusstsein gemeinsamen Handelns die Empfehlung befolgen.

2.3 PREISABSPRACHE BEI COLISTIN-HALTIGEN ANTIBIOTIKA

Pressemitteilung vom 07.05.2010

Die Firma Grünenthal GmbH hatte im Herbst 2008 eine Preisabsprache mit der Infectopharm GmbH im Rahmen eines sogenannten Bonusantrags beim Bundeskartellamt angezeigt und durch umfassende Angaben zur Aufklärung des Sachverhaltes beigetragen. Das Bundeskartellamt konnte daraufhin die zwischen den beiden Arzneimittelherstellern im Bereich der Colistin-haltigen Antibiotika abgesprochenen Preiserhöhungen abstellen und eine Preisreduktion bei den betroffenen Präparaten durchsetzen. Die bereits entstandenen Mehrkosten werden den Krankenkassen zurückgezahlt.
Grünenthal hat die im Zuge der rechtswidrigen Preisabsprache festgelegten Preiserhöhungen zurückgenommen und die Preise auf das Niveau vor Beginn der Absprache reduziert. Den Krankenkassen unterbreitete das Unternehmen jüngst einen Vorschlag zur Kompensation der durch die Preisabsprache entstandenen Mehrkosten. In Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes wurde, aufgrund der umfassenden Kooperation von Grünenthal bei den Ermittlungen, von der Verhängung eines Bußgeldes abgesehen.

Infectopharm hat die Preise ebenfalls wieder abgesenkt. Nach Intervention des Bundeskartellamtes erklärte sich auch Infectopharm bereit, den bei den Krankenkassen entstandenen Schaden zu begleichen. Ein Bußgeld wurde aufgrund der geringen finanziellen Bedeutung der Preisabsprache, des niedrigen Marktanteils der Infectopharm und der Einwilligung in die freiwillige Schadensbegleichung nicht verhängt.

Fallbericht

Aufgabe einer Preisabsprache bei Colistin-haltigen Antibiotika

Branche	Arzneimittel
Aktenzeichen	B3 - 144/08
Datum der Entscheidung	Keine Entscheidung

Die Firma Grünenthal GmbH hatte im Herbst 2008 eine Preisabsprache mit der Infectopharm GmbH im Rahmen eines sogenannten Bonusantrags beim Bundeskartellamt angezeigt und durch umfassende Angaben zur Aufklärung des Sachverhaltes beigetragen.

Das Bundeskartellamt konnte daraufhin die zwischen den beiden Arzneimittelherstellern im Bereich der Colistin-haltigen Antibiotika abgesprochenen Preiserhöhungen abstellen und eine Preisreduktion bei den betroffenen Präparaten durchsetzen. Die bereits entstandenen Mehrkosten werden den Krankenkassen zurückgezahlt.

Grünenthal hat die im Zuge der rechtswidrigen Preisabsprache festgelegten Preiserhöhungen zurückgenommen und die Preise auf das Niveau vor Beginn der Absprache reduziert. Den Krankenkassen unterbreitete das Unternehmen jüngst einen Vorschlag zur Kompensation der durch die Preisabsprache entstandenen Mehrkosten. In Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes wurde, aufgrund der umfassenden Kooperation von Grünenthal bei den Ermittlungen, von der Verhängung eines Bußgeldes abgesehen.

Infectopharm hat die Preise ebenfalls wieder abgesenkt. Nach Intervention des Bundeskartellamtes erklärte sich auch Infectopharm bereit, den bei den Krankenkassen entstandenen Schaden zu begleichen. Ein Bußgeld wurde aufgrund der geringen finanziellen Bedeutung der Preisabsprache, des niedrigen Marktanteils der Infectopharm und der Einwilligung in die freiwillige Schadensbegleichung nicht verhängt.

2.4 KARTELLVERFAHREN GEGEN KRANKENKASSEN WEGEN ZUSATZBEITRÄGEN

Pressemitteilung vom 22.02.2010

Das Bundeskartellamt hat am 17. Februar 2010 ein Verfahren gegen neun Krankenkassen der gesetzlichen Krankenversicherung eingeleitet. Es geht dem Verdacht nach, dass die Kassen gegen das Gesetz gegen Wettbewerbsbe-schränkungen verstoßen haben, als sie Ende Januar gemeinsam angekündigt haben, Zusatzbeiträge zu erheben. Gegenstand des Verwaltungsverfahrens ist die Frage, ob der Festlegung und der Bekanntgabe der Zusatzbeiträge verbotene Kartellabsprachen zu Grunde gelegen haben. Das Bundeskartellamt prüft nicht die Angemessenheit der angekündigten Zusatzbeiträge.
Den Unternehmen wurden förmliche Auskunftsbeschlüsse zugestellt, die binnen drei Wochen beantwortet werden müssen.

3. MISSBRAUCHSVERFAHREN

3.1 GELDBUßEN GEGEN APOTHERVERBÄNDE WEGEN BOYKOTTAUFRUFS

Pressemitteilung vom 02.07.2009

Das Bundeskartellamt hat wegen verbotenen Boykottaufrufs Geldbußen in Höhe von insgesamt rund 1,2 Mio. Euro gegen die ABDA (Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände), den Landesapothekerverband Baden-Württemberg e.V., den Berliner Apotheker Verein e.V., den Thüringer Apothekerverband e.V. sowie verschiedene natürliche Personen verhängt.

Nach den Feststellungen des Bundeskartellamtes haben die betroffenen Apothekerverbände wiederholt ihre Mitglieder, die Apotheker, dazu aufgefordert, von dem Pharmagroßhändler Gehe keine Produkte mehr zu beziehen, nachdem dessen Muttergesellschaft Celesio im April 2007 das Unternehmen DocMorris übernommen hatte. Eine solche Aufforderung zur Bezugssperre ist als Boykottaufruf kartellrechtswidrig, wenn sie in der Absicht geschieht, ein anderes Unternehmen unbillig, d.h. ohne sachliche Rechtfertigung, zu beeinträchtigen. Dies war hier nach der Auffassung des Bundeskartellamtes der Fall, da der Boykott dem Unternehmen Celesio/Gehe Nachteile zufügen sollte, um auf diesem Wege letztlich die eingesessenen Apotheker vor aufkommendem Wettbewerb zu bewahren.

DocMorris betreibt eine Versandapotheke und bietet selbständigen Apothekern eine franchiseähnliche Markenpartnerschaft an. Zudem hatte DocMorris noch bis vor kurzem in Saarbrücken eine Präsenzapotheke auf der Basis einer Genehmigung des zuständigen saarländischen Ministeriums betrieben. Diese Genehmigung ist zwischenzeitlich, nach einem Urteil des EuGH wegen Verstoßes gegen das Fremdbesitzverbot nach welchem nur natürliche Personen Apotheken betreiben dürfen, widerrufen worden.

DocMorris wird von vielen Apothekern als ein unerwünschter Wettbewerber angesehen. Insbesondere befürchteten viele Apotheker verstärkten Wettbewerb für den Fall, dass es Celesio/DocMorris (und damit auch anderen Unternehmen) endgültig erlaubt würde, eine Apothekenkette zu betreiben. Nachdem Celesio DocMorris übernommen hatte, wandten sich viele Apotheker von dem zu Celesio gehörenden Pharmagroßhändler Gehe ab. Das bebußte Verhalten war hierfür mindestens mitursächlich. Die betroffenen Apothekerverbände bzw. ihre Präsidenten oder sonstige Funktionäre sowie ein Redakteur riefen in Verbandspublikationen, z.B. in der von der ABDA herausgegebenen "Pharmazeutischen Zeitung" oder in Reden dazu auf, bestehende Bezugsbeziehungen zu Gehe zu beenden.

Sanktioniert wurden zum einen Äußerungen von Verbandsfunktionären, zum anderen, soweit es zu

kartellrechtswidrigen Boykottaufrufen in der Pharmazeutischen Zeitung kam, die Verletzung der Aufsichtspflicht des Herausgebers. Die Presse- oder die Verbandsfreiheit wird durch diese Entscheidung nicht beeinträchtigt. Den Verbänden bleibt es unbenommen, sich auch in Verbandspublikationen kritisch zu standespolitisch wichtigen Themen zu äußern. Die Grenzen der Meinungs- und Vereinigungsfreiheit sind jedoch überschritten, wenn es zu kartellrechtswidrigen Boykottaufrufen kommt.

Die Bußgeldbescheide sind noch nicht rechtskräftig. Die betroffenen Personen und Unternehmen können gegen die Beschlüsse Einspruch einlegen.

3.2 BUßGELD GEGEN PHONAK

Pressemitteilung vom 15.10.2009

Das Bundeskartellamt hat gegen die Phonak GmbH, einen der führenden Anbieter von Hörgeräten in Deutschland, ein Bußgeld i.H.v. 4,2 Mio. € verhängt. Das Unternehmen ist eine Tochter der schweizerischen Sonova Holding AG und vertreibt deren Hörgeräte in Deutschland. Der Phonak GmbH wird vorgeworfen, in kartellrechtswidriger Weise auf die Wiederverkaufspreise ihrer Produkte Einfluss genommen zu haben.

Hörgeräte werden in Deutschland in der Regel vom Hersteller über den Hörgeräteakustikhandel an den Endkunden verkauft. Nach Überzeugung des Bundeskartellamtes ist der Vertrieb von Hörgeräten sowohl auf Herstellerebene als auch auf der Ebene der Hörgeräteakustiker durch mangelnden Preiswettbewerb gekennzeichnet. Dieser mangelnde Wettbewerb ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass für den Endkunden beim Kauf eines Hörgerätes keine hinreichende Produkt- und Preistransparenz besteht.

Im vorliegenden Fall hatte ein einzelner Hörgeräteakustiker die Preise für Hörgeräte sämtlicher Hersteller im Internet veröffentlicht. Bei Phonak-Hörgeräten lagen diese zum Teil sehr deutlich unterhalb der bis dato im Markt üblichen Preisuntergrenze. Hierauf beschwerten sich andere Hörgeräteakustiker aus dem ganzen Bundesgebiet bei der Phonak GmbH über den Preisbrecher. In der Folge ging die Phonak GmbH mit Liefersperren gegen den betroffenen Hörgeräteakustiker vor, um diesen - im Ergebnis erfolgreich - zu veranlassen, seine Weiterverkaufspreise anzuheben.

Die einseitige Vorgabe von unverbindlichen Preisempfehlungen ist nach geltendem Recht grundsätzlich zulässig. Ordnungswidrig handelt jedoch, wer zu ihrer Durchsetzung dem Abnehmer

Nachteile androht oder zufügt oder ihm Vorteile verspricht oder gewährt. Eine Liefersperre ist ein solcher Nachteil.
Das Bundeskartellamt misst dem beschriebenen Vorgehen hier eine über den Einzelfall hinausgehende wettbewerbliche Bedeutung zu. Die Ausschaltung des einen preisaktiven Internetanbieters war dazu geeignet und bestimmt, die auf dem deutschen Markt für den Handel mit Hörgeräten insgesamt herrschende Preisstabilität aufrechtzuerhalten bzw. wiederherzustellen. Ist aber der Preiswettbewerb auf Einzelhandelsebene ohnehin eingeschränkt, so wiegt jede weitere Verhinderung vorstoßenden Wettbewerbs umso schwerer.

Phonak bestreitet die über den Einzelfall hinausgehende Wirkung des vorgeworfenen Verhaltens, hat aber dennoch angekündigt, von Rechtsmitteln abzusehen.

4. BESCHLUSSABTEILUNG

Die Entsorgungswirtschaft, die Finanzdienst- sowie sonstige Dienstleistungen befinden sich im Tätigkeitsbereich der 4. Beschlussabteilung.

1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

1.1 GROßFUSIONEN IM BANKENSEKTOR

Fallbericht

Großfusionen im Bankensektor:

1. **Deutsche Bank AG / Deutsche Postbank AG**
2. **Commerzbank AG / Dresdner Bank AG (/ Allianz SE)**
3. **DZ Bank AG / WGZ Bank AG**

Branche	Kreditwirtschaft
Aktenzeichen	B4 – 133/08, B4 – 29/09
	B4 – 134/08
	B4 – 177/08
Datum der Entscheidung	14.11.2008, 18.02.2009
	10.12.2008

28.01.2009

Das Bundeskartellamt hatte in den vergangenen Monaten drei bedeutende Zusammenschlüsse im Bankensektor zu prüfen, die insgesamt sechs der größten deutschen Kreditinstitute und das größte deutsche Versicherungsunternehmen betrafen. Im Einzelnen handelte es sich um folgende Sachverhalte:

a. Die Deutsche Bank beabsichtigte den Erwerb der Alleinkontrolle über die Postbank in mehreren Schritten. Abweichend von der im Oktober 2008 beim Bundeskartellamt erfolgten ursprünglichen Anmeldung einer Minderheitsbeteiligung in Höhe von 29,75 % wollte die Deutsche Bank Anfang 2009 in einem ersten Schritt lediglich 22,9 % der Anteile an der Postbank von der Deutschen Post AG (Deutsche Post) sowie daneben weitere Anteile aus dem Streubesitz erwerben und so einen Anteil an der Postbank von 25 % plus eine Aktie erreichen (Zusammenschlusstatbestand des § 37 Abs. 1 Nr. 3 lit. b GWB). Im Gegenzug sollte die Deutsche Post mit einem Anteil von 8 % - fusionskontrollfrei - Gesellschafterin der Deutschen Bank werden.

In einem zeitgleichen zweiten Schritt sollte die Deutsche Post an die Deutsche Bank eine Wandelanleihe in Form von besicherten Pflichtnamensumtauschschuldverschreibungen ausgeben, die am Ende ihrer Laufzeit im Jahre 2012 zwingend in Aktien der Postbank (Gesellschaftsanteil: 27,4 %) umgewandelt werden. Die Deutsche Bank wird mit der Umwandlung dieser Wandelanleihe über einen künftigen – aber bereits jetzt gesicherten und damit hinreichend konkreten – Gesellschaftsanteil von über 50 % verfügen (Zusammenschlusstatbestände des § 37 Abs. 1 Nr. 3 lit. a und Nr. 2 GWB, Voraussetzungen des § 37 Abs. 2 GWB erfüllt). Bis zu jenem Zeitpunkt übt die Deutsche Bank noch keine Kontrolle über die Postbank aus.
Die originäre Zuständigkeit für diesen Kontrollerwerb lag bei der EU-Kommission. Auf Antrag der Anmelder hat die EU-Kommission die Prüfung dieses Zusammenschlusses mit Entscheidung vom 6. Februar 2009 an das Bundeskartellamt verwiesen. Begründung hierfür waren die Konzentration der Aktivitäten des Zielunternehmens Postbank auf Deutschland und die gute Eignung des Bundeskartellamtes im Hinblick auf Verwaltungseffizienz, da von diesem Ende 2008 bereits der Erwerb der o.g. Minderheitsbeteiligung geprüft worden war.

b. Im November 2008 wurde ein weiterer den Bankensektor betreffender Zusammenschluss beim Bundeskartellamt angemeldet. Die Commerzbank AG (Commerzbank) beabsichtigte, mittelbar sämtliche der von der Allianz SE (Allianz) gehaltenen Anteile an der Dresdner Bank AG (Dresdner Bank) zu erwerben. Der Erwerb sollte in zwei aufeinander folgenden Schritten erfolgen, die als einheitlicher Erwerb zu betrachten sind (60,2% im Rahmen einer Sacheinlage und unmittelbar

anschließend weitere 39,8% durch Anteilskauf). Vorliegend waren die Zusammenschlusstatbestände des gem. § 37 Abs. 1 Nr. 3 lit. a, Nr. 2 GWB erfüllt.

Die Allianz sollte im Gegenzug als Teil der Kaufpreisvergütung – neben der von der EU-Kommission geprüften Übertragung der bisherigen Commerzbank-Tochter Cominvest - 18,45% der Stimmrechte und des Kapitals der Commerzbank erhalten. Hier war von einem Erwerb wettbewerblich erheblichen Einflusses gem. § 37 Abs. 1 Nr. 4 GWB auszugehen, da die Allianz Wettbewerberin der Commerzbank im Bereich des Bankgeschäfts und der Vermögensverwaltung bleiben wird und aufgrund von Vertriebsvereinbarungen auch erhebliche vertikale Verbindungen bestehen. Schließlich wird das faktische Gewicht der 18,45%-Beteiligung aufgrund der in der Vergangenheit zu beobachtenden durchschnittlichen HV-Präsenz den Einflussrechten zumindest eines zu 25% beteiligten Gesellschafters entsprechen.

Ein Teil des bisherigen Bankgeschäftes der Dresdner Bank (Allianz Banking Deutschland) geht zunächst ebenfalls auf die Commerzbank über und wird anschließend an die Allianz zurück veräußert. Der (ggf. mittelbare) Erwerb der 100%igen Beteiligung an diesem Bereich durch die Allianz stellt einen Anteils- und Kontrollerwerb nach § 37 Abs. 1 Nr. 2, Nr. 3 lit. a GWB dar.

c. Im Dezember 2008 erfolgte schließlich die Anmeldung des Zusammenschlusses der DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank (DZ Bank), Frankfurt, mit der WGZ BANK AG Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank (WGZ Bank), Düsseldorf. Die WGZ Bank beabsichtigt, ihr Vermögen als Ganzes rückwirkend mit Wirkung zum 1. Januar 2009 auf die DZ Bank im Wege der Verschmelzung durch Aufnahme zu übertragen (Zusammenschlusstatbestand des § 37 Abs. 1 Nr. 1 GWB); die bisherigen Anteilseigner der WGZ Bank werden dann Anteilseigner an der um die WGZ Bank vergrößerten DZ Bank.

Insbesondere die beiden erstgenannten Zusammenschlüsse, aber in wesentlichen Teilen auch die letztgenannte Fusion waren aufgrund ihrer zeitlichen und sachlichen Nähe im Gesamtzusammenhang zu prüfen und zu beurteilen. Dabei erschwerte die aktuelle Finanzkrise angesichts der unvorhersehbaren Entwicklungen allfällige Prognosen zur künftigen wettbewerblichen Situation im Bankenbereich. Es war aber festzustellen, dass die in Rede stehenden Zusammenschlüsse nicht kausal für die Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen sein dürften.

Von den angemeldeten Vorhaben waren folgende Bereiche des Bankensektors – wenn auch in unterschiedlichem Ausmaße – betroffen:

Das Privatkundengeschäft, zu dem allgemeine Bankdienstleistungen wie Einlagen und Kredite (wobei diese beiden Gesamtmärkte in Anlehnung an die Bundesbankstatistik nach Dauer, Verwendungszweck, Kundenkreis und jeweiligen Modalitäten engeren sachlichen Teilmärkten zugeordnet werden

können), das Kreditkartenissuing, die Vermögensverwaltung im weiteren Sinne (Depotgeschäft, Wertpapiergeschäft, Anlagefonds etc.) und das Versicherungsvermittlungsgeschäft gehören.

Das Firmenkundengeschäft mit den Segmenten Einlagen, Kredite, Baufinanzierung, Kreditkartenissuing und -acquiring, Vermögensverwaltung, Leasing, Factoring, Investmentbanking (mit den Segmenten M & A, Beratung, Aktien- und Anleiheemission, Börseneinführung) sowie betriebliche Altersvorsorge.

Diese Differenzierung findet ihre Analogie in der Einschätzung der EU-Kommission, die folgende Bereiche voneinander unterscheidet (so beispielhaft in: COMP/M.2125 HypoVereinsbank/Bank Austria): Privatkundengeschäft (mit den Segmenten Einlagengeschäft, Kreditgeschäft, Zahlungsverkehrsabwicklung), Firmenkundengeschäft mit Nichtbanken, Investmentbanking sowie Geldmarkt- und Wertpapiergeschäft (mit den Segmenten Handel mit Aktien, Anleihen und Derivaten sowie Devisen- und Valutageschäfte).

Die Zusammenschlussvorhaben betrafen weiterhin auch den Geschäftsverkehr zwischen den Banken (Interbankengeschäft), und hier insbesondere die Zahlungsverkehrsabwicklung zwischen den Banken (Transaction Banking) sowie das sonstige Zentralbankgeschäft, welches im vorliegenden Falle die DZ Bank und die WGZ Bank für ihre jeweiligen Mitgliedsinstitute erledigen. Das Bundeskartellamt ist in seiner bisherigen Entscheidungspraxis von einem Gesamtmarkt für die Zahlungsverkehrsabwicklung zwischen Banken ausgegangen; eine Abgrenzung im Bereich des sonstigen Zentralbankgeschäfts (Marktdatenmanagement, Abwicklungsleistungen für Wertpapiere, Liquiditätsmanagement und Beratungsleistungen) war bislang mangels Relevanz oder auch Entscheidungserheblichkeit nicht erforderlich.

In den meisten vorliegend betroffenen Märkten war davon auszugehen, dass es sich trotz fortschreitender Internationalisierung aufgrund unterschiedlicher Wettbewerbsbedingungen in den einzelnen Mitgliedstaaten nach wie vor allenfalls um nationale Märkte handelt. Dies entspricht im Wesentlichen auch der Entscheidungspraxis der EU-Kommission. Ob in einzelnen Bereichen (z.B. Firmenkredit- oder Wertpapiergeschäft, Interbankengeschäft) auch tendenziell über die Grenzen Deutschlands hinausgehende Märkte vorliegen, konnte zwar nicht mit Sicherheit ausgeschlossen werden. Eine genaue Marktabgrenzung konnte aber dahinstehen, da selbst bei engst möglicher räumlicher Betrachtung (Inland bzw. – beim Privatkundengeschäft - Region) wettbewerblich problematische Marktstellungen durch die Zusammenschlussvorhaben nicht zu erwarten waren.

Hinsichtlich des Zentralbankgeschäftes – und insbesondere der Zahlungsverkehrsabwicklung zwischen den Banken - ist der räumlich relevante Markt jedenfalls nicht kleiner als der deutsche Markt. Zur Zeit bemühen sich die Europäische Kommission sowie die Europäische und die nationalen

Zentralbanken um die Einführung der Single Euro Payment Area (SEPA) mit den Zielen einer Abschaffung der nationalen Systeme, der Schaffung eines europäischen Standards für Inlands- und Auslandszahlungsverkehr und des Aufbaus einer europäischen Clearingstelle. Aus diesem Grund scheint bei der Zahlungsverkehrsabwicklung jedenfalls mittelfristig - und damit noch innerhalb des Prognosezeitraumes - eine räumliche Marktabgrenzung, die sich auf die Europäische Union erstreckt, sachgerecht. Aber selbst wenn man nur den räumlich engsten Markt, nämlich ausschließlich den nationalen Markt – wie er bei den übrigen Zentralbankdienstleistungen gegeben wäre - annehmen würde, wären wettbewerblich problematische Marktstellungen durch den Zusammenschluss nicht zu erwarten.

Alle drei angemeldeten Zusammenschlussvorhaben konnten innerhalb der Monatsfrist freigegeben werden. Zwar überschnitten sich die Aktivitäten der Zusammenschlussbeteiligten jeweils in nahezu allen dargestellten Geschäftsbereichen (im Falle von DZ Bank und WGZ Bank häufig über bereits existierende gemeinsame Tochterunterunternehmen), so dass die Zusammenschlussvorhaben fast durchweg zu Marktanteilsadditionen führten. Allerdings wurden nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes in keinem der genannten Fälle durch die angemeldeten Zusammenschlüsse marktbeherrschende Stellungen begründet oder verstärkt.

In den meisten Bereichen addierten sich die Marktanteile der jeweils Beteiligten auf nicht mehr als 10 % bis 12 % (z.B. Einlagengeschäft und Kreditgeschäft für Privat- und Firmenkunden, Girokonten, Kreditkartenissuing, Investmentbanking), lediglich in Teilbereichen wurden bei dem einen oder anderen Vorhaben Werte zwischen 13 % und 15 % erreicht (Bauspareinlagen, private Baufinanzierung, Wertpapierdepots), in anderen Bereichen lagen die Marktanteile noch deutlich unter 10 % (Leasing, Factoring). Nur bei der Außenhandelsfinanzierung und im Pfandbriefgeschäft wurden bei einem der Vorhaben Marktanteile von jeweils über 25 % erreicht. Im isoliert betrachteten Bereich Auflegung und Vertrieb von Publikumsfonds verwalten zwei Zusammenschlussbeteiligte gemeinsam mehr als 20 % des von deutschen Anlegern in Form von Wertpapieren gehaltenen Vermögens, wobei trotz eines hier bestehenden Vertikalverhältnisses Marktverschließungseffekte nicht zu befürchten waren (zumal am Markt starke Wettbewerber wie die Deka-Gruppe und die Union Investment Gruppe existieren).

Bei einer regionalen Marktabgrenzung im Bereich des Privatkundengeschäfts waren – mit der Ausnahme Berlins – wettbewerbsrelevante Abweichungen bei den o.g. Marktanteilen nicht festzustellen, selbst wenn berücksichtigt wird, dass die Filialpräsenz der beteiligten Großbanken im Vergleich zu Sparkassen und Volksbanken signifikante Unterschiede zwischen eher städtischen und eher ländlichen Gebieten aufweist.

Der regionale Markt Berlin stellte in diesem Zusammenhang allerdings insofern eine Besonderheit dar, als die Deutsche Bank hier in Folge des Erwerbs der Berliner Bank (COMP/M.4356) über eine außergewöhnlich starke Marktstellung verfügt, wie sie ansonsten in keiner anderen wie auch immer abgegrenzten Region in Deutschland besteht. Doch auch hier wurde die Schwelle zur Marktbeherrschungsvermutung in keinem Falle erreicht.

Auch auf dem Markt für die Abwicklung von bargeldlosem Zahlungsverkehr gerät keiner der an den Zusammenschlüssen Beteiligten auch nur in die Nähe einer überragenden Marktstellung. Was die sonstigen Zentralbankleistungen betrifft, die die DZ Bank und die WGZ Bank gegenüber ihren Mitgliedsbanken erbringen (s.o.), waren wettbewerblich problematische Konstellationen ebenfalls nicht zu befürchten. Während hier nach der rechtlichen Lage eine Auswahl zwischen mehreren Anbietern möglich ist und insbesondere keine Verpflichtung der Mitgliedschaftsbanken besteht, diese Aufgaben bei einer bestimmten Zentralbank zu beziehen, werden DZ Bank und WGZ Bank aus der Sicht der Nachfrager faktisch nicht als Wettbewerber angesehen. Die Zuordnung von Leistungsbeziehungen zwischen den beiden Zentralbanken und den jeweiligen Genossenschaftsinstituten erfolgt nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes offensichtlich aus rein geografischen Gründen, was wiederum in der Historie der Zentralinstitute und der Anteilseignerschaft der Mitgliedsinstitute an ihrer jeweiligen Zentralbank begründet zu sein scheint. In der Vergangenheit hat es praktisch keinen Wechsel einer Mitgliedsbank von ihrer Zentralbank zur jeweils anderen, sondern allenfalls zu einem Drittanbieter gegeben. Dies alles spricht für eine Wettbewerbsarmut oder gar –losigkeit zwischen den beiden Zentralinstituten.

Zudem ist zu beachten, dass die genossenschaftlichen Kreditinstitute nicht nur Kunden der DZ Bank bzw. der WGZ Bank sind, sondern zugleich auch deren (gemeinsame) Mehrheitseigentümer. Der Spielraum der DZ Bank und der WGZ Bank, ihre Stellung gegenüber den genossenschaftlichen Kreditinstituten auszunutzen, ist damit erheblich begrenzt.

Auch unter dem Finanzkraftaspekt kam es in keinem der Fälle zur Entstehung oder Verstärkung einer überragenden Marktstellung im Verhältnis zu den übrigen Wettbewerbern. Es war ohnehin schon fraglich, ob mit den angemeldeten Zusammenschlüssen überhaupt ein Zuwachs an Finanzkraft verbunden ist; jedenfalls würde ein solcher aber nicht ausreichen, die o.g. Marktanteile zu einer überragenden Marktstellung aufzuwerten.

Weiterhin spielt auch die Oligopolvermutung vorliegend keine Rolle. Aus den Zahlen der Deutschen Bundesbank ergab sich, dass die - dann noch verbleibenden – drei Großbanken Deutsche Bank/Postbank, Commerzbank (neu) und das dann drittstärkste Kreditinstitut HypoVereinsbank auf keinem betroffenen Markt über eine gemeinsame marktbeherrschende Stellung verfügen. Selbst wenn

die genannten Banken auf einzelnen Märkten gemeinsam an die Schwelle von 50 % heranreichen, sprechen jedenfalls der auf den deutschen Bankenmärkten herrschende intensive Wettbewerb – auch zwischen den o.g. Banken - und die Existenz von Außenwettbewerb (Sparkassen-Finanzgruppe, Direktbanken) gegen ein wettbewerbsloses Oligopol. Ebenfalls zu beachten ist, dass in immer stärkerem Ausmaß ausländische Banken auf dem deutschen Markt tätig werden und dementsprechend die Marktzutrittsschranken jedenfalls in vielen Bereichen relativ gering sind. Des weiteren dürfte gerade im Bereich des Bankwesens die Angebotsumstellungsflexibilität sehr hoch sein, da keine technischen Produktionsumstellungsbarrieren vorhanden sind und der immer wichtiger werdende Vertrieb gerade über das Internet schnelle Reaktionen der Wettbewerber ermöglicht. Damit resultiert aus den angemeldeten Zusammenschlüssen keine Entstehung eines marktbeherrschenden Oligopols, ganz zu schweigen von der Verstärkung eines solchen.

Insofern konnten alle drei Zusammenschlussvorhaben bereits in der ersten Phase freigegeben werden, da in keinem Falle die Untersagungsvoraussetzungen des § 36 Abs. 1 GWB erfüllt waren.

1.2 ZUSAMMENSCHLUSS REMONDIS / NELSON

Fallbericht

Übernahme der ehemaligen Nehlsen Niederlassung Süd-Ost (heute: NERU) durch Remondis

Branche	Entsorgung
Aktenzeichen	B4 - 25/09
Datum der Entscheidung	17.04.2009

Die Anmeldung des Vorhabens der Remondis GmbH & Co. KG (im folgenden: Remondis), von der NERU GmbH & Co. KG und der NERU Beteiligungs GmbH (im folgenden: NERU) die ehemalige Niederlassung Süd-Ost der Nehlsen GmbH & Co. KG zu erwerben, wurde zurückgenommen.

Remondis ist in allen wesentlichen Bereichen der Entsorgung (Sammlung, Transport, Sortierung, Verwertung und Beseitigung von Abfällen aller Art) in ganz Deutschland tätig. Nehlsen ist ebenfalls im Bereich der Entsorgung tätig. Nehlsen hatte seine ehemalige Niederlassung Süd-Ost, die die vier Standorte Niederau-Gröbern, Radeberg, Radebeul und Dresden umfasste, an NERU abgespalten und beabsichtigte, diese an Remondis zu veräußern.

Der geplante Zusammenschluss hätte mehrere regionale und verschiedene sachliche Entsorgungsmärkte in Ostdeutschland betroffen. Erste Ermittlungen des Bundeskartellamts hatten erhebliche wettbewerbliche Bedenken begründet, dass das Vorhaben auf den kommunalen Erfassungsmärkten für Restmüll und Altpapier ein Oligopol bestehend aus den vier größten Entsorgern in Deutschland verstärkt hätte. Darum war das Bundeskartellamt bereits in eine vertiefte Prüfung des Vorhabens (sog. Zweite Phase) eingetreten.

Am 08. April 2009 haben sowohl Remondis als auch Nehlsen die Anmeldung des Vorhabens zurück genommen.

1.3 ZUSAMMENSCHLUSS EASYCASH / INGENICO

Fallbericht

Freigabe des Erwerbs der easycash durch die Ingenico

Branche	Sonstige mit Finanzdienstleistungen verbundene Tätigkeiten
Aktenzeichen	B4-90/09
Datum der Entscheidung	03.11.2009

Das Bundeskartellamt hat die Übernahme der easycash Beteiligungen GmbH („easycash“) durch Ingenico S.A. („Ingenico“) im Vorprüfverfahren freigegeben. Die Prüfung war insbesondere der Frage nachgegangen, ob der vertikale bzw. konglomerate Zusammenschluss zur Abschottung von Vorprodukten oder Kunden führen kann.

Der Zusammenschluss betraf den Markt für die Herstellung und Lieferung elektronischer Point of Sale („POS“)-Zahlungsverkehrsterminals sowie den Markt für Netzbetriebsleistungen im kartengestützten Zahlungsverkehr. Das Bundeskartellamt hat in der Entscheidung Telecash / GZS vom 8. Juni 2006 (B4-29/06) den Markt für Netzbetriebsdienstleistungen, welcher die Bereitstellung von Terminals umfasst, im Einzelnen ermittelt und ihn in räumlicher Hinsicht national abgegrenzt. An dieser Marktabgrenzung konnte in diesem Verfahren festgehalten werden. Nach den Ermittlungen ist der Terminalmarkt ebenfalls auf Deutschland beschränkt, da Hersteller ihre Terminals in Deutschland beim Zentralen Kreditausschuss zertifizieren lassen müssen und dieser Zertifizierungsprozess

aufwendig und teuer ist. Unterschiedliche Marktteilnehmer sowie unterschiedliche Preise in Deutschland und anderen europäischen Ländern sprechen gegen eine weitere Marktabgrenzung.

Der Terminalmarkt ist mit drei großen und einem kleineren Anbieter relativ stark konzentriert. Der Markt ist zudem recht transparent, insbesondere da Listenpreise offen verfügbar sind und z.T. auch Rabatte bekannt sind. Jedoch erhöht der Zusammenschluss eines Terminalherstellers und eines Anbieters von Netzbetriebsleistungen die Gefahr einer kollektiven Marktbeherrschung auf dem Terminalmarkt nicht. Der Zusammenschluss führt weder dazu, dass die Unternehmen in ihrer Struktur symmetrischer werden noch wird die Markttransparenz erhöht.

Die Gefahr einer Kundenabschottung dadurch, dass easycash nur noch Terminals von Ingenico vertreibt, besteht nach Ansicht des Bundeskartellamtes nicht. Die Befragung mehrerer Handelsunternehmen verschiedener Größenordnung, die POS-Zahlungsverkehrsterminals einsetzen, ergab, dass diese selbständig über den Terminallieferanten entscheiden und bei der Auswahl ihrer Terminals nicht wesentlich durch ihre Netzbetreiber beeinflusst werden. Selbst wenn Ingenico einen signifikanten Anteil seiner Kunden von der Nutzung von Ingenico Terminals überzeugen könnte, so würde dies nicht zu spürbar nachteiligen Auswirkungen auf dem Terminalmarkt führen.

Auf dem Netzbetreibermarkt sieht das Bundeskartellamt die Gefahr einer Abschottung von Einsatzmitteln als Folge des Zusammenschlusses, beispielsweise durch mangelhafte Versorgung anderer Netzbetreiber mit Ersatzteilen oder neuester Software durch Ingenico, als gering an. Eine solche Geschäftsstrategie wäre für Ingenico wirtschaftlich nicht sinnvoll, da es ansonsten einen Großteil seiner Kunden verlieren würde. Zudem verbleiben ausreichend alternative Terminalhersteller, die easycashs Konkurrenten beliefern können.

Schließlich sieht das Bundeskartellamt keine Wettbewerbsbeeinträchtigung durch ein gemeinsames Anbieten von Terminals und Netzbetrieb. Mehrere Kunden haben erklärt, dass ein gebündeltes Angebot für sie bei der Auswahlentscheidung nicht entscheidend sei.

1.4 ZUSAMMENSCHLUSS SPARKASSE KARLERUHE/ SPARKASSE ETTLINGEN

Fallbericht

Freigabe des Zusammenschlusses der Sparkasse Ettlingen mit der Sparkasse Karlsruhe

Branche:	Kreditwirtschaft
Aktenzeichen:	B4 – 45/10

Datum der Entscheidung: 21.10.2010

Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluss der Sparkasse Ettlingen mit der Sparkasse Karlsruhe im Hauptprüfverfahren freigegeben.

Der Zusammenschluss war beim Bundeskartellamt anzumelden, da der Sparkasse Karlsruhe die Umsätze anderer unternehmerischer Tätigkeiten der Stadt Karlsruhe zuzurechnen waren und die Umsatzschwellen der deutschen Fusionskontrolle erreicht wurden. Das Bundeskartellamt geht davon aus, dass die Stadt Karlsruhe aufgrund ihrer Stimmmehrheit in der Trägerversammlung in der Lage ist, über die Zusammensetzung des Verwaltungsrates zu entscheiden und so einen beherrschenden Einfluss auf die Sparkasse Karlsruhe auszuüben.

Von dem Zusammenschluss waren mehrere Märkte im Bereich Bankdienstleistungen betroffen. Dabei unterscheidet das Bundeskartellamt im Rahmen der Marktabgrenzung zunächst zwischen dem Privatkunden- und dem Gewerbekundengeschäft. Grundlage für diese Differenzierung ist der Umstand, dass sich die Nachfrage nach Bankdienstleistungen dieser beiden Kundengruppen sowohl in quantitativer als auch in qualitativer Hinsicht unterscheidet und auch die Anforderungen an die Anbieterseite entsprechend variieren. Insbesondere verfolgen gewerbliche Kunden bei der Inanspruchnahme von Bankdienstleistungen einen anderen Zweck (z.B. Finanzierung der Geschäftstätigkeit und von Investitionen) als Privatkunden (z.B. Aufbau/Erhalt von privatem Immobilienvermögen). Bestätigt wird dies durch die in den Ermittlungen festgestellten Beratungs- und Betreuungsstrukturen bei den Beteiligten und ihren Wettbewerber, die ebenfalls eine Trennung von Privat- und Gewerbekunden vornehmen.

Innerhalb des jeweiligen Kundensegments unterscheidet das Bundeskartellamt bei der Marktabgrenzung ferner zwischen Girokonten (Zahlungsverkehrsabwicklung), Einlagen und Krediten, wobei teilweise eine weitergehende Differenzierung vorgenommen wird.

Bei den Privatkundenmärkten ist das Bundeskartellamt außerdem zu dem Ergebnis gekommen, dass Internetvertrieb und Online-Banking vornehmlich eine komplementäre, mit dem Filialgeschäft austauschbare, Funktion erfüllen und sie mithin einem einheitlichen sachlichen Markt zuzuordnen sind.

Bei den Gewerbekundenmärkten sind die größeren Firmenkunden und die kleineren Geschäftskunden getrennt zu betrachten, weil hinsichtlich der Nachfrage erhebliche Unterschiede zwischen diesen Kundengruppen bestehen. Insbesondere bei Kreditfinanzierungen sind Geschäftskunden zur Deckung ihres im Vergleich zu Firmenkunden geringeren Kreditbedarfs stark auf

Bankkredite angewiesen; Kapitalmarktprodukte stehen ihnen – im Gegensatz zu letzteren – kaum zur Verfügung. Zur differenzierten Betrachtung der Auswirkungen des Zusammenschlusses auf Geschäftskunden einerseits und auf Firmenkunden andererseits hat das Bundeskartellamt eine an den Gesamtkreditvolumina der Kunden ausgerichtete Betrachtung angelegt. Eine abschließende Abgrenzung zwischen Firmen- und Geschäftskunden konnte jedoch letztlich offen gelassen werden.

Einige der durch den Zusammenschluss betroffenen Märkte sind nach dem Ergebnis der Ermittlungen regional abzugrenzen. Dies gilt vor allem für den Markt für Privatgirokonten, aber auch für die Kreditmärkte für Geschäftskunden. Zur Betrachtung der Auswirkungen des Zusammenschlusses ist das Bundeskartellamt zunächst von den Geschäftsgebieten der beteiligten Sparkassen ausgegangen. Alternativ wurde ein engerer räumlicher Markt betrachtet, der nur die Stadt Karlsruhe selbst und das südlich daran angrenzende Geschäftsgebiet der Sparkasse Ettlingen sowie die zum Geschäftsgebiet der Sparkasse Karlsruhe gehörende Gemeinde Malsch umfasst.

In den meisten Bereichen addierten sich die Marktanteile der Beteiligten auf nicht mehr als 30%. Hohe Marktanteile erreichten die Beteiligten insbesondere bei den Krediten an Geschäftskunden. Die Marktuntersuchung hat aber ergeben, dass im Raum Karlsruhe-Ettlingen insbesondere die dort ansässigen Volks- und Raiffeisenbanken als Alternative für Geschäftskunden auch mit kleinerem Kreditbedarf zur Verfügung stehen. Es hat sich zudem gezeigt, dass auch Kreditinstitute ohne Niederlassung in dem betroffenen Gebiet dabei handelt es sich wie derum um die Volks- und Raiffeisenbanken, aber auch um die umliegenden Sparkassen– Kredite an Geschäftskunden mit Sitz im Raum Karlsruhe-Ettlingen gewähren.

Schließlich konnte auch eine gemeinsame Marktbeherrschung durch Sparkasse Karlsruhe und Volksbank Karlsruhe ausgeschlossen werden. Zwar sind die Institute über die Gesellschaft für Beratung und Beteiligung (GfBB) miteinander verflochten. Aufgrund der geringen Marktbedeutung der GfBB, die Kapital und Beratungsleistungen für start-up-Unternehmen anbietet, war diese Verflechtung jedoch nicht ausreichend, ein koordiniertes Verhalten der Muttergesellschaften erwarten zu lassen.

2. KARTELLVERFAHREN

2.1 BUßGELD GEGEN INDUSTRIEVERSICHERER

Pressemitteilung vom 17.07.2009

In dem Kartellverfahren gegen Industrieversicherer haben nach Einspruchsrücknahme der AXA Versicherung AG in der vergangenen Woche nunmehr auch der HDI Haftpflichtverband der

Deutschen Industrie V.a.G. und die Gothaer Allgemeine Versicherung AG sowie die persönlich Betroffenen ihren Einspruch gegen die Bußgeldbescheide des Bundeskartellamtes vom März 2005 zurückgenommen.
Die Rücknahme der Einsprüche betrifft den Komplex industrielle Sachversicherung und damit den mit Abstand bedeutendsten Teil der Vorwürfe des Bundeskartellamtes. Die Allianz und die Württembergische Versicherung hatten ihre Einsprüche bereits vor dem Beginn des gerichtlichen Verfahrens zurückgenommen. Das Pilotverfahren des OLG Düsseldorf in Sachen Industrieversicherer ist damit beendet. Damit sind nun vom Bundeskartellamt verhängte Bußgelder in Höhe von insgesamt ca. 96 Mio. € rechtskräftig geworden.

Das Bundeskartellamt hatte 2005 Bußgelder in Höhe von insgesamt rund 150 Mio. Euro gegen insgesamt 18 Versicherungsunternehmen sowie 22 betroffene Vorstandsmitglieder dieser Unternehmen verhängt. Der Kartellrechtsverstoß betraf bundesweit und branchenübergreifend vor allem den Bereich der industriellen Sachversicherung (Feuer-, Feuer-Betriebsunterbrechungs-, EC- und All-Risk-Versicherung sowie Technische Versicherung), ferner die Transport- und die Gebäude-/ Monopol-Versicherung sowie Reisekosteninsolvenzversicherung. Nach den Feststellungen des Bundeskartellamtes hatten sich die betreffenden Versicherer seit Mitte 1999 abgesprochen, den zum damaligen Zeitpunkt bestehenden intensiven Prämien- und Bedingungswettbewerb zu beenden, um höhere Prämien und Konditionenveränderungen herbeizuführen.

Das Gericht hatte die Beweisaufnahme gegen die AXA Versicherung AG, HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. und die Gothaer Allgemeine Versicherung AG weitgehend abgeschlossen und Sachverständige mit der Berechnung eines möglichen kartellbedingten Mehrerlöses beauftragt. Das OLG hat die Möglichkeit, nach mündlicher Verhandlung, von der durch das Bundeskartellamt festgesetzten Buße abzuweichen und zwar nach unten wie auch nach oben.

Eine Reihe von Einsprüchen, die die noch ausstehenden Bußgeldsumme von ca. 54 Mio. € betreffen, müssen noch zu einem späteren Zeitpunkt vor Gericht verhandelt werden, soweit die Unternehmen ihre Einsprüche nicht auch diesbezüglich zurücknehmen.

Fallbericht

Ende des OLG-Verfahrens wegen der Bußgelder gegen Industrieversicherer

Branche: Versicherungen

Aktenzeichen:	Bundeskartellamt	B4 - 82/02
	OLG Düsseldorf	VI-K□rt 18-55/06 (OWi)
Datum der Entscheidung:	Bundeskartellamt	März bzw. September 2005
	OLG Düsseldorf	13.01.2010

Das Verfahren beim OLG Düsseldorf zur Überprüfung der Bußgeldbescheide des Bundeskartellamtes gegen 17 Versicherungsunternehmen und 23 persönlich Betroffene (mit einer Ausnahme jeweils Vorstandsmitglieder bzw. ehemalige Vorstandsmitglieder) wegen kartellrechtswidriger Absprachen im Bereich Industrieversicherung[17] endete am 13. Januar 2010. Im Verlauf dieses Verfahrens beim OLG Düsseldorf haben alle persönlich Betroffenen und die nebenbetroffenen Unternehmen bis auf die HDI-Gerling Industrie Versicherung AG ihre Einsprüche gegen die Bußgeldbescheide des Amtes zurückgenommen. Damit sind Geldbußen in Höhe von ca. 140 Mio. € rechtskräftig. Das OLG Düsseldorf hat in der abschließenden Hauptverhandlung am 13. Januar 2010 festgestellt, dass die HDI-Gerling Industrie Versicherung AG nicht für die möglicherweise durch die von der Gerling Konzern Versicherung AG begangene Ordnungswidrigkeit haftet, weil die Voraussetzungen für eine Rechtsnachfolge nicht erfüllt sind.

Zum Verfahren beim Bundeskartellamt

Nach den Durchsuchungen des Bundeskartellamtes bei 13 Versicherungsunternehmen im Juli 2002 und März 2003 hatte die Auswertung der sichergestellten Beweismittel ergeben, dass Unternehmensvertreter aus insgesamt 17 Versicherungsunternehmen an wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen im Bereich Industrieversicherung beteiligt waren. Den Betroffenen konnte nachgewiesen werden, dass sie Mitte 1999 vereinbart hatten, den Preis- und Bedingungswettbewerb zu beenden, um gemeinsam eine Marktwende hin zu einer Verbesserung der Ertragslage der Unternehmen einzuleiten. Hierzu vereinbarten sie im Bereich der Industriellen Sachversicherung zunächst, keine Beitragssenkungen während der Vertragslaufzeit und keine rückwirkenden Beitragsanpassungen vorzunehmen sowie bei Neuverträgen Ausstiegs- und Anpassungsklauseln aufzunehmen. Außerdem sollte die Kommunikation zwischen den Versicherern bei „wettbewerblichen Problemfällen“ verstärkt werden. Ergänzt wurden diese Grundsätze im Zeitverlauf durch einheitliche Anforderungen bei Prämienerhöhungen und Mindest-Selbstbehalten der Versicherungsnehmer sowie bei der Anpassung von Vertragsbedingungen. Schließlich wurde vereinbart, die Bemühungen der Kartellmitglieder bei den Maßnahmen zur sogenannten Sanierung der jeweiligen Vertragsbestände gegenseitig nicht zu stören. Der vereinbarte Bestandsschutz wurde

[17] Betroffen waren insbesondere die industrielle Sachversicherung, einschließlich der Technischen Versicherung, sowie die Transportversicherung.

vor allem durch Anfragen beim Vorversicherer zur sogenannten Sanierungsprämie und durch Verzicht auf Konkurrenzangebote sichergestellt.

Das Bundeskartellamt sah in diesen Vereinbarungen einen Verstoß gegen das Kartellverbot gemäß § 1 GWB und Art. 81 EG (jetzt Art. 101 AEUV) und verhängte im Jahr 2005 Bußgelder auf Basis der Mehrerlöse, die durch den Verstoß erzielt worden waren. Bei der Schätzung des Mehrerlöses stützte sich das Bundeskartellamt auf Ergebnisverbesserungen seit Beginn des Kartells bis zur Durchsuchung des Amtes (2000 - 2002). Dabei wurden insbesondere die in Rückversicherung gegebenen Anteile der Prämieneinnahmen zugunsten der Nebenbetroffenen außer Acht gelassen.[18] Gegen diese ergangenen Bußgeldbescheide legten alle persönlich Betroffenen und die nebenbetroffenen Unternehmen Einspruch ein.

Zum Einspruchsverfahren beim OLG Düsseldorf

Der ursprünglich für November 2007 vorgesehene Prozessbeginn wurde verschoben, weil ein zwischenzeitlich ergangenes Urteil des Bundesgerichtshofs im Bereich Papiergroßhandel[19] aus Sicht des 1. Kartellsenats Nachermittlungen zur Bußgeldhöhe erforderlich machte. Das Bundeskartellamt wurde beauftragt, zu ermitteln, ob sich im benachbarten Ausland geeignete räumliche Vergleichsmärkte befinden, um aus einem Vergleich der ausländischen Marktentwicklungen mit den Marktentwicklungen in Deutschland den Kartelleffekt – und damit den für die Bußgeldberechnung relevanten Mehrerlös – berechnen zu können. Bei diesen Ermittlungen konnte sich das Bundeskartellamt teilweise auf Erkenntnisse anderer europäischer Wettbewerbsbehörden stützen. Im Ergebnis wurde kein geeigneter Vergleichsmarkt gefunden, da die Versicherungsmärkte in Europa noch immer in hohem Maße von unterschiedlichen rechtlichen und faktischen Rahmenbedingungen geprägt sind.

Im Dezember 2008 bestellte der 1. Kartellsenat auf Vorschlag des Bundeskartellamtes ein Sachverständigenteam bestehend aus Herrn Prof. Dr. Georg Götz (Wettbewerbsökonomie) und Herrn Prof. Dr. Martin Morlock (Risikomanagement und Versicherungswirtschaft), beide Justus-Liebig Universität Gießen. Die Sachverständigen wurden zunächst beauftragt, eine Methode zu entwickeln, die sich zur Schätzung eines kartellbedingt erlangten Mehrerlöses auf den nationalen Märkten für industrielle Sachversicherung und Transportversicherungen eignet.

Die Hauptverhandlung begann im März 2009. Die Allianz Versicherung AG hatte zu diesem Zeitpunkt ihren Einspruch schon lange zurückgenommen, gleiches galt für die Württembergische Versicherung.

---

[18] Siehe auch Presseerklärungen des Bundeskartellamtes vom 23.03.2005 und 15.09.2005 (http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/archiv/PressemeldArchiv/2005/2005_09_15.php).

[19] BGH Beschluss am 19.06.2007, KRB 12/07, Fundstelle WRP 2007, 1487-1491

Der 1. Kartellsenat eröffnete die Hauptverhandlung gegen eine Pilotgruppe bestehend aus AXA, HDI und Gothaer und die jeweils persönlich Betroffenen, soweit letztere ihren Einspruch nicht bereits zu Prozessbeginn zurückgenommen hatten.

Die Sachverständigen erstatteten ihr Methodengutachten in einem Verhandlungstermin im April 2009. Sie kamen zu der Einschätzung, dass ein um die Berücksichtigung von Korrekturfaktoren ergänztes Konzept eines zeitlichen Vergleichsmarktes - wie vom Bundeskartellamt in den Bußgeldbescheiden verwendet - vorliegend ein geeignetes Konzept sei, wobei als Korrekturfaktoren unternehmens- und branchenspezifische sowie gesamtwirtschaftliche Größen einbezogen werden sollten. Da es bei den betroffenen Versicherungen einen Marktpreis im herkömmlichen Sinne nicht gebe, seien einfache Niveauvergleiche von Durchschnittsgrößen wie Prämiensatz oder Beitragseinnahmen pro Versicherer zwischen geographischen Vergleichsmärkten ausgeschlossen. Bei einer zeitlichen Vergleichsbetrachtung sei allerdings korrigierend zu berücksichtigen, dass die Prämien in der Vor-Kartell-Periode die Fixkosten der Unternehmen nicht deckten; was zugunsten der Unternehmen in die Mehrerlösberechnung einfließen müsse.

Im Mai 2009 beauftragte der 1. Kartellsenat die Sachverständigen, auf der Grundlage ihres Methodengutachtens die Höhe eines etwaigen kartellbedingt entstandenen Mehrerlöses für die Pilotgruppe zu ermitteln. Dabei bestimmte der Senat, dass – entgegen der Vorgehensweise des Bundeskartellamts – die vereinnahmten Bruttobeitragsprämien nicht um den Anteil zu kürzen sind, der an die Rückversicherer weitergeleitet wird. Der Senat folgte dem Bundeskartellamt sowie den Gutachtern in der Einschätzung, dass Veränderungen der Vertragsbedingungen zulasten des Versicherungsnehmers bei gleichbleibender Prämie zu einem Mehrerlös des Versicherers führen, wenn die Prämie andernfalls ohne das Bestehen einer Kartellabsprache angemessen abgesenkt worden wäre. Außerdem beauftragte der Senat die Sachverständigen, einen etwaigen Mehrerlös auch für die Jahre 2003 und 2004 – also nach dem Kartellzeitraum – zu ermitteln. Hintergrund war hier, dass bei den hier betroffenen Versicherungsverträgen mit zumindest einjähriger Laufzeit die Möglichkeit eines verzögerten Eintritts der Wirkung einer Kartellabsprache in Betracht gezogen werden muss. Das Oberlandesgericht kann in seinem Urteil von dem seitens des Bundeskartellamtes festgesetzten Bußgeld sowohl nach oben als auch nach unten abweichen.

Im Verlauf des Juli 2009 zogen sämtliche persönliche Betroffene und Nebenbetroffene des Pilotverfahrens noch vor Beendigung der Beweisaufnahme ihre Einsprüche zurück. Die entsprechenden Bußgeldbescheide des Bundeskartellamtes wurden damit rechtskräftig.[20] Der 1. Kartellsenat

[20] Siehe Presseerklärung des Bundeskartellamtes vom 17.07.2009 (http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/archiv/PressemeldArchiv/2009/2009_07_17.php).

kündigte daraufhin den Beginn der mündlichen Verhandlung für eine nächste Gruppe von persönlich Betroffenen und Nebenbetroffenen für November 2009 an. Bis Ende Dezember 2009 zogen schließlich alle Betroffenen bis auf die HDI-Gerling Industrie Versicherung AG ihre Einsprüche zurück.

In der Hauptverhandlung am 13. Januar 2010 ging es vornehmlich um die Frage, ob die HDI-Gerling Industrie Versicherung AG (HDI-Gerling) als Rechtsnachfolgerin der Gerling Konzern Versicherung AG (GKA) für deren Fehlverhalten haftet. Vorausgegangen war die Übernahme von Gerling durch den Talanx-Konzern.[21] Im Zusammenhang mit dieser Übernahme wurden zunächst alle Anteile an der GKA übernommen, diese Gesellschaft dann auf HDI-Gerling verschmolzen und nachfolgend einzelne Vermögensteile dieser neuen Gesellschaft auf Schwestergesellschaften der HDI-Gerling abgespalten. Im Ergebnis hat der 1. Kartellsenat HDI-Gerling freigesprochen, weil das Unternehmen keine Rechtsnachfolgerin der GKA im Sinne des § 30 OWiG sei. In der mündlichen Urteilsbegründung führte der Senatsvorsitzende aus, dass die ehemaligen Vermögenswerte der GKA in der neuen Gesellschaft einen zu geringen Anteil ausmachten, als dass von einer nahezu bestehenden wirtschaftlichen Identität der alten und der neuen Rechtsperson ausgegangen werden könnte. Die Generalstaatsanwaltschaft hat im Einvernehmen mit dem Bundeskartellamt Rechtsbeschwerde gegen dieses Urteil eingelegt, dessen Gründe noch nicht in schriftlicher Form vorliegen.

5. BESCHLUSSABTEILUNG

Die 5. Beschlussabteilung ist zuständig für den Maschinen- und Anlagenbau, die Metallindustrie, Eisen, Stahl, Mess- und Regeltechnik sowie für Patente und Lizenzen.

1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

1.1 ZUSAMMENSCHLUSS KSB /KAGEMA

Fallbericht

Erwerb der Kagema Industrieausrüstungen GmbH, Pattensen, durch die KSB AG, Frankenthal

Branche Maschinen- und Anlagenbau

[21] Entscheidung der Kommission der Europäischen Gemeinschaft vom 05.04.2006, Fall Nr. COMP/M.4055 – Talanx/Gerling.

Aktenzeichen B5 - 45/09

Datum der Entscheidung 18.05.2009

Das Bundeskartellamt hat die Übernahme der Kagema Industrieausrüstungen (Kagema) durch KSB im Vorprüfverfahren freigegeben. Die Prüfung war insbesondere der Frage nachgegangen, ob es in Folge des vertikalen Zusammenschlusses zur Beherrschung nachgelagerter Märkte durch Abschottung von Vorprodukten (‚input foreclosure') kommen kann.

Der Zusammenschluss betraf die Märkte für die Herstellung von Pumpen und Pumpenaggregaten, die zum Einbau in Sprinkleranlagen bestimmt sind. Herzstück einer solchen Anlage sind spezielle VDS-zertifizierte Pumpen, die um einen Motor zu einem Pumpen-Aggregat erweitert werden und mit einem Schaltschrank versehen werden.

Der vorgelagerte Bagatellmarkt für Pumpen wird nach den Erkenntnissen des Vorprüfverfahrens derzeit von der Erwerberin KSB dominiert, während auf der nachgelagerten Marktstufe für Aggregate gegenwärtig vorwiegend und zu gleichen Teilen das Zielobjekt Kagema und ein weiterer Wettbewerber tätig sind.

Der Zusammenschluss begründete damit die Gefahr, dass infolge der vertikalen Integration von KSB und Kagema für die neue Einheit ein Anreiz und die Möglichkeit entstehen, die Belieferung des Wettbewerbers von Kagema einzustellen und damit die dominante Markstellung von KSB im vorgelagerten Bereich der Pumpen auf die nachgelagerten Bereiche der Aggregate und Komplettsysteme zu übertragen.

Gleichwohl war eine Untersagung des Zusammenschlusses nicht geboten. Zum einen ist den Ermittlungen des Vorprüfverfahrens zufolge der teils schon erfolgte, teils zu erwartende Markteintritt des großen europäischen Pumpenherstellers Grundfos geeignet, die Entstehung nicht hinreichend kontrollierter Verhaltensspielräume von KSB/Kagema auf dem nachgelagerten Markt für Aggregate und Komplettsysteme zu verhindern. Grundfos verfügt bereits gegenwärtig für einzelne Pumpengrößen über die für den Marktzutritt entscheidenden VDS-Zulassungen. Die noch bestehenden Marktzutrittsschranken zur Komplettierung eines marktfähigen Portfolios sind für Grundfos ohne Weiteres zu überwinden. Zum anderen sind weitere kleinere Anbieter von Aggregaten vorhanden, die über eine interne Pumpenherstellung verfügen.

Die Beschlussabteilung hat offen gelassen, ob Grundfos künftig bereit sein wird, den Wettbewerber von KSB/Kagema auf dem Markt für Aggregate und Komplettsysteme mit Pumpen zu beliefern, oder ob auch Grundfos die Zulassung seiner Pumpen nur nutzen wird, um selbst auf den nachgelagerten

Markt zuzutreten. Denn auch bei einer doppelten Lieferverweigerung durch KSB/Kagema einerseits und Grundfos andererseits würde jedenfalls aufgrund des Marktzutritts von Grundfos die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung durch den Zusammenschluss verhindert.

Im Übrigen könnte in einer solchen Situation die Lieferverweigerung über die Regelung des § 20 Abs. 2 GWB überwunden werden, was zu einer weiteren Intensivierung des Wettbewerbsgeschehens führen würde.

1.2 ZUSAMMENSCHLUSS CORDES&GRAEFE / AMG

Fallbericht

Freigabe der vollständigen Übernahme von AMG Haustechnik durch Cordes & Graefe

Branche	Großhandel mit Installationsbedarf für Gas, Wasser und Heizung
Aktenzeichen	B5 – 47/09
Datum der Entscheidung	27.08.2009

Das Bundeskartellamt hat die vollständige Übernahme von AMG Haustechnik GmbH & Co. KG, Alsdorf („AMG“), durch Cordes & Graefe KG, Bremen („C&G“) im Vorprüfverfahren freigegeben.

Der Zusammenschluss betraf die Märkte für den Großhandel mit Produkten aus den Bereichen Sanitär, Heizung und Klima. Dabei hat die Beschlussabteilung sowohl den regionalen Absatzmarkt der AMG als auch die bundesweiten Beschaffungsmärkte für die gehandelten Güter überprüft. Hierzu wurden umfangreiche Ermittlungen durch die Befragung von Wettbewerbern, Abnehmern und Lieferanten durchgeführt.

Ausgangspunkt für die räumliche Abgrenzung des Absatzmarktes war dabei der branchentypische Lieferradius um das Hauptlager von AMG, der durch die Einbeziehung der weiteren Niederlassungen des Unternehmens ergänzt wurde. Darüber hinaus wurden unter anderem die Einschätzungen anderer Marktteilnehmer sowie die Infrastruktur des betroffenen Gebietes berücksichtigt. Die Beschlussabteilung hat dabei zwei unterschiedliche Szenarien einer engen und einer etwas weiteren Marktabgrenzung durchgespielt und ist in beiden Fällen zu dem Schluss gekommen, dass AMG und C&G in den fraglichen Gebieten noch ausreichend starke Wettbewerber haben werden. Das Vorhandensein oder die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung konnte für diesen Bereich daher ausgeschlossen werden.

Klarer Marktführer auf der Beschaffungsseite hingegen war bei nationaler Betrachtung die Erwerberin C&G, der das Erwerbsobjekt allerdings schon durch eine bestehende Beteiligung von mehr als 40% und durch die Zugehörigkeit zu dem Einkaufsverband GC Sanitär-und Heizungs-Handels-Contor GmbH verbunden war. Darüber hinaus fielen die von AMG nachgefragten Mengen – und damit der Zugewinn an Einkaufsmacht für C&G – prozentual nicht ins Gewicht. Die Beschlussabteilung konnte daher offen lassen, ob C&G bereits eine marktbeherrschende Stellung auf den Beschaffungsmärkten innehatte, da diese jedenfalls durch diesen Zusammenschluss nicht verstärkt wurde.

1.3 ZUSAMMENSCHLUSS RHEINMETALL / MAN

Fallbericht

Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen der Rheinmetall AG und der MAN Nutzfahrzeuge AG

Branche:	Sonstiger Fahrzeugbau
Aktenzeichen:	B5-16/10
Datum der Entscheidung:	22.02.2010

Das Bundeskartellamt hat die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen der Rheinmetall AG („Rheinmetall“) und der MAN Nutzfahrzeuge AG im Vorprüfverfahren freigegeben. In die neu gegründete Gesellschaft Rheinmetall MAN Military Vehicles GmbH (RMMV) wird Rheinmetall den Bereich gepanzerte Radfahrzeuge einbringen und MAN den Geschäftsbereich Militärische Lastkraftwagen. Rheinmetall wird 51 % an der Gesellschaft halten und MAN SE („MAN“) über die MAN Nutzfahrzeuge AG 49 %.

Der Zusammenschluss betraf die Märkte für die Entwicklung und Herstellung militärisch gepanzerter (taktischer) Fahrzeuge (Rheinmetall) sowie militärischer Lastwagen (MAN). Die Prüfung war unter anderem der Frage nachgegangen, inwieweit die Märkte für militärische Fahrzeuge bereits gegenwärtig durch den geänderten Rechtsrahmen des Europäischen Vergaberechts beeinflusst werden.

Nach der Praxis des Bundeskartellamtes (wie auch der Europäischen Kommission) sind die Entwicklung und Herstellung gepanzerter Fahrzeuge einem „Systemmarkt“ zuzurechnen. Auf diesem Systemmarkt konkurrieren Anbieter, die das entsprechende Know-how in der Konzeption, der

Entwicklung, der Produktion und der Aufrüstung von gepanzerten Fahrzeugen sowie die Fähigkeit zur Systemintegration haben. Das Bundeskartellamt (wie auch die Kommission) hatte darüber hinaus verschiedene mögliche Unterteilungen des Marktes für Gesamtsysteme für gepanzerte Fahrzeuge in Betracht gezogen. Die genauere Abgrenzung konnte bisher und kann auch vorliegend jeweils offen bleiben.

Militärische Lastwagen sind logistische Unterstützungsfahrzeuge, die zum geschützten Transport für den Einsatz militärischer Güter eingesetzt werden. Dieser Bereich ist nach Auffassung der Beteiligten wie auch nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung im Fall MAN/Scania der Europäischen Kommission (Fall COMP/M.4336)[22] von entsprechenden Lastwagenmärkten für die zivile Nutzung abzugrenzen.

Räumlich haben in der Vergangenheit sowohl die Europäische Kommission als auch das Bundeskartellamt im Verteidigungsbereich nationale Märkte angenommen, soweit ein nationaler Anbieter auf dem relevanten sachlichen Markt tätig ist. Für den Bereich militärische Lastkraftwagen fand die Kommission dies durch die Marktuntersuchung im Fall MAN/Scania bestätigt. Die Beteiligten gehen jeweils von mindestens EWR-weiten Märkten aus.

Die Erneuerung des vergaberechtlichen Rahmens im Bereich der Rüstungsgüter (insbesondere Richtlinie 2009/81/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 13. Juli 2009)[23] erfordert jedenfalls derzeit keine Änderung der bisherigen Praxis. Zwar soll der veränderte Rahmen dem Aufbau eines europäischen Marktes für Rüstungsgüter dienen, so dass die Annahme nationaler Märkte zu überdenken wäre. Es bleibt jedoch zunächst abzuwarten, in welcher Weise die Mitgliedstaaten die bei der Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht bestehenden Spielräume nutzen werden. Erst danach wird sich zeigen, wie die Regelungen in der Praxis greifen, und zwar gerade auch in Anbetracht des Umstandes, dass das Ziel der Schaffung eines europäischen Binnenmarkts für Rüstungsgüter sich in einem gewissen Konflikt befindet mit dem Ziel des Erhalts nationaler Kernkompetenzen in der Rüstungsindustrie. Insofern tendiert das Bundeskartellamt zur Beibehaltung des Grundsatzes, dass Änderungen des Rechtsrahmens für die Fallpraxis erst dann relevant werden, wenn auch eine Veränderung des tatsächlichen Marktverhaltens der beteiligten Akteure festzustellen ist.

Letztlich konnte die sachliche und geographische Marktabgrenzung vorliegend offen bleiben. Durch den Zusammenschluss kommt es weder zu horizontalen Überschneidungen noch waren wettbewerblich nachteilige vertikale oder konglomerate Auswirkungen zu erwarten. Insbesondere ist nicht damit zu rechnen, dass durch Portfolio-Effekte wettbewerblich nicht hinreichend kontrollierte

---

[22] http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4336_20061220_20310_en.pdf

[23] http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:216:0076:0136:DE:PDF

Verhaltensspielräume entstehen könnten, da es nach dem Erkenntnisstand des Vorprüfverfahrens weder dem spezifischen Bedarf noch dem aktuellen Beschaffungsverhalten der Nachfrager entspricht, eine Vielzahl verschiedener Fahrzeugtypen aus einer Hand zu beziehen.

1.4 ZUSAMMENSCHLUSS HUNTER DOUGLAS / FABER-BENTHIN

Fallbericht

Freigabe der Übernahme der Faber-Benthin-Gruppe durch Hunter Douglas

Branchenschlüssel:	Innenliegende maßgefertigte Sonnenschutzsysteme
Aktenzeichen:	B5-17/10
Datum der Entscheidung:	20.05.2010

Das Bundeskartellamt hat den geplanten Erwerb der Benthin GmbH, Bremerhaven, einschließlich deren Tochtergesellschaften in Deutschland, Frankreich und Dänemark sowie der Faber-Gesellschaften in Polen, Dänemark und Großbritannien (Faber-Benthin-Gruppe, im Folgenden kurz Benthin) durch Hunter Douglas N.V. freigegeben.

Zwar vereint der Zusammenschluss die beiden im Inland bisher weitgehend alleine präsenten Systemgeber für maßgefertigten innenliegenden Sonnenschutz, Benthin und Hunter Douglas, in einer Hand und führt zu einer monopolähnlichen Marktsituation vornehmlich auf den Systemgebermärkten für Plissee und Horizontallamellen. Gleichwohl kam eine Untersagung des Zusammenschlusses nicht in Betracht, da es sich bei diesen wettbewerblich problematischen Märkten um Bagatellmärkte handelt.

Benthin bietet im Wesentlichen ein Komplettangebot von qualitativ hochwertigen Hardware-Komponenten zur Fertigung (Konfektionierung) individueller maßgenauer innenliegender Sonnenschutzprodukte sowie dazugehörige Maschinen und Vorrichtungen unterschiedlicher Automatisierungsgrade an. Der Erwerber Hunter Douglas, ein global tätiges Unternehmen mit Sitz in den Niederlanden, ist weltweit führend im Bereich innen- und außenliegender Sonnen- und Beschattungssysteme. Hunter Douglas entwickelt, produziert und vertreibt in Deutschland

(insbesondere auch über seine Niederlassung Blöcker in Bremen) neben textilen Behängen und Systemkomponenten auch Maschinen und Vorrichtungen zur Maßfertigung von innenliegenden Sonnenschutzprodukten. Darüber hinaus ist Hunter Douglas in Deutschland in der Fertigung und im Vertrieb von Maß- und Standardprodukten des innenliegenden Sonnenschutzes tätig.

Bauartbedingt lassen sich im Wesentlichen vier verschiedene Grundkategorien (Produktgruppen) innenliegender Sonnenschutzsysteme unterscheiden: Plissee, Jalousien (oder Horizontallamellen), Vertikallamellen (oder auch Vertikaljalousie, Lamellenvorhänge) und Rollo. Wesentliches Merkmal maßgefertigter Produkte ist, dass diese im Gegensatz zu Standardprodukten (Regalware) nach ganz individuell gestalteten Endverbraucherwünschen überwiegend manuell von sog. Konfektionären gefertigt werden.

Der Zusammenschluss trifft in seinen Wirkungen die der Herstellung der maßgefertigten innenliegenden Sonnenschutzproduktgruppen vorgelagerten Märkte, auf denen sich Konfektionäre mit Systemkomponenten und textilen Behängen sowie Maschinen und Vorrichtungen zur Fertigung der Produkte eindecken müssen.

Textile Behänge, die in ihrer Vielfalt an Qualität und Design für die Konfektionäre ein wesentliches Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb zueinander bilden, sind nicht als direkter Bestandteil der Systemgeberleistung zu verstehen und können von den Konfektionären überwiegend frei im Markt zugekauft werden. Durch den Zusammenschluss kommt es im Bereich textiler Behänge zu keiner Marktanteilsaddition; der Bereich unterscheidet sich in seiner Marktstruktur erheblich vom Bereich der Systemkomponenten einschließlich der zur Konfektionierung benötigten Maschinen und Vorrichtungen. Der Markt für textile Behänge – dessen exakte Marktabgrenzung hier offen bleiben konnte – ist nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes durch Wettbewerb geprägt.

Im Bereich der sogenannten „Systemgeberleistungen“, wie sie von Hunter Douglas/Blöcker und Benthin angeboten werden, kommt es dagegen zu erheblichen horizontalen Überschneidungen, die in Bezug auf die einzelnen Produktgruppen unterschiedlich ausgeprägt sind. Von den Konfektionären werden Systeme im Sinne modularer Ausführungsarten nachgefragt, die eine Vielzahl von technischen Varianten der jeweiligen Produktgruppen umfassen. Technische Varianten zeichnen sich dabei durch die Möglichkeit unterschiedlicher Formgebung (Grundformen, Sonderformen), Betätigungsweisen, Funktionsspezifikationen und Ausstattungsvarianten aus.

Die umfangreichen Marktermittlungen des Bundeskartellamtes haben ergeben, dass das Marktvolumen auf den wesentlichen vom Zusammenschluss betroffenen Märkten für Systemgeberleistungen – wenn z.T. auch nur geringfügig – jeweils unter 15 Mio. Euro liegt, so dass das Vor-haben hinsichtlich dieser Märkte unter die Bagatellmarktschwelle des § 35 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 GWB fällt und damit insoweit nicht der fusionskontrollrechtlichen Prüfung durch das Bundeskartellamt unterliegt. Für eine Addition der Volumina der betroffenen Bagatellmärkte für die Zwecke der Bagatellmarktklausel (Bündeltheorie) lagen gemäß der einschlägigen Rechtsprechung die Voraussetzungen nicht vor. Die Ausweichmöglichkeiten der Konfektionäre und damit die Wettbewerbsbedingungen unter den Anbietern von Systemgeberleistungen unterscheiden sich in den einzelnen Produktgruppen wesentlich voneinander.
Die Ermittlungen des Bundeskartellamtes haben gezeigt, dass Systemgeberleistungen aufgrund der Spezifika jeder einzelnen Produktgruppe eine graduelle Abstufung von Plissee, über Jalousien und Vertikallamellen zu Rollo aufweisen. Diese Abstufung zeigt sich in entsprechen-der Weise auch bei den jeweiligen Fertigungslinien und der die manuelle Fertigung rationalisierenden unterschiedlichen Automation mittels Maschinen und Vorrichtungen. Spezifische Integrationsleistungen des jeweiligen Systemgebers sind für den Konfektionär allenfalls marginal substituierbar, nicht aber in der Summe und schon gar nicht bezüglich des funktionalen Ineinandergreifens der einzelnen Systemkomponenten und der zu ihrer Komplettierung not-wendigen Maschinen und Vorrichtungen. Die Systemgeberleistung umfasst daneben Serviceleistungen des Systemgebers zur Fertigung im Allgemeinen und zur Erhöhung der Effizienz von Produktionsprozessen sowie beständige produktgruppenbezogene Entwicklungsleistungen im Besonderen. Konfektionäre sind regelmäßig – wenn auch bezogen auf die einzelnen Produkt-gruppen in unterschiedlich spezifischem Maße – auf Systemgeberleistungen angewiesen.

Nach dem Vorstehenden und unter besonderer Berücksichtigung verschiedenartiger aktueller Marktentwicklungen bei einzelnen Produktgruppen (insbesondere wachsender Markt von Plissee zu Lasten vor allem von Jalousien) musste festgestellt werden, dass es keinen Markt für Systemgeberleistungen als Ganzes gibt, sondern Systemgeberleistungen für die einzelnen Produktgruppen jeweils eigenständige Märkte bilden. Die Einzelmärkte der Systemgeberleistungen für die Produktgruppen Plissee, Jalousien, Lamelle und Rollo wiederum weisen jeweils ein Marktvolumen auf, das unterhalb der Bagatellmarktschwelle der Fusionskontrolle liegt.

Das Bundeskartellamt wird zukünftig jedoch das Marktverhalten der am zusammenschlussbeteiligten Unternehmen gegenüber ihren Abnehmern unter dem Blickwinkel der Missbrauchsaufsicht gegenüber marktbeherrschenden Unternehmen verfolgen und dann eingreifen, wenn aus dem Markt

Signale kommen sollten, dass die Unternehmen ihre monopolähnlichen bzw. marktbeherrschenden Stellungen missbräuchlich ausnutzen. Das betrifft insbesondere verstärkte Kopplungsaktivitäten von Hardware-Komponenten mit textilen Behängen und eine damit zusammengehende Druckausübung auf Konfektionäre oder sonstige kartellrechtlich bedenkliche Verhaltensweisen.

1.5 ZUSAMMENSCHLUSS KMPT /ANDRITZ

Fallbericht

Freigabe der Übernahme der KMPT AG durch die Andritz AG

Branche:	Filterzentrifugen, Filtrationsanlagen, Trocknungsanlagen
Aktenzeichen:	B5-53/10
Datum der Entscheidung:	09.07.2010

Das Bundeskartellamt hat die vollständige Übernahme der KMPT AG, Vierkirchen („KMPT“), durch die Andritz AG, Graz, Österreich („Andritz“) im Vorprüfverfahren freigegeben. Wettbewerblich negative Auswirkungen waren weder in horizontaler Hinsicht noch durch konglomerate Effekte zu erwarten.

Der Zusammenschluss betraf die Märkte für Filterzentrifugen, Filtrationsanlagen und Trocknungsanlagen. Die Beschlussabteilung hat umfangreiche Ermittlungen insbesondere im Hinblick auf die Marktsituation im Bereich Filterzentrifugen durch die Befragung von Wettbewerbern und Abnehmern im In- und Ausland durchgeführt.

Ausgangspunkt der sachlichen Marktabgrenzung war die Unterscheidung von Sedimentations- und Filtrationszentrifugen, die auf unterschiedlichen Technologien beruhen und verschiedene Einsatzgebiete sowie Abnehmergruppen haben. Bei den Filterzentrifugen bot sich eine weitere Unterteilung in kontinuierlich und diskontinuierlich filternde Anlagen an. Räumlich deutete alles auf das Vorliegen eines Weltmarktes hin. Bei einer sehr kleinteiligen Marktabgrenzung hätte es sich zumindest teilweise um Bagatellmärkte gehandelt.

Letztlich konnte die genaue Marktabgrenzung jedoch offen bleiben, da das Zusammenschlussvorhaben bei jedweder Betrachtung keine Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung erwarten ließ. Zwar erreichte der Marktanteil von KMPT nach den Ermittlungsergebnissen zumindest bei europaweiter Betrachtung in einigen Marktsegmenten die

Vermutungsschwelle für Einzelmarktbeherrschung des § 19 Abs. 3 GWB. Doch existieren im Bereich der kontinuierlichen Filterzentrifugen marktstarke Wettbewerber. Auch im Segment der diskontinuierlichen Filterzentrifugen gibt es ausreichend Wettbewerb durch mehrere kleine und mittelständische Zentrifugenhersteller sowie zunehmend bedeutsamere asiatische Wettbewerber.

Hinzu kommt, dass es durch den Zusammenschluss nur zu äußerst geringfügigen horizontalen Überschneidungen kommt und auch in vertikaler oder konglomerater Hinsicht keine wettbewerblich nachteiligen Auswirkungen zu erwarten sind. Insbesondere ist nicht damit zu rechnen, dass durch Portfolio-Effekte wettbewerblich nicht hinreichend kontrollierte Verhaltensspielräume entstehen könnten. Zwar können die Beteiligten nach dem Zusammenschluss eine breitere Produktpalette aus einer Hand anbieten, doch entspricht es nach dem Erkenntnisstand des Vorprüfverfahrens weder dem spezifischen Bedarf noch dem aktuellen Beschaffungsverhalten der Nachfrager, eine Vielzahl verschiedener Zentrifugentypen aus einer Hand zu beziehen.

1.6 ZUSAMMENSCHLUSS GOTTSCHALL / CORDES&GRAEFE

Fallbericht

Freigabe des Erwerbs der Gottschall & Sohn KG durch die Cordes & Graefe KG

Branche:	Großhandel mit Installationsbedarf für Gas, Wasser, Heizung, Sanitär
Aktenzeichen:	B5 – 63/10
Datum der Entscheidung:	13.08.2010

Das Bundeskartellamt hat den Kontrollerwerb an der Gottschall & Sohn KG, Grevenbroich (Gottschall) durch die Cordes & Graefe KG, Bremen (C&G) im Vorprüfverfahren freigegeben.

Der Zusammenschluss betraf unter anderem die Märkte für den Großhandel mit Produkten aus den Bereichen Sanitär, Heizung und Installation. Ein besonderes Augenmerk der Prüfung lag auf dem regionalen Absatzmarkt von Gottschall. Hierzu wurden umfangreiche Befragungen von Wettbewerbern und Abnehmern durchgeführt. Neben den örtlich ansässigen Fachgroßhändlern wurden Baumärkte und direktvertreibende Hersteller zu dem Zusammenschlussvorhaben befragt. Des Weiteren erhielten etwa 20 in Form einer Stichprobe ausgewählte nordrhein-westfälische Sanitär-Heizung-Klima (SHK)-Fachbetriebe Gelegenheit, sich insbesondere zu Fragen der sachlichen Marktabgrenzung, ihrem Beschaffungsverhalten und der Marktsituation zu äußern.

Ausgangspunkt für die räumliche Abgrenzung des Absatzmarktes war der in dem betroffenen Ballungsraum branchentypische Lieferradius von 50 km um das Hauptlager von Gottschall in Grevenbroich. Darüber hinaus wurden die als Abholstandorte ausgestalteten weiteren Niederlassungen des Unternehmens in die Betrachtung einbezogen. Geprüft wurde auf dieser Grundlage zum einen, welche Niederlassungen der C&G-Gruppe und welche Niederlassungen von Wettbewerbern innerhalb oder im näheren Umfeld dieses Liefergebiets im Wettbewerb zu Gottschall stehen. Des Weiteren wurde untersucht, wie sich die wettbewerblichen Kontrollpotentiale durch den Zusammenschluss verändern werden.

Auf Grundlage der in diesem und in vorangegangenen Verfahren gewonnenen Erkenntnisse geht das Bundeskartellamt nunmehr in sachlicher Hinsicht von einem eigenständigen Sortimentsmarkt für die Belieferung von SHK-Fachbetrieben durch den Fachgroßhandel aus. In diesen Markt einzubeziehen sind auch die im zweistufigen Vertrieb liefernden Hersteller von Heizsystemen und Sanitärprodukten – sofern sie über eine ausreichende Sortimentsbreite und -tiefe verfügen. Dagegen stellen die Bezugsmöglichkeiten über das Internet oder Baumärkte eine aus Sicht der SHK-Fachbetriebe nachrangige Alternative dar, die jedenfalls derzeit nur unter dem Aspekt des Substitutionswettbewerbs zu berücksichtigen war.

Die Prüfung ergab, dass die Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten bei rund einem Drittel und damit in Höhe der Vermutungsschwelle für Einzelmarktbeherrschung liegen. Die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem regionalen Absatzmarkt war jedoch nicht zu erwarten. Nach den Ermittlungsergebnissen verbleiben neben C&G und Gottschall in dem fraglichen Gebiet auch nach dem Zusammenschluss noch ausreichend starke Wettbewerber, selbst wenn man die Betrachtung auf den Fachgroßhandel im engeren Sinn beschränkt.

Auch auf der Beschaffungsseite begegnet das Zusammenschlussvorhaben keinen durchgreifenden Bedenken, obwohl die Erwerberin C&G bei nationaler Betrachtung klare Marktführerin ist. Zum einen ist ihr Gottschall durch die langjährige Zugehörigkeit zu dem Einkaufsverband GC Sanitär- und Heizungs-Handels-Contor GmbH im Einkauf bereits eng verbunden. Zum anderen fallen die von Gottschall nachgefragten Mengen – und damit der Zugewinn an Einkaufsmacht für C&G – prozentual nicht ins Gewicht. Das Bundeskartellamt konnte daher offen lassen, ob C&G bereits eine marktbeherrschende Stellung auf den Beschaffungsmärkten innehat, da diese jedenfalls durch diesen Zusammenschluss nicht verstärkt wird.

Im Hinblick auf die bundesweite Marktstärke von C&G ist auch bei eventuellen weiteren Zusammenschlussvorhaben der Gruppe mit einer vertieften Prüfung zu rechnen.

1.7 ZUSAMMENSCHLUSS AMERICAN SAFETY RAZOR COMPANY / ENERGIZER HOLDINGS

Fallbericht

Freigabe des Erwerbs von Vermögenswerten der American Safety Razor Company durch Energizer Holdings

Branche:	Rasierklingen
Aktenzeichen:	B5 - 124/10
Datum der Entscheidung:	01.12.2010

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der wesentlichen Vermögenswerte der American Safety Razor Company, USA, („ASR") durch Energizer Holdings, USA, („Energizer") im Vorprüfverfahren freigegeben. Auch nach diesem Zusammenschluss des zweit- und drittgrößten Anbieters von Nassrasierern ist kein wettbewerbsloses Oligopol zu erwarten. Dagegen sprachen verschiedene Strukturmerkmale des Marktes wie auch das Wettbewerbsgeschehen zwischen den Beteiligten und dem weiterhin deutlich umsatzstärksten Anbieter Gillette.

ASR ist ein weltweiter Handelsmarken-Hersteller von Nassrasierern und Klingen, die unter der Eigenmarke der jeweiligen Kunden oder unter den Eigenmarken von ASR (insbesondere Personna) in etwa 85 Ländern vertrieben werden. In Deutschland erfolgt der Vertrieb über Discounter, Drogeriemärkte, den Lebensmitteleinzelhandel und andere Einzelhändler.

Der Erwerber Energizer ist weltweit in der Konsumgüterbranche in den Geschäftsbereichen Haushaltswaren und Körperpflegeprodukte tätig. Die Nassrasierer der Energizer Division Schick und Wilkinson Sword („SWS") werden weltweit in mehr als 140 Ländern vertrieben, in Deutschland vorwiegend über Drogeriemärkte, den Lebensmitteleinzelhandel und – zu einem geringen Anteil – über Discounter und andere Einzelhändler.

Der Zusammenschluss betraf den Markt für Nassrasierer, der klassische zweischneidige Rasierklingen und Systemklingen (die in Kunststoff-Steckmodulen enthalten sind) jeweils nebst Rasierergriffen sowie Einwegrasierer umfasst. Das Bundeskartellamt hat Wettbewerber und Nachfrager befragt und neben den wettbewerblichen Auswirkungen auf den Gesamtmarkt auch die Marktsituation auf der Grundlage möglicher Untergliederungen des Marktes untersucht. Dabei war insbesondere auch die gestiegene Bedeutung der Handelsmarken zu berücksichtigen.

Räumlich ging das Bundeskartellamt von einem mindestens nationalen, höchstens europaweiten Markt aus. Zwar werden die Produkte grundsätzlich weltweit vertrieben, die Marktverhältnisse unterscheiden sich jedoch hinsichtlich der Verbraucherpräferenzen und Anbieterstruktur.

Die genaue sachliche und geographische Marktabgrenzung konnte letztlich offen gelassen werden, da das Vorhaben die Entstehung, Verstärkung oder Absicherung einer marktbeherrschenden Stellung nicht erwarten ließ. Eine gesonderte Betrachtung der möglichen Untergliederungen nach Hersteller- und Handelsmarken, System- und Einwegprodukten oder Herren-und Damenprodukten führte zu keiner anderen Bewertung.

Nach den Ergebnissen der Ermittlungen geht das Bundeskartellamt davon aus, dass auf einem nationalen, höchstens europaweiten Markt für Nassrasierer die zum Procter&Gamble-Konzern gehörende Gillette seit vielen Jahren mit deutlichem Abstand führend und vermutlich markbeherrschend ist.[24] SWS folgt als weiterer Markenhersteller mit deutlichem Abstand. Als drittgrößter Anbieter von Nassrasierern – allerdings ausschließlich von Handelsmarken – folgt wiederum mit Abstand ASR. BIC ist als weiterer Markenhersteller in Deutschland bisher nur in geringem Umfang vertreten. Trotz einer engen Anbieterstruktur waren Anhaltspunkte für das Vorliegen oder Entstehen eines wettbewerbslosen Oligopols nicht erkennbar. Gemessen am Umsatz bleiben selbst SWS und ASR gemeinsam noch weit hinter Gillette zurück. Zudem ist das Marktgeschehen zumindest im oberen Preissegment von intensivem Innovations- und Marketingwettbewerb geprägt. Demgegenüber sind zwar SWS und ASR zum Teil im unteren Preis- und im Einwegsegment mengenmäßig gut vertreten. Diese Bereiche sind im Vergleich zum Gesamtmarkt jedoch von begrenztem Gewicht.

Nach den im Zuge der Marktermittlungen gewonnenen Erkenntnissen konnte offen bleiben, ob die Belieferung des Handels mit Handelsmarken als gesonderter Markt anzusehen ist. Selbst wenn man vorliegend davon ausgeht, dass es einen spezifischen Bedarf des Handels nach Nassrasurprodukten zum Verkauf unter der eigenen Handelsmarke gibt, der ausschließlich von Handelsmarkenherstellern befriedigt werden kann (nicht jedoch von den Markenherstellern Gillette, SWS und BIC, die keine Handelsmarken anbieten), so konnte im Hinblick auf das wettbewerbliche Umfeld ausgeschlossen werden, dass sich hieraus wettbewerbliche Bedenken gegen das Vorhaben ergeben.

ASR hatte zwar bis 2008 noch maßgeblich von dem starken Wachstum der Handelsmarken profitiert, die inzwischen einen nicht unerheblichen Anteil insbesondere des inländischen Gesamtmarktes

[24] Vgl. dazu auch die Untersagung des Zusammenschlusses zwischen Gillette und Wilkinson aus dem Jahr 1992 im Verfahren B5-42/90.

erreichen. Zuletzt gingen jedoch Umsatzanteile an die beiden kleineren Handelsmarkenanbieter Feintechnik und Dorco verloren. Diese konnten insbesondere seit 2009 mehrere bedeutende Lebensmitteleinzelhandelsunternehmen und Drogeriemärkte als Kunden gewinnen.
Vor diesem Hintergrund war davon auszugehen, dass die Verhaltensspielräume der Beteiligten auch nach dem Zusammenschluss durch hinreichende Ausweich- und gegebenenfalls Substitutionsmöglichkeiten einer starken Marktgegenseite be

2. KARTELLVERFAHREN

2.1 BUßGELD GEGEN GARMIN

Fallbericht

Bußgeld wegen vertikaler Preisbindung im Bereich mobile Navigation	
Branche:	Navigationsgeräte für den Outdoor-Bereich
Aktenzeichen:	B5 - 100/09
Datum der Entscheidung:	18.06.2010

Das Bundeskartellamt hat am 18.06.2010 Geldbußen in Höhe von insgesamt rund 2,5 Millionen Euro gegen Garmin Deutschland GmbH („Garmin“) und eine verantwortliche Mitarbeiterin wegen eines kartellrechtlich nicht zulässigen vertikalen Preisbindungssystems verhängt.

Eingeleitet wurde das Verfahren, nachdem sich Garmin im Oktober 2009 an das Bundeskartellamt gewandt und ein System der vertikalen Preisbindung (das so genannte „Kickback-Programm“) angezeigt hatte. Das „Kickback-Programm“ war zu diesem Zeitraum bereits beendet.

Das „Kickback-Programm“ sah erhöhte Herstellerabgabepreise für solche Fachhändler mit eigenem Internethandel vor, die durch niedrige Verkaufspreise im Internet auffielen. Hoben die betroffenen Händler ihre Internet-Preise für die betroffenen Navigationsgeräte wieder auf ein durch Garmin vorgegebenes Mindestpreisniveau an, gewährte Garmin ihnen rückwirkend einen ausgleichenden Bonus.

Die Geldbuße gegen Garmin wurde entsprechend den Bußgeldleitlinien des Bundeskartellamts[25] anhand der Umsatzerlöse bemessen, die das Unternehmen mit dem Vertrieb der betroffenen Produkte im vorgeworfenen Zeitraum in Deutschland erzielt hat (sog. tatbezogener Umsatz).

Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig. Allerdings haben sich sowohl Garmin als auch die betroffene Mitarbeiterin zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt.

6. BESCHLUSSABTEILUNG

Die 6. Beschlussabteilung befasst sich mit den Tätigkeitsbereichen Medien, Kultur, Sport und Unterhaltung, der Werbewirtschaft und Papier sowie den Messen.

1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

1.1 ZUSAMMENSCHLUSS WISSENMEDIA / BROCKHAUS

Pressemitteilung vom 30.04.2009

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile der F.A. Brockhaus GmbH, Mannheim, durch die Wissenmedia GmbH, einer Tochtergesellschaft der Bertelsmann AG, Gütersloh, im Hautprüfverfahren freigegeben.

Das Zusammenschlussvorhaben betrifft die Märkte für deutschsprachige Universallexika, deutschsprachige Themenlexika, deutschsprachige Themensachbücher sowie deutschsprachige Kinder- und Jugendbücher. Die Märkte aus dem Bereich Nachschlagewerke sind – wie sich im Verlaufe der Prüfung herausgestellt hat – Bagatellmärkte und unterliegen deshalb nicht der deutschen Fusionskontrolle. Auf den übrigen Buchmärkten ist die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht zu erwarten.

Brockhaus und Bertelsmann sind seit Jahren die wichtigsten Herausgeber von deutschsprachigen Universallexika und deutschsprachigen Themenlexika mit einer herausragenden Marktstellung. Die Umsätze für Nachschlagewerke in Deutschland sind jedoch in den vergangenen Jahren stark zurückgegangen, seit 2006 um mehr als 50 %. Dies hat dazu geführt, dass der Markt für

[25] Bekanntmachung Nr. 38/2006 über die Festsetzung von Geldbußen nach § 81 Abs. 4 S. 2 GWB gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen vom 15. September 2006.

Universallexika und der Markt für Themenlexika zu Bagatellmärkten im Sinne des § 35 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 GWB geworden sind mit einem Marktvolumen in Deutschland von jeweils weniger als 15 Mio. Euro. Ursächlich für diese Entwicklung sind ein struktureller Wandel im Verbraucherverhalten und eine wachsende Bedeutung von Nachschlagewerken im Internet. Der Strukturwandel wurde durch neue technologische Entwicklungen und Weiterentwicklungen (Internet, Weblogs, Multimedia-Anwendungen u.a.), deren zunehmende Akzeptanz und Verbreitung in der Bevölkerung sowie durch darauf aufbauende neue Produktangebote (Online-Nachschlagewerke) bewirkt.

Im Rahmen der angestellten Marktermittlung konnte das Bundeskartellamt auch weitergehende Erkenntnisse über das Verbraucherverhalten in den relevanten Märkten gewinnen. Die Einschätzung von befragten Verlagen und Buchhandelshandelsfilialisten, die weitere Umsatzrückgänge erwarten und keinen Raum für Preiserhöhungen sehen, deuten darauf hin, dass sich die Preissetzungsspielräume für die Anbieter von gedruckten Nachschlagewerken verringert haben. Dies wird fast ausschließlich mit der Konkurrenz durch unentgeltliche Angebote im Internet und der damit einhergehenden erhöhten Preissensitivität der Verbraucher begründet.

Letzten Endes konnte die Frage, welche Bedeutung diesem Strukturwandel und dem veränderten Verbraucherverhalten für die Marktposition von Bertelsmann nach dem Erwerb von Brockhaus zukommt, offen bleiben, da die Untersuchung zu dem Ergebnis führte, dass es sich bei den relevanten Märkten um Bagatellmärkte handelt.

1.2 ZUSAMMENSCHLUSS ZEITUNGSVERLAG SCHWERIN / KURIERVERLAG NEUBRANDENBURG

Fallbericht

Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen Zeitungsverlag Schwerin GmbH & Co. KG, Schwerin, und Kurierverlags GmbH & Co. KG, Neubrandenburg

Branche	Verlagsgewerbe / Presse
Aktenzeichen	B6-10/09
Datum der Entscheidung	13.01.2009

Das Vorhaben der beiden Verlagshäuser, ein Gemeinschaftsunternehmen zur Erstellung einer „Roh-Version“ des Mantelteils der von ihnen jeweils verlegten Tageszeitungen zu gründen, konnte vom

Bundeskartellamt innerhalb der Monatsfrist freigegeben werden. Maßgeblich hierfür war, dass sich die beteiligten Unternehmen auf den relevanten Leser- und Anzeigenmärkten in Mecklenburg-Vorpommern weder als aktuelle noch als potentielle Wettbewerber gegenüberstehen.

Die Zeitungsverlag Schwerin GmbH & Co. KG mit Sitz in Schwerin (nachfolgend: ZVS KG) ist Herausgeberin der im westlichen Mecklenburg-Vorpommern erscheinenden regionalen Abonnement-Tageszeitung „Schweriner Volkszeitung“.

Die Kurierverlags GmbH & Co. KG (nachfolgend: Kurierverlag) ist ein Zeitungsverlag mit Sitz in Neubrandenburg, der im östlichen Mecklenburg-Vorpommern die regionale Abonnement-Tageszeitung „Nordkurier“ herausgibt.

Die beiden Verlagshäuser planen ein paritätisches Gemeinschaftsunternehmen (nachfolgend: GU). Dessen Aufgabenbereich soll in der Auswahl, der Recherche und dem Redigieren von Agenturnachrichten und eigenen Beiträgen sowie in der zeitungsgerechten Aufbereitung dieser Beiträge in Form einer „Roh-Version“ des Mantelteils für die von den Verlagen jeweils verlegte Tageszeitung liegen.

Untersagungsvoraussetzungen liegen nicht vor: Das Zusammenschlussvorhaben erfüllt nicht die Untersagungsvoraussetzungen des § 36 Abs. 1 GWB. Insbesondere lässt das geplante GU keine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Verlage in deren Gebieten mit Erst- bzw. Alleinzeitungsstellung erwarten, da die Beteiligten – obwohl die Verbreitungsgebiete ihrer Zeitungstitel aneinander grenzen – weder aktuelle noch potentielle Wettbewerber sind.

Kein aktueller Wettbewerb zwischen den Beteiligten: Der Markt der regionalen Abonnement-Tageszeitungen in Mecklenburg-Vorpommern wird von drei Titeln geprägt, die in ihrem jeweiligen Verbreitungsgebiet marktbeherrschend sind. Dabei besteht das Verbreitungsgebiet der zum Axel-Springer-Verlag gehörenden „Ostsee-Zeitung“ aus dem gesamten Küstenstreifen einschließlich der Städte Wismar, Rostock, Stralsund und Greifswald. Die Verbreitungsgebiete der „Schweriner Volkszeitung“ und des „Nordkuriers“ liegen im Wesentlichen südlich davon. Die „Schweriner Volkszeitung“ deckt dabei die westliche Hälfte von der Landesgrenze zu Schleswig-Holstein über den Großraum Schwerin bis nach Güstrow, Krakow am See und Lübz ab. Der „Nordkurier“ erscheint östlich hiervon, beginnend in der Müritz über die Region Neubrandenburg bis hin zur Grenze mit Polen. Diese dreigeteilte Marktstruktur lässt sich historisch dadurch erklären, dass es sich bei den Zeitungen um die Nachfolger der ehemaligen Bezirkszeitungen der SED für die Bezirke Rostock („Ostsee-Zeitung“), Schwerin („Schweriner Volkszeitung“) und Neubrandenburg („Nordkurier“, vormals „Freie Erde“) handelt, die nach der Wende von der Treuhandanstalt privatisiert wurden.

Die Verbreitungsgebiete der am Vorhaben beteiligten Blätter „Schweriner Volkszeitung“ und „Nordkurier“ sind klar und ohne Überschneidungen voneinander abgegrenzt. Im Süden verläuft die Grenze zwischen den Landkreisen Parchim und Müritz. Im Norden geht sie mitten durch den heutigen Kreis Güstrow. Dieser ist insoweit eine Besonderheit, als dass er erst nach der Wende gegründet wurde und die ehemalige Grenze zwischen dem DDR-Bezirk Schwerin und dem Bezirk Neubrandenburg mitten durch diese neue politische Einheit verläuft. Betrachtet man die einzelnen Gemeinden, so ergibt sich auch hier eine klare Trennlinie, die entlang der ehemaligen DDR-Bezirksgrenze verläuft.

Kein potentieller Wettbewerb zwischen den Beteiligten: Obwohl „Schweriner Volkszeitung“ und „Nordkurier“ über eine lange Strecke direkt aneinander grenzen, ist nicht zu erkennen, dass sie bei der derzeitigen Marktstruktur als potentielle Wettbewerber die Verhaltensspielräume des jeweils anderen beschränken.

Für die Analyse potentiellen Wettbewerbs auf Pressemärkten wird im Rahmen einer Gesamtwürdigung auf eine Reihe von Kriterien abgestellt. Hierzu gehören Eindringungsversuche in der Vergangenheit, Verkehrsinfrastruktur und Pendlerströme, die Attraktivität des Wirtschaftsraums, politische und natürliche Grenzen, landsmannschaftliche und kulturhistorische Verbindungen bzw. Trennlinien und grenzüberschreitende Aktivitäten der Beteiligten oder Dritter (Anzeigenkooperationen). Eine Reihe von Umständen sprechen hier in der Gesamtbetrachtung dagegen, dass ZVS KG bzw. Kurierverlag mit einem Eindringen des jeweils benachbarten Verlags in ihr Verbreitungsgebiet rechnen müssen und hierdurch aktuell in ihrem Verhalten beeinflusst werden:

An erster Stelle zu nennen ist die Tatsache, dass die Verbreitungslinie auch fast 20 Jahre nach der Wiedervereinigung noch immer entlang der ehemaligen Bezirksgrenze verläuft. Trotz wirtschaftlicher Umbrüche und neuer politischer Strukturen hat es keine Änderung des Verbreitungsgebietes der regionalen Tageszeitungen gegeben. Insbesondere gab es keine Versuche der „Schweriner Volkszeitung“ oder des „Nordkurier“, in das Gebiet der jeweils anderen Tageszeitung einzudringen. Der Grund hierfür liegt nach Angaben der Beteiligten in dem besonders ausgeprägten traditionellen Leseverhalten. Der beträchtliche Aufwand, der angesichts der Treue der Leser zu ihrem Blatt erforderlich wäre, um ein zusätzliches Gebiet zu gewinnen, sei wirtschaftlich nicht zu vertreten gewesen. Außerdem hätten beide Verlagshäuser alle Anstrengungen darauf konzentrieren müssen, möglichst wenige Leser in ihrem jeweiligen Stammgebiet zu verlieren. Angesichts der Struktur und der Entwicklung des Zeitungsmarktes in Mecklenburg-Vorpommern wie auch in anderen Teilen Ostdeutschlands erscheint diese Erklärung plausibel.

Vor diesem Hintergrund ist auch die Tatsache zu sehen, dass im Kreis Güstrow trotz der hier geschaffenen politischen Einheit die Trennlinie fortbesteht. Obwohl beide Zeitungen Teile dieses Kreises bedienen, kann daher nicht geschlossen werden, dass eine Ausweitung jeweils auf den Gesamtkreis ohne weiteres möglich wäre. Der alte Kreis Güstrow wurde von der DDR bereits 1952 geteilt und im Osten der Kreis Teterow (Bezirk Neubrandenburg) mit Teterow als Kreisstadt geschaffen. Bei einer Gebietsreform wurden die Kreise Teterow, Güstrow und Bützow erst mehr als 40 Jahres später, im Juni 1994, wieder zusammengelegt und Güstrow wurde Verwaltungssitz des neuen Landkreises. Diese Neustrukturierung hat die Lesegewohnheiten aber bis heute nicht ändern können und auch nicht zur Ausweitung des Verbreitungsgebiets eines der Blätter geführt.

Die Wirtschaftsgeographie Mecklenburg-Vorpommerns und speziell der Grenzregion zwischen den Verbreitungsgebieten spricht auch eher gegen eine solche Ausdehnung. Mecklenburg-Vorpommern ist das am dünnsten besiedelte Bundesland Deutschlands. Es verfügt mit der Hansestadt Rostock nur über eine Großstadt. Weitere Oberzentren sind Stralsund/Greifswald im Nordosten sowie Schwerin und Neubrandenburg im Landesinneren. Das „Grenzgebiet“ zwischen den Verlagen ist die von diesen vier Oberzentren am weitesten entfernte Region. Betrachtet man die Verkehrsinfrastruktur, so gibt es keine große „Ost-West-Tangente“, welche die Verbreitungsgebiete verbinden würde. Von der Verbreitungslinie im Kreis Güstrow sind die beiden Oberzentren Schwerin und Neubrandenburg etwa gleich weit entfernt. Als Mittelzentren liegen sich die Städte Güstrow und Teterow gegenüber. Diese Raumstruktur spricht wie das vorhandene Leseverhalten für eine Orientierung der Bevölkerung entsprechend der früheren politischen Grenze. Im Süden der Verbreitungsgrenze, zwischen Parchim und Müritz, bilden zudem mehrere Seen eine natürliche Grenze.

Diese wirtschaftsgeographischen Gegebenheiten spiegeln sich auch in den Pendlerverflechtungen wider. Im Verbreitungsgebiet der beiden Tageszeitungen der Beteiligten gibt es auf der einen Seite klare Pendlerströme aus den Kreisen Ludwigslust und Parchim in die Stadt Schwerin („Schweriner Volkszeitung“) und auf der anderen Seite solche aus den Kreisen Müritz, Demmin, Mecklenburg-Strelitz und Uecker-Randow in die Stadt Neubrandenburg („Nordkurier“). Zwischen den Verbreitungsgebieten bestehen hingegen keine signifikanten Pendlerverflechtungen. Dies ist besonders deutlich für die im Süden aneinandergrenzenden Kreise Parchim und Müritz. Die Pendlerströme in andere Gebiete sind jeweils deutlich größer als die in den Nachbarkreis. Für den Kreis Güstrow hingegen ist eine deutliche Orientierung nach Norden, in den Großraum Rostock festzustellen.

Zur Beurteilung der Wahrscheinlichkeit eines Eindringens in fremdes Verbreitungsgebiet ist auch die Attraktivität des Wirtschaftsraums zu untersuchen. Betrachtet man hier die Trennlinie zwischen den Verbreitungsgebieten, so ist nachvollziehbar, dass wirtschaftliche Anreize zur Ausdehnung in

angrenzende Gebiete kaum bestehen. Denn gerade dieses Grenzgebiet in der Mitte Mecklenburg-Vorpommerns ist besonders schwach besiedelt und strukturschwach.

Die verkauften Auflagen sind relativ gering. Es ist nicht ersichtlich, dass eine Zweitzeitung hier in angemessener Zeit eine wirtschaftlich tragfähige Auflage erreichen kann.

Die fehlende wirtschaftliche Attraktivität spricht aber auch über das Grenzgebiet hinaus gegen eine zu erwartende Ausdehnung. Dabei ist davon auszugehen, dass eine solche aufgrund der Gesellschafterstruktur und der Finanzkraft eher der ZVS KG möglich wäre. Im Süd-Osten Mecklenburg-Vorpommerns, dem Verbreitungsgebiet des „Nordkuriers“, liegen allerdings die von Bevölkerungsrückgang und wirtschaftlicher Stagnation am stärksten betroffenen Gegenden. So finden sich hier einige der am dünnsten besiedelten Landkreise Deutschlands und mit den Landkreisen Demmin und Uecker-Randow jene mit der höchsten Arbeitslosigkeit in Mecklenburg-Vorpommern. Dies bedeutet hohe Zustellkosten bei gleichzeitig sehr geringer Kaufkraft und lässt die mit einer Erschließung verbundenen Investitionen auch auf längere Sicht kaum lukrativ erscheinen.

Die vorhandenen Anzeigen-Kooperationen zielen offenkundig auf Werbetreibende, die ganz Mecklenburg-Vorpommern abdecken wollen. Spezielle Kombinationsangebote zwischen ZVS KG und Kurierverlag oder gar von Teilen derer Auflagen (Kreis Güstrow) bestehen nicht. Damit sprechen die Kooperationen eher gegen die Aufnahme von Wettbewerb, da bei einer Aufkündigung der Anzeigenkooperationen das gesamte Gebiet des bisherigen Partners anderweitig abzudecken wäre. Dies ist insbesondere bei einer großen und dünn besiedelten Fläche wie hier eine erhebliche Zugangshürde. Gegen potentiellen Wettbewerb auf dem Anzeigenmarkt spricht auch, dass sonntags in ganz Mecklenburg-Vorpommern ein Anzeigenblatt verteilt wird, das von einem Gemeinschaftsunternehmen aller drei Verlage herausgegeben wird.

1.3 ZUSAMMENSCHLUSS DUMONT SCHAUBERG / BV UND BVZ

Pressemitteilung vom 11.02.2009

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der alleinigen Kontrolle über den Berliner Verlag durch M. DuMont Schauberg freigegeben.

Der geplante Zusammenschluss führt nicht zu der Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der beteiligten Unternehmen auf den relevanten Leser- und Anzeigenmärkten und konnte deshalb freigegeben werden. Aufgrund der unterschiedlichen

geographischen Schwerpunkte kommt es in den betroffenen Verbreitungsgebieten zu keinen Überschneidungen der Tätigkeiten der beiden Verlagshäuser.

Der Berliner Verlag ist Herausgeber der Berliner Zeitung, des Berliner Kuriers, der Stadtillustrierten Tip sowie einiger regionaler Anzeigenblätter. Darüber hinaus kontrolliert das Unternehmen den Hamburger Morgenpost Verlag.

Das Kölner Verlagshaus M. DuMont Schauberg ist mit den regionalen Abonnement-Tageszeitungen Kölner Stadtanzeiger und Kölnische Rundschau sowie der Straßenverkaufszeitung Express und einer Beteiligung an der Bonner Zeitungsdruckerei und Verlagsanstalt H. Neusser GmbH insbesondere im Raum Köln/Bonn tätig. Weitere Abonnement-Tageszeitungen erscheinen im südlichen Sachsen-Anhalt. Darüber hinaus besteht eine Beteiligung an der Druck- und Verlagshaus Frankfurt am Main GmbH, die die Frankfurter Rundschau verlegt.

Nach Auffassung des Bundeskartellamtes kommt eine marktbeherrschende Stellung der beteiligten Unternehmen auf den Berliner und Hamburger Lesermärkten für Abonnement- bzw. Straßenverkaufszeitungen bereits aufgrund der vorhandenen Marktstrukturen nicht in Betracht. Mit den Zeitungen der Verlagshäuser Holtzbrinck und Axel Springer sind auf den betroffenen Märkten Wettbewerber mit vergleichbaren bzw. stärkeren Marktanteilen vorhanden.

Darüber hinaus geht das Bundeskartellamt davon aus, dass der Zusammenschluss auch nicht zu einer Verstärkung der vorhandenen Marktpositionen auf den betroffenen regionalen Märkten führen wird. Die Verbreitungsgebiete der betroffenen Zeitungen liegen in geographisch weit voneinander entfernten Regionen. Es bestehen auch keine sonstigen Verbindungen, die für eine etwaige Verstärkungswirkung sprechen könnten. Insbesondere gibt es auch keine Anhaltspunkte dafür, dass die beiden Verlagshäuser bislang als potentieller Wettbewerber des jeweils anderen Unternehmens angesehen werden konnten.
Aus diesen Gründen sind auch auf den betroffenen Anzeigenmärkten, dem Lesermarkt für Stadtillustrierte in Berlin sowie den Lesermärkten im Kölner Raum und im südlichen Sachsen-Anhalt keine wettbewerblich nachteiligen Auswirkungen zu erwarten.

Das Bundeskartellamt hatte den Erwerb des Berliner Verlages durch die Verlagsgruppe Holtzbrinck im Jahre 2002 und erneut im Jahre 2004 untersagt, da dieser Zusammenschluss zu einer marktbeherrschenden Stellung auf den Berliner Lesermärkten für Abonnement-Tageszeitungen und

Stadtillustrierte geführt hätte (siehe Pressemitteilungen des Bundeskartellamtes vom 12.12.2002 bzw. 04.02.2004).
Im Jahre 2005 erwarb die von dem Investor David Montgomery geleitete Mecom Group den Berliner Verlag (Pressemitteilung des Bundeskartellamtes vom 25.11.2005).

Für weitergehende Informationen steht Ihnen eine zusammenfassende Fallinformation auf der Homepage des Bundeskartellamtes in der neuen Rubrik „Fallberichterstattung“ zur Verfügung.

Fallbericht

Erwerb der BV Deutsche Zeitungsholding GmbH, Berlin und BVZ Berliner Medien GmbH, Berlin (Berliner Verlag und Morgenpost Verlag) durch den Verlag M. DuMont Schauberg (DuMont), Köln

Branche	Verlagsgewerbe / Presse (22)
Aktenzeichen	B6-15/09
Datum der Entscheidung	11.02.2009

Zusammenschlussvorhaben und Erwerbsobjekte: Das Vorhaben des Verlags M. DuMont Schauberg (DuMont), den Berliner Verlag und den Morgenpost Verlag zu erwerben, konnte innerhalb der Monatsfrist freigegeben werden. DuMont erwirbt sämtliche Anteile an BV Deutsche Zeitungsholding GmbH, Berlin und BVZ Berliner Medien GmbH, Berlin, den Muttergesellschaften beider Verlage, die bislang zur Mecom Group gehören.

Der Berliner Verlag gibt die Abonnement-Tageszeitung „Berliner Zeitung“ heraus und daneben die Straßenverkaufszeitung „Berliner Kurier“, verschiedene Anzeigenblätter („Berliner Abendblatt“, „Warnow Kurier“ und „Berliner Rathausnachrichten“) sowie das zweiwöchentlich erscheinende Stadtmagazin „Tip Berlin“. Die Straßenverkaufszeitung „Hamburger Morgenpost“ gehört zu dem ebenfalls erworbenen Morgenpost Verlag. Darüberhinaus betreiben die Verlage verschiedene Internetauftritte, u.a. die Netzeitung. Außerdem ist der Berliner Verlag mit einer Tochtergesellschaft auf dem Berliner Markt für den Druck von Zeitungen tätig.

Vorgeschichte: Die Mecom-Gruppe des britischen Medienmanagers David Montgomery kaufte den Berliner Verlag im Herbst 2005. Zuvor hatte das Bundeskartellamt am 2. Februar 2004 den Erwerb des Verlags durch die Holtzbrinck Gruppe untersagt. Ihren Antrag auf Ministererlaubnis hatte Holtzbrinck in einem späten Verfahrensstadium zurückgenommen.

Untersagungsvoraussetzungen liegen nicht vor: Das Zusammenschlussvorhaben konnte freigegeben werden, weil es auf den betroffenen Leser- und Anzeigemärkten nicht zur Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt. DuMont und die erworbenen Verlage haben unterschiedliche geografische Schwerpunkte, so dass es weder in Berlin und Hamburg, noch in den Verbreitungsgebieten von DuMont, im Großraum Köln und im südlichen Sachsen-Anhalt, zu Überschneidungen kommt. Andere Anhaltspunkte für eine Verschlechterung der Marktstrukturen durch den Zusammenschluss liegen ebenfalls nicht vor.

Berliner Leser- und Anzeigenmärkte: Auf den Leser- und Anzeigenmärkten in Berlin kommt den erworbenen Titeln bislang keine marktbeherrschende Stellung zu. Das Zusammenschlussvorhaben bewirkt hier auch keine Verschlechterung der Marktstruktur.

Der Lesermarkt der regionalen Abonnement-Tageszeitungen in Berlin wird von fünf Titeln geprägt. Hierbei handelt es sich neben der „Berliner Zeitung“ um die „Berliner Morgenpost / Welt Berlin“ (Axel Springer), den „Tagesspiegel“ (Holtzbrinck) sowie die deutlich auflagenschwächeren Zeitungen „Neues Deutschland“ und „TAZ“. Mit der „Berliner Morgenpost / Welt Berlin“ und „Tagesspiegel“ sind zwei Wettbewerber mit annähernd gleich hohen Marktanteilen vorhanden, wie die Berliner Zeitung. Sie gehören zu den ressourcenstarken, mit DuMont nicht verbundenen Verlagshäusern Holtzbrinck und Axel Springer. Der Berliner Markt ist folglich durch Wettbewerb gekennzeichnet.

Das Zusammenschlussvorhaben führt auf diesem Markt zu keiner Verschlechterung der Marktstrukturen, insbesondere nicht zum Wegfall eines potentiellen Wettbewerbers. Die Verbreitungsgebiete der Zeitungen von DuMont und dem Berliner Verlag liegen in weit von einander entfernten Regionen Deutschlands. Mit einem Eindringen DuMonts in das Verbreitungsgebiet der Berliner Zeitung ist auch nicht aus anderen Gründen zu rechnen. Zwischen den Verlagsgebieten gibt es keine verbindenden Elemente wie landsmannschaftliche oder kulturhistorische Verbindungen, einen gemeinsamen Wirtschaftsraum oder Pendlerverflechtungen. Kooperationen oder gemeinsame Aktivitäten der Beteiligten über die Grenzen der Verbreitungsgebiete hinaus bestehen ebenfalls nicht. Zudem weist der Berliner Zeitungsmarkt mit drei „großen“ regionalen Titeln und zwei kleineren Blättern eine höhere Vielfalt auf als die meisten anderen regionalen Zeitungsmärkte in Deutschland. Es erscheint daher wenig wahrscheinlich, dass ein mit einem weiteren Titel neu hinzutretender Verlag in angemessener Zeit eine wirtschaftlich tragfähige Auflage erzielen kann.

Auf dem Markt für Straßenverkaufszeitungen ist der Zusammenschluss schon deswegen unbedenklich, weil der Markt vom Axel Springer-Verlag mit seinen beiden Titeln „BZ“ und „Bild Berlin“ dominiert wird. Selbst wenn es zu einer Zusammenarbeit des DuMont-Titels „Kölner Express“

mit den Boulevardzeitungen „Berliner Kurier“ und „Hamburger Morgenpost“ käme, würde dies eher zu einer Belebung als zu einer Verminderung des Wettbewerbs führen.

Auf dem Berliner Anzeigenmarkt ist ebenfalls der Axel-Springer-Verlag führend. Von den Zusammenschlussbeteiligten ist auf diesem Markt bislang nur der Berliner Verlag tätig. Von DuMont ging auch kein potentiellem Wettbewerb aus. Auf einem Anzeigenmarkt ist ein Marktzutritt, z.B. mit Anzeigenblättern, zwar grundsätzlich leichter möglich als auf einem Lesermarkt. In Berlin werden aber neben den insgesamt fünf regionalen Tageszeitungen bereits eine Vielzahl von Anzeigenblättern herausgegeben. Außerdem hatte DuMont bislang zum Berliner Markt keine Verbindungen. Ein Marktzutritt war daher wenig wahrscheinlich. Der Zusammenschluss führt daher auch auf diesem Markt nicht zu einer Verschlechterung der Wettbewerbsverhältnisse.

Hamburger Leser- und Anzeigenmarkt: Auf dem Lesermarkt für Straßenverkaufszeitungen in Hamburg ist der Zusammenschluss schon deswegen nicht problematisch, weil der Markt von „Bild Hamburg“ aus dem Axel-Springer-Verlag dominiert wird. Außerdem gibt Axel Springer mit dem „Hamburger Abendblatt“ auch noch eine regionale Abonnement-Tageszeitung heraus, die in Hamburg praktisch über eine Alleinstellung verfügt. Damit einher geht eine starke Stellung des Springer-Verlags auf dem Anzeigenmarkt.

Keine Rückwirkungen auf die bisherigen Verbreitungsgebiete von DuMont: Das Verlagshaus DuMont nimmt im bisherigen Verbreitungsgebiet seiner Tageszeitungen im Großraum Köln und im südlichen Sachsen-Anhalt zwar in verschiedenen Regionen eine marktbeherrschende Stellung ein. Durch den Erwerb der Berliner Zeitung und des Hamburger Morgenblatts kommt es aber zu keiner Verschlechterung der Wettbewerbssituation.

Auf Märkten, die bereits durch ein hohes Maß an Konzentration gekennzeichnet sind, ist der Restwettbewerb besonders schützenwert. Zu einer Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung kommt es daher nicht nur bei Marktanteilszuwächsen. Jede Verbesserung der Wettbewerbssituation des marktbeherrschenden Unternehmens kann bereits zu einer problematischen Verschlechterung der Marktsituation führen.

Zu einer Verschlechterung der Marktstruktur kommt es nicht. Die erworbenen Verlage waren mit ihren Hamburger und Berliner Tageszeitungen bisher kein potentieller Wettbewerber DuMonts im Großraum Köln und im südlichen Sachsen-Anhalt.

Der Zusammenschluss führt im Bereich der Abonnement-Tageszeitungen auch nicht zu einer Verstärkung der für DuMont verfügbaren Ressourcen, da das Unternehmen bereits mehrere Regionalzeitungen herausgibt und mit der mehrheitlich kontrollierten „Frankfurter Rundschau“ über eine etablierte überregionale Tageszeitung verfügt. Im Bereich der Straßenverkaufszeitungen ist zwar

denkbar, dass der „Kölner Express“ durch eine etwaige Kooperation mit der „Hamburger Morgenpost“ und dem „Berliner Kurier“ profitieren könnte. Im Großraum Köln ist als Wettbewerber des „Kölner Express“ aber die „Bild Köln“ tätig, die mit ihrer bundesweiten Aufstellung über einen deutlichen Ressourcenvorsprung verfügt. Es kann daher ausgeschlossen werden, dass dieser Ressourcenzuwachs bei Straßenverkaufszeitungen diesen Wettbewerber abschrecken oder entmutigen würde.

1.4 ZUSAMMENSCHLUSS NEUSSER PRESSEHAUS / RHEINISCH-BERGISCHE VERLAGSGESELLSCHAFT

Fallbericht

Erwerb der Neusser Pressehaus GmbH, Neuss, durch die Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft (RGVG), Düsseldorf (Fusionskontrollverfahren)

Branche	Zeitungen, Anzeigenblätter
Aktenzeichen	B6 - 20/09
Datum der Entscheidung	27.01.2009

Die Beschlussabteilung ist zu dem Ergebnis gekommen, dass das Zusammenschlussvorhaben nicht die Untersagungsvoraussetzungen des § 36 GWB erfüllt. Es lässt nicht die Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf den relevanten Märkten erwarten und wurde daher innerhalb der ersten Phase freigegeben

Die RGVG beabsichtigt, von der Gesellschaft für Buchdruckerei AG (GfB) 100 % der Anteile an der Neusser Pressehaus GmbH und 6 % der Anteile an der SZ-Sport-Zeitschriften GmbH zu erwerben. Vor Vollzug des Zusammenschlusses wird die Neusser Pressehaus GmbH ihre indirekten Beteiligungen in Höhe von 80% an der Schaufenster-Verlag GmbH und in Höhe von 100 % an der Druck + Verlag Josef Wegener GmbH an W. Girardet KG veräußern.

Ausschlaggebend für die wettbewerbliche Einschätzung waren im Wesentlichen folgende Punkte:
Auf dem Lesermarkt kommt es durch den Zusammenschluss nicht zu Überschneidungen und Marktanteilsadditionen. Die Überschneidung der Lokalberichterstattung zwischen RP Mediengruppe und „Neuss-Grevenbroicher Zeitung - Rheinische Post“ (NGZ) beschränkt sich auf die Gemeinde Meerbusch und ist sehr gering.

Es besteht zwischen den Beteiligten somit kein aktueller Wettbewerb; die Rheinische Post wird – mit Ausnahme von Meerbusch – im Verbreitungsgebiet der NGZ nicht vertrieben. Die Westdeutsche Zeitung Rhein-Kreis (WZ) hat im Verbreitungsgebiet der NGZ einen Marktanteil von nur 9%.

Ein Wegfall potentiellen Wettbewerbs ist von dem Zusammenschluss aufgrund von Besonderheiten des Falles nicht zu erwarten.

Durch den Zusammenschluss wird die marktbeherrschende Stellung, die die RBVG gemeinsam mit dem Neusser Pressehaus durch das Gemeinschaftsunternehmen auf dem regionalen Anzeigenmarkt im Rhein-Kreis Neuss innehat, durch die Übernahme aller Anzeigenaktivitäten des Gemeinschaftsunternehmens (alleinige Kontrolle der RVBG) nicht verstärkt, da die Anzeigenblätter der NDV – "Rheinischer Anzeiger" sowie "Schaufenster" aus dem Zusammenschlussvorhaben herausgelöst werden. Die beiden Dormagener Anzeigenblätter sind nicht Gegenstand des angemeldeten Zusammenschlusses.

Durch die Übernahme der Dormagener Anzeigenblätter durch die W. Girardet KG wird die Stellung der WZ auf dem Anzeigenmarkt im Rhein-Kreis Neuss gestärkt und auch indirekt die Position der WZ Rhein-Kreis auf dem Lesermarkt wettbewerblich positiv unterstützt.

1.5 ZUSAMMENSCHLUSS VERLAGSGESELLSCHAFT MADSACK / AXEL SRPRINGER

Fallbericht

Erwerb verschiedener Beteiligungen der Axel Springer AG, Berlin an Verlagen regionaler Abo-Tageszeitungen durch die Verlagsgesellschaft Madsack GmbH & Co. KG, Hannover

Branche	Verlagsgewerbe / Presse
Aktenzeichen	B6-25/09
Datum der Entscheidung	24.03.2009

Das Vorhaben der Madsack GmbH & Co. KG, Hannover (Madsack), verschiedene Beteiligungen der Axel Springer AG, Berlin (AS AG) an Verlagen regionaler Tageszeitungen zu erwerben, konnte innerhalb der Monatsfrist freigegeben werden.

Zusammenschlussvorhaben und Erwerbsobjekte: Im Einzelnen umfasste das Zusammenschlussvorhaben den Erwerb von je 44,9 % der Anteile an der Leipziger Verlags- und Druckerei GmbH & Co. KG und der Leipziger Verlags- und Druckerei Verwaltungs GmbH, Leipzig (LVDG); von 49

% der Anteile an der Lübecker Nachrichten GmbH, Lübeck (Lübecker Nachrichten); von jeweils 24,5 % der Anteile an der Kieler Zeitung Verlags- und Druckerei KG GmbH & Co., der Kieler Zeitung GmbH & Co. Offsetdruck KG und der Kieler Zeitung Verwaltungs GmbH & Co. Beteiligungs KG, alle Kiel (Kieler Zeitung), sowie von 23 % der Anteile an der Hanseatischen Verlags-Beteiligungs AG, Hamburg (nachfolgend: HVB AG).

Die LVDG, an der Madsack bereits bisher mit 50 % beteiligt ist, gibt in Sachsen die Abonnement-Tageszeitung „Leipziger Volkszeitung“ und (über eine Tochtergesellschaft) die „Dresdner Neueste Nachrichten“ heraus. In einem eigenen Verlagsunternehmen, an dem die LVDG mit 75,1 % beteiligt ist, wird in Sachsen-Anhalt das „Naumburger Tageblatt“ herausgegeben. Im Verbreitungsgebiet der „Leipziger Volkszeitung“ werden von der LVDG zudem Anzeigenblätter verteilt.

Die Lübecker Nachrichten ist die Herausgeberin der gleichnamigen Abonnement-Tageszeitung „Lübecker Nachrichten“, die im östlichen Schleswig-Holstein verbreitet ist. Die Lübecker Nachrichten hält zudem 50 % der Anteile an der Ostseezeitung GmbH & Co. KG, Rostock (Ostseezeitung) und soll in Zusammenhang mit dem angemeldeten Vorhaben auch die restlichen 50 % übernehmen. Die Ostseezeitung gibt die regionale Abonnement-Tageszeitung „Ostsee-Zeitung“ heraus, deren Verbreitungsgebiet den gesamten Küstenstreifen Mecklenburg-Vorpommerns umfasst. Im Verbreitungsgebiet der Tageszeitungen werden auch verschiedene Anzeigenblätter herausgegeben.

Die Kieler Zeitung gibt die regionale Abonnement-Tageszeitung „Kieler Nachrichten“ und über die Tochtergesellschaft C.H. Wäser GmbH & Co. KG die „Segeberger Zeitung“ heraus und verbreitet im gleichen Gebiet mehrere Anzeigenblätter.

Die HVB AG ist eine reine Beteiligungsgesellschaft, die keine eigenen Verlagsobjekte herausgibt. Sie hält Beteiligungen in Höhe von 24 % an den Lübecker Nachrichten, in Höhe von 24,5 % an den Gesellschaften der Kieler Zeitung, in Höhe von 38,2 % an der Lühmanndruck GmbH & Co. KG, Hamburg, der Herausgeberin der regionalen Abonnement-Tageszeitung „Harburger Anzeigen und Nachrichten“, sowie Beteiligungen an weiteren Verlagen, die im Stadtgebiet Hamburg und im südlichen Umland Anzeigenblätter herausgeben.

Madsack ist mit seinen Verlagsprodukten bisher in der Region Hannover („Hannoversche Allgemeine Zeitung“, „Neue Presse“), im südlichen Niedersachsen (Region Göttingen), in Hessen und in Sachsen („Leipziger Volkszeitung“, s.o.) vertreten.

Zusammenschlusstatbestände: Mit dem Erwerb von 44,9 % der Anteile an der LDVG geht diese bisher von Madsack und AS AG gemeinsam kontrollierte Gesellschaft in die alleinige Kontrolle von Madsack über.

Der Erwerb von 49 % der Anteile an der Lübecker Nachrichten vermittelt Madsack auf Grund der gesellschaftsvertraglichen Regeln einen mitkontrollierenden Einfluss.

Mit dem Erwerb von 23 % der Anteile an der HVB AG erhält Madsack – vor allen Dingen wegen der im Verhältnis zu den Mitgesellschaftern überlegenen Markt- und Branchenkenntnis – zumindest einen wettbewerblich erheblichen Einfluss auf diese Gesellschaft, auch ein Kontrollerwerb wurde in Betracht gezogen (musste aber nicht entschieden werden).

Dieser Einfluss auf die HVB AG vermittelt Madsack in Verbindung mit einer direkten Beteiligung auch einen wettbewerblich erheblichen Einfluss auf die Kieler Zeitung, an der die HVB AG 24,5 % der Anteile und Madsack künftig weitere 24,5 % der Anteile direkt hält.

Untersagungsvoraussetzungen liegen nicht vor: Maßgeblich betroffen von dem Vorhaben sind Leser- und Anzeigenmärkte in Sachsen und Sachsen-Anhalt, in Mecklenburg-Vorpommern, in Schleswig-Holstein sowie in Hamburg und dem südlichen Umland von Hamburg. Auf keinem dieser Märkte lässt der Zusammenschluss die Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung erwarten. Dies gilt auch für die durch Minderheitsbeteiligungen auf Seiten des Erwerbers und der Erwerbsobjekte ferner betroffenen Hörfunkwerbemärkte.

Leser- und Anzeigenmärkte in Sachsen und Sachsen-Anhalt: Die „Leipziger Volkszeitung“ hat auf den Lesermärkten im größten Teil ihres Verbreitungsgebietes die Stellung einer Alleinzeitung. Mit der Vollübernahme durch die Verlagsgesellschaft Madsack, die auf diesem oder benachbarten Märkten nicht mit anderen Titeln tätig ist, kommt es jedoch zu keiner Verstärkung. Auf dem Anzeigenmarkt führt der Ausstieg der AS AG, die dort weiter mit der „Bild Leipzig“ tätig ist, aus dem bisherigen Gemeinschaftsunternehmen zu einer gewissen Verbesserung der Wettbewerbssituation. Keine Verstärkung ist auch in Bezug auf das „Naumburger Tageblatt“ festzustellen.

Im Verbreitungsgebiet der „Dresdner Neueste Nachrichten“ ist die „Sächsische Zeitung“ des Verlagshauses Gruner & Jahr, das zudem die Straßenverkaufszeitung „Morgenpost Dresden“ herausgibt, klare Erstzeitung. Eine marktbeherrschende Stellung der „Dresdner Neueste Nachrichten“ ist unter diesen Umständen weder aktuell zu erkennen noch für die Zukunft zu erwarten.

Leser- und Anzeigenmärkte in Mecklenburg-Vorpommern: Die „Ostsee-Zeitung“ hat im größten Teil ihres Verbreitungsgebietes die Stellung einer Alleinzeitung. Allein in Rostock und in geringem Umfang auf der Insel Usedom sieht sie sich gewissem Wettbewerb ausgesetzt. Eine Verstärkung dieser Marktbeherrschung droht jedoch nicht. Madsack ist in Mecklenburg-Vorpommern bisher weder aktueller noch potentieller Wettbewerber. Die Gebiete sind vom bisherigen Madsack-Verbreitungsgebiet weit entfernt, weisen keinerlei Verbindungen zu diesem auf und sind

verlagswirtschaftlich nicht besonders attraktiv. Der Übergang der Kontrolle auf Madsack bewirkt auch keinen Ressourcenzuwachs oder sonstige Verstärkungseffekte bei der „Ostsee-Zeitung“.

Leser- und Anzeigenmärkte in Schleswig-Holstein: In Schleswig-Holstein sind die Leser- und Anzeigenmärkte im Verbreitungsgebiet von „Lübecker Nachrichten“ und „Kieler Nachrichten“ betroffen.

Eine klare Erst- bzw. Alleinzeitungsstellung haben die „Lübecker Nachrichten“ in der Stadt Lübeck, dem Kreis Ostholstein und im Norden des Kreises Lauenburg. Diese Stellung wird mit der Übernahme durch die Verlagsgruppe Madsack, die dort bisher weder aktueller noch potentieller Wettbewerber ist, nicht verstärkt. In den zwischen Hamburg und Lübeck gelegenen Kreisen Lauenburg, Segeberg und Stormarn, wo sich die „Lübecker Nachrichten“ und andere Titel der AS AG, insbesondere das „Hamburger Abendblatt“ mit seinen Unterausgaben, als Wettbewerber gegenüberstehen, führt das Zusammenschlussvorhaben zu einer Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen.

Die „Lübecker Nachrichten“ weisen in der östlichen Hälfte des Kreises Segeberg Überschneidungen mit den „Kieler Nachrichten“ („Segeberger Zeitung“) auf. Beide Titel dürften darüber hinaus als potentielle Wettbewerber anzusehen sein. Die gleichzeitige Beteiligung an beiden Verlagen bewirkt dennoch keine Verschlechterung der Marktstruktur, da Madsack insoweit nur in die Stellung der AS AG eintritt, welche die Anteile bisher bereits in einer Hand gehalten hat, darüber hinaus aber auch im Großraum Hamburg stark vertreten und noch ressourcenstärker ist als Madsack.

Anzeigenmärkte in Hamburg: Durch die Beteiligung an der HVB AG tritt Madsack wegen der dort gehaltenen Beteiligungen an Anzeigenblattverlagen mittelbar als neuer Wettbewerber auf den Hamburger Anzeigenmarkt. Dieser wird bisher und auch zukünftig von der AS AG dominiert. Der wettbewerbsbelebende Effekt wird allerdings dadurch gedämpft, dass die AS AG an den fraglichen Anzeigenblattverlagen zumindest mit einer Minderheitsbeteiligung beteiligt bleibt und dass die verlegten Anzeigenblätter in die Gesamtkombination „Hamburger WochenBlatt“ eingebunden sind, in der sie sich räumlich mit den von der AS AG selbst herausgegebenen Titeln ergänzen.

Anzeigenmärkte im südlichen Umland von Hamburg: Der Anzeigenmarkt im südlichen Umland von Hamburg ist vor allen Dingen durch die mittelbare Beteiligung an dem Verlag der „Harburger Anzeigen und Nachrichten“ betroffen. Madsack ist in diesem Teil Niedersachsens und auch in angrenzenden Gebieten bisher nicht tätig. Zwar sind der im östlichen Teil des Landkreises Harburg erscheinende „Winsener Anzeiger“, dessen Verbreitungsgebiet sich mit den „Harburger Anzeigen und Nachrichten“ überschneidet, und die im südlich angrenzenden Kreis Soltau-Fallingbostel erscheinende „Böhme Zeitung“ Teil der von Madsack geführten Anzeigenkombination „HAZ-Total“. Bei der zugrunde liegenden Anzeigenkombinationsvereinbarung handelt es sich aber um einen

reinen Dienstleistungsvertrag, der kurzfristig kündbar ist. Die Zeitungen werden von unabhängigen Kleinverlagen verlegt, die mit weiteren Zeitungen der Region in der Mantel- und Anzeigenkooperation Niedersächsisches Tageblatt verbunden sind. Auf die unternehmerischen Entscheidungen der Verlage, insbesondere auf die Höhe der Anzeigenpreise, hat Madsack keinen Einfluss. Die Bedeutung der aus der Kombination stammenden Umsätze ist auch überschaubar. Die AS AG hingegen ist in dem Gebiet über die hier veräußerten Beteiligungen hinaus mit der „Harburger Rundschau“ (Unterausgabe des „Hamburger Abendblattes“) vertreten, die im Kreis Harburg die meistverkaufte Zeitung ist.

1.6 ZUSAMMENSCHLUSS HEINEN-VERLAG / PMB

Fallbericht

Erwerb von 35 % der Anteile an der PMB Presse- und Medienhaus Berlin GmbH & Co. KG, Köln, und der PMB Presse- und Medienhaus Berlin Verwaltungs GmbH, Köln (D) durch die Heinen-Verlag GmbH, Köln (D) und Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens

Branche	Verlagsgewerbe / Presse
Aktenzeichen	B6-31/09
Datum der Entscheidung	26.03.2009

Die Heinen Verlag GmbH (Heinen) beabsichtigt, 35% der Anteile an der PMB Presse- und Medienhaus Berlin GmbH & Co. KG (PMB) sowie an deren Komplementärin, der PMB Presse- und Medienhaus Berlin Verwaltungs GmbH, zu erwerben. Die restlichen 65% der Anteile an der PMB sowie an deren Komplementärin wird die derzeitige Alleininhaberin, die M. DuMont Schauberg Expedition der Kölnischen Zeitung GmbH & Co. KG (MDS), halten. Heinen und MDS werden PMB gemeinsam kontrollieren.

Heinen erstellt den redaktionellen Teil der „Kölnischen Rundschau“ und der „Bonner Rundschau“. Darüber hinaus ist Heinen – zusammen mit MDS – über das paritätische Gemeinschaftsunternehmen Rheinische Anzeigenblatt GmbH & Co. KG (RAG) im Anzeigengeschäft tätig. MDS verlegt verschiedene Tageszeitungen und Anzeigenblätter mit Schwerpunkt im Raum Köln / Bonn und im südlichen Sachsen-Anhalt: Im Raum Köln / Bonn verlegt MDS die regionalen Abonnement-Tageszeitungen „Kölner Stadt-Anzeiger“ und „Kölnische Rundschau“ sowie die Straßenverkaufszeitung „Express“. Im südlichen Sachsen-Anhalt verlegt MDS die Abonnement-

Tageszeitung „Mitteldeutsche Zeitung“. Darüber hinaus ist MDS insbesondere an der Bonner Zeitungsdruckerei und Verlagsanstalt H. Neusser, die den Bonner „General-Anzeiger“ verlegt, und an der Druck- und Verlagshaus Frankfurt, die die „Frankfurter Rundschau“ verlegt, beteiligt. PMB gibt u.a. die Berliner Zeitung, den Berliner Kurier, das Berliner Abendblatt und die Hamburger Morgenpost heraus.

Das Zusammenschlussvorhaben erfüllt nicht die Untersagungsvoraussetzungen des § 36 GWB. Es lässt nicht die Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf den relevanten Leser- und Anzeigenmärkten erwarten (§ 36 Abs. 1 GWB).

Das Zusammenschlussvorhaben hat keine Auswirkungen auf dem Kölner/Bonner Lesermarkt. Heinen und MDS sind insoweit keine Wettbewerber. Vielmehr erbringt Heinen für MDS lediglich redaktionelle Dienstleistungen bezüglich der „Kölnischen Rundschau“.

Auch auf den Anzeigenmarkt im Raum Köln / Bonn hat das Zusammenschlussvorhaben keine Auswirkungen: Insofern besteht zwar eine marktbeherrschende Stellung von Heinen und MDS, die aber durch den Zusammenschluss nicht verstärkt wird: Diese marktbeherrschende Stellung entstand bereits im Jahr 1971 – also vor Inkrafttreten der Fusionskontrolle im Jahr 1973 – durch die Gründung des paritätischen Gemeinschaftsunternehmens RAG, in dem Heinen und MDS das Anzeigengeschäft gemeinsam betreiben.

1.7 ZUSAMMENSCHLUSSSCHLESWIG-HOLSTEINER ZEITUNGSVERLAG / ELMSHORNER NACHRICHTEN

Pressemitteilung vom 09.07.2009

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der Abonnement-Tageszeitung *Elmshorner Nachrichten* und des Anzeigenblatts *Die Woche im Blickpunkt* durch den Schleswig-Holsteiner Zeitungsverlag sh:z, einer Tochtergesellschaft der medien holding:nord, im Hauptprüfverfahren freigegeben. Bisher gehören beide Printobjekte zur Axel Springer AG. Das Zusammenschlussvorhaben konnte unter der Anwendung der sog. Abwägungsklausel freigegeben werden. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes überwiegen die durch den Zusammenschluss entstehenden Verbesserungen der Marktstruktur auf dem Lesermarkt im Verbreitungsgebiet der *Elmshorner Nachrichten* die mögliche Verschlechterung auf den Anzeigen- und Lesermärkten im Kreis Steinburg.

Das Zusammenschlussvorhaben betrifft mehrere Lesermärkte für Abonnement-Tageszeitungen sowie mehrere Anzeigenmärkte in den Kreisen Pinneberg und Steinburg in Schleswig-Holstein. Die Verlage der medien holding:nord geben in diesen Kreisen bereits die Tageszeitungen *Pinneberger*

Tageblatt (einschl. der Lokalausgaben *Quickborner Tageblatt* und *Schenefelder Tageblatt*), *Wedel-Schulauer Tageblatt, Barmstedter Zeitung* und *Norddeutsche Rundschau/Wilstersche Zeitung* sowie die Anzeigenblätter *Pinneberger tip, Wedel-Schulauer tip, der Mittwoch am Samstag* und *Hallo Steinburg* heraus.

Das Verbreitungsgebiet der *Elmshorner Nachrichten* - dabei handelt es sich im Wesentlichen um die Stadt Elmshorn und das Umland - wird derzeit von der Axel Springer AG beherrscht, die dort die beiden Tageszeitungen *Elmshorner Nachrichten* und *Pinneberger Zeitung* herausgibt. Mit dem Erwerb der *Elmshorner Nachrichten* geht die damit verbundene Marktstellung der Axel Springer AG auf die medien holding:nord über. Damit kommt es zu einer Abschwächung der bislang marktbeherrschenden Stellung der Axel Springer AG in dieser Region. Durch den Gesellschafterwechsel bei den *Elmshorner Nachrichten* werden die Erst- und die Zweitzeitung in diesem Gebiet künftig von verschiedenen jeweils finanzkräftigen Verlagen herausgegeben und sind nicht mehr in einer Hand. Es ist davon auszugehen, dass diese strukturellen Verbesserungen unmittelbar zu einer Belebung des Wettbewerbs führen werden.

Im Rahmen der vom Bundeskartellamt bei Anwendung der Abwägungsklausel vorgenommenen „vergleichenden Gesamtbetrachtung“ überwiegen die deutlichen wettbewerblichen Verbesserungen auf dem Lesermarkt im Verbreitungsgebiet der *Elmshorner Nachrichten* (Verbesserungsmarkt) die möglichen wettbewerblichen Nachteile auf den Leser- und Anzeigenmärkten im Verbreitungsgebiet der *Norddeutschen Rundschau* (Verschlechterungsmärkte). Auf den beiden letztgenannten Märkten führt das Vorhaben möglicherweise zu einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der medien holding:nord durch den Wegfall des potentiellen Wettbewerbs, der von den *Elmshorner Nachrichten* ausgeht. Im Rahmen der Abwägungsklausel war dem Wegfall von potentiellem Wettbewerb wegen der hohen Konzentration auf den Verschlechterungsmärkten besondere Beachtung zu schenken. Allerdings wird es durch den Zusammenschluss nicht zu einem vollständigen Wegfall kommen. Die finanzkräftige Axel Springer AG bleibt mit der *Pinneberger Zeitung*, deren Verbreitungsgebiet an die Verschlechterungsmärkte angrenzt, präsent und somit auch als Träger potentiellen Wettbewerbs erhalten. Demgegenüber liegen die im Rahmen der Abwägung deutlich schwerer wiegenden Verbesserungswirkungen darin, dass als unmittelbare Folge des Zusammenschlusses Wettbewerb im gesamten Verbreitungsgebiet der *Elmshorner Nachrichten* entstehen wird. Die medien holding:nord ist finanzkräftiger Herausgeber einer Vielzahl von regionalen Abonnement-Tageszeitungen und deshalb auch als gleichwertiger Wettbewerber zur Axel Springer AG anzusehen.

Präsident Dr. Bernhard Heitzer: „Aller interessengeleiteten Kritik an unserer Entscheidungspraxis in der Pressefusionskontrolle zum Trotz, zeigt auch der heute entschiedene Fall einer sogenannten Nachbarschaftsfusion im Pressewesen erneut, dass das geltende Kartellrecht hinreichend flexibel ist, um in jedem Einzelfall die ganz konkreten Zusammenhänge umfassend zu berücksichtigen und so zu einer angemessenen Entscheidung zu gelangen“.

1.8 ZUSAMMENSCHLUSS DIETER VON HOLTZBRINCK / ZEITUNGSVERLAG GERD BUCERIUS

Fallbericht

Erwerb einer Beteiligung an dem Zeitverlag durch Dieter von Holtzbrinck

Branche	Verlagsgewerbe / Presse
Aktenzeichen	B6 - 44/09
Datum der Entscheidung	07.04.2009

Dieter von Holtzbrinck erwirbt über die zu diesem Zweck neu gegründete, von ihm allein beherrschte DvH Medien GmbH wichtige Teile der bisher von Stefan von Holtzbrinck kontrollierten Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck. Das Zusammenschlussvorhaben erfüllt nicht die Untersagungsvoraussetzungen.

Zu der Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck gehören insbesondere die Wochenzeitung Die Zeit, die Tageszeitung Tagesspiegel und die Wirtschaftszeitung Handelsblatt, außerdem verschiedene Buch- und Zeitschriftenverlage. Seit seinem Ausstieg aus der Verlagsgruppe Holtzbrinck im Jahr 2006 war Dieter von Holtzbrinck nicht mit eigenen Unternehmen tätig.

Angemeldet ist der Erwerb einer 50% Beteiligung an dem Verlag der Wochenzeitung Die Zeit, der in zwei Schritten erfolgen soll: zunächst in Höhe von 49 %, dann Anfang 2010 in Höhe eines weiteren Prozentpunktes. Außerdem sollen die Verlagsgesellschaften des Handelsblatts und des Tagesspiegels erworben werden.

Die Erwerbe der Verlagsgesellschaften des Handelsblatts und des Tagesspiegels durch DvH Medien GmbH sind allerdings nicht fusionskontrollpflichtig. Seit der Einführung einer zweiten Inlandsumsatzschwelle durch das dritte Mittelstandsentlastungsgesetz müssen zwei Unternehmen in

Deutschland Umsätze von mehr als € 25 Mio. bzw. € 5 Mio. erzielen. Herr Dieter von Holtzbrinck war seit 2006 unternehmerisch nicht tätig und hat deswegen keine Umsätze erzielt. Ein zweites Unternehmen mit ausreichenden Inlandsumsätzen ist daher nur bei dem Erwerb des Zeitverlags beteiligt, an dem die Georg von Holtzbrinck Gruppe weiterhin einen Beteiligung in Höhe von zunächst 51% und ab 2010 in Höhe von 50 % hält.

Der Marktanteil von der Zeitung „Die Zeit“ als politische Wochenzeitschrift liegt bei allen denkbaren Marktabgrenzungen jedenfalls deutlich unterhalb von 20 %. Die derzeit bestehende Alleinkontrolle von GvH über die Zeitverlags-Unternehmen wird durch eine Mitkontrolle durch DvHM ersetzt, die derzeit am Markt nicht tätig ist. Das Zusammenschlussvorhaben erfüllt deshalb nicht die Untersagungsvoraussetzungen. Es lässt nicht die Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf den relevanten Leser- und Anzeigenmärkten erwarten (§ 36 Abs. 1 GWB).

1.9 ZUSAMMENSCHLUSSEBERBACHER ZEITUNG / RHEIN-NECKAR-ZEITUNG

Fallbericht

Freigabe des Erwerbs der Eberbacher Zeitung durch die Rhein-Neckar-Zeitung	
Branche	Zeitungen, Anzeigenblätter
Aktenzeichen	B6 – 67/09
Datum der Entscheidung	23.07.2009

Das Bundeskartellamt ist zu dem Ergebnis gekommen, dass der angemeldete Erwerb der Eberbacher Zeitung durch die Rhein-Neckar-Zeitung GmbH (RNZ) nicht die Untersagungsvoraussetzungen des § 36 GWB erfüllt. Im Falle der Übernahme entsteht zwar eine marktbeherrschende Stellung der RNZ, aber auch ohne den Zusammenschluss käme es zu einer marktbeherrschenden Stellung dieses Unternehmens. Nach den Grundsätzen der Sanierungsfusion wurde das Vorhaben daher in der ersten Phase freigegeben.

Die RNZ, ein Verlagsunternehmen in Familienbesitz mit Sitz in Heidelberg, beabsichtigt, die Eberbacher Zeitung einschließlich der Redaktion, der Abonnenten und der Anzeigenkunden im Wege der übertragenden Sanierung von der Wilhelm Krauth GmbH, Eberbach, zu übernehmen. Das Verbreitungsgebiet der Rhein-Neckar-Zeitung umfasst Heidelberg und den Rhein-Neckar-Kreis, einschließlich Eberbach. Die RNZ gibt eine eigene Lokalausgabe für Eberbach heraus. Die Eberbacher

Zeitung erscheint ebenfalls in Eberbach, sowie in zwei weiteren Gemeinden des Rhein-Neckar-Kreises. Sie soll nach dem Zusammenschluss als eigenes Erzeugnis beibehalten werden. Die RNZ ist bereits mit 20% gesellschaftsrechtlich an der Wilhelm Krauth GmbH beteiligt. Die Eberbacher Zeitung bezieht ihren Mantel, also den überregionalen Teil der Zeitung, von dem Verlag der Südwest Presse, die der Neue Pressegesellschaft Ulm gehört.

Für die wettbewerbliche Beurteilung waren im Wesentlichen folgende Punkte entscheidend:

- Auf dem relevanten Lesermarkt im Verbreitungsgebiet existieren sechs verschiedene Titel, wobei die Eberbacher Zeitung mit einer Auflage von etwa 2,800 Exemplaren einen Marktanteil von ca. 55% und die RNZ einen Marktanteil von ca. 44% innehat, so dass für die vier übrigen Titel (Heilbronner Stimme, Mannheimer Morgen, Schwetzinger Zeitung, Weinheimer Nachrichten) ein kombinierter Marktanteil von unter 1% verbleibt. Anders als die RNZ und die Eberbacher Zeitung enthalten die Titel der übrigen Wettbewerber keine Lokalberichterstattung. Es ist somit von einem bipolaren Markt auszugehen, auf dem durch den Zusammenschluss ein Monopol entsteht.

- Auf dem Anzeigenmarkt kommt es durch den Zusammenschluss ebenfalls zu einer monopolähnlichen Marktstruktur. In diesem Bereich kooperieren die Eberbacher Zeitung und die RNZ bislang bereits dergestalt, dass die RNZ die Kundenakquise und die gesamte Abwicklung des Anzeigengeschäfts für die Eberbacher Zeitung vornimmt und letztere deshalb nicht selbst auf dem Anzeigenmarkt tätig ist. Zwei weitere Wettbewerber besitzen jeweils nur einen geringen Marktanteil und fallen daher für die wettbewerbliche Beurteilung nicht weiter ins Gewicht.

Das Vorhaben war freizugeben, weil es die Voraussetzungen der Sanierungsfusion erfüllt:

- Die Wilhelm Krauth GmbH war sanierungsbedürftig. Über sie war bereits das Insolvenzverfahren eröffnet worden.

- Der Insolvenzverwalter hatte im Vorfeld alle rund 20 umliegenden Verlage angeschrieben und sich nach ihrem Interesse an einer Übernahme der Zeitung erkündigt, ohne dass sich neben der RNZ ein Erwerbskandidat ergeben hätte. Somit existierten keine alternativen Erwerbskandidaten.

- Aufgrund der oben dargestellten Marktsituation war zu erwarten, dass die Marktanteile des zu erwerbenden Unternehmens auf dem Lesermarkt auch im Falle des Marktaustritts (etwa durch Insolvenz) dem Erwerbsinteressenten weitestgehend zufallen würden.

- Auf dem Anzeigenmarkt war ebenfalls ein vollständiger Übergang der Marktstellung anzunehmen, da die RNZ über die geschilderte Kooperation mit der Eberbacher Zeitung und als Anbieter von Anzeigen in der Rhein-Neckar-Zeitung ohnehin stets Ansprechpartner der Anzeigenkunden der Eberbacher Zeitung war. Daneben sind aufgrund der starken Stellung beider Titel auf dem Lesermarkt auch Sogeffekte für den Anzeigenmarkt zu erwarten.

Nicht entscheidungserheblich war in diesem Fall daher, wie hoch die Anforderungen sind, die an einen vollständigen Übergang der Markstellung des sanierungsbedürftigen Unternehmens auf den Erwerber gestellt werden müssen. Die Monopolkommission hat in ihrem Sondergutachten von 2004 zur Pressefusionskontrolle bei Märkten, die nicht durch ein Duopol geprägt sind, eine weniger restriktive Handhabung dieses Kriteriums empfohlen. Auf Märkten mit mindestens drei Wettbewerbern seien gerade bei Ausübung von Marktmacht auch Abschmelzeffekte zu erwarten. Aus diesem Grund erachtete es die Monopolkommission für eine Sanierungsfusion als ausreichend, dass sich die Wettbewerbsverhältnisse durch die Fusion nicht schlechter darstellen würden, als es bei einem Ausscheiden des zu übernehmenden Unternehmens der Fall wäre.

1.10 ZUSAMMENSCHLUSS RHEINISCHE POST / AACHENER NACHRICHTEN UND AACHENER ZEITUNG

Pressemitteilung vom 27.11.2009

Die Gesellschafter der Aachener Verlagsgesellschaft haben entschieden, den beim Bundeskartellamt angemeldeten Verkaufsprozess der beiden Aachener Zeitungen an die Rheinisch Bergische Verlagsgesellschaft zu beenden.

Die Rheinisch Bergische Verlagsgesellschaft beabsichtigte, die Mehrheit des Kapitals und der Stimmrechte an der Aachener Verlagsgesellschaft mbH zu erwerben. Die Aachener Verlagsgesellschaft mbH gibt die beiden Zeitungen Aachener Nachrichten und Aachener Zeitung heraus. Die Aachener Verlagsgesellschaft hält derzeit 75,5 % der Anteile an der Zeitungsverlag Aachen GmbH. Die restlichen 24,5 % der Anteile werden bereits indirekt von der Rheinisch Bergischen Verlagsgesellschaft gehalten.

Die 6. Beschlussabteilung hat den Verfahrensbeteiligten Anfang November 2009 mitgeteilt, dass sie beabsichtige, das Vorhaben zu untersagen. Auf Leser- und Anzeigenmärkten im Verbreitungsgebiet der Aachener Nachrichten/Aachener Zeitung drohe die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung. Zu einer solchen Verstärkung wäre es aus Sicht des Bundeskartellamtes aus den nachstehenden Erwägungen gekommen, von denen jede für sich genommen ausgereicht hätte, das Vorhaben zu untersagen:

- Im gesamten Verbreitungsgebiet der beiden Zeitungen wäre jeweils der potenzielle Wettbewerb zwischen der Rheinisch Bergischen Verlagsgesellschaft und der Aachener Verlagsgesellschaft entfallen. Bei monopolistisch strukturierten Märkten – wie den

vorliegenden – kommt dem Erhalt potenziellen Wettbewerbs eine besondere Bedeutung zu.

- In der Region Heinsberg wäre auf dem Leser- und Anzeigenmarkt tatsächlicher Wettbewerb durch den Zusammenschluss entfallen und es wäre zu einer weiteren Konzentration der Marktanteile gekommen. Hier stehen sich derzeit die Rheinische Bergische Verlagsgesellschaft und die Aachener Verlagsgesellschaft als unmittelbare Wettbewerber gegenüber. Im Süden des Kreises Aachen (Monschau, Simmerath, Roetgen) würde die Wettbewerbsstellung der Rheinisch Bergischen Verlagsgesellschaft auf dem Anzeigenmarkt u.a. durch ihre überlegene Finanzkraft gegenüber dem Anzeigenverlag Weiss verstärkt.

Zudem bestünde durch die Beteiligung der Rheinisch Bergischen Verlagsgesellschaft an dem niederländischen Anzeigenblattverlag „Nederlandse Weekbladen Groep“ nach dem Zusammenschluss die Möglichkeit, eine Gebietslücke zu schließen und flächendeckend überregional nachfragenden Kunden (z.B. Discounter) entsprechend größere Belegungseinheiten anzubieten.

Weitere Details werden in Kürze in der Rubrik „Fusionskontrolle - Fallberichterstattung“ auf der Homepage des Bundeskartellamtes veröffentlicht.

Fallbericht

Zusammenschluss Rheinische Post mit Aachener Nachrichten und Aachener Zeitung nach Abmahnung aufgegeben

Branche:	Abonnement-Tageszeitungen
Aktenzeichen	B6-79/09
Datum der Entscheidung	26.11.2009

Der Verlag der Rheinischen Post, die Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft mbH, hat seine Anmeldung eines Zusammenschlusses mit der Aachener Verlagsgesellschaft am 26. November 2009 zurückgenommen. Zwei Tage zuvor hatten die Gesellschafter der Aachener Verlagsgesellschaft entschieden, den Verkaufsprozess an die Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft zu beenden.

Das Zielunternehmen, die Aachener Verlagsgesellschaft, gibt über den Zeitungsverlag Aachen GmbH, die beiden Tageszeitungen Aachener Nachrichten und Aachener Zeitung heraus. Im Verbreitungsgebiet dieser Zeitungen ist das Zielunternehmen (über die Zeitungsverlag Aachen GmbH) auch an den beiden auflagenstarken Anzeigenblättern Super Sonntag und Super Mittwoch beteiligt. Die Erwerberin, die Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft, hält sowohl an diesen Anzeigenblättern als auch an den beiden Tageszeitungen Aachener Nachrichten und Aachener Zeitung über eine Minderheitsbeteiligung an der Zeitungsverlag Aachen bereits eine mittelbare Beteiligung. Die Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft ist weiterhin Inhaberin der Titelrechte der Aachener Nachrichten. Außerdem gehört ihr auch eine Beteiligung an dem niederländischen Anzeigenblattverlag „Nederlandse Weekbladen Groep“, die u.a. in der gesamten deutsch-niederländischen Grenzregion tätig ist.

Die Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft ist die Holdinggesellschaft der Mediengruppe Rheinische Post, welche über Tochtergesellschaften und eine Vielzahl von Beteiligungen insbesondere auf unterschiedlichen deutschen und europäischen Medienmärkten tätig ist, u.a. mit Tageszeitungen, Anzeigenblättern, lokalen Hörfunksendern, TV-Sendern und Online-Angeboten. Sie verlegt insbesondere die Abonnement-Tageszeitung Rheinische Post, deren Verbreitungsgebiet sich im Kreis Heinsberg mit dem Verbreitungsgebiet der Aachener Nachrichten und der Aachener Zeitung überschneidet.

Das Bundeskartellamt hat den Verfahrensbeteiligten Anfang November 2009 mitgeteilt, dass es beabsichtigt, das Vorhaben zu untersagen, weil auf Leser- und Anzeigenmärkten im Verbreitungsgebiet der Aachener Nachrichten und der Aachener Zeitung die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung droht. Eine Stellungnahme der Rheinisch-Bergischen Verlagsgesellschaft erfolgte angesichts der Rücknahme der Anmeldung nicht mehr. Insoweit handelt es sich weiterhin lediglich um eine vorläufige Einschätzung des Bundeskartellamts.

Zu einer solchen Verstärkung wäre es aus Sicht des Bundeskartellamtes u.a. aus den nachstehenden Erwägungen gekommen, von denen jede für sich genommen ausgereicht hätte, das Vorhaben zu untersagen:

In der Region Heinsberg wäre sowohl auf dem Leser- als auch auf dem Anzeigenmarkt tatsächlicher Wettbewerb durch den Zusammenschluss entfallen und es wäre zu einer weiteren Konzentration der Marktanteile gekommen. Hier stehen sich die Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft und die Aachener Verlagsgesellschaft als unmittelbare Wettbewerber gegenüber. Im Süden des Kreises Aachen (Monschau, Simmerath, Roetgen) ist neben den Zusammenschlussbeteiligten zwar auch der Verlag Weiss mit einem Anzeigenblatt tätig, nach dem Zusammenschluss mit der finanzkräftigen

Rheinisch-Bergischen Verlagsgesellschaft wäre die Marktstellung der Aachener Zeitung und der Aachener Nachrichten auf dem Anzeigenmarkt gegenüber diesem Wettbewerber aber verstärkt worden. Flankiert wird die Verstärkung zudem durch die Beteiligung der Rheinisch-Bergischen Verlagsgesellschaft an dem niederländischen Anzeigenblattverlag „Nederlandse Weekbladen Groep“. Durch den Zusammenschluss wäre die Gebietslücke zwischen den Verbreitungsgebieten der Rheinischen Post und der niederländischen Anzeigenblätter geschlossen worden. Die Zusammenschlussbeteiligten hätten dann flächendeckend überregional nachfragenden Anzeigenkunden (z.B. Discounter im Lebensmitteleinzelhandel) entsprechend größere Belegungseinheiten anbieten können.

Im gesamten Verbreitungsgebiet der beiden Zeitungen wäre jeweils der potenzielle Wettbewerb zwischen der Rheinisch-Bergischen Verlagsgesellschaft und der Aachener Verlagsgesellschaft entfallen. Bei monopolistisch strukturierten Märkten – wie den vorliegenden – kommt dem Erhalt potenziellen Wettbewerbs eine besondere Bedeutung zu. Zumindest die Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft hätte die Möglichkeit und auch einen ausreichenden Anreiz zum Marktzutritt gehabt. Diese Einschätzung beruht auf einer Gesamtwürdigung der maßgeblichen Kriterien, darunter den folgenden:

Es besteht bereits aktueller Wettbewerb in anderen Teilen des Verbreitungsgebietes.

Die Aachener Nachrichten und die Aachener Zeitung sind im Kreis Heinsberg bereits aktuelle Wettbewerber der Rheinischen Post, die in diesem Gebiet mit der Lokalausgabe Mönchengladbach-Erkelenz tätig ist. Dieses Gebiet kann als Ausgangspunkt für die weitere Expansion genutzt werden. Für potenziellen Wettbewerb reicht es aus, dass die Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft die Möglichkeit und das Interesse hat, in einen Teil des Verbreitungsgebiets der beiden Aachener Zeitungen des Zielunternehmens einzudringen. Dies gilt für den Lesermarkt und für den Anzeigenmarkt. Dabei reicht auf dem Anzeigenmarkt ein Marktzutritt mit einem Anzeigenblatt.

Spiegelbildlich ist das Zielunternehmen potenzieller Wettbewerber im Verbreitungsgebiet der Rheinischen Post der Rheinisch-Bergischen Verlagsgesellschaft.

Die Verbreitungsgebiete der Zusammenschlussbeteiligten grenzen aneinander.

Mit der Ausgabe Mönchengladbach/Mönchengladbach-Erkelenz der Rheinischen Post und den Anzeigenblättern „Extra Tipp Mönchengladbach“ und „Stadtspiegel Mönchengladbach“ grenzt die Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft unmittelbar an das Verbreitungsgebiet der beiden Zeitungen des Zielunternehmens an, soweit sich die Verbreitungsgebiete nicht sogar überschneiden. Bei der Rheinisch-Bergischen Verlagsgesellschaft handelt es sich um ein finanzstarkes, breit aufgestelltes

Medienunternehmen, welches in der Lage ist, seine Aktivitäten in räumlich benachbarte Regionen auszudehnen. Die Kreisgrenze zwischen Mönchengladbach und Heinsberg stellt kein Expansionshindernis dar, weil diese bereits durch die bestehenden Aktivitäten dieses Verlags überschritten wurde. Zwischen den Verbreitungsgebieten der Rheinisch-Bergischen Verlagsgesellschaft und der Zielgesellschaft liegen auch keine Landesgrenzen oder geografische Hindernisse in Form von Gebirgszügen oder größeren Flüssen. Zudem verfügt der Verlag im Kreis Heinsberg bereits über eine Lokalredaktion.

Obwohl es sich um zwei getrennte Wirtschaftsräume handelt, bestehen dennoch vielfältige Verflechtungen, die sich u.a. aus den Pendlerströmen ergeben. Außerdem weisen Änderungen in den Verbreitungsgebieten darauf hin, dass die Strukturen der betroffenen Märkte nicht völlig erstarrt sind. So reichte das Verbreitungsgebiet der Aachener Nachrichten und der Aachener Zeitung bis Ende 2005 in den Kreis Viersen hinein.

Das Verbreitungsgebiet der beiden Aachener Zeitungen ist wirtschaftlich attraktiv.

Das Verbreitungsgebiet der Aachener Nachrichten und der Aachener Zeitung ist attraktiv und vielfältig und bietet die wirtschaftlichen und journalistischen Bedingungen für eine echte und attraktive Zweitzeitung. Die Städteregion Aachen liegt im Dreiländereck Deutschland/Holland/Belgien und gehört zur Euregio mit 3,7 Millionen Einwohnern. Im Verbreitungsgebiet der Aachener Nachrichten und der Aachener Zeitung mit dem Grenzraum Belgien und Holland leben rund eine Million Menschen in über 450.000 Haushalten.

Die im Verbreitungsgebiet gelegenen Arbeitsmarktregionen Aachen, Düren und Heinsberg weisen nach den Regionalindikatoren der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ insgesamt eine überdurchschnittliche Wirtschaftskraft auf. Die wirtschaftliche Attraktivität wird durch das überregional und international bedeutende kulturelle und sportliche Angebot (z.B. Karlspreis und Reitturnier CHIO) in Aachen, durch die Anziehungskraft der Exzellenzuniversität RWTH Aachen und durch die hervorragende Verkehrsanbindung gestützt.

Im Vergleich zu anderen Regionen in Nordrhein-Westfalen, die über zwei konkurrierende Zeitungen verfügen, ist die Region Aachen in Bezug auf Standort- und Berichtserstattungsqualität zumindest gleichwertig. In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass die Aachener Zeitung und die Aachener Nachrichten bis auf die ersten vier Seiten ihrer Ausgaben bereits identisch sind und Anzeigen nur für beide Zeitungen gemeinsam belegt werden können (mit Ausnahme des Kreises Heinsberg). Für einen Marktzutritt potentieller Wettbewerber ist die Region Aachen damit ein besonders attraktives Gebiet, weit über das erforderliche Maß hinaus.

Es liegen weitere konkrete Umstände vor, die einen Markteintritt der Rheinisch-Bergischen Verlagsgesellschaft erwarten lassen.

Die Kosten für Lokalredaktionen liegen bei dem Einsatz von Newsdesks, wie sie z.B. bei der Rheinischen-Post verwendet werden, in der Regel deutlich niedriger als das in der Vergangenheit der Fall war. Weiterhin hält die Rheinische Post bereits die Titelrechte an den Aachener Nachrichten. Sie gehört zu einer Unternehmensgruppe, die über die finanziellen und journalistischen Ressourcen eines national und international auf einer Vielzahl von Medienmärkten tätigen Medienunternehmens verfügt. Weitere Faktoren sind die hohe Qualität der regionalen Abonnement-Tageszeitung Rheinische Post, die Schließung einer Gebietslücke im Verbreitungsgebiet durch den Zusammenschluss und die konkreten Erfahrungen des Erwerbers als aktiver Wettbewerber in Teilen des Verbreitungsgebietes der beiden Aachener Zeitungen.

Ein Marktzutritt wäre sowohl mit Lokalausgaben der Rheinischen Post als auch durch die Nutzung der Titelrechte der Aachener Nachrichten möglich. Dabei könnte sich der Verlag z.B. auf die Gebiete konzentrieren, in denen der Abstand zwischen der verkauften Auflage der Aachener Zeitung und der Aachener Nachrichten besonders gering ist. Dabei wären die Kosten des Marktzutritts geringer, soweit nur ein Teil des Verbreitungsgebiets der Aachener Zeitung und der Aachener Nachrichten abgedeckt wird und dies eine geringere Zahl von Lokalredaktionen erforderlich macht. Ihre gesamten Verbreitungsgebiete decken die Aachener Zeitung und die Aachener Nachrichten mit neun bzw. acht Lokalausgaben ab. Kostenvorteile eines teilweisen Eintritts können sich auch aus den unterschiedlichen Zustellungskosten in städtischen und ländlichen Gebieten ergeben. Alternativ könnte die Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft mit der qualitativ sehr hochwertigen Rheinischen Post als echte „Zweitzeitung“ in das Verbreitungsgebiet vordringen. Der Verlag verfügt über das erforderliche Know-How und ausreichende finanzielle Ressourcen, um die Anlaufphase eines neuen Zeitungstitels bewältigen zu können. Seine Unternehmensstrategie besteht darin, die lokale Marktführerschaft zu erringen und sich als Anbieter mit lokalen bzw. regionalen Inhalten quer über alle Mediensegmente zu positionieren. Dabei werden Inhalte in verschiedenen Medien genutzt, d.h. die Rechercheaktivitäten von Journalisten können so mehrfach verwertet werden. Die Akquisition in Aachen fügt sich in diese Strategie ein, da der Verlag dort bereits über einige Aktivitäten verfügt, u.a. über eine Lokalredaktion im Kreis Heinsberg und eine Verlagsvertretung für Ortskunden in Aachen. Zudem können aktuelle Nachrichten aus der Euregio-Region teilweise auch aus den Redaktionen der niederländischen Anzeigenblätter der NWG und der Berichterstattung der Rheinischen Post übernommen werden. Die regionale Berichterstattung über Nordrhein-Westfalen ist in der Rheinischen Post ohnehin bereits enthalten.

1.11 ZUSAMMENSCHLUSS ROTH+HORSCH PRESSEVERTRIEB / PRESSE-VERTRIEB PFALZ

Pressemitteilung vom 31.03.2010

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der Kontrolle über die Presse Vertrieb Pfalz GmbH & Co. KG, Frankenthal (PV Pfalz) durch die Roth+Horsch Pressevertrieb GmbH & Co. KG, Weiterstadt (Roth+Horsch) im Hauptprüfverfahren freigegeben. Beide Unternehmen sind im Pressegroßhandel tätig. Roth+Horsch ist ein bislang verlagsunabhängiger Pressegrossist. An der PV Pfalz halten insgesamt zehn Verlage zusammen 80 % der Anteile, darunter die Verlage Axel Springer, Bauer, Gruner + Jahr, Burda und WAZ. An dem neu entstehenden Unternehmen mit dem Namen Frankenthaler Pressevertrieb werden die zehn Verlage zusammen nur noch eine Minderheitsbeteiligung halten.

Das Vorhaben betrifft die Märkte des Pressegrosso in Südhessen mit den Städten Darmstadt und Offenbach, in der Pfalz mit den Städten Kaiserslautern und Worms sowie im nördlichen Baden-Württemberg mit der Stadt Mannheim.

Der Pressegroßhandel bezieht Zeitungen und Zeitschriften von den Verlagen und liefert diese an den Einzelhandel. Die Pressegrossisten haben in ihrem Vertriebsgebiet in der Regel das ausschließliche Vertriebsrecht für die Presseerzeugnisse der einzelnen Verlage. Das Gebiet der Bundesrepublik Deutschland ist daher durch ein Netz von Grosso-Gebietsmonopolen abgedeckt. Grundlage des Grossosystems in Deutschland ist die Neutralität des Pressegroßhandels gegenüber allen Verlagen und allen Presseprodukten. Der Verband Deutscher Zeitschriftenverleger VDZ, der Bundesverband Deutscher Zeitungsverleger BDZV und der Bundesverband Presse-Grosso, der die Interessen der verlagsunabhängigen Pressegrossisten vertritt, haben sich 2004 auf eine „Gemeinsame Erklärung“ im Sinne einer Selbstverpflichtung verständigt. Ziel ist es, ein leistungsfähiges Sortiments-Grosso zu erhalten, das Neutralität im Vertrieb, den Marktzutritt für alle Zeitungen und Zeitschriften und damit die Pressevielfalt im Einzelhandel weiterhin garantiert.

Der Zusammenschluss eines Grossisten ohne Verlagsbeteiligung (Roth+Horsch) mit einem Grossisten mit Verlagsbeteiligung (PV Pfalz) zu einem Grossisten, an dem die Verlage wieder beteiligt sind, hat beim Bundesverband Presse-Grosso die Befürchtung ausgelöst, die Neutralität des Grossosystems könnte gefährdet sein. Die Ermittlungen des Bundeskartellamtes ergaben keine Gründe für eine Untersagung des beabsichtigten Zusammenschlusses. Die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung ist weder auf den betroffenen Märkten des Pressegrosso noch auf

Zeitungs- und Zeitschriftenmärkten zu erwarten. Die großen Verlage, insbesondere Axel Springer und Bauer, verfügen wegen der Bedeutung ihrer Presseprodukte zwar über eine starke Marktstellung gegenüber dem Pressegrosso insgesamt sowie den einzelnen Grossisten. Der Zusammenschluss von Roth+Horsch und PV Pfalz verändert die Marktstellung dieser Verlage jedoch nicht. Auch das zusammengeschlossene Unternehmen Frankenthaler Pressevertrieb wird zur Neutralität gegenüber allen Verlagen verpflichtet sein.

Fallbericht

Freigabe im Bereich Pressegrosso – Zusammenschluss Roth + Horsch Pressevertrieb und Presse-Vertrieb Pfalz

Branche:	Pressegrosso
Aktenzeichen:	B6-98/09
Datum der Entscheidung:	30.03.2010

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der Kontrolle über die Presse-Vertrieb Pfalz GmbH & Co. KG, Frankenthal (PV Pfalz), durch die Roth + Horsch Pressevertrieb GmbH & Co. KG, Weiterstadt (Roth + Horsch), im Hauptprüfverfahren freigegeben. Beide Unternehmen sind im Pressegroßhandel tätig. Der Erwerber Roth + Horsch ist ein bislang verlagsunabhängiger Pressegrossist. An dem Zielunternehmen PV Pfalz halten insgesamt zehn Verlage zusammen 80 % der Anteile, darunter die Verlage Axel Springer, Bauer, Gruner + Jahr, Burda und WAZ. Die Aktivitäten von Roth + Horsch und PV Pfalz werden in einem neuen Unternehmen mit dem Namen Frankenthaler Pressevertrieb zusammengeführt. An dem neu entstehenden Unternehmen werden die zehn Verlage zusammen nur noch eine Minderheitsbeteiligung halten.

Das Vorhaben betrifft die Märkte des Pressegrosso im südlichen Hessen mit den Städten Darmstadt und Offenbach, in Rheinland-Pfalz mit den Städten Kaiserslautern und Worms sowie im nördlichen Baden-Württemberg mit der Stadt Mannheim. Der Pressegroßhandel bezieht Zeitungen und Zeitschriften von den Verlagen und liefert diese an den Einzelhandel. Die Unternehmen des Pressegrosso sind weit überwiegend mittelständisch strukturierte Unternehmen und von den Verlagen unabhängig. Ausnahmen sind die Pressegrossisten im Westteil von Berlin und in Hamburg. Dort sind jeweils zwei Tochterunternehmen der Verlage Axel Springer und Bauer (Hamburg) bzw. Axel Springer und Gruner + Jahr (Berlin) tätig. Soweit Verlage an anderen Pressegrossisten beteiligt

sind, halten sie jeweils Minderheitsanteile. Neben der PV Pfalz handelt es sich dabei um sieben Pressegrossisten in den neuen Bundesländern.[26]

Der Absatz von Zeitungen und Zeitschriften über den Pressegroßhandel weist folgende strukturellen Merkmale auf:

- Preisbindung: Die Abgabepreise des Pressegrosso an den Einzelhandel und des Einzelhandels an die Endverbraucher sind durch die Verlage gebunden.
- Dispositionsrecht: Das Sortiments- und weitgehend auch das Mengendispositionsrecht liegen bei den Verlagen. Der Pressegrossist hat eine Abnahmeverpflichtung gegenüber dem Verlag und der Einzelhandel eine solche gegenüber dem Pressegrossisten, soweit die Belieferung bestimmten Angemessenheitskriterien genügt.
- Remissionsrecht des Pressegrosso und des Einzelhandels: Mit dem Dispositionsrecht korrespondiert das Recht beider Handelsstufen, nicht verkaufte Exemplare an die Verlage zum Einkaufspreis zurückgeben zu können.
- Gebietsmonopole: Die Pressegrossisten haben in ihrem Vertriebsgebiet in der Regel das ausschließliche Vertriebsrecht für die Presseerzeugnisse der einzelnen Verlage. Das Gebiet der Bundesrepublik Deutschland ist daher durch ein Netz von Grosso-Gebietsmonopolen abgedeckt.

Grundlage des Grossosystems in Deutschland ist die Neutralität des Pressegroßhandels gegenüber allen Verlagen und allen Presseprodukten. Der Verband Deutscher Zeitschriftenverleger (VDZ), der Bundesverband Deutscher Zeitungsverleger (BDZV) und der Bundesverband Presse-Grosso, der die Interessen der verlagsunabhängigen Pressegrossisten vertritt, haben sich 2004 auf eine „Gemeinsame Erklärung“ im Sinne einer Selbstverpflichtung verständigt. Ziel ist es, ein leistungsfähiges Sortiments-Grosso zu erhalten, das Neutralität im Vertrieb, den Marktzutritt für alle Zeitungen und Zeitschriften und damit die Pressevielfalt im Einzelhandel weiterhin garantiert.[27] Die „Gemeinsame Erklärung“ enthält auch die Aussage „Eine Ausweitung der Grossobetriebe mit Verlagsbeteiligung ist nicht geplant.“

Der Zusammenschluss eines Grossisten ohne Verlagsbeteiligung (Roth + Horsch) mit einem Grossisten mit Verlagsbeteiligung (PV Pfalz) zu einem Grossisten, an dem die Verlage wieder beteiligt sind, hat beim Bundesverband Presse-Grosso die Befürchtung ausgelöst, die Neutralität des Grossosystems könnte gefährdet sein und marktbeherrschende Stellungen der Verlage auf Zeitungs- und Zeitschriftenmärkten könnten verstärkt werden. Die an der PV Pfalz beteiligten Verlage könnten

[26] Vgl. zu Hintergründen und Problematik der Beteiligung von Verlagen an Pressegrossisten insb. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1989/1990, BT-Drucksache 12/847, S. 106f. und Tätigkeitsbericht 1991/1992, BT-Drucksache 12/5200, S. 129.

[27] Geschäftsbericht 2007 des Bundesverbandes Presse-Grosso, S. 17.

zukünftig auf ein größeres Grossogebiet Einfluss nehmen. Hintergrund der Befürchtung des Bundesverbandes Presse-Grosso waren vor allem die Kündigungen der Vertriebsvereinbarungen mit den Grossisten Grade (Elmshorn) und Mügge (Stade) durch den Bauer Verlag. Weiter gab es 2009 schwierige Verhandlungen mit den Verlagen über neue Handelsspannen für Zeitschriften.

Die Ermittlungen ergaben allerdings keine Gründe für eine Untersagung des beabsichtigten Zusammenschlusses. Die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung ist weder auf den Märkten des Pressegrosso noch auf Zeitungs- und Zeitschriftenmärkten zu erwarten. Die großen Verlage, insbesondere Axel Springer und Bauer, verfügen wegen der Bedeutung ihrer Presseprodukte zwar über eine starke Marktstellung gegenüber dem Pressegrosso insgesamt und den einzelnen Grossisten. Der Zusammenschluss von Roth + Horsch und PV Pfalz verändert die Marktstellung der Verlage jedoch nicht. Gerade die Beteiligung mehrerer Verlage an der Frankenthaler Pressevertrieb macht es unwahrscheinlich, dass ein einzelner Verlag eine bevorzugte Behandlung seiner Presseprodukte durchsetzen kann. Auch das zusammengeschlossene Unternehmen Frankenthaler Pressevertrieb wird satzungsgemäß zur Neutralität verpflichtet sein.

Ob und inwieweit durch den Zusammenschluss von der Aussage in der „Gemeinsamen Erklärung“ abgerückt wird, eine Ausweitung der Grossobetriebe mit Verlagsbeteiligung sei nicht geplant, war für die fusionskontrollrechtliche Prüfung nicht relevant. Im Fusionskontrollverfahren ist einzelfallbezogen zu prüfen, ob eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird. Es ist nicht geeignet, allgemeine Probleme des Systems des Pressegrosso zu lösen, sofern diese die Untersagungsvoraussetzungen nicht erfüllen. Künftige Zusammenschlussvorhaben im Bereich des Pressegrosso werden erneut einzelfallbezogen unter Berücksichtigung der jeweiligen Beteiligungsstruktur und -konstellation zu prüfen sein.

1.12 ZUSAMMENSCHLUSS BURDA / WAZ

Fallbericht

Freigabe der Gründung von Gemeinschaftsunternehmen von Burda und WAZ für Verlagsvertriebsdienstleistungen

Branche: Vertriebsdienstleistungen für Verlage, Nationalvertrieb

Aktenzeichen: B6-119/09

Datum der Entscheidung: 22.12.2009

Das Bundeskartellamt hat am 22. Dezember 2009 das Vorhaben der Burda GmbH (Burda), sich an der MZV Moderner Zeitschriften-Vertrieb GmbH & Co. KG (MZV Vertrieb) und der MZV Export-Import Zeitschriften-Vertrieb GmbH & Co. KG (MZV Export-Import) zu beteiligen, im Vorprüfverfahren freigegeben.

Durch den Zusammenschluss entstehen Gemeinschaftsunternehmen von Burda und Westdeutscher Allgemeiner Zeitungsverlag GmbH & Co., die Vertriebsdienstleistungen für Verlage im Inland sowie im Ausland erbringen. Die Ermittlungen des Bundeskartellamtes ergaben, dass die Bildung von Vertriebsgemeinschaftsunternehmen durch die beiden Verlagskonzerne keine marktbeherrschende Stellung begründet. Die aufgrund des Zusammenschlusses erwarteten Größenvorteile geben keinen Anlass zu Bedenken; sie könnten hier vielmehr dazu führen, dass der im Markt herrschende Preiswettbewerb weiter intensiviert wird.

Die Vertriebsdienstleistungen der Gemeinschaftsunternehmen (sog. Nationalvertriebe) umfassen den Vertrieb von Zeitschriften und Zeitungen für ihre Kunden, die Verlage. Nationalvertriebe organisieren insbesondere die Lieferung von Zeitschriften und Zeitungen an die Presse-Grossisten und den Bahnhofsbuchhandel einschließlich Rechnungs- und Zahlungsverkehr. Die meisten Nationalvertriebe gehören zu Verlagshäusern, bieten ihre Dienstleistungen aber nicht nur konzernintern, sondern auch am Markt für Dritte an.

Die Ermittlungen des Bundeskartellamtes haben ergeben, dass durch den Zusammenschluss keine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird. Durch den Zusammenschluss kommt es zwar zu Überschneidungen, da sowohl Burda als auch MZV Vertrieb und MZV Export-Import Dienstleistungen des Nationalvertriebs für Dritte anbieten. Die Überschneidungen sind allerdings gering, da Burda seine Dienstleistungen ganz überwiegend konzernintern erbringt. Es ist zu erwarten, dass der bisher bestehende intensive Wettbewerb im Markt auch nach dem Zusammenschluss fortbestehen wird. Dafür spricht, dass den Gemeinschaftsunternehmen bezüglich ihrer Dienstleistungen im In- und Ausland starke Wettbewerber gegenüber stehen, vor allem die ebenfalls zu großen Verlagshäusern gehörenden Nationalvertriebe DPV Deutscher Pressevertrieb GmbH (Gruner + Jahr), asv vertriebs GmbH (Axel Springer) und VU Verlagsunion KG (Bauer), sowie der verlagsunabhängige Dienstleister stella distribution gmbh und eine Reihe weiterer Wettbewerber. Die Befragungen von Wettbewerbern und Kunden haben zudem ergeben, dass ein Wechsel des

Nationalvertriebs-Dienstleisters unproblematisch möglich ist und solche Wechsel im Markt auch üblich sind.

1.13 ZUSAMMENSCHLUSS JCDECAUX / WALL

Fallbericht

Freigabe im Bereich Außenwerbung – Erwerb der Wall AG durch die JCDecaux GmbH	
Branche:	Außenwerbung
Aktenzeichen:	B6-123/09
Datum der Entscheidung:	15.12.2009

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der JCDecaux Deutschland GmbH Köln (JCDecaux), die Mehrheit der Anteile und die alleinige Kontrolle der Wall Aktiengesellschaft Berlin (Wall) zu erwerben, innerhalb der Monatsfrist freigegeben. Der Zusammenschluss führt nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf den betroffenen Märkten. Im Zuge der Ermittlungen zeigte sich auch, dass einige Wettbewerbsprobleme im Bereich Außenwerbung, die in der 2007 durchgeführten Sektoruntersuchung identifiziert wurden, bereits abgebaut werden konnten.

JCDecaux gehört zur französischen Decaux-Gruppe, die in Europa, in Nord- und Südamerika sowie in Asien im Bereich Außenwerbung und Stadtmöbel tätig ist. In Deutschland ist JCDecaux in 17 Städten mit Werbeträgern vertreten. Wall betreibt Außenwerbung insbesondere in Deutschland, aber auch in den USA, der Türkei, Ungarn, Rumänien, Bulgarien und Ägypten. Wall ist in 52 deutschen Städten mit Werbeflächen vertreten, regionaler Schwerpunkt ist Berlin.

Der Zusammenschluss betrifft die regionalen Märkte für Außenwerbung in den Städten Hamburg, Köln und Stuttgart. Außenwerbung[28] sind jene Werbeformen, die den sich im öffentlichen Bereich bewegenden Menschen ohne besondere Zutrittsbarriere zugänglich und im Vorübergehen oder Vorbeifahren kurz wahrzunehmen sind. Als Fußgänger, Autofahrer, Einkaufende oder als Benutzer öffentlicher Verkehrsmittel hat die Bevölkerung ständigen Kontakt mit den Werbebotschaften der Außenwerbung. Werbeflächen für Außenwerbung befinden sich auf kommunalem und auf privatem Grund. Zum Markt für Außenwerbung zählen die Plakatwerbung (Großflächen, City-Light-Poster, Mega-Lights, Allgemeinstellen, Ganzstellen u.a.) und die Werbung auf Transportmitteln außen.

[28] Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 2007/2008, S. 143 ff.

Die Außenwerbeträger sind weitgehend untereinander austauschbar. Alle senden sie stark regional fokussierbare Werbebotschaften mit hohen Kontaktzahlen an eine breite Zielgruppe in den öffentlichen Raum und werden bei Werbekampagnen vielfältig miteinander kombiniert. Eine weitere Unterteilung des Marktes nach dem Standort der Werbeträger – etwa Einkaufszentren, Flughäfen oder Bahnhöfe – ist nicht angezeigt. Werbewirkungen und Zielgruppen eines City-Light-Posters inmitten einer Fußgängerzone, in einem Einkaufszentrum, in Flughäfen oder in Bahnhöfen sind vergleichbar. Weitere Mediengattungen (Zeitungen, Zeitschriften, Fernsehen, Radio, Internet) sind nicht in den Markt einzubeziehen. Die Unterschiede in Darstellung und Wahrnehmung in den verschiedenen Mediengattungen sprechen dafür, den Mix nicht als Ausdruck des Bestehens nur eines Marktes anzusehen, sondern gerade als Bestätigung des Bestehens verschiedener sachlicher Märkte.

Räumlich sind die Außenwerbemärkte regional abzugrenzen.[29] Das Angebot an Außenwerbeflächen in Deutschland ist stark fragmentiert. Auch die Netze der großen Außenwerbe-Unternehmen, die über eine weitgehend bundesweite Präsenz verfügen, reichen aufgrund unvollständiger Werbeträgerangebote bzw. aufgrund von Lücken im Netz für die Schaltung bundesweiter Kampagnen nicht aus. Kaum ein Sechstel aller Außenwerbekampagnen wird flächendeckend – also auch in Kleinstädten – deutschlandweit geschaltet. Ihr Umsatzanteil liegt bei etwa einem Drittel. Die Werbeflächen verschiedener Orte sind aus Sicht der nachfragenden werbetreibenden Industrie nicht substituierbar.

Größter Anbieter auf dem deutschen Außenwerbemarkt ist Ströer Out of Home Media (Ströer) mit einem Marktanteil bezogen auf ganz Deutschland, der mehr als doppelt so hoch ist wie die jeweiligen Marktanteile der wichtigsten Wettbewerber Wall, JCDecaux und AWK Aussenwerbung (einschl. Degesta und Moplak). Daneben gibt es eine Vielzahl von mittelständischen Unternehmen, die überwiegend nur regional begrenzt tätig sind. Das Marktvolumen des deutschen Außenwerbemarkts umfasste 2006 ca. 787 Mio. €, 2007 ca. 820 Mio. € und 2008 ca. 805 Mio. €.[30]

Die durchgeführten Erhebungen haben ergeben, dass auf keinem der betroffenen regionalen Außenwerbemärkte Hamburg, Köln und Stuttgart die Entstehung oder Verstärkung einer (einzel)marktbeherrschenden Stellung von JCDecaux durch den Erwerb von Wall zu befürchten ist. In Hamburg und Köln ist Ströer jeweils Marktführer mit deutlichem Abstand zu JCDecaux. In Stuttgart ist umgekehrt JCDecaux stärkster Wettbewerber mit ebenfalls großem Abstand zu Ströer. Der Zuwachs an Marktanteilen durch Wall ist in den drei Städten jeweils sehr gering.

---

[29] Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 2007/2008, S. 145.

[30] Quelle: Zentralverband der deutsche Werbewirtschaft (ZAW).

Die Entstehung oder Verstärkung eines wettbewerbslosen und marktbeherrschenden Duopols von Ströer und JCDecaux/Wall in den Städten Hamburg, Köln und Stuttgart ist ebenfalls nicht zu erwarten. Dies stellte sich im Jahr 2007 noch anders dar, als JCDecaux und Wall ein paritätisches Gemeinschaftsunternehmen zur Vermarktung der Werbeflächen der beiden Unternehmen gründen wollten. Das Zusammenschlussvorhaben wurde wegen Verstärkung kollektiv marktbeherrschender Stellungen auf den Außenwerbemärkten Köln und Hamburg abgemahnt.[31] Daraufhin wurde das Zusammenschlussvorhaben nicht weiter verfolgt.

Die inzwischen veränderte Marktstruktur ist nicht zuletzt eine Folge der **Sektoruntersuchung** im Bereich Außenwerbung, die das Bundeskartellamt im Jahr 2007 durchführte. Anlass für die Sektoruntersuchung waren Beschwerden über langlaufende Exklusivverträge zwischen Kommunen und Außenwerbern. Diese Verträge erlauben es Außenwerbeunternehmen, Werbeträger auf öffentlichem Grund und Boden aufzustellen und zu vermarkten. Im Gegenzug werden die Städte in der Regel nicht nur an den Werbeeinnahmen beteiligt, sondern erhalten auf Kosten der Plakatanbieter auch so genannte Stadtmöbel in Form von Haltestellen, öffentlichen Toilettenanlagen, Fahrradständern, Papierkörben und anderen Einrichtungen für ihre Bürger.

Im Wesentlichen wurden folgende Regelungen zwischen Kommunen und Außenwerbern als wettbewerblich problematisch identifiziert: sehr lange Laufzeiten bzw. automatische Verlängerungen, der Abschluss von Exklusivverträgen, die Koppelung mit Stadtmöblierung sowie englische Klauseln (Vorpachtrechte). Diese Wettbewerbsbeschränkungen können jeweils für sich, aber jedenfalls in ihrer Kombination zu Marktabschottungen führen. Die vorläufige Bewertung der Ergebnisse der Sektoruntersuchung legte nahe, dass solche Vereinbarungen Beschränkungen des Wettbewerbs bei dem Zugang zu regionalen Außenwerbemärkten zulasten der anderen Anbieter bewirken können. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse der Sektoruntersuchung wurde im Tätigkeitsbericht 2007/2008 des Bundeskartellamtes veröffentlicht. Ende 2009 wurden darüber hinaus in einem Eckpunktepapier die kartellrechtlichen Anforderungen zur Wiederherstellung des Wettbewerbs auf den regionalen Außenwerbemärkten deutlich gemacht.[32]

Die Ergebnisse der Sektoruntersuchung und die daraus gezogenen Konsequenzen haben dazu beigetragen, Marktabschottungen auf den regionalen bzw. kommunalen Außenwerbemärkten zu beseitigen und vorhandene wettbewerbslose Duopole aufzubrechen. Nach Aussagen von

---

[31] Der Außenwerbemarkt in Stuttgart gehörte im Verfahren B6-91/07 JDCecaux/Wall/GU nicht zu den betroffenen Märkten.

[32] Vgl. Eckpunktepapier zu den Ergebnissen der Sektoruntersuchung im Bereich Außenwerbung vom 26.11.2009: „Die kartellrechtlichen Anforderungen zur Wiederherstellung des Wettbewerbs auf den regionalen Außenwerbemärkten“ (http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Stellungnahmen/0911_Eckpunktepapier_Sektoruntersuchung_Aussenwerbung.pdf).

Marktteilnehmern hat der Markt auf die Feststellungen im Tätigkeitsbericht 2007/2008 reagiert. Kommunale Werbeflächen werden zunehmend ausgeschrieben.[33] Neue Verträge zwischen Kommunen und Außenwerbern enthalten nicht mehr englische Klauseln, Vorpachtrechte und Laufzeiten mit automatischer Verlängerung bzw. ihre kartellrechtliche Bewertung wurde durch das Eckpunktepapier den Marktteilnehmern transparent gemacht. Auch öffentliche Ausschreibungen wie in Hamburg und Stuttgart tragen dazu bei, dass sich Marktabschottungen bzw. -verkrustungen nicht mehr ergeben können.

Die Ermittlungen im Fusionsverfahren JCDecaux/Wall haben dies bestätigt. Die Duopole in Hamburg und Köln sind nicht mehr symmetrisch, sondern wie auch in Stuttgart stark asymmetrisch. In Hamburg, Köln und Stuttgart hat es zudem in den letzten Jahren zum Teil erhebliche Marktanteilsverschiebungen zulasten von JCDecaux/Wall und zugunsten von Ströer gegeben. Die veränderten Marktstrukturen zeigen, dass auf den relevanten regionalen Märkten inzwischen Binnenwettbewerb innerhalb des Duopols vorhanden ist. Das Ergebnis der Ausschreibung kommunaler Werbeflächen in Hamburg 2007 wird eine weitere Verschiebung der Marktanteile zugunsten von Ströer zur Folge haben. In Stuttgart wird sich 2010 der Vorsprung von JCDecaux vor Ströer verringern, da JCDecaux bei der Ausschreibung kommunaler Werbeflächen in Stuttgart 2009 Flächen verloren hat. Weiter ist das Duopol auch zunehmendem Außenwettbewerb ausgesetzt. Die Deutsche Telekom AG ist 2007 als neuer Wettbewerber in einigen Städten (u.a. Flughafen Stuttgart) in den Markt eingetreten und beteiligt sich erfolgreich an Ausschreibungen von kommunalen Werbeflächen.[34]

1.14 ZUSAMMENSCHLUSS DDP / ASSOCIATED PRESS

Fallbericht

Prüfung eines Verstoßes gegen das Vollzugsverbot – Zusammenschluss ddp Deutscher Depeschendienst und Associated Press GmbH

Branche:	Nachrichtenagenturen
Aktenzeichen:	B6 - 48/10

[33] Vgl. Pressemitteilung White & Case Hamburg vom 25.10.2007 (www.whitecase.com/de/white--case-berat-hansestadt-hamburg-bei-500-millionen-euro-werberechtevergabe-10-25-2007/).

[34] Die Deutsche Telekom AG vermarktet bereits die kommunalen Werbeflächen in Arnsberg und Wolfsburg und hat kürzlich die Ausschreibung der kommunalen Werbeflächen in Bremen gewonnen.

Datum der Entscheidung: 19.07.2010

Das Bundeskartellamt hat am 19. Juli 2010 das Entflechtungsverfahren gemäß § 41 Abs. 3 GWB gegen die Nachrichtenagenturen ddp Deutscher Depeschendienst und Associated Press Germany eingestellt, weil die formellen Untersagungsvoraussetzungen des § 35 GWB nicht erfüllt waren, d.h. die beteiligten Unternehmen haben die Umsatzschwellen, die notwendig sind, um den Anwendungsbereich der Zusammenschlusskontrolle zu eröffnen, nicht erreicht. In Deutschland müssen Fusionen vor ihrem Vollzug beim Bundeskartellamt angemeldet werden. Geschieht dies nicht, kann das Bundeskartellamt zur Prüfung des vollzogenen Zusammenschlusses ein Entflechtungsverfahren einleiten.

Anfang April hatte das Bundeskartellamt ddp mit einem Schreiben gebeten, darzulegen, weshalb der Erwerb von AP durch die Gesellschafter der Nachrichtenagentur ddp nicht angemeldet wurde. In dem Antwortschreiben von ddp wurde darauf verwiesen, dass die Presserechenklausel des § 38 Abs. 3 GWB auf Nachrichtenagenturen nicht anwendbar sei und deshalb die Umsatzschwellen des § 35 GWB nicht erreicht würden.

Zielsetzung der Presserechenklausel ist der Schutz der Meinungsvielfalt. Die Presserechenklausel beinhaltet, dass die Umsätze von Zeitungs- und Zeitschriftenverlagen sowie von Rundfunkunternehmen mit dem Faktor 20 multipliziert werden. Dies hat zur Folge, dass das Bundeskartellamt im Medienbereich auch Fusionen von Unternehmen prüfen kann, deren Umsätze ein Zwanzigstel der sonst für die Fusionskontrolle erforderlichen Umsätze (500 Mio. Euro weltweiter gemeinsamer Umsatz der beteiligten Unternehmen, 25 Mio. Euro Umsatz eines beteiligten Unternehmens im Inland sowie eines weiteren Unternehmens mit mindestens 5 Mio. Euro Umsatz im Inland) ausmachen.

Das Bundeskartellamt ist hingegen der Ansicht, dass die Presserechenklausel auch auf Nachrichtenagenturen anzuwenden ist. Gemäß § 38 Abs. 3 GWB gilt die Presserechenklausel für den Verlag, die Herstellung und den Vertrieb von Zeitungen, Zeitschriften und deren Bestandteilen sowie die Herstellung, den Vertrieb und die Veranstaltung von Rundfunkprogrammen und den Absatz von Rundfunkwerbezeiten. Die Tätigkeit von Nachrichtenagenturen ist dementsprechend einzubeziehen, wenn es sich um die „Herstellung von Zeitungen“ handelt oder die Leistungen der Nachrichtenagenturen als „Bestandteil der Zeitungen“ bewertet werden. Die Leistungen von Nachrichtenagenturen können nicht auf bloße Vorprodukte reduziert werden. Ein Großteil der

redaktionellen Beiträge der Zeitungen basiert auf Artikeln von Nachrichtenagenturen. Weit überwiegend werden Agenturbeiträge von Zeitungsjournalisten identisch bzw. lediglich gekürzt oder ergänzt in ihr Blatt übernommen. Für die Meinungsvielfalt ist nicht nur die Vielfalt der Presseverlage von Bedeutung, sondern auch der Pluralismus der Quellen, welche die Zeitungen nutzen. Diese Quellen sind vor allem die Nachrichtenagenturen, ohne die eine Zeitung, welche den Anspruch hat, alle Themenbereiche von Politik, Wirtschaft, Kultur, Sport, usw. sowohl weltweit als auch national und regional abzudecken, nicht denkbar ist. Eine Lokalzeitung wäre z.B. finanziell nicht in der Lage, ein für alle diese Themenbereiche weltumspannendes Korrespondentennetz zu unterhalten. Unternehmenskonzentrationen auf der Ebene der Nachrichtenagenturen sind aus diesem Grund für den Pluralismus im Pressebereich ebenso von großer Bedeutung wie Unternehmenszusammenschlüsse bei Zeitungen, weil die Beschaffungsebene mit ausschlaggebend dafür ist, welche inhaltliche Vielfalt die Presse anbieten kann.

Im vorliegenden Fall ergaben die Ermittlungen, dass bei Anwendung der Presserechenklausel auf die typischen Nachrichtenagenturtätigkeiten, welche die tagesaktuellen Text- und Bilddienste umfassen und üblicherweise von den Verlagen im Abonnement bezogen werden, die formellen Untersagungsvoraussetzungen des § 35 Abs. 1 GWB nicht vorlagen. Auch die Annahme, dass den Personen, die ddp und AP kontrollieren, zusätzlich anderweitige Unternehmensumsätze zuzurechnen sein könnten, durch welche die Schwellenwerte des § 35 GWB hätten erreicht werden können, erhärtete sich nicht.

1.15 ÜBERNAHME VON TITELRECHTEN DES B&D VERLAGS DURCH DELIUS KLASING

Fallbericht

Freigabe der Übernahme von Titelrechten des B&D Verlags durch Delius Klasing

Branche:	Publikumszeitschriften
Aktenzeichen:	B6 - 93/10
Datum der Entscheidung:	15.10.2010

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Delius Klasing Verlags GmbH, Bielefeld (DKV), aus einem Insolvenzverfahren die Verlags- und Titelrechte an der Zeitschrift „Mountainbike Rider“ (sowie die Rechte an der zugehörigen Internet-Domain www.mtbrider.de) von der B&D Verlag GmbH zu

erwerben, innerhalb der Monatsfrist freigegeben. Der Zusammenschluss führt nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf den betroffenen Märkten (Lesermarkt für Fahrradzeitschriften, Anzeigenmarkt, Online-Werbemarkt). Auf dem Lesermarkt für Fahrradzeitschriften kommt es zwar zu hohen Marktanteilen bei erheblichen Marktanteilsabständen, es sind nach dem Zusammenschluss aber noch potente Wettbewerber in diesem Zeitschriftenbereich und in benachbarten Bereichen vorhanden. Angesichts niedriger Marktzutrittsschranken wären sie in der Lage, ihr Angebot deutlich auszuweiten.

DKV ist ein mittelständisches Unternehmen, das auf das Verlegen von Zeitschriften und Büchern für bestimmte Sportarten (Wasser-, Rad- und Motorsport) oder andere Hobbies (Auto-Tuning) spezialisiert ist.

Der Zusammenschluss betrifft Fahrradzeitschriften und damit Publikumszeitschriften. Diese Titel sprechen ihre Leser im Gegensatz zu Fachzeitschriften nicht im beruflichen, sondern ausschließlich in ihrem privaten Umfeld an und decken deren persönliche Informations- und Freizeitinteressen ab. Innerhalb der Publikumszeitschriften sind Fahrradzeitschriften dem Bereich der sog. „Special Interest Zeitschriften“ zuzuordnen. Im Gegensatz zu sogenannten „General Interest Zeitschriften“ richten sich diese Publikationen an eine Zielgruppe mit einem gemeinsamen, speziellen Interessengebiet, hier den Interessen der Fahrradfahrerinnen und Fahrradfahrer. Abgedeckt werden Inhalte rund um den Radsport, insbesondere Rennräder, Trekkingräder, Mountainbikes, E-Bikes, sämtliches Zubehör und Ersatzteile sowie entsprechende Bekleidung, Training, Fitness und Fahrstrecken. Die jeweiligen Fahrradzeitschriften bilden dabei unterschiedliche thematische Schwerpunkte ab. Nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung handelt es sich um einen einheitlichen und eigenständigen Markt für Fahrradzeitschriften.

Fachzeitschriften (wie z.B. „Radmarkt“ oder „SAZ Bike“), die sich an den Fahrradhandel und nicht an den Endverbraucher richten, werden nicht dem sachlichen Markt zugerechnet. Das gilt auch für Fahrradzeitschriften, die von Fahrradclubs an ihre Mitglieder verteilt (z.B. „Rad Welt“ oder „RadZeit“) oder im Fahrradhandel kostenlos ausgelegt werden. Die Fahrradzeitschriften der Fahrradclubs üben jedoch eine gewisse Randsubstitution aus, die wettbewerblich zu berücksichtigen ist, wenn die Zeitschriften eine vergleichbare inhaltliche Qualität aufweisen und in hohen Auflagen verteilt bzw. ausgelegt werden.

Räumlich ist der Markt für Fahrradzeitschriften, wie andere Märkte für Publikumszeitschriften, national abzugrenzen.

Herausgeber von Fahrradzeitschriften sind neben DKV (4 Titel), folgende Verlage: Bielefelder Verlag (4 Titel), Motor Presse Stuttgart (2 Titel), B&D Verlag (2 Titel), Degen Mediahouse (1 Titel), Maenken Kommunikations (1 Titel) sowie kleinere Verlage. DKV ist bereits der führende Anbieter in diesem Bereich und baut seine Marktstellung durch den Zusammenschluss weiter aus. Berücksichtigt man neben der Titelanzahl auch Auflagenhöhe und Umsätze wird deutlich, dass ein erheblicher Abstand zu den anderen Anbietern besteht.

Die hohen Marktanteile der DKV nach dem Zusammenschluss werden durch die niedrigen Marktzutrittsschranken in diesem Bereich relativiert. Diese zeigen sich u.a. daran, dass es im Laufe des Jahres zu drei Neuerscheinungen kam bzw. kommt: Delius Klasing mit dem Titel „Spoke“, Degen Mediahouse mit dem Titel „WOMB – World of Mountainbikes“ und Veonauten UG mit dem Titel „fahrstil“. Außerdem plant der Bielefelder Verlag das bisher als Sonderheft zum Magazin "aktiv Radfahren" publizierte Magazin „ElektroRad“ im Jahr 2011 als eigenständigen Titel herauszugeben. Der britische Verlag Factory Media hat Anfang Oktober 2010 vom B&D Verlag das „Freedom BMX Magazin“ erworben. Generell gilt, dass gerade Herausgeber von Sportzeitschriften für Outdoor-Aktivitäten oder Livestyle-Magazine redaktionell in der Lage sind, in diesen benachbarten Zeitschriftenmarkt einzutreten. Führende Sportzeitschriftenverlage verfügen generell über eine hinreichende publizistische Umstellungsflexibilität, um andere Sportbereiche, wie den Fahrradsport, durch einen eigenständigen Titel abzudecken.

Insbesondere der Hauptwettbewerber von DKV im Bereich der Fahrradzeitschriften, der Motor-Presse Verlag aus dem Bereich Gruner + Jahr des Bertelsmann-Konzerns, ist in der Lage, sein Titelspektrum im Bereich der Sport- und Freizeitzeitschriften jederzeit zu erweitern bzw. umzustellen. Der Verlag verfügt mit seinen weltweit rund 140 Magazinen über ein breit gefächertes Zeitschriftenportfolio und ist einer der führenden deutschen Sportzeitschriftenverlage sowie der größte Special-Interest-Zeitschriftenverlag in Europa. Für eine Ausweitung seiner Titel verfügt der Motor-Presse Verlag auch über die notwendigen finanziellen Ressourcen, welche die Möglichkeiten des Erwerbers DKV bei weitem übersteigen. Der Motor-Presse Verlag sieht den Bereich Sport, Freizeit und Lifesyle als strategisches Wachstumsfeld an. Außerdem weist sein Mutterunternehmen, der Bertelsmann-Konzern, als weltweit agierendes Medienunternehmen überragende Medienressourcen auf.

Trotz der vorhandenen Marktstruktur, mit DKV als mit Abstand marktführendem Unternehmen, ist wesentlicher Wettbewerb festzustellen, der auch bei Verwirklichung des Zusammenschlusses weiterhin zu erwarten ist. Der Motor-Presse Verlag und der Bielefelder Verlag verfügen über ein ausreichendes publizistisches Potential und eine ausreichende Marktposition, um den

wettbewerblichen Verhaltensspielraum von DKV einzuschränken. Einige Verlage haben wiederholt wettbewerbliche Vorstöße unternommen, um durch Binnendifferenzierung ihres Angebots neue Untersegmente des Marktes zu erschließen und zu besetzen.

Es ist deshalb zu erwarten, dass es auch bei Verwirklichung des Zusammenschlusses bei einem solchen Wettbewerbsgeschehen bleibt, denn die Verlage stehen weiter vor der Herausforderung, die unterschiedlichen und sich im Zeitablauf ändernden Informationsbedürfnisse ihrer Leser zu befriedigen.

2. KARTELLVERFAHREN

2.1 BUßGELD GEGEN DRUCK- UND VERLAGSHAUS FRANKFURT

Pressemitteilung vom 13.02.2009

Das Bundeskartellamt hat gegen das Unternehmen Druck- und Verlagshaus Frankfurt am Main GmbH (DuV) ein Bußgeld in Höhe von 4,13 Mio. € wegen eines Verstoßes gegen das Vollzugsverbot verhängt. DuV hatte 2001 den Verlag Frankfurter Stadtanzeiger GmbH (FSG) erworben. Dieser Erwerbsvorgang hätte zunächst beim Bundeskartellamt angemeldet werden müssen. Die beteiligten Unternehmen hätten den Erwerb erst nach Prüfung und Freigabe durch das Bundeskartellamt vollziehen dürfen. Diese Anmeldung hatte DuV bewusst unterlassen.

DuV verlegt die Tageszeitung „Frankfurter Rundschau“ und ist Herausgeber von verschiedenen Anzeigenblättern im Rhein-Main-Gebiet. Außerdem ist DuV im Bereich des Zeitungsdrucks tätig und zur Hälfte an einem Frankfurter Magazin Verlag beteiligt.

Im Januar 2008 stellte das Bundeskartellamt im Rahmen der Prüfung eines anderen Zusammenschlussvorhabens fest, dass DuV die FSG bereits zum 1. Januar 2001 erworben und diesen Vorgang nicht zur Prüfung angemeldet hatte, obgleich DuV von der Pflicht zur Anmeldung wusste.

DuV hat sich mit dem Vollzug des Erwerbs der FSG bewusst über die Bestimmungen des deutschen Kartellrechts hinweggesetzt. Verstöße gegen die Anmeldepflicht von Zusammenschlüssen können als Ordnungswidrigkeiten geahndet werden. Der Bußgeldrahmen für Verstöße gegen das Vollzugsverbot wurde vom Gesetzgeber mit der 7. Novelle des GWB im Jahre 2005 erweitert. Die Geldbuße wurde auf der Grundlage der Bußgeldleitlinien des Bundeskartellamtes aus dem Jahr 2006 berechnet.

Bei der Bemessung war das Kartellamt von den Umsätzen auf dem Frankfurter Anzeigenmarkt als sog. tatbezogenem Umsatz ausgegangen und berücksichtigte die starke Stellung der DuV auf diesem Markt (Marktanteile von ca. 2/3) und damit die Untersagungsnähe des Zusammenschlusses, die schwere Form des Vorsatzes sowie die Finanzkraft des Konzerns.

Der Bußgeldbescheid ist noch nicht rechtskräftig, die DuV hat Einspruch gegen die Entscheidung eingelegt.
Für weitergehende Informationen steht Ihnen eine zusammenfassende Fallinformation auf der Homepage des Bundeskartellamtes in der neuen Rubrik „Fallberichterstattung“ zur Verfügung.

7. BESCHLUSSABTEILUNG

Die Tätigkeit der 7. Beschlussabteilung konzentriert sich auf die Bereiche der Telekommunikation und der Rundfunktechnik, der EDV sowie auf Haushaltsgeräte.

1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

1.1 ZUSAMMENSCHLUSS VECTOR CAPITAL / ALADIN KNOWLEDGE

Fallbericht

Mittelbarer Erwerb der alleinigen Kontrolle an der Aladdin Knowledge Systems Ltd., Petach Tikva (Israel) durch die Vector Capital, San Francisco (USA)

Branche	IT-Anwendungssoftware; Digital Rights Management-Lösungen
Aktenzeichen	B7 - 23/09
Datum der Entscheidung	20.03.2009

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Investmentgesellschaft Vector Capital (Vector), die Kontrolle an der Aladdin Knowledge Systems Ltd. (Aladdin) zu erwerben, in der 1. Phase freigegeben.

Durch den Zusammenschluss kommt es auf dem Markt für software- und hardwarebasierte Digital Rights Management (DRM)-Lösungen für Software zu horizontalen Überschneidungen und Marktanteilen von 40-60%. Auf diesem Markt sind sowohl Aladdin als auch eine Tochtergesellschaft der Erwerberin, die SafeNet, tätig. Dennoch wirft das Vorhaben keine wettbewerblichen Probleme

auf, weil hoher Innovationsdruck besteht, die Marktzutrittsschranken niedrig sind, ein Anbieterwechsel grundsätzlich möglich ist und für diesen Bereich keine Hinweise auf Netzwerkeffekte vorliegen.

DRM-Systeme sind technische Mittel, die es dem Contentinhaber ermöglichen, den Zugang Dritter zu digitalisierten Informationen zu beschränken, so dass nur lizenzierte Nutzer / Endgeräte Zugriff auf die Informationen erhalten können. Außerdem ist es möglich, Vorgaben zu machen, in welcher Weise der Lizenznehmer von dem betreffenden Inhalt Gebrauch machen kann, ob er ihn beispielsweise nur ansehen oder aber auch weiterleiten bzw. verändern kann.

Mit großem Abstand wichtigster Einsatzbereich für DRM-Systeme war bislang der Bereich Unterhaltung (Musik; Filme; Spiele). Daneben finden DRM-Systeme Verwendung im Unternehmensbereich sowie zum Schutz von Software. Der DRM-Markt insgesamt befindet sich in einer Entwicklungsphase. Obwohl die technische Funktionsweise von DRM-Systemen sich in den genannten drei Bereichen sehr stark ähnelt, haben die Ermittlungen ergeben, dass sich die Anbieterstruktur nicht unbeträchtlich voneinander unterscheidet. Während z. B. Microsoft in den Bereichen DRM für Unternehmen und DRM für Unterhaltung ausweislich aktueller Marktstudien hohe Marktanteile aufweist, ist das Unternehmen im Bereich DRM für Software als Anbieter bislang nicht tätig. Vielmehr sind auf dem Nischenmarkt DRM für Software nur eine Reihe spezialisierter Unternehmen tätig. DRM für Software weist die Besonderheit auf, dass das DRM-System schon in einem frühen Entwicklungsstadium in die zu schützende Software integriert wird. Demgegenüber werden DRM-Systeme für Unternehmen und Unterhaltung erst nach Fertigstellung des zu schützenden Inhalts mit diesem verbunden. Angesichts dieser Gegebenheiten ist die Beschlussabteilung davon ausgegangen, dass der DRM-Markt für Software ein eigenständiger Markt ist.

Zu klären war darüber hinaus die Frage, ob der Markt weiter zu untergliedern ist in software- und hardwarebasierte Schutzsysteme. Softwarebasierte Schutzsysteme werden in die zu schützende Software integriert. Bei hardwarebasierten DRM-Lösungen kommen insbesondere sog. Dongles zum Einsatz, die auf eine (USB-) Schnittstelle des Computers aufgesteckt werden. Die Software funktioniert in diesen Fällen nur dann, wenn der Dongle mit dem Computer verbunden ist. Für eine Segmentierung der Märkte sprach, dass manche Anbieter sich auf eine Lösung spezialisiert haben. Andererseits deuteten die Aussagen der befragten Nachfrager darauf hin, dass die Systeme austauschbar sind. Den Angaben der befragten Nachfolger zufolge hat jedes System Vor- und Nachteile: Während Dongles als vergleichsweise sicher gelten, zeichnen sich softwarebasierte Lösungen durch eine deutliche bessere Handhabbarkeit aus (z.B. Update via Internet). Welches Kriterium bei der Entscheidung den Ausschlag gebe, sei deshalb abhängig vom Einzelfall. Angesichts

dessen hielt die Beschlussabteilung eine weitere Segmentierung des relevanten Marktes nicht für angezeigt.

Nach weitgehend übereinstimmender Aussage aller befragten Marktteilnehmer ist der Markt räumlich weltweit abzugrenzen. Sprachbarrieren oder andere Gegebenheiten, die für eine engere Marktabgrenzung sprechen könnten, sind nicht vorgetragen worden.

Auf diesem Markt für software- und hardwarebasierte Digital Rights Management (DRM)-Lösungen für Software erreichen die Beteiligten nach den vorliegenden Ermittlungen Marktanteile zwischen 40 und 60 %. Obwohl damit die Vermutung der einzelmarktbeherrschenden Stellung ohne weiteres erfüllt war, konnte die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht festgestellt werden.

Softwaremärkte zeichnen sich im Allgemeinen durch einen hohen Innovationsdruck und vergleichsweise niedrige Marktzutrittsschranken aus. Ein Anbieter, der wichtige Entwicklungen des Marktes verpasst, riskiert den Verlust seiner Marktstellung selbst dann, wenn er diesen in der Vergangenheit weitgehend unangefochten dominieren konnte. Ausnahmsweise können allerdings Netzwerkeffekte zu Wechselhürden führen, die der Absicherung der Marktstellung des führenden Anbieters dienen. Solche Netzwerkeffekte konnten jedoch im Rahmen der Ermittlungen nicht festgestellt werden. Vielmehr meinten die befragten Marktteilnehmer, dass ein Anbieterwechsel grundsätzlich möglich sei. Hinzu kommt, dass auf benachbarten Märkten (DRM für Unternehmen bzw. Unterhaltung) nicht nur Microsoft, sondern auch eine Reihe weiterer, finanzkräftiger Unternehmen tätig sind. Da diese ebenfalls über Erfahrungen im DRM-Markt verfügen, erscheint es als nicht unwahrscheinlich, dass diese im Prognosezeitraum auch in den DRM-Markt für Software eintreten. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass ein hoher Prozentsatz der DRM-Lösungen von Software von den nachfragenden Softwareanbietern „in-house“ erbracht wird. Schließlich gingen Wettbewerber davon aus, dass der Zusammenschluss zu Abschmelzeffekten führen könne.

Nach alledem konnte der Zusammenschluss freigegeben werden.

1.2 ZUSAMMENSCHLUSS DEUTSCHE TELEKOM / STRATO

Fallbericht

Erwerb der Strato AG, Berlin und der Strato Rechenzentrums AG, Berlin durch die Deutsche Telekom AG, Bonn.

Branche Internet-Hosting

Aktenzeichen B7-104/09

Datum der Entscheidung 18.12.2009

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der Strato AG, Berlin und der Strato Rechenzentrum AG, Berlin ("Strato") durch die Deutsche Telekom AG ("DTAG") in der ersten Phase freigegeben.

Durch das Zusammenschlussvorhaben kommt es im Bereich des Internet-Hosting zu geringfügigen horizontalen Überschneidungen. Nach dem Zusammenschluss sind die Zusammenschlussbeteiligten jedoch weder marktführend noch marktbeherrschend. Auch eine Verstärkungswirkung durch konglomerate Effekte zwischen dem Bereich Internet-Hosting und dem Bereich der breitbandigen Internetzugänge, in dem die DTAG in erheblichem Umfang tätig ist, war durch den Zusammenschluss nicht zu erwarten.

Internet-Hosting umfasst die Bereitstellung von Speicherplatz, Rechenleistung, Datentransfervolumen und zugehöriger Dienstleistungen. Der bekannteste dieser Dienste ist das Webhosting, d.h. das Speichern und Bereitstellen von Web-Seiten. Daneben bieten Hosting-Anbieter ihren Kunden auch standardisierte Bausteine an, mit denen sich z.B. Websites oder Online-Shops gestalten lassen. Die Hosting-Angebote sind insgesamt differenziert und reichen von einfachen Lösungen zum Speichern von kleineren Websites bis hin zu komplexen Lösungen, mit denen Kunden Websites mit hohem Datenverkehr betreiben oder größere Datenmengen auf Servern ablegen können. Der Bereich Internet-Hosting umfasst zunehmend auch die Internet-basierte Auslagerung kompletter IT-Anwendungen (sog. Software as a Service, SaaS).

Über die genaue Abgrenzung des Marktes für Internet-Hosting hat die Beschlussabteilung nicht entscheiden müssen. Aus Kundensicht wäre denkbar gewesen, den Bereich Internet-Hosting in die Märkte für „Shared-Hosting" und „Dedicated-Hosting" zu unterteilen. Beim Shared-Hosting werden die Dienste vieler Kunden auf einem einzigen Rechner betrieben. Diese Dienste sind standardisiert. Den Kunden stehen nur eingeschränkte Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung. Beim Dedicated-Hosting wird die Anwendung jedes Kunden auf einem eigenen Rechner betrieben, so dass dem Kunden erheblich mehr Gestaltungs- und Steuerungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen. Dem entsprechend fragen Privatnutzer meist Shared-Angebote nach, während sich Dedicated-Angebote, die in der Regel wesentlich teurer sind, an professionelle Kunden richten. Ein gewisses Maß an Angebotssubstitution sprach jedoch dafür, beide Bereiche zusammen zu fassen. Denkbar wäre jedoch auch gewesen, SaaS-Produkte in den Markt einzubeziehen.

In räumlicher Hinsicht ist das Bundeskartellamt von mindestens deutschlandweiten Märkten ausgegangen, hat jedoch auch EU-weite Märkte für plausibel gehalten.

Strato und die DTAG erzielen auf dem deutschen Gesamtmarkt für Internet-Hosting nach dem Zusammenschluss einen gemeinsamen Marktanteil von knapp 30% und liegen damit hinter dem Marktführer 1&1. Ein ähnliches Bild ergibt sich, wenn man getrennte Märkte für Shared- und Dedicated-Hosting betrachtet. Bezieht man auch SaaS-Dienste in den Markt ein, so liegen die Marktanteile etwas niedriger. Insgesamt ist der Internet-Hosting-Markt geprägt durch eine Vielzahl von Anbietern und vergleichsweise geringe Marktzutritts- und Expansionsschranken. Die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung war durch den Zusammenschluss deshalb nicht zu erwarten.

Auch für die Entstehung oder Verstärkung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung bestanden keine Anzeichen. Zwar erzielen Strato/DTAG und 1&1 je nach Marktabgrenzung gemeinsame Marktanteile zwischen 50% und 70%. Wichtige Strukturfaktoren erschweren jedoch eine Verhaltenskoordination. Die Marktzutritts- und Expansionsschranken sind gering. Hosting-Dienstleistungen sind vergleichsweise heterogene Produkte, die Markttransparenz ist dementsprechend beschränkt. Durch den Zusammenschluss wurde eine strukturelle Verbindung zwischen 1&1 und Strato, die über die bisherige Strato-Muttergesellschaft Freenet AG bestand, aufgelöst. Zudem ist der Markt geprägt von einer dynamischen Entwicklung, die den Unternehmen künftige Gewinnchancen eröffnet und eine Koordination unprofitabel werden ließe.

Das Bundeskartellamt hat darüber hinaus geprüft, ob der Zusammenschluss konglomerate Wirkungen auf den Bereich breitbandiger Internetzugänge (DSL-Anschlüsse) hat, in dem die DTAG über eine starke Marktposition und möglicherweise eine marktbeherrschende Stellung verfügt. Es ist vorgetragen worden, dass diese Position der DTAG gestärkt würde, indem sie nach dem Zusammenschluss in der Lage wäre, Internet-Hosting und DSL-Anschlüsse aus einer Hand anzubieten. Dies böte ihr im Wettbewerb um DSL-Kunden ein zusätzliches Differenzierungsmerkmal. Zudem könne sie nach dem Zusammenschluss bisherige Strato-Kunden als DSL-Kunden gewinnen.

Die Ermittlungen haben diese konglomeraten Wirkungen jedoch nicht bestätigt. Hosting-Produkte spielen bei der Auswahl des DSL-Anbieters derzeit nur eine äußerst geringe Rolle – selbst kostenlose Produkte werden nur von einer geringen Kundenzahl genutzt. Kombinierte Angebote stellen für einen Kunden deshalb keinen wesentlichen Vorteil gegenüber eigenständigen DSL-Produkten dar. Mögliche Vorteile durch kombinierte Angebote hätte die DTAG auch ohne den Zusammenschluss erzielen können, da sie bereits vor dem Zusammenschluss als Anbieter von Hosting-Diensten tätig war. Im Übrigen war nicht davon auszugehen, dass die DTAG durch den Zusammenschluss ein so wichtiges Kundenpotenzial erwirbt, das ihre Marktposition im DSL-Bereich maßgeblich stärkt. Wie

die Ermittlungen gezeigt haben, sind die Strato-Kunden überwiegend technisch versierte, preissensible und somit wechselbereite Kunden, die sich für ein Bündelprodukt nur entscheiden, wenn es tatsächliche Vorteile gegenüber Wettbewerbsprodukten bietet. Nicht zuletzt wären Wettbewerber der DTAG im Bereich breitbandiger Internetzugänge in der Lage gewesen, durch das Angebot eigener Hosting-Dienste etwaigen Wettbewerbsvorteilen der DTAG entgegenzutreten.

1.3 ZUSAMMENSCHLUSSCINTERION WIRELESS MODULES / GEMALTO

Fallbericht

Freigabe des Erwerbs der Cinterion Wireless Modules durch Gemalto

Branche:	Machine-to-Machine („M2M“) Kommunikation
Aktenzeichen:	B7 - 56/10
Datum der Entscheidung:	22.07.2010

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der Cinterion Wireless Modules GmbH, München („Cinterion“ – ehemals Siemens Wireless Modules) durch Gemalto N.V., Amsterdam („Gemalto“) in der ersten Phase freigegeben. Cinterion wurde von der im Insolvenzverfahren befindlichen Muttergesellschaft Cinterion Wireless Modules Holding GmbH veräußert. Das Zusammenschlussvorhaben betraf im Wesentlichen den Bereich der drahtlosen M2M-Kommunikation[35], wobei Cinterion eine starke Position auf dem Markt für sogenannte M2M-Module einnimmt, während Gemalto der Marktführer im Bereich elektronischer Bauteile und Karten zur Sicherung von Personalien (insbesondere SIM-Karten[36]) ist. Der Zusammenschluss führt zu geringfügigen horizontalen Überschneidungen, jedoch nicht zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung für M2M-Module. Auch eine Verstärkungswirkung durch konglomerate Effekte zwischen den Bereichen M2M-Module und SIM-Karten ist nicht zu erwarten.

M2M-Kommunikation

M2M-Kommunikation steht für den automatisierten Informationsaustausch zwischen Maschinen, wie zum Beispiel Fahrzeugen, Automaten, Robotern oder Containern, untereinander oder mit einer zentralen Leitstelle. Hierbei verknüpft die M2M-Technologie Informations- und

[35] M2M-Kommunikation: Kommunikation zwischen Maschinen.

[36] SIM: Subscriber Identity Module.

Kommunikationstechnik und bildet das so genannte „Internet der Dinge“. M2M-Lösungen können in fast jedem Wirtschaftszweig die Arbeitsabläufe rationalisieren und zu Produktivitätssteigungen führen. Auch wenn die Umsätze in dem Bereich M2M-Kommunikation derzeit noch relativ gering sind, wächst der weltweite Markt mit Wachstumsraten von jährlich ca. 40% erheblich. Während weltweit derzeit nur ca. 135 Mio. Maschinen vernetzt sind, erwarten Experten bis zum Jahr 2020 einen Anstieg auf weltweit ca. 50 Mrd. Maschinen.

M2M-Module

Im Bereich der M2M-Kommunikation ist zunächst zwischen leitungsgebundenen („*fixed*“) und drahtlosen („*wireless*“) M2M-Systemen zu unterscheiden. Neben den im Wesentlichen von Mobilfunknetzbetreibern angebotenen Telekommunikationsdienstleistungen wird für den hier relevanten Bereich der drahtlosen M2M-Kommunikationsysteme ein M2M-Modul („*wireless module*“) benötigt. Dieses basiert auf einem standardisierten Funkchipsatz und wird von Unternehmen wie Cinterion zunächst zu einem M2M-Terminal montiert, ehe es durch sogenannte „Integratoren“ in Endgeräte eingebaut wird. Alle größeren Anbieter entwickeln und produzieren M2M-Module sowohl für verschiedenen Übertragungsinfrastrukturen (z.B. GSM/GPRS, HSPA, LTE, CDMA/EVDO, WiMAX, WiFi, Zigbee) als auch für unterschiedliche Anwendungsgebiete (z.B. Telematik und Steuerung von Fahrzeugflotten, mobile Anlagen und Produktüberwachung, Fernüberwachung von Patienten, Fernablesung von Zählerständen, Gebäudesteuerung und -überwachung). Daher erscheint eine weitere Unterteilung des Marktes für drahtlose M2M-Module derzeit nicht geboten. Die Angebots- und Nachfragestruktur spricht für einen weltweiten Markt für drahtlose M2M-Module. Auf diesem Markt lagen die gemeinsamen Marktanteile von Cinterion und Gemalto nach den Ermittlungen des Bundeskartellamts unterhalb von einem Drittel und damit auch unterhalb der Schwelle der Einzelmarktbeherrschungsvermutung gemäß § 19 Abs. 3 S. 1 GWB.

SIM-Karten

Aufgrund der universellen Verfügbarkeit wird ein Großteil des M2M-Datenverkehrs derzeit über bestehende Mobilfunknetze abgewickelt. In diesen Netzen werden die M2M-Module grundsätzlich mittels sogenannter *Subscriber Identity Module* („SIM“) identifiziert und kontaktlos kontrolliert (mittels sog. *Over-the-Air*-Verwaltung („OTA“)). SIM-Karten unterscheiden sich aufgrund ihrer Funktionalität und Herstellungskosten von anderen Sicherheits- und Identifizierungskarten (z.B. EC-Karten) und stellen insofern einen eigenen relevanten Markt dar. Auch hier ist aufgrund der Angebots- und Nachfragestruktur von einem weltweiten Markt auszugehen. Zwar liegen die Marktanteile von Gemalto auf dem Markt für SIM-Karten über einem Drittel, Gemalto ist aber nicht

marktbeherrschend. Dies entspricht auch den Ermittlungsergebnissen der Kommission, die in dem Verfahren COMP/M.3998 „*Axalto/Gemplus*“ den Zusammenschluss mit Auflagen freigegeben hat, und so eine marktbeherrschende Stellung von Gemalto verneint hatte. Der Beschlussabteilung lagen keine Anhaltspunkte dafür vor, dass sich die Marktstellung von Gemalto seit der Freigabe des Zusammenschlusses verändert hätte.

Horizontale Effekte

Erst seit kurzem versuchen Unternehmen aus dem SIM-Bereich wie Gemalto in den M2M-Bereich vorzudringen. Hierzu werden sogenannte „*embedded SIMs*“ oder „*Big SIMs*“ entwickelt, bei denen SIM-Karte und M2M-Modul eine feste Einheit bilden. Aufgrund der noch geringen Aktivität von Gemalto in diesem Bereich kommt es durch den Zusammenschluss auf dem Markt für drahtlose M2M-Module lediglich zu einer minimalen Marktanteilsaddition. Berücksichtigt wurde weiterhin, dass die Anteile der Marktteilnehmer in den vergangenen Jahren starken Schwankungen unterworfen waren und starke Wettbewerber vorhanden sind. Weiterhin befindet sich der Markt für M2M-Module, trotz zuletzt sinkender Margen, in der Expansionsphase.

Konglomerate Effekte

Die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Sinne des § 36 Abs. 1 GWB kann allerdings auch unabhängig von einer unmittelbaren Veränderung der Marktanteile vorliegen. Aufgrund der durchgeführten Ermittlungen erscheint es zwar wahrscheinlich, dass Gemalto sich nach Vollzug des Zusammenschlussvorhabens bemühen wird, SIM-Karte und M2M-Modul zu kombinieren und gebündelte M2M-Systeme zu vermarkten. Erschwert wird dies allerdings durch unterschiedliche Abnehmergruppen, da M2M-Module an Integratoren bzw. Endgerätehersteller und SIM-Karten an Mobilfunknetzbetreiber verkauft werden und insbesondere die Freischaltung der SIM-Karten nur durch die Mobilfunknetzbetreiber erfolgen kann. Trotz der relativ hohen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten existieren bedeutende Wettbewerber, die in der Lage sind, Gegenstrategien zu ergreifen und durch Kooperationen mit anderen Anbietern von SIM-Karten entsprechende Effizienzen zu generieren. Trotz der relativ hohen Markteintrittsbarrieren erscheint es bei zu erwartenden Marktvolumina im dreistelligen Milliardenbereich nicht unwahrscheinlich, dass sich spezialisierte Anbieter auf dem weltweiten Markt für drahtlose M2M-Module halten und/oder durchsetzen werden. Berücksichtigt wurde weiterhin die starke Stellung der Mobilfunknetzbetreiber und der M2M-Kunden aus der Industrie, sowie die starke Fragmentierung des M2M-Marktes hinsichtlich der unterschiedlichen Anwendungsbereiche. Die Möglichkeit der profitablen Umsetzung

einer Kopplungs- und/oder Bündelungsstrategie des fusionierten Unternehmens innerhalb des Prognosezeitraumes war daher nicht zu erwarten.

2. KARTELLVERFAHREN

2.1 BUßGELD GEGEN MICROSOFT

Pressemitteilung vom 08.04.2009

Das Bundeskartellamt hat gegen die Microsoft Deutschland GmbH ein Bußgeld in Höhe von 9 Mio. € verhängt. Microsoft hat in wettbewerbswidriger Weise auf den Wiederverkaufspreis des Softwarepakets „Office Home & Student 2007“ Einfluss genommen.

Das fragliche Produkt wurde im Herbst 2008 im stationären Einzelhandel massiv beworben. Mit finanzieller Unterstützung von Microsoft warb u.a. ein bundesweit tätiger Einzelhändler für das Produkt. Noch vor Beginn der Werbekampagne Mitte Oktober 2008 verständigten sich Mitarbeiter von Microsoft und des fraglichen Einzelhändlers bei mindestens zwei Gelegenheiten über den Wiederverkaufspreis des Softwarepakets „Office Home & Student 2007“.

Nicht jede Kontaktaufnahme zwischen Lieferant und Händler betreffend den Wiederverkaufspreis stellt eine verbotene Verhaltensabstimmung im Sinn von § 1 GWB dar. Allerdings darf es dabei zu keiner Abstimmung in der Weise kommen, dass sich der Lieferant konkret um die Koordinierung der Preisgestaltung des Händlers bemüht und sich Händler und Lieferant auf diese Weise über das künftige Vorgehen des Händlers verständigen. Diese Grenze wurde im vorliegenden Fall überschritten.

Microsoft hat die Geldbuße akzeptiert.

2.2 KOOPERATIONSPROJEKT ZUM AUSBAU VON GLASFASER-TELEKOMMUNIKATIONSNETZEN

Pressemitteilung vom 19.01.2010

Das Bundeskartellamt hat heute ein Positionspapier mit dem Titel „Hinweise zur wettbewerblichen Bewertung von Kooperationen beim Glasfaserausbau in Deutschland“ vorgelegt. Das Dokument soll kooperationswilligen Unternehmen eine Orientierung bei der kartellrechtlichen Beurteilung ihrer Kooperationspläne bieten. Mit dem Hinweispapier kommt das Bundeskartellamt einer Aufforderung der Bundesregierung im Rahmen ihrer Breitbandstrategie nach.

Im Vordergrund des Papiers stehen Kooperationen der Deutsche Telekom AG mit Wettbewerbern zur Aufrüstung von bereits vorhandenen Breitbandanschlüssen für das Angebot von Bandbreiten bis 50 MBit/s oder mehr. Kooperationen, die ausschließlich zur erstmaligen Erschließung von sog. „Weißen Flecken“ mit Breitbandangeboten dienen, unterliegen regelmäßig keinen kartellrechtlichen Bedenken.

Ob eine geplante Kooperation beim Breitbandausbau zu einer Wettbewerbsbeschränkung führt, hängt vor allem von der Art der Kooperation sowie der Marktstellung der beteiligten Unternehmen ab. Das Bundeskartellamt prüft in diesem Rahmen insbesondere, ob unzulässige Preisabsprachen getroffen werden und in wie fern die Kooperation effizienten Infrastrukturwettbewerb beschränkt. Soweit keine unzulässigen Preisabsprachen vorliegen, können Kooperationen zum Breitbandausbau unter bestimmten Voraussetzungen vom Kartellverbot freigestellt sein. Um den Unternehmen den ihnen obliegenden Nachweis zu erleichtern, werden diese Voraussetzungen in dem Positionspapier im Einzelnen erläutert.

Das Positionspapier ist auf der Homepage des Bundeskartellamtes veröffentlicht.

Fallbericht

Verfahrenseinstellung nach Aufgabe eines Kooperationsprojekts zum Ausbau von Glasfaser-Telekommunikationsnetzen

Branche:	Telekommunikation
Aktenzeichen:	B7 – 43/09-4
Datum der Entscheidung:	15.11.2010

Bereits 2009 hatten die Deutsche Telekom AG (DTAG), Bonn, und das in weiten Teilen Niedersachsens aktive Telekommunikationsunternehmen EWE Tel GmbH (EWE Tel), Oldenburg, das Bundeskartellamt über Pläne informiert, in neun überwiegend niedersächsischen Städten die Telekommunikationsnetze für höhere Übertragungsgeschwindigkeiten auszubauen. Geplant war ein komplementärer Netzausbau, d.h. jedes der beiden Unternehmen hätte in einem Teil der Kooperationsstädte die bereits vorhandenen Telekommunikationsnetze aufgerüstet, indem Glasfaserleitungen, die eine schnellere Datenübertragung ermöglichen, näher zu den Anschlüssen der Endkunden gelegt werden. Anschließend hätten sich DTAG und EWE Tel wechselseitig Zugang in Form sogenannter Bitstromleistungen zu den ausgebauten Netzen gewährt.

Im Sommer 2010 legten die beiden Unternehmen Entwürfe von Kooperationsvereinbarungen vor. Gegenüber der ursprünglichen Planung waren nunmehr nur noch acht in Niedersachsen gelegene Städte betroffen. Zudem waren noch nicht alle Themenbereiche zwischen den Beteiligten endgültig ausverhandelt; insbesondere die Gestaltung des neuartigen Bitstromzugangsprodukts warf noch technische und kommerzielle Probleme auf. Dennoch waren die vorgelegten Entwürfe nach Einschätzung des Bundeskartellamts hinreichend konkret, um in die kartellrechtliche Prüfung der geplanten Kooperation nach §§ 1, 2 GWB/Art. 101 AEUV einzutreten. Diese sollte nach den Grundsätzen erfolgen, die das Bundeskartellamt in den „Hinweisen zur wettbewerbsrechtlichen Bewertung von Kooperationen zum Glasfaserausbau in Deutschland“ veröffentlicht hat (Januar 2010, veröffentlicht unter http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Stellungnahmen/100119Hinweise_Breitbandkooperation.pdf).

Das Bundeskartellamt begann im September 2010 Ermittlungen bei DTAG, EWE Tel und weiteren Telekommunikationsunternehmen, um die aktuellen Wettbewerbsverhältnisse in den betroffenen Märkten (bundesweiter Breitbandanschlussmarkt für Endkunden und die ebenfalls bundesweiten Märkte für Bitstromzugang und Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung) aufzuklären und die zu erwartenden Auswirkungen der Kooperationsvereinbarung beurteilen zu können. Da es sich um eine komplementäre Ausbaukooperation handelte, an der mit DTAG der auf allen betroffenen Märkten führende, teilweise nach den Feststellungen der Bundesnetzagentur marktbeherrschende Anbieter beteiligt war, war es nicht unwahrscheinlich, dass die Kooperation zu spürbaren Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne von § 1 GWB/Art. 101 Abs. 1 AEUV führen würde, die jedoch ggf. nach § 2 GWB/Art. 101 Abs. 3 AEUV vom Kartellverbot freigestellt wären (siehe auch Ziff. 49ff. und 59 des Hinweispapiers). Vorgesehen war, den beteiligten Unternehmen nach Auswertung der Ermittlungsergebnisse bis Ende 2010 eine Indikation zu geben, ob ihre Kooperation zu Wettbewerbsbeschränkungen führt, und gegebenenfalls zu prüfen, ob die beteiligten Unternehmen das Vorliegen der Freistellungsvoraussetzungen nachweisen konnten. Im Oktober 2010 teilten DTAG und EWE Tel dem Bundeskartellamt jedoch mit, dass sie ihre Kooperationspläne zunächst nicht weiter verfolgen werden. Das Bundeskartellamt hat daraufhin das Verfahren eingestellt.

3. MISSBRAUCHSVERFAHREN

3.1 PRÜFUNG EINES MISSBRAUCHS IN DER MOBILFUNKSPRACHTELEFONIE

Fallbericht

Prüfung eines möglichen Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung durch günstigere On-Net-Tarife in der Mobilfunksprachtelefonie durch T-Mobile und Vodafone

Branche:	Telekommunikation
Aktenzeichen:	B7 – 170/07
Datum der Entscheidung:	28.12.2009

Das Bundeskartellamt hat im April 2008 ein Verfahren gegen die Mobilfunknetzbetreiber T-Mobile Deutschland GmbH, Bonn (T-Mobile), und Vodafone D2 GmbH, Düsseldorf (Vodafone) wegen des Verdachts auf Missbrauch einer gemeinsamen marktbeherrschenden Stellung durch Preisdifferenzierung zwischen Gesprächen innerhalb des eigenen Netzes („On-Net“) und Gesprächen in andere Netze („Off-Net“) eingeleitet. Das Verfahren wurde Ende 2009 eingestellt, da Tarifmodelle mit günstigeren On-Net-Tarifen inzwischen stark an Bedeutung verloren haben.

Mobilfunkanbieter in Deutschland bieten eine Vielzahl unterschiedlicher Tarifmodelle für Privat- und Geschäftskunden an. Unter „On-Net-Tarifen“ werden dabei Tarife verstanden, bei denen „On-Net“-Telefonate günstiger sind als Anrufe in andere Mobilfunknetze. Tarife mit günstigeren On-Net-Preisen waren lange die Regel; mehr als 80% aller Mobilfunkkunden hatten im Jahr 2005 Verträge mit solchen Tarifen. Ab 2003 wurden die bis dahin vorherrschenden Tarifmodelle, bei denen jede Gesprächsminute nach Minutenpreisen abgerechnet wurde, nach und nach durch andere Tarifmodelle abgelöst. Dabei handelt es sich um Tarife, bei denen eine bestimmte Anzahl von Gesprächsminuten (Inklusivminuten) oder alle Gesprächsminuten (Flatrate) mit einer monatlichen Festzahlung abgedeckt werden. Auch solche Tarife können On-Net-Tarife sein, wenn die Inklusivminuten oder die Flatrate sich nur auf bestimmte Netze (i.d.R. das eigene Mobilfunknetz und das Festnetz) erstrecken. Der Trend geht seit ca. 2006 jedoch zu sogenannten „All Net-Tarifen“, bei denen in alle Netze zu gleichen Konditionen telefoniert werden kann.

Im Juli 2007 reichte Royal KPN N.V. (KPN), Den Haag, die Muttergesellschaft des Mobilfunk-netzbetreibers E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG, Düsseldorf, beim Bundeskartellamt eine Beschwerde gegen T-Mobile und Vodafone ein. Die Beschwerde richtete sich unter anderem gegen die Praxis von T-Mobile und Vodafone, Tarife mit günstigeren On-Net-Preisen anzubieten, die zu einem Netzwerkeffekt, Vorteilen bei der Akquisition neuer Kunden und einem Lock-in-Effekt bei bestehenden Kunden führe. Die 7. Beschlussabteilung hat daraufhin ein Verfahren zur Prüfung möglicher Verstöße gegen §§ 19, 20 GWB und Art. 82 EG (a.F.) eingeleitet. Die Prüfung erstreckte

sich dabei erstens auf die Frage der Normadressateneigenschaft von T-Mobile und Vodafone, die dann gegeben wäre, wenn beide Unternehmen zusammen ein marktbeherrschendes Duopol bilden. Zweitens war die Frage der Missbräuchlichkeit der Preisdifferenzierung zwischen On-Net- und Off-Net-Tarifen zu untersuchen.

Betroffen war im vorliegenden Fall der Markt für Mobilfunk-Sprachtelefonie (inklusive SMS) in Deutschland. Auf diesem Markt waren T-Mobile und Vodafone 2007 die führenden Anbieter mit gemeinsamen Marktanteilen, die die Schwelle der Oligopolvermutung von § 19 Abs. 3 Nr. 1 GWB überschritten. Die Ermittlungen hatten eine Reihe von Anhaltspunkten dafür erbracht, dass zwischen T-Mobile und Vodafone kein wesentlicher Binnenwettbewerb stattfand. So waren die Marktanteile beider Unternehmen bis einschließlich 2007 weitgehend symmetrisch, beide Unternehmen verfügten über Netze mit vergleichbarem Ausbaustand, ähnliche Finanzkraft, ähnliche EBITDA-Margen und ähnliche durchschnittliche Umsätze pro Kunde. Der Markt für Mobilfunk-Sprachtelefonie ist weitgehend gesättigt und ist durch hohe Marktzutrittsschranken gekennzeichnet, jedenfalls für einen Marktzutritt als Netzbetreiber. Wettbewerbsimpulse – wie z.B. die Einführung neuer Tarifarten wie Flatrates oder Homezone-Tarife – gingen in der Vergangenheit nicht von T-Mobile und Vodafone aus, sondern hauptsächlich von den beiden kleineren Netzbetreibern E-Plus und O2. Auch die Tarife von T-Mobile und Vodafone waren sowohl von der Tarifgestaltung als auch von der Tarifhöhe ähnlich.

Ein mögliches Oligopol von T-Mobile und Vodafone war Außenwettbewerb durch die beiden kleineren Mobilfunknetzbetreiber E-Plus und O2 sowie durch Serviceprovider (deren größter Freenet/Debitel ist) und Mobile Virtual Network Provider (MVNOs) ausgesetzt. Serviceprovider und MVNOs haben jedoch keine bzw. nur sehr begrenzte eigene Infrastruktur und sind deshalb auf Vorleistungen der Mobilfunknetzbetreiber angewiesen, was das Wettbewerbspotenzial solcher Unternehmen einschränkt. E-Plus und O2 waren erst nach T-Mobile und Vodafone in den Markt eingetreten und verfügten über eine ungünstigere Frequenzausstattung als die beiden großen Netzbetreiber. Es ist ihnen bislang nicht gelungen, den hieraus resultierenden Rückstand z.B. bei den Marktanteilen aufzuholen. Vor dem Hintergrund der zurückgegangenen Bedeutung der On-Net-Tarife (siehe unten) hat die 7. Beschlussabteilung im vorliegenden Verfahren nicht ausermittelt, ob T-Mobile und Vodafone gemeinsam eine oligopolistische marktbeherrschende Stellung auf dem deutschen Endkundenmarkt für Mobilfunk-Sprachtelefonie innehaben.

Niedrigere On-Net-Tarife von marktbeherrschenden Anbietern können einen Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung darstellen, wenn sie die Wettbewerbsmöglichkeiten anderer Unternehmen in einer für den Wettbewerb auf dem Markt erheblichen Weise ohne sachlich

gerechtfertigten Grund beeinträchtigen. Ebenfalls missbräuchlich können solche Tarife sein, wenn sie Marktverschließungswirkungen haben. Niedrigere On-Net-Tarife von großen Mobilfunknetzbetreibern können diese Wirkung haben, wenn sie – ggf. gekoppelt mit der im Mobilfunkbereich üblichen zweijährigen Vertragsmindestlaufzeit – zu einer Sogwirkung hin zu dem oder den marktbeherrschenden Unternehmen führen.

Die Ermittlungen der 7. Beschlussabteilung haben ergeben, dass On-Net-Anrufe im Mobilfunk eine erhebliche Bedeutung hatten. Auch für die Vermarktung von Mobilfunksprachdiensten spielte der „Community-Gedanke“ innerhalb eines Netzes eine große Rolle. Allerdings haben die Ermittlungen auch gezeigt, dass niedrigere On-Net-Tarife in den Jahren ab 2005 stark an Bedeutung verloren haben. Seitdem werden zunehmend „All Net-Tarife“ angeboten, bei denen es keine Preisdifferenzierung zwischen verschiedenen (Mobilfunk-)Netzen mehr gibt. Die von der Europäischen Kommission angestrebte und von der Bundesnetzagentur schrittweise umgesetzte Absenkung der Mobilfunk-Terminierungsentgelte unterstützt diesen Trend, da hierdurch Telefonate in fremde Mobilfunknetze für den Mobilfunkanbieter kostengünstiger werden. Vor diesem Hintergrund hat die Beschlussabteilung das Verfahren eingestellt, ohne abschließend zu prüfen, ob die praktizierten „On-Net“-Tarife missbräuchlich waren, da nicht mehr zu erwarten war, dass von einem solchen eventuellen Missbrauch für die Zukunft nennenswerte negative Marktwirkungen ausgehen würden.

3.2 PRÜFUNG EINER MÖGLICHEN PREIS-KOSTEN-SCHERE SEITENS DER DEUTSCHEN TELEKOM

Fallbericht

Prüfung einer möglichen Preis-Kosten-Schere bei TK-Vorleistungen für Programmanbieter seitens der Deutsche Telekom AG

Branche	Telekommunikation
Aktenzeichen	B7 – 11/09
Datum der Entscheidung	06.08.2009

Das Bundeskartellamt hat im Jahr 2009 ein Verfahren gegen die Deutsche Telekom AG, Bonn (DTAG) zur Überprüfung der Preisgestaltung der DTAG gegenüber der 9Live Fernsehen GmbH, Unterföhring (9Live) bei Telekommunikationsvorleistungen für sog. MABEZ-Dienste geführt. Die 7.

Beschlussabteilung des Bundeskartellamts hat am 6. August 2009 beschlossen, dass sie kein Anlass zum Tätigwerden sieht (§ 32c GWB).

„MABEZ“ steht für „*Ma*ssenverkehrsdienste zu *be*stimmten *Z*ielen“. Massenverkehrsdienste sind Dienste, die charakterisiert sind durch ein hohes Verkehrsaufkommen in einem oder mehreren kurzen Zeitintervallen mit kurzer Belegungsdauer zu einem Ziel mit begrenzter Abfragekapazität. Rufnummern für Massenverkehrsdienste werden aus dem Rufnummernbereich (0)137 bereitgestellt und häufig bei Gewinnspielen, Abstimmungen und Meinungsumfragen verwendet. MABEZ-Dienste werden überwiegend dort genutzt, wo die aktive Beteiligung von großen Leser- oder Zuschauermengen bei spezifischen Aktivitäten von Medienunternehmen wie Verlagen, Hörfunk- und Fernsehsendern im Vordergrund steht.

Für die Bereitstellung von MABEZ-Diensten ist wegen der z.T. massenhaften Anrufe zunächst der Aufbau einer technischen Plattform erforderlich, die diese Anrufe entgegennehmen und verarbeiten kann. Sie erlaubt die Annahme eingehender Gespräche, technische Formen der Sprachinteraktion mit den Anrufenden und statistische Auswertungen der Anrufe.

Darüber hinaus sind Telekommunikationsinfrastrukturleistungen für die Zuführung der Anrufe vom Teilnehmeranschluss zur technischen Plattform erforderlich. Soweit Wettbewerber der DTAG die MABEZ-Dienste für Programmanbieter realisieren wollen, müssen sie die Zuführungsleistung regelmäßig im Rahmen eines Zusammenschaltungsvertrags von der DTAG einkaufen. Auch die Zuführung aus anderen Teilnehmernetzen wird von der DTAG realisiert, die insoweit als Transitnetz fungiert. Die Entgelte für diese Leistungen der DTAG unterliegen der Regulierung durch die Bundesnetzagentur. Ferner müssen die Verbindungen des Endnutzers zu den 0137-Rufnummern fakturiert und mit der Telefonrechnung abgerechnet werden. Auch dies erfolgt überwiegend auch für die Wettbewerber durch die DTAG, die hierfür das Ausfallrisiko (Delkredere) übernimmt.

Die Verbindungsleistungen einschließlich des Billing, Fakturierung und Delkrede bilden den vorgelagerten Markt für das Angebot von MABEZ-Leistungen gegenüber Programmanbietern. Diese Leistungen muss ein Wettbewerber der DTAG (von ihr) einkaufen, um mittels einer eigenen technischen Plattform auf dem nachgelagerten Markt MABEZ-Dienste gegenüber Programmanbietern anzubieten.

9Live hatte im Jahr 2008 MABEZ-Dienste für die von 9Live erbrachten Gewinnspiele und anderen Call-TV Sendungen über die Rufnummerngasse (0)137 ausgeschrieben und den Zuschlag der DTAG erteilt. NextID, ein Mehrwertdiensteanbieter und Wettbewerber der DTAG, hatte danach Beschwerde beim Bundeskartellamt wegen eines Verstoßes der DTAG gegen Art. 82 EG und §§ 19, 20 GWB durch Einsatz einer Preis-Kosten-Schere eingereicht und diese mit ausführlichen Kostendarstellungen substantiiert. Die 7. Beschlussabteilung hat daraufhin ein Verfahren zur Prüfung möglicher Verstöße gegen §§ 19, 20 GWB und Art. 82 EG eingeleitet, im Ergebnis jedoch mangels der

Wahrscheinlichkeit eines Verstoßes keinen Anlass zum Tätigwerden gesehen. Das Bundeskartellamt hat zur Feststellung einer Preis-Kosten-Schere dabei folgendes Prüfkonzept zugrundegelegt:

Die Prüfung hat zunächst ergeben, dass die DTAG Normadressatin nach Art. 82 EG, §§ 19, 20 GWB ist, da sie marktbeherrschend zumindest auf dem nationalen Markt für den Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz zu Mehrwertdiensten über Interconnection-Anschlüsse einschließlich der Übernahme des Billings, der Fakturierung und des Delkredes ist. Eine Marktbeherrschung der DTAG auf dem nachgelagerten Markt für MABEZ-Dienste gegenüber Programmanbietern bestand dagegen zum Zeitpunkt des Zuschlags nicht. Für die Missbräuchlichkeit einer Preis-Kosten-Schere nach Art. 82 EG, §§ 19, 20 GWB ist die Marktbeherrschung auf dem Vorleistungsmarkt erforderlich aber auch ausreichend.

Art. 82 EG und die §§ 19, 20 GWB erfassen grundsätzlich die Fallgruppe der Preis-Kosten-Schere als Behinderungstatbestand. Eine Preis-Kosten-Schere liegt vor, wenn die Differenz zwischen den Endkundenpreisen (bzw. den Preisen für die Leistung auf dem nachgelagerten Markt) des Normadressaten und dem Vorleistungsentgelt für vergleichbare Leistungen an seine Wettbewerber negativ ist oder nicht ausreicht, um die produktspezifischen Kosten des marktbeherrschenden Unternehmens für die Erbringung der Leistungen im nachgeordneten Markt zu decken. Allerdings kann bei einfacher Marktbeherrschung (auf dem Vorleistungsmarkt) nicht jede Preis-Kosten-Schere regelmäßig als missbräuchlich angesehen werden. Vielmehr sind in einem solchen Fall die konkreten Marktverhältnisse und die konkrete Wirkung der Preis-Kosten-Schere zu berücksichtigen. Eine negative Differenz zwischen Vorleistungspreis und Entgelt der nachgelagerten Leistung ist jedoch regelmäßig auch bei einfacher Marktbeherrschung missbräuchlich.

In der vorliegenden Konstellation war die Differenz zwischen den Preisen auf dem nachgelagerten Markt und den Vorleistungspreisen positiv. Damit war zu prüfen, ob diese Differenz ausreichte, die produktspezifischen Kosten zu decken. Maßgeblich für die Kostendeckung sind die produktspezifischen Kosten des marktbeherrschenden Unternehmens. Als Kostenmaßstab für die produktspezifischen Kosten ist jedenfalls bei einem vertikal integrierten Unternehmen im Telekommunikationsbereich das Konzept der langfristigen durchschnittlichen Zusatzkosten zugrunde zu legen.

Die Beschlussabteilung hat, um der Unsicherheit bezüglich des zu erreichenden Verkehrsvolumens gerecht zu werden, alle denkbaren Situationen (Anrufvolumina) unter einer realistisch zu erwartenden Bandbreite von Annahmen simuliert und die einzelnen Szenarien untersucht. Auf der Grundlage des oben dargestellten Prüfmaßstabs ergaben sich jeweils sehr unterschiedliche Szenarien, bei denen eine hinreichende Kostendeckung in vielen Fällen möglich war. Unter Berücksichtigung von Sicherheitsabschlägen sowie der Tatsache, dass es sich im konkreten Fall um ein Bündelprodukt mit weiteren Leistungen neben den MABEZ-Diensten handelte, war nach den

durchgeführten Ermittlungen mit hoher Wahrscheinlichkeit davon auszugehen, dass während der vereinbarten Vertragslaufzeit keine Preis-Kosten-Scheren entstehen.

3.3 PRÜFUNG EINES MÖGLICHEN MISSBRAUCHS IM BEREICH IP-BACKBONE-LEISTUNGEN

Fallbericht

Prüfung eines möglichen Verstoßes gegen § 19 GWB, Art. 102 AEUV hinsichtlich der IP-Backbone-Leistungen durch das Produkt „WIA-DSL“ wegen Praktizierung einer Preis-Kosten-Schere

Branche:	Telekommunikation
Aktenzeichen:	B7 - 68/09

Das Bundeskartellamt hat im Jahr 2009/2010 ein Verfahren gegen die Deutsche Telekom AG, Bonn (DTAG) zur Überprüfung der Preisgestaltung des Angebots „Wholesale Internet Access“ (WIA DSL) im Verhältnis zu den regulierten Entgelten des Angebots „IP-Bitstrom“ geführt. Das Verfahren ist nach intensiven Ermittlungen eingestellt worden, da sich der ursprünglich bestehende Verdacht einer Preis-Kosten-Schere nicht bestätigt hat.

Die Angebote betreffen DSL-Vorleistungen, die ein Internet Service Provider (ISP) benötigt, um dem Endkunden einen DSL-Anschluss anbieten zu können. Es existieren dabei verschiedene Möglichkeiten für ISP, Internet-Dienste zu realisieren. Welche und wie viele Vorleistungen dafür benötigt werden, hängt von dem Umfang eigenrealisierter Infrastruktur des jeweiligen ISP ab. Ein DSL-Netz kann in drei Wertschöpfungsstufen aufgeteilt werden und bildet auf diese Weise eine Investitionsleiter zur Realisierung der Infrastrukturebenen. Es handelt sich bei den Ebenen um das Anschlussnetz (letzte Meile), das Konzentratornetz und das IP-Backbone-Netz. Nur die DTAG verfügt flächendeckend über alle Netzelemente der drei genannten Wertschöpfungsstufen und ist damit in der Lage, konkurrierenden ISP alle Vorleistungen für den Internetanschluss anzubieten.

Hierbei handelt es sich insbesondere um den Zugang zum Anschlussnetz durch die physische Überlassung der Teilnehmeranschlussleitung (TAL), um den Bitstrom-Zugang als Transportleistung des Internetverkehrs durch Anschluss- und Konzentratornetz, sowie den Wholesale-Internet-Access als Resale-Angebot von Internetanschlüssen mit Transport des Internetverkehrs durch alle Netzebenen an Wettbewerber. Den Zugang zur TAL benötigt der ISP, der eigene Infrastruktur auf der Ebene des Konzentratornetzes und des IP-Backbone aufgebaut hat. Bitstromzugang wird von

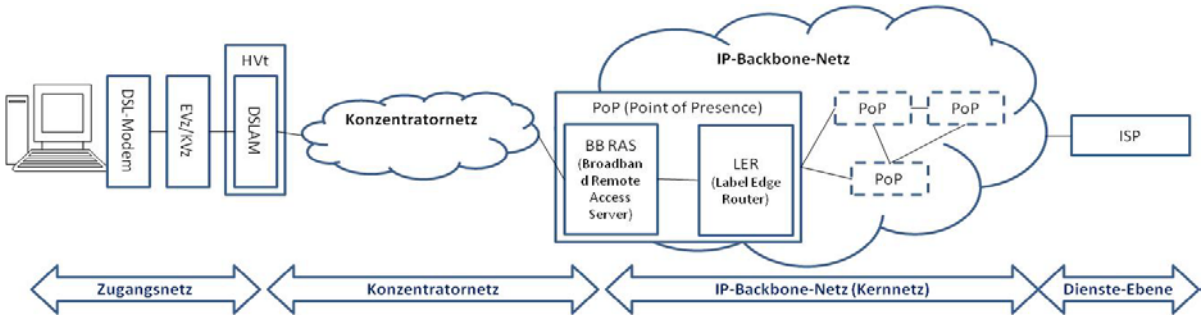
denjenigen ISPs benötigt, die nur ein eigenes IP-Backbone realisiert haben. Wholesale-Internet-Access benötigen ISPs ohne jede eigene Infrastruktur.

Neben der DTAG bieten auch alternative Anbieter DSL-Vorleistungen an, die dann ihrerseits entweder den Zugang zur TAL oder den IP-Bitstrom als Vorleistung bei DTAG beziehen müssen. Zu diesen alternativen Anbietern gehört die Beschwerdeführerin Telefónica Deutschland GmbH, die ISPs Wholesale-Internet-Access-Produkte auf der Grundlage der TAL und des IP-Bitstroms anbietet. Sie hat vorgetragen, dass die DTAG mit den Produkten WIA DSL und IP-Bitstrom eine Preis-Kosten-Schere praktiziere. Ein solcher Verdacht ergab sich auch aus dem letzten Verfahren zur Ex-Ante-Genehmigung der IP-Bitstromentgelte der Bundesnetzagentur. Die Ermittlungen der Bundesnetzagentur legten den Schluss nahe, dass die Differenz zwischen den IP-Bitstromentgelten und WIA-DSL zur Deckung der Kosten für die IP-Backbone-Leistung 1,46 € betragen müsse. Die Preislisten DTAG wiesen insoweit jedoch nur einen Abstand von weniger als 0,80 € aus.

Die intensiven Ermittlungen der Beschlussabteilung, die in enger Zusammenarbeit mit der Bundesnetzagentur geführt wurden, konnten den Verdacht einer bestehenden und anhaltenden Preis-Kosten Schere im Ergebnis nicht bestätigen. Über die Ergebnisse herrscht zwischen den Behörden Einvernehmen. Die ermittelte Entgeltdifferenz reichte nach den aktuellen Feststellungen des Bundeskartellamtes aus, um die produktspezifischen Kosten der IP-Backbone-Leistung zu decken.

Das Prüfkonzept für eine missbräuchliche Preis-Kosten-Schere im Sinne des § 19 Abs. 4 Nr. 1 GWB und Art. 102 AEUV[37] erfordert die Marktbeherrschung des Normadressaten mindestens auf dem relevanten Vorleistungsmarkt. Maßgeblich waren damit im vorliegenden Fall die Marktverhältnisse auf dem regulierten nationalen Bitstrommarkt, auf dem nach den geltenden Marktanalysen der Bundesnetzagentur eine Marktbeherrschung der DTAG anzunehmen ist.

Zu ermitteln ist für die Frage der Preis-Kosten-Schere sodann die tatsächliche Entgeltdifferenz



[37] Vgl. die Entscheidung des Bundeskartellamt in Sachen „MABEZ"-Dienste unter http://www.bundes-kartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Missbrauchsaufsicht/Kurzberichte/B7-11-09-Fallbericht.pdf?navid=44 (Fallbericht) und http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Missbrauchsaufsicht/B7-11-09.pdf?navid=43 (Entscheidung)

zwischen dem Produkt IP-Bitstrom und WIA-DSL, die wegen möglichen Rabatten oder Zuschlägen nicht der Differenz nach den Preislisten entsprechen muss. Aufgrund der komplexen Tarifstruktur der betroffenen DSL-Vorprodukte war diese Ermittlung sehr aufwändig. Die Beschlussabteilung hat hierfür u.a. die Nachfragemengen der letzten zwei Jahre ermittelt und auf dieser Basis eine Prognose der zukünftig realistisch zu erwartenden nachgefragten Mengen bestimmt. Dieses wurde durch ökonometrische Untersuchungen modellbasiert gestützt.

In der vorliegenden Konstellation war die Differenz zwischen den tatsächlichen Preisen auf dem nachgelagerten Markt und den tatsächlichen Vorleistungspreisen positiv und deutlich höher als die Preisliste auswies. Schon dieses Ergebnis machte das Vorliegen einer Preis-Kosten-Schere nicht sehr wahrscheinlich. Dennoch hat das Bundeskartellamt darüber hinaus geprüft, ob diese Differenz ausreichte, die produktspezifischen Kosten der DTAG für das Produkt WIA-DSL zu decken. Eine Preis-Kosten-Schere war dabei unabhängig von dem anzulegenden Kostenmaßstab nicht mehr feststellbar, da die geringste ermittelte Entgeltdifferenz in der Prognose die produktspezifischen Kosten der IP-Backbone-Transportleistung decken würde. Insbesondere haben die Ermittlungen ergeben, dass der von der Bundesnetzagentur im Rahmen des damaligen Genehmigungsverfahrens ermittelte Wert von 1,46 € nicht mehr aktuell ist und daher nicht mehr zugrunde gelegt werden kann.

Ein Missbrauch gemäß § 19 Abs. 4 Nr. 1 GWB und Art. 102 AEUV war nach allem nicht anzunehmen.

3.4 POSITIONSPAPIER BREITBANDAUSBAU

Pressemitteilung vom 19.01.2010

Das Bundeskartellamt hat heute ein Positionspapier mit dem Titel „Hinweise zur wettbewerblichen Bewertung von Kooperationen beim Glasfaserausbau in Deutschland“ vorgelegt. Das Dokument soll kooperationswilligen Unternehmen eine Orientierung bei der kartellrechtlichen Beurteilung ihrer Kooperationspläne bieten. Mit dem Hinweispapier kommt das Bundeskartellamt einer Aufforderung der Bundesregierung im Rahmen ihrer Breitbandstrategie nach.

Im Vordergrund des Papiers stehen Kooperationen der Deutsche Telekom AG mit Wettbewerbern zur Aufrüstung von bereits vorhandenen Breitbandanschlüssen für das Angebot von Bandbreiten bis 50 MBit/s oder mehr. Kooperationen, die ausschließlich zur erstmaligen Erschließung von sog. „Weißen Flecken“ mit Breitbandangeboten dienen, unterliegen regelmäßig keinen kartellrechtlichen Bedenken.

Ob eine geplante Kooperation beim Breitbandausbau zu einer Wettbewerbsbeschränkung führt, hängt vor allem von der Art der Kooperation sowie der Marktstellung der beteiligten Unternehmen

ab. Das Bundeskartellamt prüft in diesem Rahmen insbesondere, ob unzulässige Preisabsprachen getroffen werden und in wie fern die Kooperation effizienten Infrastrukturwettbewerb beschränkt. Soweit keine unzulässigen Preisabsprachen vorliegen, können Kooperationen zum Breitbandausbau unter bestimmten Voraussetzungen vom Kartellverbot freigestellt sein. Um den Unternehmen den ihnen obliegenden Nachweis zu erleichtern, werden diese Voraussetzungen in dem Positionspapier im Einzelnen erläutert.

Das Positionspapier ist auf der Homepage des Bundeskartellamtes veröffentlicht.

8. BESCHLUSSABTEILUNG

Die Bereiche des Mineralöls, des Wassers, des Kohlebergbaus und der Elektrotechnik gehören zum Tätigkeitsfeld der 8. Beschlussabteilung. Ebenso gehören zum Schwerpunkt der Arbeit die Bereiche Gas, Strom und Fernwärme, soweit sie nicht in die Zuständigkeit der 10. Beschlussabteilung fallen.

1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

1.1 ZUSAMMENSCHLUSS SAARFERNGAS / ENERGIE SÜDWEST

Fallbericht

Aufstockung der SaarFerngas-Anteile an der Energie Südwest AG Landau auf 51 % der Anteile (Fusionskontrollverfahren)

Branche	Energie
Aktenzeichen	B8 - 163/08
Datum der Entscheidung	05.03.2009

Das Bundeskartellamt hat den angemeldeten Anteils- und Kontrollerwerb der SaarFerngas (SFG) an der Energie Südwest AG (ESW) unter einer aufschiebenden Bedingung freigegeben. Diese besagt, dass die ESW zuvor ihre gesamte Gassparte mit Ausnahme des Netzbetriebs ausgliedert und mindestens 90% der Anteile an dem ausgegliederten Unternehmen an einen von der SaarFerngas-Gruppe unabhängigen Dritten veräußert.

An der ESW AG sind bisher die Stadtholding Landau in der Pfalz GmbH (die Betriebs- und Beteiligungsgesellschaft der Stadt Landau) mit 49%, die GASAG Berliner Gaswerke AG (GASAG) mit

41% und die SFG mit 10% beteiligt. In die ESW sind die Stadtwerke der Stadt Landau in der Pfalz eingebracht. Die SFG beabsichtigt nun, von der GASAG deren Anteile an ESW zu erwerben.

Die SFG ist das marktbeherrschende regionale Ferngasunternehmen im Saarland und in Teilen von Rheinland-Pfalz, insbesondere in Landau und Umgebung. Die marktbeherrschende Stellung der SFG bei der Gas-Belieferung wäre im Sinne einer Absicherung der Vorlieferantenposition weiter verstärkt worden, wenn SFG die gesamte ESW hätte kontrollieren können. Betroffen davon wären vor allem die Weiterverteiler im Saarland und den genannten Bereichen der Pfalz gewesen.

Aufgrund der aufschiebenden Bedingung konnte die Kontrolle der SFG auf die wettbewerblich unproblematischen Bereiche (u.a. Strom) beschränkt werden. Der problematische Gasbereich ist vorher an einen von SFG unabhängigen Dritten zu veräußern. Als Erwerber der Gassparte ist die Stadtholding Landau vorgesehen.

1.2 UNTERSAGUNG OMV / TOTAL

Pressemitteilung vom 29.04.2009

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Total Deutschland GmbH, Berlin, untersagt, das ostdeutsche Tankstellennetz der OMV Deutschland GmbH, Burghausen, zu übernehmen. Der Zusammenschluss lässt die Verstärkung von marktbeherrschenden Stellungen erwarten, welche die Total beim Absatz von Diesel- und Ottokraftstoff auf den relevanten regionalen Tankstellenmärkten zusammen mit Shell, BP, ConocoPhillips und ExxonMobil innehat. Insbesondere würde dort mit der Übernahme des ostdeutschen OMV-Netzes durch die Total nicht nur der Marktanteil des marktbeherrschenden Oligopols in der Spitze auf 80 bis 85 % anwachsen, sondern es würde auch einer der stärksten Wettbewerber ausgeschaltet.

Das Bundeskartellamt zieht damit eine erste Konsequenz aus der im vergangenen Jahr eingeleiteten Sektoruntersuchung Kraftstoffe (siehe auch Pressemitteilung vom 28.05.2008). Im Zentrum der Untersuchung stehen dabei die vorgelagerten Beschaffungsmärkte sowohl im Großhandel als auch in der Erzeugung – weil hier der Schlüssel zum unternehmerischen Erfolg im Tankstellengeschäft liegt. Als wichtigstes Zwischenergebnis hat die Sektoruntersuchung bestätigt, dass ein bedeutendes Hindernis für mehr Wettbewerb im Kraftstoffsektor in der dort vorzufindenden hohen vertikalen und horizontalen Konzentration liegt. Vor allem die fünf genannten Unternehmen sind über alle Stufen der Mineralölwirtschaft integrierte Gesellschaften, die sich nicht nur im Einzelhandel, sondern auch auf den Beschaffungsmärkten und im Transportsektor betätigen. Aufgrund der oligopolistischen

Marktstrukturen sind weitere Zusammenschlüsse dieser Unternehmen künftig nicht oder nur sehr eingegrenzt möglich.

Die Zwischenergebnisse der Sektoruntersuchung Kraftstoffe lassen sich wie folgt zusammenfassen: Auf allen Marktstufen findet man Strukturen vor, die stark dämpfend auf den Wettbewerb insgesamt wirken.

So ist der Kraftstoffabsatz über Tankstellen nicht nur anbieterseitig hoch konzentriert, sondern auch sehr transparent. Dies kommt jedoch vor allem den integrierten Anbietern und kaum den Kraftfahrern zugute. Da die von den einzelnen Tankstellengesellschaften angebotenen Kraftstoffe weitgehend identisch sind und eine hohe Preissensibilität der Verbraucher festzustellen ist, sollte dem Preis grundsätzlich eine sehr wichtige wettbewerbliche Rolle zukommen. Gleichwohl bezieht sich das Marketing der Gesellschaften seit jeher nicht konsequent auf die Preise, sondern weitgehend auf angebliche oder tatsächliche Qualitätsmerkmale. Begünstigt durch die hohe Transparenz und die damit einhergehende Möglichkeit die Preise der Wettbewerber stetig zu beobachten, haben sich im Laufe der Zeit Preissetzungsmuster herausgebildet, wie etwa höhere Preise zu Beginn der Reisezeit, die von den Tankstellenunternehmen ohne die Notwendigkeit von Kollusion oder Koordinierung eingesetzt werden und die Ausdruck eines im Wesentlichen gleichförmigen Preissetzungsverhaltens jedenfalls der Oligopolmitglieder sind. Von den Kraftfahrern werden sie oft als Ergebnis von Absprachen missverstanden.

Hinzu kommt, dass die Oligopolmitglieder durch Gemeinschaftsraffinerien, -pipelines und -tanklager miteinander verflochten sind und dass durch ein seit Jahren praktiziertes System des Kraftstofftausches wechselseitige Abhängigkeiten zwischen ihnen bestehen. Es ist nicht zu erwarten, dass die Außenwettbewerber darunter der stark zersplitterte und auf die Vorbelieferung durch die Oligopolmitglieder angewiesene Mineralölmittelstand („freie Tankstellen“) in der Lage sind, den Verhaltensspielraum des Oligopols wirksam zu begrenzen.

Die einzelnen Zwischenergebnisse der Sektoruntersuchung wird das Bundeskartellamt in Kürze publizieren. Über die genannten Punkte hinaus wird der Zwischenbericht Aussagen zur künftigen Marktabgrenzung im Tankstellensektor enthalten. Außerdem wird die modifizierte Berechnung von Marktanteilen erläutert, mit der sich das Bundeskartellamt ein präziseres Bild über die Wettbewerbsintensität verschaffen und dem Verhalten der Kraftfahrer besser Rechnung tragen kann. Schließlich wird ein Konzept vorgestellt, mit dessen Hilfe den Vorwürfen mittelständischer Tankstellenbetreiber, sie würden von den Oligopolisten unbillig in ihrer Tätigkeit behindert werden, fundierter nachgegangen werden kann.

Schwerpunkte der Sektoruntersuchung werden in den nächsten Monaten darüber hinaus unter anderem die Untersuchung möglicher marktabschottender Effekte durch Tankkartensysteme und so genannte Markenpartnerverträge sowie die Situation an den Autobahntankstellen sein.

Neben dem nun untersagten Zusammenschlussfall prüft das Amt noch zwei weitere Zusammenschlussvorhaben im Hauptprüfverfahren, nämlich den Erwerb von Tankstellen der Mittelständler Lomo und Honsel durch die Shell Deutschland Oil GmbH, Hamburg. Hier laufen die Entscheidungsfristen jeweils am 09.06.2009 ab.

Pressemitteilung vom 06.12.2010

Das Bundeskartellamt geht nach wie vor davon aus, dass die in Deutschland vertikal integrierten Mineralölkonzerne Shell, BP (Aral), ExxonMobil (Esso), ConocoPhilipps (Jet) und Total auf regionalen Tankstellenmärkten ein beherrschendes Oligopol bilden.

Der Präsident des Bundeskartellamtes Andreas Mundt: „Übernahmen und Zukäufe fremder Tankstellen-Standorte sind nur in engen Grenzen möglich, um eine weitere Konzentration des Marktes zu verhindern."

Das Oberlandesgericht Düsseldorf hatte diesem Befund kürzlich eine Absage erteilt und geurteilt, dass die „Wettbewerbsbedingungen zwischen ihnen wesentlichen Wettbewerb erwarten lassen und sie im Verhältnis zu den übrigen Wettbewerbern keine überragende Marktstellung besitzen". Mit diesem Beschluss hatte das Gericht die Untersagungsentscheidung des Bundeskartellamtes, gegen das Zusammenschlussvorhaben der Total, 59 ostdeutsche Tankstellen der österreichischen OMV zu übernehmen (vgl. PM vom 29. April 2009), aufgehoben. Eine abschließende Entscheidung des Bundesgerichtshofes steht in dieser Sache noch aus.

Die Sichtweise des Oberlandesgerichts Düsseldorf wird durch die Erkenntnisse des Amtes nicht zuletzt im Rahmen der laufenden Sektoruntersuchung Kraftstoffe nicht bestätigt. Sie steht auch im Gegensatz zu den vielen Reaktionen, die das Amt von mittelständischen Tankstellenbetreibern und aus der Öffentlichkeit täglich erreichen.

Ob es zu einer Entscheidung des Bundesgerichtshofes in der Sache kommen wird, ist jedoch offen, nachdem die OMV-Tankstellen zwischenzeitlich an die zum polnischen ORLEN-Konzern gehörende ORLEN Deutschland AG veräußert wurden. Das Bundeskartellamt hat diese Transaktion bereits freigegeben und verspricht sich davon eine Stärkung des Außenwettbewerbs auf den betroffenen ostdeutschen Regionalmärkten.

Übernahme von Edeka-Tankstellen durch Shell erst nach Anpassung genehmigt

Auch der Shell-Konzern hat seine ursprünglichen Übernahme-Pläne deutlich anpassen müssen, um eine drohende Untersagung des Gesamtvorhabens zu vermeiden.

Insbesondere von Seiten des Mineralölmittelstands waren in Bezug auf die zuletzt noch in Rede stehenden 19 EDEKA-Tankstellen erhebliche Bedenken geltend gemacht worden, denen mit der nun gefundenen Lösung weitgehend Rechnung getragen werden konnte. So werden nun auf den beiden als wettbewerblich problematisch identifizierten Regionalmärkten Bielefeld und Herford mengenbezogen deutlich weniger Tankstellen übernommen, als ursprünglich beabsichtigt. In dieser reduzierten Form konnte das Vorhaben freigegeben werden.

Ergebnisse der Sektoruntersuchung Kraftstoffe Ende Januar 2011

Die Sektoruntersuchung Kraftstoffe wird in Kürze abgeschlossen. Nachdem der Zwischenbericht vom Juni 2009 vor allem eine Bewertung der Strukturen im Kraftstoffsektor und den Oligopolbefund zum Gegenstand hatte, konzentriert sich die Untersuchung seitdem auf Schwerpunktthemen wie die Prüfung von Preisscheren zu Lasten mittelständischer Tankstellenunternehmen, die kartellrechtliche Relevanz von so genannten Agentur- oder auch Markenpartnerverträgen, wettbewerbliche Probleme im Zusammenhang mit Tank- und Servicekarten sowie die Verhältnisse bei Bundesautobahntankstellen. Zudem sollen mit einer sehr aufwändigen quantitativen Untersuchung der Tankstellenpreise auf den vier regionalen Märkten Hamburg, Köln, München und Leipzig erstmals valide Aussagen darüber ermöglicht werden, inwieweit es bestimmte Preissetzungsmuster gibt. Die Ergebnisse werden der Öffentlichkeit mit einem Bericht voraussichtlich Ende Januar bekannt gemacht.

Fallbericht

Untersagung des Erwerbs von 59 Tankstellen in Sachsen und Thüringen von der OMV Deutschland GmbH, Burghausen, durch die Total Deutschland GmbH, Berlin (Fusionskontrollverfahren)	
Branche	Tankstellen
Aktenzeichen	B8 - 175/08
Datum der Entscheidung	29.04.2009

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Total Deutschland GmbH, Berlin, untersagt, das ostdeutsche Tankstellennetz der OMV Deutschland GmbH, Burghausen, zu übernehmen.

Total Deutschland ist ein Konzernunternehmen der Total S.A., Paris, und damit Teil eines weltweit tätigen, vertikal auf sämtlichen Stufen der Kraftstoffwirtschaft tätigen Konzerns. Mit mehr als 1.000 Service-Stationen betreibt Total in Deutschland nach eigenen Angaben das viertgrößte Tankstellennetz. OMV Deutschland ist eine Konzerngesellschaft der OMV Aktiengesellschaft, Wien, die ebenfalls auf sämtlichen Stufen der Kraftstoffwirtschaft tätig ist und im Inland etwa 400 Tankstellen betreibt, schwerpunktmäßig in Süddeutschland.

Der Zusammenschluss lässt die Verstärkung von marktbeherrschenden Stellungen erwarten, welche die Total beim Absatz von Diesel- und Ottokraftstoff auf den relevanten regionalen Tankstellenmärkten zusammen mit Shell, Aral/BP, ConocoPhillips/Jet und ExxonMobil/Esso innehat.

Betroffen von dem angemeldeten Vorhaben waren insbesondere die Regionalmärkte Chemnitz, Dresden, Erfurt und Leipzig. Die gemeinsamen Marktanteile des marktbeherrschenden Oligopols erreichten vor dem Zusammenschluss bis zu 72% bei Ottokraftstoffen und bis zu 80% bei Dieselkraftstoff. Sie wären durch den Zusammenschluss in der Spitze auf 76% bis 81% bei Ottokraftstoffen bzw. auf 83% bis 88% bei Dieselkraftstoff angewachsen. Auf einzelnen Märkten betrugen die Zuwächse mehr als 10%. Mit der Übernahme des ostdeutschen OMV-Netzes durch die Total würde zudem einer der stärksten Wettbewerber des marktbeherrschenden Oligopols aus den unter 3. genannten Unternehmen ausgeschaltet.

Die Ermittlungen haben weiter ergeben, dass die strukturellen Bedingungen im Kraftstoffsektor insgesamt stark dämpfend auf den Wettbewerb wirken. Dies liegt zum einen an fehlendem Binnenwettbewerb zwischen den Oligopolisten, welcher auf hohe Marktanteile und asymmetrische Markttransparenz beim Endkundengeschäft über Tankstellen sowie auf Verflechtungen im vorgelagerten Erzeugungs-, Transport und Lagergeschäft und eine wechselseitige Abhängigkeit durch Tauschverträge zurückzuführen ist, was ein hohes Vergeltungspotential eröffnet. Zum anderen ist auch der Außenwettbewerb aufgrund der Zersplitterung der Konkurrenz sowie geringer Nachfragemacht stark eingeschränkt.

1.3 ZUSAMMENSCHLUSS LORENZ MOHR / SHELL DEUTSCHLAND OIL

Fallbericht

Erwerb von Tankstellen der Lorenz Mohr GmbH &Co KG, Bad Hersfeld, durch die Shell Deutschland Oil GmbH, Hamburg (Fusionskontrollverfahren)

Branche Tankstellen

Aktenzeichen B8 - 32/09

Datum der Entscheidung 08.05.2009

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb von vier Tankstellen aus der Insolvenzmasse der Lorenz Mohr GmbH &Co KG, Bad Hersfeld, durch die Shell Deutschland Oil GmbH, Hamburg, unter Nebenbestimmungen freigegeben. Der Zusammenschluss lässt in der ursprünglich angemeldeten Form die Verstärkung von marktbeherrschenden Stellungen erwarten, welche Shell beim Absatz von Dieselkraftstoff und beim Absatz von Ottokraftstoff auf dem relevanten regionalen Tankstellenmarkt zusammen mit BP/Aral, ConocoPhillips/Jet, ExxonMobil/Esso und Total innehat.

Die Shell Deutschland Oil GmbH ist ein Konzernunternehmen der Royal Dutch Shell, Den Haag, und gehört damit zu einem weltweit und auf sämtlichen Stufen der Kraftstoffwirtschaft tätigen Konzern. In Deutschland betreibt Shell insbesondere das mit über 2100 Stationen zweitgrößte Tankstellennetz. Die Lorenz Mohr GmbH &Co_KG (Lomo), Bad Hersfeld, ist ein mittelständisches Unternehmen der Kraftstoffwirtschaft. Über das Vermögen der Lomo wurde zum 1. Oktober 2008 das Insolvenzverfahren eröffnet.

Bei der wettbewerblichen Würdigung war die von Shell zeitgleich angemeldete Anpachtung einer in demselben Regionalmarkt liegenden Tankstelle von der Honsel Mineralölvertriebs GmbH, Knüllwald, über ihre 100%ige Tochtergesellschaft Rheinland Kraftstoff GmbH, Gelsenkirchen, zu berücksichtigen, die vom Bundeskartellamt parallel vertieft geprüft und am 8. Juni 2009 freigegeben wurde (Az. B8 – 31/09).

Das Bundeskartellamt geht wie schon in den Beschlüssen *„Shell/HPV“* (Az. B8 - 134/07) und *„Total/OMV“* (Az. B8 - 175/08) vom Bestehen einer gemeinsamen marktbeherrschenden Stellung der fünf Mineralölgesellschaften Shell, BP/Aral, ConocoPhillips/Jet, ExxonMobil/Esso und Total auf den Märkten für den Absatz von Kraftstoffen über Tankstellen aus. Für eine ausführliche Begründung wird auf den Text der o.g. Entscheidungen verweisen. Eine Zusammenfassung findet sich z.B. im Fallbericht *Total/OMV*. Im vorliegenden Fall erreicht das marktbeherrschende Oligopol auf den betroffenen regionalen Tankstellenmärkten vor dem Zusammenschluss Marktanteile von zusammen bis zu 66%. Durch den Zusammenschluss in der ursprünglich angemeldeten Form sowie das oben genannte weitere Vorhaben hätten sich die Marktanteile um rd. 4- 5% erhöht. Der ohnehin schwache Außenwettbewerb insbesondere durch mittelständische Tankstellenbetreiber wie Lomo wäre weiter geschwächt worden.

Durch eine aufschiebende und eine auflösende Bedingung wird sichergestellt, dass Shell eine wettbewerblich besonders bedeutsame Tankstelle in Bad Hersfeld nicht wie ursprünglich vorgesehen erwirbt und auch innerhalb der nächsten fünf Jahre keinen direkten oder indirekten Einfluss darauf erlangt. Die durch den Zusammenschluss in seiner ursprünglich angemeldeten Form zu erwartende Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Oligopols wird durch die Erfüllung der Nebenbestimmungen beseitigt.

1.4 ZUSAMMENSCHLUSS EXXON MOBILE / RWE ENERGY

Fallbericht

Erwerb der Fernwärmeaktivitäten der ExxonMobil Central Europe Holding GmbH, Hamburg, durch die RWE Energy AG, Dortmund

Branche	Energie
Aktenzeichen	B8 – 34/09
Datum der Entscheidung	08.05.2009

Das Bundeskartellamt hat den angemeldeten Kontroll- und Anteilswerb über 100% der Anteile einer neu zu gründenden Zielgesellschaft mit den Fernwärmeaktivitäten der ExxonMobil Central Europe Holding GmbH (ExxonMobil), Hamburg, durch RWE Energy AG (RWE Energy), Dortmund, freigegeben. Die Fusion ist die seit langer Zeit größte Fusion im Fernwärmesektor.

Die Erwerberin RWE Energy übernimmt von der Veräußerin ExxonMobil deren Fernwärmeaktivitäten in Deutschland. Diese Fernwärmeaktivitäten sollen in einer neu zu gründenden Zielgesellschaft gebündelt werden und die Geschäftstätigkeiten der Esso Deutschland GmbH sowie der Favorit Unternehmens-Verwaltungs-GmbH, beides Tochtergesellschaften der ExxonMobil, aus dem Bereich der Fernwärmeversorgung fortführen. Derzeit beinhalten die Fernwärmeaktivitäten dieser Unternehmen insbesondere den Betrieb von 57 eigenen bzw. gepachteten Fernheizwerken in elf Bundesländern sowie alle im Zusammenhang mit der Versorgung von Endkunden und Weiterverteilern von Fernwärme entstehenden Aufgaben.

Auf keinem der vom Zusammenschluss betroffenen Märkte kommt es durch den Zusammenschluss zur Entstehung oder Verstärkung von marktbeherrschenden Stellungen. Betroffen sind neben den Märkten für die Versorgung von Endkunden und Weiterverteilern mit Fernwärme auch der Markt für

die Belieferung von leistungsgemessenen Kunden (RLM-Kunden) mit Erdgas sowie der Markt für den Erstabsatz von Strom.

Fernwärmeversorger sind auf ihren sachlichen und räumlichen Märkten für die Versorgung von Endkunden und Weiterverteilern mit Fernwärme, d. h. innerhalb ihres jeweiligen Versorgungsnetzes, mit Marktanteilen von 100 % jeweils Monopolanbieter. Durch den Zusammenschluss wird also lediglich ein Monopol vom einen Unternehmen auf ein anderes Unternehmen übertragen, ohne dass es zu einer Veränderung der Markstellung kommen würde.

Die Beschlussabteilung hat in der Entscheidung erstmalig Grundsätze zur Marktabgrenzung im Fernwärmesektor getroffen und die bisher offen gelassene Frage entschieden, dass Gaslieferungen an Kraftwerke und Industriekunden zumindest im Rahmen der Zusammenschlusskontrolle zu einem sachlich relevanten Markt (Belieferung von RLM-Kunden) zusammen zu fassen sind.

Bei den Märkten für die Versorgung von Endkunden und Weiterverteilern mit Fernwärme handelt es sich um lokale Märkte mit einem Umsatzvolumen von weniger als € 15 Mio. Damit ist jeweils die Bagatellmarktklausel des § 35 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 GWB rechnerisch erfüllt. Ob die *„Raiffeisen“*-Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zur Addition der Umsätze räumlich benachbarter sachlicher Märkte Anwendung finden könnte, und diese Märkte trotz der Bagatellmarktklausel der Fusionskontrolle unterliegen kann offen bleiben, denn der Zusammenschluss führt auf keinem der betroffenen Märkte zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung.

Der Markt für die Belieferung von RLM-Kunden mit Erdgas ist vom Zusammenschluss betroffen, weil etliche der in Rede stehenden Fernheizwerke mit Erdgas befeuert werden. Als Folge des Zusammenschlusses ist jedoch weder von der Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der Erwerberin noch von Dritten auszugehen. Die Erwerberin RWE Energy hat auf den sachlich und räumlich relevanten Märkten für die Belieferung von RLM-Kunden, die sich räumlich auf das jeweilige Verteilernetzgebiet des etablierten Versorgungsunternehmens erstrecken, keine marktbeherrschende Stellung inne. Auch in den Fällen, in denen RWE an marktbeherrschenden Gasvorlieferanten – überwiegend den Stadtwerken – beteiligt ist, kann derzeit kein Absicherungseffekt in untersagungsfähiger Weise festgestellt werden. Des Weiteren liegt im vorliegenden Fall kein Zusammenschlussvorhaben des marktbeherrschenden Vorlieferanten mit „seinen“ Stadtwerkekunden vor, sondern mit Endkunden. Abschottungseffekte sind aus dieser Konstellation, aber auch auf Grund der Tatsache, dass die Erwerberin an den marktbeherrschenden Gasvorlieferanten überwiegend nur mittelbar beteiligt ist, nicht nachweisbar gewesen. Des Weiteren erreichen die in Rede stehenden Gasmengen keinen Umfang, der eine Absatzabsicherung begründen würde.

Von einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Erwerberin auf dem Erstabsatzmarkt von Strom durch Wegfall eines potentiellen Wettbewerbers ist ebenfalls nicht auszugehen. Zum einen ist in den zu übernehmenden Fernheizwerken technologiebedingt derzeit keine Stromerzeugung möglich, zum anderen ist aus technischen und betriebswirtschaftlichen Gründen mittelfristig nicht mit einem Austausch der bestehenden Anlagen durch sog. Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen, die eine Stromerzeugung ermöglichen würden, zu rechnen.

1.5 ZUSAMMENSCHLUSS ENBW / EWE/VNG

Pressemitteilung vom 06.07.2009

Das Bundeskartellamt hat heute das Vorhaben der Energie Baden Württemberg AG (EnBW), einen Anteil von 26 % an der EWE Aktiengesellschaft (EWE) zu erwerben, unter der Auflage freigegeben, dass sich die Zusammenschlussbeteiligten von wesentlichen Unternehmensbeteiligungen trennen. Die Entscheidung sieht eine alternative Veräußerung der jeweiligen wettbewerblich problematischen Gasbeteiligungen der Zusammenschlussbeteiligten vor. Auf die Abmahnung des Vorhabens durch das Bundeskartellamt hin (vgl. Pressemitteilung vom 22.12.2008) hatten sich EWE und EnBW gegenüber dem Bundeskartellamt verpflichtet, entweder das EWE-Beteiligungsunternehmen Verbundnetz Gas AG (VNG) oder das EnBW-Beteiligungsunternehmen GESO Beteiligungs- und Beratungs AG (GESO) an Dritte zu veräußern. GESO hält u. a. Beteiligungen an der ENSO Energie Sachsen Ost AG (ENSO) und DREWAG Stadtwerke Dresden GmbH (DREWAG).

Bis zum 15. September 2009 muss das Bundeskartellamt über die zusätzlich eingereichte Anmeldung entscheiden, wonach die EnBW die bei EWE liegenden Anteile in Höhe von 47,9 % an der VNG unmittelbar erwerben will.

Der jetzt entschiedene Zusammenschluss betrifft die Bereiche Strom und Gas. Stromseitig war nicht nachweisbar, dass EnBW für die Zusammenschlusskontrolle als Mitglied eines marktbeherrschenden Oligopols auf den bundesweiten Märkten für den erstmaligen Absatz von Strom und für die Belieferung von Stromgroßkunden anzusehen ist. Die hierfür vom Bundesgerichtshof kürzlich in seiner Entscheidung "Stadtwerke Eschwege" bestätigten Kriterien werden von EnBW nicht erreicht. Dagegen hätte der Zusammenschluss gasseitig zur Verstärkung marktbeherrschender Stellungen von Beteiligungsunternehmen der EnBW und der EWE in Ostdeutschland geführt. Insbesondere wäre ohne die Auflage zu erwarten gewesen, dass der Absatz des marktbeherrschenden

Ferngasunternehmens VNG dadurch weiter abgesichert wird, dass in den Gremien der ENSO und DREWAG bei der Gasbeschaffung auf die Interessen der VNG Rücksicht genommen wird. Daneben wäre es ohne die Auflage auch zur Verstärkung von marktbeherrschenden Stellungen gekommen, die ENSO und DREWAG selbst auf ihren regionalen bzw. lokalen Gasmärkten bei der Belieferung von Weiterverteilern sowie Haushalts- und Industriekunden innehaben. Denn ENSO und DREWAG hätten künftig von der VNG auf diesen Märkten keinen Wettbewerb mehr befürchten müssen.

Um eine Untersagung abzuwenden, hatten sich EWE und EnBW im Laufe des Verfahrens verpflichtet, alternativ die EWE-Beteiligung an der VNG oder das EnBW-Beteiligungsunternehmen GESO innerhalb eines bestimmten Zeitraums zu veräußern. Jede der beiden Veräußerungsalternativen beseitigt bereits für sich genommen die durch den geplanten Zusammenschluss andernfalls eintretenden Wettbewerbsverschlechterungen. Die Unternehmen müssen dem Bundeskartellamt nun bis zu einem festgelegten Zeitpunkt ihre Auswahl mitteilen.

EnBW ist die Konzernobergesellschaft einer Gruppe von Unternehmen, die insbesondere in den Geschäftsfeldern Strom, Gas sowie Energie- und Umweltdienstleistungen tätig sind. Im Geschäftsfeld Strom ist EnBW über Beteiligungsunternehmen auf allen Stufen der Wertschöpfungskette, Erzeugung, Handel, Transport und Verteilung sowie Vertrieb, tätig. Im Gasbereich ist EnBW über die von ihr gemeinsam mit ENI SpA kontrollierte Gasversorgung Süddeutschland GmbH mit Schwerpunkt in Baden-Württemberg tätig. In den neuen Bundesländern ist EnBW an der ENSO und der DREWAG beteiligt. ENSO ist ein regionales Energieversorgungsunternehmen, das in der Versorgung von Strom, Erdgas, Wärme und Wasser im Osten Sachsen tätig ist. DREWAG betreibt Strom-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgung in und um Dresden.

EWE ist ein regionales Energieversorgungsunternehmen, das vor allem in der Strom-, Gas- und Wasserversorgung tätig ist. In der Region Ems/Weser/Elbe be¬treibt EWE die Strom- und Gasversorgung. In Ostbrandenburg und Rügen ist sie nur als Gasversorger tätig. Darüber hinaus ist EWE mit 47,9% an VNG beteiligt. VNG ist das flächendeckende Ferngasunternehmen in den neuen Bundesländern, dessen Hauptaktivitäten der Import, der Handel, der Transport und die Speicherung von Erdgas sowie damit verbundene Dienstleistungen sind. ENSO und DREWAG werden bislang ganz überwiegend von VNG mit Gas beliefert.

Fallbericht

Freigabe im Fusionskontrollverfahren EnBW/VNG

Branche	Energieversorgung
Aktenzeichen	B8 - 67/09
Datum der Entscheidung	24.08.2009

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Energie Baden Württemberg AG (EnBW), einen Anteil von 47,89% an der Verbundnetz Gas AG (VNG) von der EWE Aktiengesellschaft (EWE) zu erwerben, unter Auflagen freigegeben.

Dieses Zusammenschlussvorhaben steht in einem engen Zusammenhang mit dem Verfahren B8-96/08, das bereits mit Beschluss vom 6. Juli 2009 unter Auflagen freigegeben worden ist. Dabei handelte es sich um das Vorhaben der EnBW, einen Anteil von 26 % an EWE zu erwerben. Das Bundeskartellamt hatte dieses zuerst angemeldete Vorhaben von Anfang an so gewertet, dass sein Ziel neben dem Einstieg in die EWE auch der Zugriff auf deren Beteiligungsunternehmen VNG ist. Um die bereits durch dieses Vorhaben eintretenden Verstärkungswirkungen auf Gasmärkten in Ostdeutschland zu vermeiden, haben sich EWE und EnBW verpflichtet, entweder die EWE-Beteiligung an der VNG oder das EnBW-Beteiligungsunternehmen GESO innerhalb eines bestimmten Zeitraums zu veräußern.

Wie in dem ersten Fusionskontrollverfahren kam das Bundeskartellamt auch im nachfolgenden Verfahren zum direkten Erwerb der VNG zu dem Ergebnis, dass der Zusammenschluss gasseitig zur Verstärkung marktbeherrschender Stellungen von EnBW-Beteiligungsunternehmen und der VNG in Ostdeutschland geführt hätte (siehe Fallbericht zum Zusammenschluss EnBW/EWE).

Um eine Untersagung abzuwenden, hat EnBW sich verpflichtet, das EnBW-Beteiligungsunternehmen GESO innerhalb eines bestimmten Zeitraums zu veräußern, soweit es zu einem Erwerb der VNG kommt. Die angebotene Veräußerung beseitigt die durch den geplanten Zusammenschluss andernfalls auf Seiten der VNG eintretende Absatzsicherung sowie auf Seiten der EnBW-Beteiligungsunternehmen ENSO und DREWAG eintretende Sicherung ihrer marktbeherrschenden Stellungen vollständig.

Auch wenn die Zusagen in beiden Verfahren formal betrachtet unterschiedlich sind, dienen sie materiell gesehen dazu, dasselbe Wettbewerbsproblem zu lösen. Da die wettbewerbliche Beur-

teilung in beiden Fällen zu dem gleichen Ergebnis führte, konnte auch der gewählte Ansatz zur Lösung der festgestellten wettbewerblichen Probleme im Kern der Gleiche sein.

1.6 ZUSAMMENSCHLUSS ENBW / EWE

Fallbericht

Freigabe im Fusionskontrollverfahren EnBW/EWE

Branche	Energieversorgung
Aktenzeichen	B8 - 96/08
Datum der Entscheidung	06.07.2009

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Energie Baden Württemberg AG (EnBW), einen Anteil von 26 % an EWE Aktiengesellschaft (EWE) zu erwerben, unter Auflagen freigegeben.

EnBW ist die Konzernobergesellschaft einer Gruppe von Unternehmen, die insbesondere in den Geschäftsfeldern Strom, Gas sowie Energie- und Umweltdienstleistungen tätig sind. In den neuen Bundesländern ist EnBW an der ENSO Energie Sachsen Ost AG (ENSO) und der DREWAG Stadtwerke Dresden GmbH (DREWAG) beteiligt. ENSO ist ein regionales Energieversorgungsunternehmen, das in der Versorgung von Strom, Erdgas, Wärme und Wasser im Osten Sachsen tätig ist. DREWAG betreibt Strom-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgung in und um Dresden. EWE ist ein regionales Energieversorgungsunternehmen, das in der Region Ems/Weser/Elbe die Strom- und Gasversorgung betreibt und in Ostbrandenburg und Rügen als Gasversorger tätig ist. Darüber hinaus ist EWE mit 47,9 % an Verbundnetz Gas AG (VNG) beteiligt, dem flächendeckenden Ferngasunternehmen in den neuen Bundesländern. ENSO und DREWAG werden ganz überwiegend von VNG mit Gas beliefert.

Stromseitig ergaben die Ermittlungen des Bundeskartellamtes im Rahmen des Zusammenschlusskontrollverfahrens keine Nachweise dafür, dass EnBW neben E.ON und RWE Mitglied eines marktbeherrschenden Oligopols auf den bundesweiten Märkten für den erstmaligen Absatz von Strom und für die Belieferung von Stromgroßkunden ist. Die hierfür vom Bundesgerichtshof kürzlich in seiner Entscheidung *"Stadtwerke Eschwege"* bestätigten Kriterien werden von EnBW nicht erreicht.

Dagegen hätte der Zusammenschluss gasseitig zur Verstärkung marktbeherrschender Stellungen von Beteiligungsunternehmen der EnBW und der EWE in Ostdeutschland geführt. Insbesondere war zu erwarten, dass in den Gremien der bedeutenden ostdeutschen Gasversorgungsunternehmen ENSO

und DREWAG bei der Gasbeschaffung auf die Interessen der VNG Rücksicht genommen wird. Dadurch wäre der Absatz des marktbeherrschenden Ferngasunternehmens VNG weiter abgesichert worden. Daneben war auch die Verstärkung von marktbeherrschenden Stellungen zu erwarten, die ENSO und DREWAG auf ihren regionalen bzw. lokalen Gasmärkten bei der Belieferung von Weiterverteilern und Endkunden innehaben, und zwar durch Schwächung des von der VNG auf diese Märkte ausgehenden potenziellen Wettbewerbs.

Um eine Untersagung abzuwenden, haben sich EWE und EnBW verpflichtet, alternativ die EWE-Beteiligung an der VNG oder das EnBW-Beteiligungsunternehmen GESO innerhalb eines bestimmten Zeitraums zu veräußern. Beide Veräußerungsgegenstände sind wettbewerblich gleichwertig. Denn jede der beiden Veräußerungsalternativen beseitigt jeweils für sich genommen die durch den geplanten Zusammenschluss andernfalls eintretenden Verstärkungen der marktbeherrschenden Stellungen von VNG, ENSO und DREWAG auf den jeweils relevanten Gasmärkten.

1.7 ZUSAMMENSCHLUSS STADTWERKE IM RUHRGEBIET / STRASSERAUF

Fallbericht

Freigabe der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens von Stadtwerken im Ruhrgebiet (Oberhausen, Duisburg, Dortmund) für den bundesweiten Vertrieb von Energie "Strasserauf“

Branche	Energieversorgung
Aktenzeichen	B8 – 100/09
Datum der Entscheidung	31.08.2009

Das Bundeskartellamt hat vermehrt Gemeinschaftsunternehmen von Stadtwerken zu prüfen, die zu Zwecken des bundesweiten Vertriebs von Energie gegründet werden. Hintergrund ist zumeist der Verlust von Haushaltskunden an preisgünstigere, internetbasierte Anbieter mit bundesweit einheitlichen Marken. Zudem fragen gewerbliche Kunden (insbesondere Ketten in der Systemgastronomie und Lebensmittelmärkte) immer häufiger zentral bzw. bundesweit ihren Energiebedarf nach. Für ein einzelnes Stadtwerk ist ein bundesweites Angebot oft zu aufwändig und ein bundesweites key account management größenbedingt kaum realisierbar. Die Zusammenarbeit von Stadtwerken beim bundesweiten Energievertrieb kann daher kartellrechtlich meist schon unter dem Gesichtspunkt des Arbeitsgemeinschaftsgedankens für unbedenklich angesehen werden. Ob die Fusionskontrolle eingreift, hängt von der Konstellation des konkreten Einzelfalls ab. In den bislang

geprüften Fällen war aber kein Verstärkungseffekt im Hinblick auf die weiterhin bestehende marktbeherrschende Stellung der Stadtwerke beim Energieabsatz in ihrem angestammten Versorgungsgebiet anzunehmen.

„Strasserauf“ ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Stadtwerke von Oberhausen, Duisburg und Dortmund sowie der Energie Nordeifel. Beabsichtigt ist der bundesweite (Internet) Vertrieb von Strom und Gas an Haushaltskunden, in der Fachsprache SLP-Kunden genannt .

Das Bundeskartellamt hat gegen das Vorhaben weder unter fusionsrechtlichen noch unter kartellrechtlichen Gesichtspunkten Einwände erhoben. Das Gemeinschaftsunternehmen soll selbständig am Markt geführt werden und ggfs. auch in Wettbewerb zu seinen Gesellschaftern treten. Es bildet für die Gesellschafter eine zusätzliche Vertriebsschiene, ohne dass diese untereinander oder im Verhältnis zu dem Gemeinschaftsunternehmen einer Wettbewerbsbeschränkung unterlägen oder hinsichtlich ihres Energiebezugs gebunden würden.

Da der RWE-Konzern schon bisher an allen Mütterunternehmen mit Anteilen von 20% bis 50% beteiligt ist, war zunächst nicht zu befürchten, dass RWE als marktbeherrschender Vorlieferant über diese Vertriebsschiene seinen Stromabsatz stärker absichert, als dies bereits vorher der Fall war. Auch eine Beschränkung des potentiellen Wettbewerbs zwischen den einzelnen, in ihrem angestammten Versorgungsgebiet marktbeherrschenden Stadtwerken war nicht zu besorgen. Abgesehen davon, dass der Wettbewerb zwischen diesen Stadtwerken seit jeher wegen der bestehenden Verklammerung über den RWE-Konzern abgeschwächt ist, gibt es gerade im Ruhrgebiet auch genügend andere Stadtwerke, die den Wettbewerbsdruck in gleicher Weise aufrecht erhalten würden.

Es ist sogar zu erwarten, dass Gemeinschaftsunternehmen von Stadtwerken zu einer Stärkung des Wettbewerbs um den Vertrieb von Energie an Kleinkunden auf Bundesebene führen werden. Es ist zu begrüßen, wenn diese Vertriebsschiene nicht nur reinen Handelsunternehmen und den großen Verbundunternehmen – in ihrer Eigenschaft als marktbeherrschende Erzeuger und Importeure – überlassen wird. Dies entspricht auch der Einschätzung der Monopolkommission in ihrem jüngsten Sondergutachten Strom und Gas 2009, Tz. 470.

1.8 ZUSAMMENSCHLUSS INTEGRA ENERGIE / THÜGA

Pressemitteilung vom 01.12.2009

Das Bundeskartellamt hat gestern das Vorhaben mehrerer Stadtwerke freigegeben, über die eigens dafür gegründete Holding Integra Energie GmbH & Co. KGaA sämtliche Anteile an der Thüga

Aktiengesellschaft vom E.ON-Konzern zu übernehmen. Unter dem Dach der in München ansässigen Thüga mit einem Jahresumsatz von rund 860 Mio. € sind vor allem Minderheitsbeteiligungen an ca. 90 Stadtwerken und Regionalversorgern vereinigt. Darüber hinaus bietet die Thüga Energiedienstleistungen an und versorgt in Teilen Baden-Württembergs und Bayerns auch direkt Haushalte mit Energie und Trinkwasser. Allein mit Gas und Strom versorgten die Thüga und ihre Beteiligungsunternehmen zuletzt rund 2,9 bzw. 3,5 Mio. Kunden in Deutschland.

Bislang wurde die Thüga von Deutschlands bedeutendstem Ferngasunternehmen E.ON Ruhrgas kontrolliert. Diese Verbindung des marktbeherrschenden Gasvorlieferantens E.ON mit den unter dem Dach der Thüga zusammengefassten Weiterverteilerkunden trug aus Sicht des Bundeskartellamts lange Zeit zur Abschottung insbesondere der Gasmärkte gegenüber alternativen Gaslieferanten aus dem In- und Ausland bei. Die Ankündigung der freiwilligen Herauslösung der Thüga aus dem E.ON-Konzern wurde insofern vom Bundeskartellamt als wichtiger Beitrag zur Schaffung wettbewerblicher Strukturen im Energiesektor begrüßt (vgl. Pressemitteilung vom 12.11.2008).

Bei den Gesellschaftern der nun erwerbenden Integra handelt es sich sämtlich um Unternehmen aus dem Beteiligungsbesitz der Thüga selbst, nämlich die N-ERGIE in Nürnberg, die Mainova in Frankfurt/Main, die Stadtwerke Hannover sowie 47 weitere, über das Freiburger Konsortium Kom9 einbezogene kommunale Versorger.

Das Zusammenschlussvorhaben führt auf keinem der betroffenen Gas- und Strommärkte zu der Entstehung oder der Verstärkung von marktbeherrschenden Stellungen. Vielmehr bewirkt das Vorhaben, dass das Ausmaß an vertikaler Integration des E.ON-Konzerns reduziert wird. Vor diesem Hintergrund kann davon ausgegangen werden, dass der Zusammenschluss positive Auswirkungen auf die betroffenen Märkte haben wird.

Den fortschreitenden Rekommunalisierungsprozess in der deutschen Versorgungswirtschaft wird das Bundeskartellamt weiterhin sorgfältig beobachten, um wettbewerbliche Probleme gegebenenfalls frühzeitig identifizieren zu können.

Die Entscheidung wird in Kürze in einer öffentlichen Version auf der Homepage des Bundeskartellamts zur Verfügung gestellt.

1.9 ZUSAMMENSCHLUSS RWE / ENERGIEVERSORGUNG PLAUEN U.A.

Fallbericht

RWE-Vorhaben hinsichtlich Energieversorgung Plauen sowie Stadtwerke Lingen und Radevormwald unter Nebenbestimmungen freigegeben

Branche:	Energieversorgung (Strom und Gas)
Aktenzeichen:	B8 – 109/09
Datum der Entscheidung:	30.04.2010

Das Bundeskartellamt hat die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens in Plauen und die unbefristete Verlängerung von zwei befristeten Beteiligungen an den Stadtwerken in Lingen und Radevormwald durch RWE im Hauptprüfverfahren unter Nebenbestimmungen freigegeben.

In Plauen plant RWE den Erwerb einer Beteiligung von 49 % an der noch zu gründenden Energieversorgung Plauen („EVP“). Derzeit wird die Stromversorgung in Plauen von der enviaM, einer Tochtergesellschaft von RWE, durchgeführt. Der zugrunde liegende Konzessionsvertrag mit der Stadt Plauen zum Betrieb des Stromverteilnetzes endet zum 31. Dezember 2010. Künftig möchten die Stadt Plauen und die enviaM die Stromversorgung in Plauen gemeinsam durchführen. Dazu beabsichtigen sie die Gründung der EVP mit einer Beteiligung der Stadt Plauen von 51 % und der enviaM von 49 %. Weiter ist beabsichtigt, dass die Stadt Plauen der EVP die Konzession zum Betrieb des Stromverteilnetzes erteilt und die enviaM der EVP das Eigentum am Stromverteilnetz und die meisten Stromkunden überträgt.

In Lingen und in Radevormwald ist RWE bereits an den Stadtwerken Lingen („SWL“) mit 40% und den Stadtwerken Radevormwald („SWR“) mit 49% beteiligt. Diese Beteiligungen sind befristet zum 31. Dezember 2010 und sollen nun unbefristet verlängert werden. Die befristeten Beteiligungen an der SWL und der SWR waren in den Jahren 1997 und 1998 freigegeben worden. Während der Laufzeit damals bestehender, langfristiger Energiebezugsverträge wurden keine wettbewerbsschädlichen Auswirkungen befürchtet. Das Bundeskartellamt erachtete die unbefristete Verlängerung der befristeten Beteiligungen als anmeldepflichtig, weil sie eine strukturelle Veränderung und zugleich eine wesentliche Verstärkung der bestehenden Verbindung der Unternehmen im Sinne des § 37 Abs. 2 GWB bewirkt: Bei einem Vergleich der Lage mit dem und ohne den Zusammenschlussakt entsteht eine strukturelle Veränderung, weil RWE ohne eine

Verlängerung ausscheiden würde. Erst die Verlängerung des Gesellschaftsvertrages sichert den Fortbestand der Beteiligung. Nichts anderes ergibt sich bei einem Vergleich der Lage vor und nach dem Zusammenschlussakt, weil vorher eine lediglich befristete und nachher eine unbefristete Beteiligung besteht.

Das Bundeskartellamt hat die Auswirkungen auf die Gas- und Strommärkte geprüft.

Im Bereich Gas bewirken die Vorhaben keine Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen. Die EVP wird keine Gasversorgung betreiben. Die SWL und die SWR betätigen sich zwar in der Gasversorgung, befinden sich aber in Netzgebieten, in denen nicht RWE, sondern andere Gasversorgungsunternehmen marktbeherrschend sind.

Im Bereich Strom würden durch das Vorhaben auf zwei Märkten bestehende marktbeherrschende Stellungen verstärkt:

Auf dem bundesweiten Markt für die Erzeugung und den erstmaligen Absatz von Strom geht das Bundeskartellamt weiterhin von dem durch den Bundesgerichtshof bestätigten wettbewerbslosen Duopol von RWE und E.ON aus. Die jüngsten Entwicklungen im Marktumfeld haben die duopolistischen Marktstrukturen nicht beseitigt. Zwar hat E.ON im Jahr 2009 sein deutsches Höchstspannungsnetz, deutsche Erzeugungskapazitäten und seine Stadtwerke-Tochter Thüga veräußert. Allerdings erfolgte die Kapazitätsabgabe teilweise in Form von Bezugsrechten. Auf Grund der konkreten Vertragsgestaltung sind diese Kapazitäten bei wirtschaftlicher Betrachtung weiterhin E.ON zuzurechnen. Auch hat die – vom Bundeskartellamt als prokompetitiv begrüßte – Veräußerung der Thüga die Stadtwerke-Beteiligungen von E.ON zwar erheblich verringert, aber nicht vollständig beseitigt. Infolge der Veräußerungen ist das Duopol lediglich asymmetrischer geworden. Ob diese Veränderungen auf das wettbewerbliche Verhalten von RWE und E.ON solche Auswirkungen haben, dass künftig die beiden untereinander oder Dritte zu den beiden in Wettbewerb treten, bleibt abzuwarten.

Die bestehende gemeinsame marktbeherrschende Stellung von RWE und E.ON wird durch das Vorhaben durch Absatzsicherung und Marktanteilsaddition verstärkt. Nach der durch den Bundesgerichtshof bestätigten Entscheidungspraxis der Beschlussabteilung sichert die Beteiligung eines Duopolisten an einem Stadtwerk dessen Energieabsatz. Dies gilt auch für die Beteiligung an der EVP. Derzeit betreibt RWE bereits – mittelbar über die enviaM – die Stromversorgung in Plauen. Ohne das Vorhaben könnte die Stadt Plauen die Konzession an einen anderen Anbieter vergeben, und die Kunden würden bei der enviaM verbleiben. Dadurch könnte der Wettbewerb zwischen dem neuen Konzessionär einerseits und der enviaM andererseits belebt werden. Dieses den Wettbewerb

belebende Element entfällt durch das Vorhaben. Auch bezüglich der SWL und der SWR wird es RWE durch die Verlängerung der Beteiligungen ermöglicht, den (weiteren) Absatz an diese Stadtwerke abzusichern, denn ohne die Verlängerung müsste RWE aus den Stadtwerken ausscheiden. Darüber hinaus bewirkt die Verlängerung der Beteiligung an der SWL auch eine – wenn auch geringe – Marktanteilsaddition, denn die SWL verfügt in geringem Umfang auch über Kapazitäten zur Stromerzeugung.

Auf dem bundesweiten Markt für die Belieferung von Kunden mit registrierender Leistungsmessung („RLM-Kunden“, d.h. Großkunden) mit Strom besteht ebenfalls eine gemeinsam marktbeherrschende Stellung von RWE und E.ON. Sie wird durch die Verlängerung der Beteiligungen von RWE an der SWL und der SWR durch einen Zuwachs an Marktanteilen verstärkt. Durch die Verlängerung der Beteiligungen – im Vergleich zu dem Zustand ohne den Zusammenschluss, bei dem RWE aus der SWL und der SWR ausscheiden würde – behält RWE jene RLM-Kunden, die sie bei Ausscheiden aus der Beteiligung verloren hätte.

Diese Verstärkungen marktbeherrschender Stellungen werden durch Veräußerung einer 30%-Beteiligung der RWE-Tochter enviaM an der Energieversorgung Halle (im Folgenden: EVH) beseitigt. Die Freigabe steht unter der aufschiebenden Bedingung, dass die Beteiligung vor Vollzug des Zusammenschlusses veräußert worden ist.

Auf dem bundesweiten Markt für die Erzeugung und den erstmaligen Absatz von Strom werden die Verstärkungswirkungen des Vorhabens mehr als kompensiert: Die Veräußerung der Beteiligung an der EVH bewirkt, dass der derzeit gesicherte Absatz an die EVH „entsichert“ wird, und die Marktanteilsaddition im Bereich der Erzeugungskapazitäten erheblich überkompensiert wird. Die EVH verfügt über Erzeugungskapazitäten, die wesentlich größer sind als die Erzeugungskapazitäten der SWL, auf die RWE durch den Zusammenschluss Zugriff erhält.

Auf dem bundesweiten Markt für die Belieferung von RLM-Kunden mit Strom wird die durch den Zusammenschluss entstehende Marktanteilsaddition ebenfalls wesentlich überkompensiert, denn die Belieferung von RLM-Kunden durch die EVH übersteigt die Belieferung von RLM-Kunden durch die SWL und die SWR bei weitem.

1.10 ZUSAMMENSCHLUSS GESO / TWD

Fallbericht

RWE-Vorhaben hinsichtlich Energieversorgung Plauen sowie Stadtwerke Lingen und Radevormwald unter Nebenbestimmungen freigegeben

Branche: Energieversorgung (Strom und Gas)

Aktenzeichen: B8 – 109/09

Datum der Entscheidung: 30.04.2010

Das Bundeskartellamt hat die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens in Plauen und die unbefristete Verlängerung von zwei befristeten Beteiligungen an den Stadtwerken in Lingen und Radevormwald durch RWE im Hauptprüfverfahren unter Nebenbestimmungen freigegeben.

In Plauen plant RWE den Erwerb einer Beteiligung von 49 % an der noch zu gründenden Energieversorgung Plauen („EVP“). Derzeit wird die Stromversorgung in Plauen von der enviaM, einer Tochtergesellschaft von RWE, durchgeführt. Der zugrunde liegende Konzessionsvertrag mit der Stadt Plauen zum Betrieb des Stromverteilnetzes endet zum 31. Dezember 2010. Künftig möchten die Stadt Plauen und die enviaM die Stromversorgung in Plauen gemeinsam durch-führen. Dazu beabsichtigen sie die Gründung der EVP mit einer Beteiligung der Stadt Plauen von 51 % und der enviaM von 49 %. Weiter ist beabsichtigt, dass die Stadt Plauen der EVP die Konzession zum Betrieb des Stromverteilnetzes erteilt und die enviaM der EVP das Eigentum am Stromverteilnetz und die meisten Stromkunden überträgt.

In Lingen und in Radevormwald ist RWE bereits an den Stadtwerken Lingen („SWL“) mit 40% und den Stadtwerken Radevormwald („SWR“) mit 49% beteiligt. Diese Beteiligungen sind be-fristet zum 31. Dezember 2010 und sollen nun unbefristet verlängert werden. Die befristeten Beteiligungen an der SWL und der SWR waren in den Jahren 1997 und 1998 freigegeben wor-den. Während der Laufzeit damals bestehender, langfristiger Energiebezugsverträge wurden keine wettbewerbsschädlichen Auswirkungen befürchtet. Das Bundeskartellamt erachtete die unbefristete Verlängerung der befristeten Beteiligungen als anmeldepflichtig, weil sie eine struk-turelle Veränderung und zugleich eine wesentliche Verstärkung der bestehenden Verbindung der Unternehmen im Sinne des § 37 Abs. 2 GWB bewirkt: Bei einem Vergleich der Lage mit dem und ohne den Zusammenschlussakt entsteht eine strukturelle Veränderung, weil RWE ohne eine Verlängerung ausscheiden würde. Erst die Verlängerung des Gesellschaftsvertrages sichert den Fortbestand der Beteiligung. Nichts anderes ergibt sich bei einem Vergleich der Lage vor und nach dem Zusammenschlussakt, weil vorher eine lediglich befristete und nachher eine unbefristete Beteiligung besteht.

Das Bundeskartellamt hat die Auswirkungen auf die Gas- und Strommärkte geprüft.

Im Bereich Gas bewirken die Vorhaben keine Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschen-der Stellungen. Die EVP wird keine Gasversorgung betreiben. Die SWL und die SWR betätigen sich zwar in der Gasversorgung, befinden sich aber in Netzgebieten, in denen nicht RWE, son-dern andere Gasversorgungsunternehmen marktbeherrschend sind.

Im Bereich Strom würden durch das Vorhaben auf zwei Märkten bestehende marktbeherr-schende Stellungen verstärkt:

Auf dem bundesweiten Markt für die Erzeugung und den erstmaligen Absatz von Strom geht das Bundeskartellamt weiterhin von dem durch den Bundesgerichtshof bestätigten wettbewerbslosen Duopol von RWE und E.ON aus. Die jüngsten Entwicklungen im Marktumfeld haben die duopolistischen Marktstrukturen nicht beseitigt. Zwar hat E.ON im Jahr 2009 sein deutsches Höchstspannungsnetz, deutsche Erzeugungskapazitäten und seine Stadtwerke-Tochter Thüga veräußert. Allerdings erfolgte die Kapazitätsabgabe teilweise in Form von Bezugsrechten. Auf Grund der konkreten Vertragsgestaltung sind diese Kapazitäten bei wirtschaftlicher Betrachtung weiterhin E.ON zuzurechnen. Auch hat die – vom Bundeskartellamt als prokompetitiv begrüßte – Veräußerung der Thüga die Stadtwerke-Beteiligungen von E.ON zwar erheblich verringert, aber nicht vollständig beseitigt. Infolge der Veräußerungen ist das Duopol lediglich asymmetrischer geworden. Ob diese Veränderungen auf das wettbewerbliche Verhalten von RWE und E.ON solche Auswirkungen haben, dass künftig die beiden untereinander oder Dritte zu den beiden in Wettbewerb treten, bleibt abzuwarten.

Die bestehende gemeinsame marktbeherrschende Stellung von RWE und E.ON wird durch das Vorhaben durch Absatzsicherung und Marktanteilsaddition verstärkt. Nach der durch den Bun-desgerichtshof bestätigten Entscheidungspraxis der Beschlussabteilung sichert die Beteiligung eines Duopolisten an einem Stadtwerk dessen Energieabsatz. Dies gilt auch für die Beteiligung an der EVP. Derzeit betreibt RWE bereits – mittelbar über die enviaM – die Stromversorgung in Plauen. Ohne das Vorhaben könnte die Stadt Plauen die Konzession an einen anderen Anbieter vergeben, und die Kunden würden bei der enviaM verbleiben. Dadurch könnte der Wettbewerb zwischen dem neuen Konzessionär einerseits und der enviaM andererseits belebt werden. Dieses den Wettbewerb belebende Element entfällt durch das Vorhaben. Auch bezüglich der SWL und der SWR wird es RWE durch die Verlängerung der Beteiligungen ermöglicht, den (weiteren) Absatz an diese Stadtwerke abzusichern, denn ohne die Verlängerung müsste RWE aus den Stadtwerken ausscheiden. Darüber hinaus bewirkt die Verlängerung der Beteiligung an der SWL auch eine – wenn auch geringe – Marktanteilsaddition, denn die SWL verfügt in gerin-gem Umfang auch über Kapazitäten zur Stromerzeugung.

Auf dem bundesweiten Markt für die Belieferung von Kunden mit registrierender Leistungsmes-sung („RLM-Kunden“, d.h. Großkunden) mit Strom besteht ebenfalls eine gemeinsam marktbeherrschende Stellung von RWE und E.ON. Sie wird durch die Verlängerung der Beteiligungen von RWE an der SWL und der SWR durch einen Zuwachs an Marktanteilen verstärkt. Durch die Verlängerung der Beteiligungen – im Vergleich zu dem Zustand ohne den Zusammenschluss, bei dem RWE aus der SWL und der SWR ausscheiden würde – behält RWE jene RLM-Kunden, die sie bei Ausscheiden aus der Beteiligung verloren hätte.

Diese Verstärkungen marktbeherrschender Stellungen werden durch Veräußerung einer 30%-Beteiligung der RWE-Tochter enviaM an der Energieversorgung Halle (im Folgenden: EVH) beseitigt. Die Freigabe steht unter der aufschiebenden Bedingung, dass die Beteiligung vor Vollzug des Zusammenschlusses veräußert worden ist.

Auf dem bundesweiten Markt für die Erzeugung und den erstmaligen Absatz von Strom werden die Verstärkungswirkungen des Vorhabens mehr als kompensiert: Die Veräußerung der Beteili-gung an der EVH bewirkt, dass der derzeit gesicherte Absatz an die EVH „entsichert“ wird, und die Marktanteilsaddition im Bereich der Erzeugungskapazitäten erheblich überkompensiert wird. Die EVH verfügt über Erzeugungskapazitäten, die wesentlich größer sind als die Erzeugungs-kapazitäten der SWL, auf die RWE durch den Zusammenschluss Zugriff erhält.

Auf dem bundesweiten Markt für die Belieferung von RLM-Kunden mit Strom wird die durch den Zusammenschluss entstehende Marktanteilsaddition ebenfalls wesentlich überkompensiert, denn die Belieferung von RLM-Kunden durch die EVH übersteigt die Belieferung von RLM-Kunden durch die SWL und die SWR bei weitem.

1.11 SEKTORUNTERSUCHUNG KRAFTSTOFFE

Pressemitteilung vom 02.07.2009

Das Bundeskartellamt hat im Mai 2008 eine längerfristige Untersuchung des Wettbewerbs auf den Kraftstoffmärkten begonnen (vgl. auch Pressemitteilung vom 28.05.2008). Im Rahmen dieser Sektoruntersuchung wurden zunächst die generellen Marktbedingungen auf den verschiedenen Stufen und Märkten der Kraftstoffwirtschaft beleuchtet und mögliche Wettbewerbsverzerrungen identifiziert. Der nun vorliegende Zwischenbericht kommt dabei zu den folgenden Ergebnissen:

- Ein bedeutendes Hindernis für mehr Wettbewerb im Kraftstoffsektor liegt in der hohen vertikalen und horizontalen Konzentration.

- Aufgrund der ausgeprägten oligopolistischen Marktstrukturen ist es erforderlich, einen weiteren Konzentrationsprozess im Kraftstoffsektor durch eine restriktive Zusammenschlusskontrolle aufzuhalten. Das Bundeskartellamt hat noch während des Verlaufs der bisherigen Sektoruntersuchung Konsequenzen hieraus gezogen und Zusammenschlüsse im Tankstellenbereich untersagt oder nur unter Nebenbestimmungen freigegeben.
- Kraftstoffabsatz und Preisgestaltung an Tankstellen sind sehr transparent und begünstigen Preissetzungsmuster, wie etwa höhere Preise zu Beginn der Reisezeit, die von den Tankstellenunternehmen ohne die Notwendigkeit von Kollusion oder Koordinierung eingesetzt werden. Das Bundeskartellamt wird die Mineralölgesellschaften und Pächter bei ihren Bemühungen um schnellstmögliche Informationen über die Wettbewerbspreise weiterhin genau beobachten und bei kartellrechtlichen Verstößen einschreiten.
- Das Bundeskartellamt wird künftig mit einem modifizierten Ansatz den Vorwürfen nachgehen, nach welchen die Preisgestaltung der integrierten Mineralölunternehmen bei der Belieferung von freien Tankstellenbetreibern mit Kraftstoffen kartellrechtlich zu beanstanden sei.
- Die Tank & Rast GmbH plant die Umstellung des seit vielen Jahrzehnten praktizierten Systems der Vergabe von Belieferungsrechten für Bundesautobahntankstellen anhand der Absatzquoten aus dem Straßengeschäft. Das Bundeskartellamt wird diesen Prozess im Interesse einer diskriminierungsfreien Ausgestaltung - insbesondere im Hinblick auf die Bedürfnisse des Mineralölmittelstands - begleiten.

Das Bundeskartellamt wird im weiteren Verlauf der Sektoruntersuchung wichtige Aspekte detaillierter untersuchen. Hierzu zählen im nächsten Abschnitt der Sektoruntersuchung Flottenkartensysteme, Agenturverträge, sowie ökonometrische Analysen der Kraftstoffpreise. So soll beispielsweise der Frage nachgegangen werden, ob die Kraftstoffpreise tatsächlich - wie vielfach behauptet - auf steigende Rohstoffpreise schneller reagieren als auf fallende.

Bundeskartellamt und Landeskartellbehörden können jederzeit auf mögliche im Rahmen der Sektoruntersuchung identifizierte Wettbewerbshindernisse reagieren und zum Beispiel etwaige Abschottungsstrategien oder schädliche Konzentration verhindern. Unabhängig davon liefert die Sektoruntersuchung wertvolle Erkenntnisse über die Marktverhältnisse und Funktionsmechanismen im Kraftstoffsektor, der ausweislich der Rückmeldungen, die das Bundeskartellamt täglich hierzu erhält, von außerordentlichem Interesse für Politik und Öffentlichkeit ist.

Den vollständigen Zwischenbericht finden Sie auf der Homepage des Bundeskartellamtes.

9. BESCHLUSSABTEILUNG

Das Touristik- und Gastgewerbe sowie der Verkehr, die Post und der Fahrzeugbau (einschließlich Schienen-, Luft- und Wasserfahrzeuge) bilden den Tätigkeitsschwerpunkt der 9. Beschlussabteilung.

1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

1.1 RÜCKABWICKLUNG ZUSAMMENSCHLUSS NBB / KIELER VERKEHRSGESELLSCHAFT

Fallbericht

Rückabwicklung des Zusammenschlusses NBB Norddeutsche Bus-Beteiligungs-gesellschaft mbH – Kieler Verkehrsgesellschaft mbH

Branche:	Landverkehr
Aktenzeichen:	B9 – 58/03 und B9 – 58/03-1
Datum der Entscheidung:	24.09.2003 sowie August 2010

Mit Beschluss vom 24. September 2003 hatte das Bundeskartellamt den Erwerb von 49% der Anteile an sowie gemeinsamer Kontrolle über die Kieler Verkehrsgesellschafts mbH (KVG) unter Nebenbestimmungen freigegeben.[38] Der Erwerb erfolgte über die zu diesem Zweck gegründete NBB Norddeutsche Bus-Beteiligungsgesellschaft mbH, einem Gemeinschaftsunternehmen der Hamburger Hochbahn AG sowie weiterer Konzernunternehmen der Freien und Hansestadt Hamburg und der MC Minicar Kiel GmbH. Die Freigabe erfolgte unter auflösenden Bedingungen: Mit Wirkung zum 1. Januar 2011 sollen mindestens 50 % der seinerzeit von der KVG im Marktraum Kiel erbrachten Verkehrsleistung im Wege einer europaweiten Ausschreibung im Wettbewerb vergeben werden. Mit Wirkung zum 1. Januar 2013 sollen die restlichen Verkehrsleistungen europaweit ausgeschrieben werden. Sollte es nicht zu diesen Ausschreibungen kommen, würde aufgrund der auflösenden Bedingungen die Freigabe entfallen und das Zusammenschlussvorhaben als untersagt gelten. Der bereits vollzogene Zusammenschluss wäre zu entflechten.

Zwischenzeitlich wurde das Zusammenschlussvorhaben auf Initiative der Parteien rückabgewickelt, so dass die Landeshauptstadt Kiel wieder Anteile in Höhe von 100 % an der KVG hält. Nachdem

[38] Tätigkeitsbericht 2003/2004, BT-Drucksache 15/5790, S. 150.

verschiedene Wettbewerbsverbote zwischen den seinerzeitigen Zusammenschlussbeteiligten aufgehoben worden sind, hat das Bundeskartellamt im August 2010 entschieden, kein Entflechtungsverfahren einzuleiten, wenn die auflösenden Bedingungen des Beschlusses vom 24. September 2003 – was absehbar ist – eintreten werden, denn mit einer wirksamen Übereignung der Geschäftsanteile in Höhe von 49 % an der KVG auf die Landeshauptstadt Kiel ist das Ziel eines solchen Entflechtungsverfahrens bereits vollständig erreicht.

1.2 DURCHSETZUNG DER BEDINGUNGEN IM VERFAHREN GLOBUS / HELA

Fallbericht

Durchsetzung der Bedingungen im Fusionsverfahren Globus / HELA	
Branche:	Bau- und Heimwerkermarkt
Aktenzeichen:	B9 - 125/07; B9 - 165/08
Datum der Entscheidung:	05.12.2007

Das Vorhaben der Globus Fachmärkte GmbH & Co. KG, das Baumarktgeschäft der Distributa-Gruppe zu übernehmen, wurde im Dezember 2007 unter der auflösenden Bedingung freigegeben, an den Standorten „Merzig-Wadern“, „St. Wendel“, „Saarpfalz-Zweibrücken“ und „Idar-Oberstein“ insgesamt vier Baumärkte des Zielunternehmens, die unter der Bezeichnung „hela ProfiZentren“ betrieben wurden, an einen anderen, unabhängigen Baumarktbetreiber zu veräußern. Globus hat den Zusammenschluss vollzogen, die im Rahmen der auflösenden Bedingung eingeräumte Veräußerungsfrist aber ungenutzt verstreichen lassen. Damit war die auflösende Bedingung eingetreten. Durch den fruchtlosen Ablauf dieser Frist hat sich die ursprüngliche Freigabeverfügung in eine Untersagungsverfügung verwandelt und es wurde ein Entflechtungsverfahren eingeleitet. Globus hat Beschwerde gegen die Freigabe mit Nebenbestimmungen zum Oberlandesgericht Düsseldorf erhoben.[39]

Gleichzeitig wurde beim Bundeskartellamt beantragt, die auflösende, Bedingung in eine Veräußerungsauflage umzuwandeln oder hilfsweise die Frist zur Umsetzung der verfügten Bedingung zu verlängern. Beide Anträge wurden vom Bundeskartellamt zurückgewiesen. Auch dagegen wurde Beschwerde erhoben. Globus hat im Wesentlichen geltend gemacht, ohne die begehrte Abänderung

[39] vgl Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes 2007/2008, S. 127 (http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/16/135/1613500.pdf)

der Nebenbestimmung werde ein Erfolg der Hauptsachebeschwerde faktisch vereitelt. Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat die Beschwerden mit Beschluss vom 22. Dezember 2008 zurückgewiesen (OLG VI Kart 12/08 [40]). Zum einen hat das Oberlandesgericht Düsseldorf festgestellt, dass an die inhaltliche Ausgestaltung auflösender Bedingungen oder Auflagen als Durchbrechung des Grundsatzes der Prävention strenge Anforderungen zu stellen seien. Diese Nebenbestimmungen liefen im Ergebnis auf eine zweitweise Tolerierung eines wettbewerbsbeschränkenden Zusammenschlusses hinaus und könnten nur ausnahmsweise und vorübergehend in Kauf genommen werden. Zum anderen habe sich das Unternehmen selbst in die geltend gemachte Zwangslage gebracht, in dem es einen nur unter einschränkenden Nebenbestimmungen freigegebenen Zusammenschluss insgesamt vollzogen habe, ohne vorher die Nebenbestimmung zu erfüllen.

Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat mit Beschluss vom 30. September 2009 (VI Kart 1/08 [41]) auch die Beschwerde in der Hauptsache zurückgewiesen. Das Oberlandesgericht Düsseldorf hatte zunächst Nachermittlungen angeordnet, bei denen, anders als in der Entscheidung des Bundeskartellamtes, Spezial- und Facheinzelhandelsgeschäfte, soweit sie ein dem Bau- und Heimwerkermarkt in der betroffenen Warengruppe nach Sortimentsbreite und –tiefe hinreichend vergleichbares Teilsortiment anbieten, in den relevanten Markt einzubeziehen waren. Die Nachermittlungen ergaben, dass auch bei Einbeziehung dieser Unternehmen in den relevanten Markt die Untersagungsvoraussetzungen auf den betroffenen Regionalmärkten erfüllt waren.

Im März 2010 hat Globus die „hela ProfiZentren“ in Schmelz, Neunkirchen, St. Ingbert und Idar-Oberstein an die OBI GmbH & Co. Deutschland KG, Wermelskirchen, veräußert, die im August 2010 als OBI Baumärkte eröffnet wurden. Mit der Veräußerung und dem Betrieb der Standorte war die Wettbewerbsbeschränkung beseitigt. Eine Entflechtung der übrigen Märkte war nicht erforderlich.

Das Entflechtungsverfahren wurde eingestellt, die Sicherungstreuhand beendet.

1.3 ZUSAMMENSCHLUSS RHEINENERGIE / STADTWERKE BONN

Fallbericht

Endgültige Aufgabe des Beteiligungserwerbs der RheinEnergie AG an der Stadtwerke Bonn Beteiligungs-GmbH – Ablehnung des sog. „tracking-stock-Modells“

Branche: Landverkehr, Energieversorgung, Abfallbeseitigung

[40] http://www.justiz.nrw.de/nrwe/olgs/duesseldorf/j2008/VI_Kart_12_08__V_beschluss20081222.html
[41] http://www.justiz.nrw.de/nrwe/olgs/duesseldorf/j2009/VI_Kart_1_08__V_beschluss20090930.html

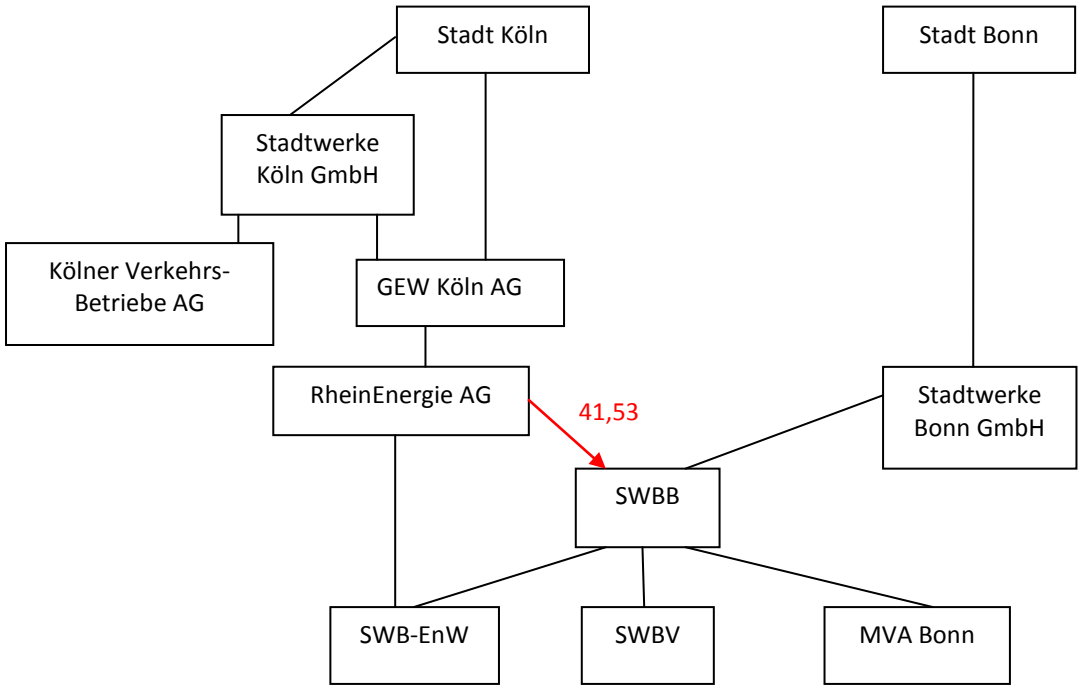
Aktenzeichen: B9 – 202/08

Datum der Rücknahme: 19.05.2009

Die RheinEnergie AG hat das Vorhaben, eine Beteiligung in Höhe von 41,53 % an der Stadtwerke Bonn Beteiligungs-GmbH von der BRS Beteiligungsgesellschaft Bonn/Rhein-Sieg mbH zu erwerben, nunmehr endgültig aufgegeben. Die Beteiligten hatten die im Dezember 2008 erfolgte Anmeldung bereits Mitte Mai 2009 zurückgenommen.

Betroffen von dem Zusammenschlussvorhaben waren u.a. verschiedene Märkte im Bereich des Öffentlichen Personennahverkehrs (ÖPNV), der Energieversorgung sowie der Abfallentsorgung, auf denen die Stadtwerke Bonn Beteiligungs-GmbH (SWBB) über ihre Tochterunternehmen Stadtwerke Bonn Verkehrs-GmbH (SWBV), Energie- und Wasserversorgung Bonn/Rhein-Sieg GmbH (SWB-EnW) sowie Müllverwertungsanlage Bonn GmbH (MVA Bonn) tätig ist.

An der RheinEnergie AG ist die GEW Köln AG mit 80 % beteiligt, deren Anteile zu 90 % von der Stadtwerke Köln GmbH und zu 10 % von der Stadt Köln gehalten werden. Alleinige Gesellschafterin



der Stadtwerke Köln GmbH ist die Stadt Köln. Alleinige Mehrheitsgesellschafterin der Stadtwerke Bonn Beteiligungs-GmbH (SWBB) ist die Stadtwerke Bonn GmbH, deren Anteile zu 100 % von der Stadt Bonn gehalten werden (vgl. die folgende Abbildung).

Bereits vor dem beabsichtigten Zusammenschluss hielt die Rhein Energie AG einen Anteil in Höhe von 13,71 % an der SWB-EnW. Nach den Angaben der Zusammenschlussbeteiligten sollte mit dem Zusammenschlussvorhaben das Ziel erreicht werden, die Anteile der RheinEnergie AG an der SWB-EnW „mittelbar“ über den Anteilserwerb an der SWBB „aufzustocken“. Eine weitere direkte Beteiligung an der SWB-EnW kam nach den Angaben der Anmelder aufgrund steuerlicher Erwägungen nicht in Betracht.

Aufgrund verschiedener gesellschafts- und konsortialvertraglicher Regelungen wurden der RheinEnergie AG Kontroll- und Einflussrechte bezüglich der SWB-EnW eingeräumt, die über die Rechte hinausgingen, die mit der angestrebten Beteiligungsquote an der SWBB in Höhe von 41,53 % normalerweise verbunden sind. Bezüglich der SWBV und der MVA Bonn bestanden diese weitergehenden Rechte nicht.

Ablehnung des sog. „tracking-stock-Modells“

Verworfen hat die Beschlussabteilung die Rechtsauffassung der Zusammenschlussbeteiligten, dass von dem Vorhaben aufgrund der gesellschafts- und konsortialvertraglichen Regelungen ein Einfluss der RheinEnergie AG auf die SWBV und die MVA Bonn ausgeschlossen und daher bereits formal kein Zusammenschlusstatbestand hinsichtlich der SWBV und der MVA Bonn erfüllt sei. Nach Auffassung der Zusammenschlussbeteiligten sollten diese Unternehmen bereits formal gar nicht Gegenstand des Zusammenschlussvorhabens sein. Die gesellschafts- und konsortialvertragliche Konstruktion bezeichneten die Beteiligten als „tracking-stock-Modell“. Dieses Modell hat die Beschlussabteilung nicht akzeptiert. Maßgeblich für die Erfüllung der Tatbestandsvoraussetzungen des Anteilserwerbs des § 37 Abs. 1 Nr. 3 GWB ist ausschließlich, dass die erworbenen Anteile zusammen mit sonstigen, dem Erwerber bereits gehörenden Anteilen, 25 % oder 50 % des Kapitals oder der Stimmrechte des erworbenen Unternehmens erreichen. Es ist ohne Bedeutung, ob durch den Erwerb der Anteile eine Kontrolle oder auch nur ein Einfluss auf das Unternehmen erlangt wird; bei der Prüfung von § 37 Abs. 1 Nr. 3 GWB erfolgt keine Prüfung des mit dem Erreichen der Schwellen verbundenen materiellen Einflusses. Damit war der Zusammenschlusstatbestand des Anteilserwerbs des § 37 Abs. 1 Nr. 3 GWB bezüglich der SWBB erfüllt. Dies hat zwingend zur Folge, dass bei der wettbewerblichen Beurteilung der Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens auch die Auswirkungen zu berücksichtigen sind, die dadurch entstehen, dass das Zielunternehmen – hier die SWBB – Anteile an weiteren (verbundenen) Unternehmen – hier an der SWBV und der MVA Bonn – hält.

Wettbewerbliche Beurteilung

Aufgrund ihrer Ermittlungen ist die Beschlussabteilung zu dem Ergebnis gelangt, dass das Zusammenschlussvorhaben zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem

Aufgabenträgermarkt der Öffentlichen Straßenpersonennahverkehrs (ÖSPV) im Gebiet des Verkehrsverbundes Rhein-Sieg geführt hätte, da durch den Zusammenschluss eine wettbewerbliche Einheit zwischen der Kölner Verkehrs-Betriebe AG (KVG) – einem Konzernunternehmen der Stadt Köln – und der SWBV entstanden wäre.

Auf dem Aufgabenträgermarkt des ÖSPV sind die Aufgabenträger als Nachfrager nach Verkehrsleistungen (Bus, Straßenbahn) und die Verkehrsunternehmen als Anbieter dieser Verkehrsleistungen tätig. Auf ihm konkurrieren die Verkehrsunternehmen um Linienverkehrsgenehmigungen nach dem Personenbeförderungsgesetz (PBefG), die ihnen ein Tätigwerden im Linienverkehr ermöglichen. Räumlich ist der Aufgabenträgermarkt nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung regional abzugrenzen; im konkreten Fall umfasste der Aufgabenträgermarkt maximal das Gebiet des Verkehrsverbundes Rhein-Sieg. Maßgeblich für die Bestimmung des räumlich relevanten Marktes ist nach ständiger Entscheidungspraxis der Beschlussabteilung, welche Verkehrsunternehmen sich auf Linienverkehrsgenehmigungen bewerben, welche Verkehrsunternehmen Linienverkehrsgenehmigungen erhalten haben und welche verkehrlichen Verflechtungen (Verkehrspläne und Taktung der Verkehre) sowie Pendlerverflechtungen und Fahrgastströme bestehen. Eine bundesweite Marktabgrenzung des Aufgabenträgermarktes im ÖSPV war nach dem Ergebnis der Ermittlungen auszuschließen. So sind neben den genannten Kriterien, die alle im konkreten Fall für eine regionale Marktabgrenzung sprachen, nach den Angaben der befragten Unternehmen für eine erfolgreiche Bewerbung auf Linienverkehrsgenehmigungen insbesondere die Kenntnis der lokalen und regionalen Verhältnisse, eine bereits bestehende Präsenz vor Ort mit Betriebshöfen und Verkehrsmitten sowie eine bereits bestehende Inhaberschaft von Linienverkehrsgenehmigungen in unmittelbarer Nähe sehr wichtig. Die Ermittlungen der Beschlussabteilung haben damit die Feststellung einer „überkommenen Marktstruktur“ durch den Bundesgerichtshof im Verfahren „DB regio/üstra“[42], die von regionalen Nachfragern und regionalen Anbietern geprägt ist, vollumfänglich bestätigt. Eine Änderung der Verhältnisse aufgrund der Verordnung (EG) Nr. 1370/07[43] war nicht festzustellen.

Aufgrund des Regulierungsrahmens des PBefG und der praktischen Anwendung dieses Regulierungsrahmens findet auf dem Aufgabenträgermarkt nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung nur ein sehr schwach ausgeprägter Wettbewerb statt. KVG und SWBV hätten nach dem Zusammenschluss auf dem Aufgabenträgermarkt im ÖSPV auf dem Gebiet des

---

[42] Bundesgerichtshof, Beschluss vom 07. Februar 2008, KVR 5/05, WuW/E DE-R 1681.

[43] Die Verordnung (EG) Nr. 1370/2007 vom 23. Oktober 2007 über öffentliche Personenverkehrsdienste auf Schiene und Straße ist verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:315:0001:0013:DE:PDF.

Verkehrsverbundes Rhein-Sieg über Marktanteile in Höhe von über 55 % verfügt. Die Marktstruktur war zersplittert. Der Marktanteilsabstand zum nächstgrößten Wettbewerber hätte über 45 % betragen. Vier Unternehmen hielten Marktanteile zwischen 5 % und 10 %, ein Unternehmen Marktanteile zwischen 1 % und 5 %, und zwanzig Unternehmen verfügten über Marktanteile von jeweils unter 1 %. Das Wettbewerbsverhältnis zwischen KVG und SWBV sowie den anderen im Markt tätigen Unternehmen war zum Teil aufgrund gesellschaftsrechtlicher Verflechtungen sowie bestehender Gemeinschaftskonzessionen erheblich eingeschränkt. KVG und SWBV waren aufgrund ihrer Konzernzugehörigkeit zur Stadt Köln und zur Stadt Bonn die mit Abstand ressourcenstärksten Unternehmen. Die Marktzutrittsschranken waren aufgrund des Regulierungsrahmens des PBefG und seiner praktischen Anwendung erheblich. Wettbewerbsdruck durch Unternehmen, die im Gebiet des Verkehrsverbundes Rhein-Sieg als Subunternehmer tätig waren, oder durch dritte Unternehmen, die außerhalb des Verkehrsverbundes Rhein-Sieg tätig waren, konnte nicht festgestellt werden.

Die Zusammenschlussbeteiligten haben die Anmeldung vor einer Abmahnung zurückgenommen. Versuche, die wettbewerblichen Bedenken der Beschlussabteilung im Folgenden durch Änderungen der Gesellschaftsverträge auszuräumen, scheiterten. Die vorgeschlagenen Änderungen waren nicht geeignet, die wettbewerbliche Einheit zwischen der KVG und der SWBV zu beseitigen.

1.4 ZUSAMMENSCHLUSS TUI FLY / AIRBERLIN

Pressemitteilung vom 08.09.2009

Das Bundeskartellamt hat die Übernahme des Städtefluggeschäfts von TUIfly durch Air Berlin fusionskontrollrechtlich freigegeben. Damit kann Air Berlin das Streckenportfolio des Städtefluggeschäfts von TUIfly, einschließlich der Flugzeugkapazitäten und des Personals, übernehmen. Es umfasst insgesamt 117 Strecken in die Länder Österreich, Ägypten, Spanien, Frankreich, Großbritannien, Griechenland, Kroatien, Israel, Italien, Marokko, Portugal, Schweden, Tunesien und die Türkei sowie sieben innerdeutsche Strecken. Mit insgesamt 55 übernommenen Strecken liegt der Schwerpunkt in Italien.

Die Ermittlungen haben ergeben, dass es nur auf wenigen Strecken Überschneidungen des Flugangebots von TUIfly und Air Berlin gibt und dass Air Berlin in einige dieser Länder (wie z.B. Italien) bislang nur ein geringes Passagieraufkommen befördert hat. Zudem gibt es auf den relevanten Strecken bzw. in die relevanten Gebiete eine ausreichende Zahl von Wettbewerbern.

Ursprünglich waren darüber hinaus wechselseitige Beteiligungen von Air Berlin an TUIfly und TUI an

Air Berlin in Höhe von jeweils 19,9 % geplant, die jeweils mit weitergehenden Rechten verbunden waren. Die beteiligten Unternehmen haben von diesen Planungen Abstand genommen. Die Beteiligungen wurden auf jeweils 9,9 % reduziert und auf die weitergehenden Rechte wurde verzichtet. Damit erfüllten die wechselseitigen Beteiligungen in der nunmehr angemeldeten Form keine Zusammenschlusstatbestände mehr.

Die beteiligten Unternehmen haben zudem erklärt, dass Air Berlin sich nicht an TUIfly beteiligen wird und die Beteiligung in Höhe von 9,9 % der TUI an Air Berlin erst nach Klärung etwaig verbleibender kartellrechtlicher Fragen mit dem Amt vollzogen werden wird.

Fallbericht

Freigabe der Übernahme von Flugstrecken der TUIfly durch Air Berlin

Branche	Flugdienstleistungen
Aktenzeichen	B9 – 56/09
Datum der Entscheidung	04.09.2009

Falldarstellung:

Die 9. Beschlussabteilung hat die Übernahme des Streckenportfolios Städtereisen der TUIfly durch die Air Berlin plc im Rahmen eines Fusionskontrollverfahrens ohne Bedingungen und Auflagen freigegeben. Dies erfolgte aufgrund einer Gesamtschau der Wettbewerbsbedingungen nach umfangreichen Ermittlungen. Die Ermittlungen haben ergeben, dass die Übernahme der Städte-Flugverbindungen durch Air Berlin trotz hoher Marktanteile auf einigen Flugstrecken keinen vom Wettbewerb unkontrollierten Verhaltensspielraum eröffnet. Die Beteiligten haben eine ursprünglich zusätzlich geplante Überkreuzbeteiligung zwischen der TUI AG und Air Berlin im Laufe des Fusionskontrollverfahrens aufgegeben und durch eine einseitige Minderheitsbeteiligung in Höhe von 9,9% der TUI AG an Air Berlin ersetzt. Dieses zweite Vorhaben ist nicht mehr anmeldepflichtig.

Das Zusammenschlussvorhaben und die Beteiligten

Die Air Berlin und TUIfly bieten Flugdienstleistungen für Passagiere an. Unter der Marke TUIfly ist das Fluggeschäft des Reiseveranstalters TUI Travel plc/UK gebündelt, das von den Fluggesellschaften Hapag Lloyd Flug (HLF) und Hapag Lloyd Express (HLX) betrieben wird. Air Berlin übernimmt im Wesentlichen die Städteverbindungen der TUIfly innerhalb Deutschlands sowie nach Österreich und

Italien. Zusätzlich zu diesen Städteverbindungen übernimmt Air Berlin eine bestimmte Anzahl von Flugzeugen aus der Flotte der TUIfly im „wet-lease“, d.h. Air Berlin mietet langfristig Flugzeuge inklusive Crew und Kabinenpersonal von TUIfly und übernimmt das operativen Geschäft und die wirtschaftlichen Risiken.

Hintergrund des Vorhabens ist, dass TUIfly das Geschäft mit den Städteverbindungen nicht hatte profitabel betreiben können und sich daher wieder auf seinen Kernbereich, das Ferienfluggeschäft, konzentrieren will. TUIfly wird insoweit weiterhin mit ihrer restlichen Flotte die Flugdienstleistungen für das Chartergeschäft der TUI Travel Deutschland insbesondere auf die Kanarischen Inseln und weitere Feriengebiete rund um das Mittelmeer betreiben.

Veränderung der Marktverhältnisse im Linien- und Charterfluggeschäft

In der Vergangenheit gab es – auch aufgrund luftverkehrsrechtlicher Regelungen – Flugunternehmen, die nur Flugleistungen für Geschäftsreisende anboten (Linienfluggesellschaften) und andere, die nur Flugleistungen für Reiseveranstalter anboten (Charterfluggesellschaften[44]). Der Verhaltensspielraum einer Linienfluggesellschaft wurde nicht durch Charterfluggesellschaften begrenzt - und umgekehrt. Insoweit unterschied das Bundeskartellamt in ständiger Praxis einen Markt für Linienflüge und einen Markt für Charterflüge.

Der Wegfall luftverkehrsrechtlicher Regelungen hat zu einer Änderung der Geschäftsmodelle der Passagierfluggesellschaften und einer Änderung der relevanten Märkte geführt.

Ehemalige Linienfluggesellschaften bieten – soweit sich der Zielflughafen dafür eignet - auch für touristisch Reisende Einzelplätze an, jedoch preiswerter und zu anderen Konditionen als für Geschäftsreisende.
Vormalige Charterfluggesellschaften bieten - soweit sich der Zielflughafen dafür eignet - auch für Geschäftsreisende Plätze an, jedoch teurer und zu anderen Konditionen z.T. in einer eigenen Business Class. Daneben gibt es als weitere Variante die sogenannten Billigfluggesellschaften (Low Cost Carrier, LCC), die sich mit ihrem Angebot auf die Kerndienstleistung „Personentransport“ ohne weitere Dienstleistungen konzentrieren und meist von kleineren, regionalen Flughäfen ebenfalls Flüge in europäische Metropolen und touristische Zielgebiete im Mittelstreckenbereich anbieten.

Zwar gibt es immer noch Schwerpunkte der o.g. Geschäftsmodelle bei einzelnen Fluggesellschaften. Die Geschäftsmodelle werden jedoch nicht mehr streng getrennt nebeneinander verfolgt, sondern es gibt Überschneidungen und Mischformen sowie Veränderungen bei den Schwerpunkten.

[44]Im Charterflug durften Plätze z.B. nur verkauft werden, wenn der Käufer (Reiseveranstalter) diese mit einer weiteren Leistung – Hotelunterkunft – gebündelt verkaufte.

Fluggesellschaften, die Flugdienstleistungen für Passagiere auf bestimmten Strecken anbieten, begrenzen sich in ihrem Verhaltensspielraum. Sie sind – mit heterogenen Dienstleistungen - auf einem Markt für Flugdienstleistungen für Passagiere tätig.

Der Markt für das Angebot an Flugdienstleistungen für Passagiere ist aus der Sicht der Nachfrageseite in die drei Segmente Geschäftsreisende, touristische bzw. Privatreisende und Reiseveranstalter zu unterteilen. Im vorliegenden Fall ist in erster Linie das Segment der touristischen Privatreisenden betroffen, da die einzelnen Zielorte nicht über die für den Massentourismus der Reiseveranstalter erforderlichen preiswerten Hotelkapazitäten verfügen. Räumlich ist der Markt entsprechend den Zieldestinationen auf den Mittelstreckenbereich (Flugzeit bis zu 4 Stunden) begrenzt.

Grundsätze für die wettbewerbliche Beurteilung von Passagierflugdienstleistungen

Ausgangspunkt der wettbewerblichen Beurteilung ist zunächst immer die einzelne Flugstrecke, z.B. Düsseldorf - Malaga. Bei Zusammenschlüssen werden dabei zunächst die Überschneidungsstrecken analysiert, da es hier zu Marktanteilsadditionen bzw. einer Verstärkung der Marktstellung der beteiligten Fluggesellschaften kommt. Die rein streckenbezogene Analyse muss wegen der bestehenden Angebotsumstellungsflexibilität der Fluggesellschaften in einem zweiten Schritt um eine inlandsbezogene Analyse des Flugverkehrs vom Inland zum Zielflughafen (z.B. Deutschland – Malaga) ergänzt werden. In einem dritten Schritt erfolgt dann noch eine zielgebietsbezogene Analyse des Flugverkehrs vom Inland in das Zielland (z.B. Deutschland – Spanien)[45]. Die bei den drei Schritten ermittelten (Markt)Anteile bilden dann die Grundlage einer wettbewerblichen Gesamtbetrachtung. Erst auf der Grundlage einer solchen Gesamtbetrachtung kann dann festgestellt werden, ob ein nicht mehr vom Wettbewerb kontrollierter Verhaltensspielraum besteht.

Weitere Kriterien einer solchen Gesamtbetrachtung sind zum Beispiel die Anzahl der Überschneidungsstrecken und ihre Bedeutung für das Gesamtangebot der Beteiligten in das Zielgebiet. Dabei sind auch die jeweilige Slot-Situation an den Abflug- und Zielflughäfen sowie das Passagieraufkommen pro Strecke und insgesamt zu berücksichtigen. Des Weiteren muss die Wirkung von Netzwerkeffekten durch den Zusammenschluss geprüft werden. Schließlich ist für eine Gesamtschau auch die Situation der Wettbewerber entscheidend, beispielsweise im Hinblick auf deren Verfügbarkeit von Slots und Abfertigungskapazitäten oder der Existenz von Basen und/oder Hubs an den wettbewerblich relevanten Flughäfen, sowie deren wettbewerbliche Nähe zu den Zusammenschlussbeteiligten aufgrund des Schwerpunkts des jeweiligen Geschäftsmodells.

Ermittlungsergebnis und wettbewerbliche Beurteilung

[45] Bei der zielgebietsbezogenen wie auch der inlandsbezogenen Analyse werden nicht nur die Überschneidungsstrecken oder nur die Abflug-und / oder Zielflughäfen der Beteiligten, sondern jeweils sämtliche Abflug / Zielflughäfen einbezogen.

Die Ermittlungen haben ergeben, dass die Übernahme der Städteverbindungen der TUIfly durch Air Berlin nicht zu wettbewerblichen Bedenken führt. Der Zuwachs, den Air Berlin durch die Übernahme der Verbindungen inklusive Start- und Landerechte erhält, eröffnet ihr keinen unkontrollierten Verhaltensspielraum.

Dies gilt aufgrund des geringen Zuwachses auch für das Zielgebiet Spanien, selbst wenn man unterstellt, dass Air Berlin bereits vor dem Zusammenschluss hier über eine überragende Marktstellung verfügt. Neben dem geringen Zuwachs ist für die fehlende Verstärkung auch ausschlaggebend, dass es sich bei den in Frage stehenden Spanienverbindungen des Zielobjekts um Flughäfen handelt, bei denen es keine kritischen Slot-Situationen gibt.

Die Marktanteile auf den Einzelstrecken sind sehr unterschiedlich. Jedoch sind hohe Marktanteile auf Einzelstrecken kein Indiz für einen unkontrollierten Verhaltensspielraum, wenn Wettbewerb gegeben ist. Dies ist hier der Fall. Die Ermittlungen haben ergeben, dass entweder auf den einzelnen Strecken oder aber auf Parallelstrecken ausreichend Wettbewerber vorhanden sind. Aber auch potentieller Wettbewerb ist gegeben, da die einzelnen Fluggesellschaften im Mittelstreckenbereich eine große Flexibilität besitzen und jederzeit in der Lage sind, in den räumlich relevanten Märkten Flugdienste anzubieten.

Die Ermittlungen haben auch ergeben, dass es kaum Marktzutrittsschranken für die hier (räumlich) relevanten Märkte gibt. Bis auf einige Ausnahmen gibt es bei den betroffenen Abflug- und Zielflughäfen keine oder kaum Slotbeschränkungen. Auch auf sogenannten „dünnen“ Strecken sind Marktzutritte möglich, wie z.B. die geplante Aufnahme der Strecke Dortmund-Salzburg durch Germanwings zeigt.

Billig- und Linienfluggesellschaften stellen ebenfalls eine Alternative für Individualreisen dar, wie die Angebote von Ryanair, easyjet, Lufthansa und Germanwings in die hier relevanten Zielgebiete belegen.

Zusätzliches Vorhaben: Überkreuzbeteiligung von TUI AG und Air Berlin

Die Beteiligten hatten zunächst zusätzlich zu der Übernahme des Städtefluggeschäfts der TUIfly den Erwerb von jeweils 19,9% der Anteile an Air Berlin durch die TUI AG sowie an der TUIFly durch die Air Berlin angemeldet. Die Beteiligungen waren jeweils mit Stimmrechten bzw. der Ausübung von Vetorechten versehen, so dass die Beteiligungen jeweils den Zusammenschlusstatbestand des wettbewerblich erheblichen Einflusses erfüllten. Dieser Zusammenschluss hätte zu einem Zusammenschluss im Bereich des Charterflugverkehrs geführt, in dem beide Unternehmen marktstarke Anbieter sind.

Die Beteiligten hatten daraufhin zunächst die beabsichtigte gegenseitige Beteiligung auf jeweils 9,9% reduziert und die Anmeldung insoweit modifiziert. Wechselseitige Beteiligungen in dieser Höhe hätten zwar keinen Zusammenschlusstatbestand mehr erfüllt, wären aber im Hinblick auf mögliche Koordinierungswirkungen für den Bereich des Charterfluggeschäfts nach § 1 GWB /Art. 81 EG problematisch gewesen.

Die Beteiligten haben daraufhin angekündigt, dass nur noch die TUI AG sich mit 9,9% an der Air Berlin beteiligen wolle. Diese Beteiligung alleine kann den Verdacht einer wettbewerblichen Koordinierung nicht mehr begründen, zumal die TUI AG auf Stimm- und Vetorechte verzichtet und sich verpflichtet, diese Beteiligung wieder abzubauen. Die Beschlussabteilung hat angekündigt, dass sie aktuell keinen Anlass sieht, ein Prüfverfahren nach § 1 GWB / Art. 81 EG einzuleiten, jedoch das Marktverhalten der beteiligten Unternehmen im Hinblick auf mögliche Koordinierungen weiter beobachten wird.

Die Beteiligten haben inzwischen den Vollzug der Beteiligung in der dargestellten Form bekanntgegeben. Die Übernahme des Streckenportfolios soll mit Beginn des Winterflugplans 2009/2010 erfolgen.

1.5 ZUSAMMENSCHLUSS WEBASTO / EDSCHA

Pressemitteilung vom 23.12.2009

Das Bundeskartellamt hat die Übernahme der Cabrio-Dachsystemsparte der Edscha AG, Remscheid durch die Webasto AG, Stockdorf im Hauptprüfverfahren freigegeben. Webasto ist ein Zulieferer der Automobilindustrie mit den Schwerpunkten Heiz-, Kühl- und Lüftungssysteme sowie Dach- und Karosseriesysteme mit einem jährlichen Umsatz von ca. 1,6 Mrd. € weltweit. Edscha ist ebenfalls ein Kfz-Zulieferer mit den Geschäftsbereichen Karosserieprodukte/Scharniersysteme sowie Cabrio-Dachsysteme. Das Unternehmen befindet sich seit Februar 2009 in der Insolvenzverwaltung.

Gegenstand der fusionsrechtlichen Prüfung durch das Bundeskartellamt war ausschließlich die Übernahme der Cabrio-Dachsystemsparte von Edscha. Der Zusammenschluss betrifft den europäischen Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen. Neben Webasto und Edscha sind mit der Magna Car Top Systems GmbH und der der Karmann GmbH i.I. europaweit insgesamt vier Anbieter aktiv. Die europäischen Automobilhersteller haben die Eigenfertigung in den letzten Jahren wegen Unwirtschaftlichkeit eingestellt. Sie schreiben ihre Entwicklungs- und Produktionsaufträge für neue Cabrio-Modelle aus und vergeben danach den Auftrag für die gesamte Laufzeit des Modells an einen Hersteller (single sourcing). Die Marktanteile der vier Unternehmen liegen jeweils zwischen 20 % und 30 %. Trotz dieser bereits hohen Konzentration haben die

Ermittlungen des Bundeskartellamtes keinen Hinweis auf ein abgestimmtes Verhalten der Unternehmen ergeben. Es besteht derzeit Wettbewerb in dem 4er-Oligopol.

Das Bundeskartellamt hat die Ausschreibungsverfahren der Automobilhersteller analysiert. Danach beteiligten sich daran regelmäßig nur drei Unternehmen - selbst an den volumenstarken Ausschreibungen. Vor dem Hintergrund, dass sich aus den bestehenden Wettbewerbsverhältnisse keine Hinweise auf Kollusion innerhalb des Oligopols ergeben, ist zu erwarten, dass sich daran auch bei einer Verengung des Marktes auf drei Anbieter nichts ändert. Mit Webasto und Edscha schließen sich im Übrigen Unternehmen zusammen, die – wie die Begegnungsquoten und die jeweiligen Kernkompetenzen zeigen – nicht zu den engsten Wettbewerbern auf dem Markt zählen. Darüber hinaus hat sich der von Webasto ausgehende Wettbewerbsdruck in den letzten Jahren deutlich abgeschwächt.
Das Vorhaben war bei einer Gesamtwürdigung dieser Faktoren freizugeben, da nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist, dass der Zusammenschluss zu einer Beschränkung der Wettbewerbsverhältnisse führen wird. Eine darüber hinausgehende Verengung des Oligopols durch einen weiteren Zusammenschluss würde nach den derzeitigen Erkenntnissen wettbewerblich bedenklich sein.

1.6 ZUSAMMENSCHLUSS TNT / REGIONALE BRIEFDIENSTLEISTER

Fallbericht

Anteilserwerb durch die TNT Post Holding Deutschland GmbH an fünf regionalen Briefdienstleistern von der Georg von Holtzbrinck GmbH & Co.KG

Branche	Postdienste
Aktenzeichen	B9 – 112/09
Datum der Entscheidung	07.10.2009

Das Bundeskartellamt hat den beabsichtigten (mittelbaren) Anteilserwerb durch die TNT Post Holding Deutschland GmbH an fünf regionalen Briefdienstleistern von der Georg von Holtzbrinck GmbH & Co.KG in der ersten Phase freigegeben. Im Einzelnen handelt es sich um die REGIO Print-Vertrieb GmbH, Cottbus, die BS Saar Mosel GmbH, Saarbrücken, die Main-PostLogistik GmbH, Würzburg, die Main SortierService GmbH, Würzburg und die arriva GmbH, Freiburg.

Daneben beabsichtigt die TNT Post Holding Deutschland GmbH, (mittelbar) an weiteren acht regionalen Briefdienstleistern Anteile von sowie die gemeinsame Kontrolle mit der Georg von Holtzbrinck GmbH & Co.KG zu erwerben. Dieses Vorhaben fiel aufgrund der Zuständigkeitsregelungen der Europäischen Fusionskontrollverordnung[46] in die Prüfungskompetenz der Europäischen Kommission und wurde von dieser am 28. September 2009 im vereinfachten Verfahren freigegeben (Az. COMP/M. 5594)

Die Georg von Holtzbrinck GmbH & Co. KG hatte sowohl die im hiesigen Fusionskontrollverfahren als auch die im Fusionskontrollverfahren der Europäischen Kommission insgesamt betroffenen 13 Zielunternehmen im Jahr 2008 im Zusammenhang mit der Insolvenz der PIN Group AG erworben.

Die TNT Post Holding Deutschland GmbH ist ein Konzernunternehmen der TNT N.V., Niederlande. TNT N.V. ist aus der niederländischen Post hervorgegangen und bietet weltweit Post- und Expressdienste an. In Deutschland erbringt TNT N.V. über verschiedene Tochterunternehmen – darunter die TNT Post Holding Deutschland GmbH – u.a. Dienstleistungen im Bereich der gewerbsmäßigen Beförderung adressierter Briefsendungen, im Bereich der Expressdienste sowie in den Bereichen Direktwerbung und Zustellung unadressierter Geschäftspost. Die Zielunternehmen sind im Bereich der gewerbsmäßigen Beförderung von adressierten Briefsendungen (lizenzpflichtiger Bereich) tätig.

Aufgrund der – auch nach der vollständigen Liberalisierung der Postdienste im Jahr 2008 – bestehenden überragenden Markstellung der Deutsche Post AG (DPAG) im Bereich der gewerbsmäßigen Beförderung von adressierten Briefsendungen (lizenzpflichtiger Bereich) sowie der geringen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten war die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung durch das Zusammenschlussvorhaben auszuschließen. Die DPAG verfügte im lizenzpflichtigen Briefbereich im Jahr 2007 bei einem Gesamtmarktvolumen von ca. 10 Mrd. Euro und 17.590 Mio. Sendungen über einen umsatzbezogenen Marktanteil in Höhe von 88,7 % und einen sendungsbezogenen Marktanteil in Höhe von 91,3 %.[47] Für das Jahr 2008 geht die Bundesnetzagentur[48] bei einem Gesamtmarktvolumen von ca. 9,7 Mrd. Euro und 17.450 Mio. Briefsendungen von einem umsatzbezogenen Marktanteil in Höhe von 89,3 % und einen sendungsbezogenen Marktanteil in Höhe von 91,6 % für die DPAG aus. Trotz der vollständigen Öffnung der Postmärkte für den Wettbewerb zum 1. Januar 2008 konnte die DPAG damit ihre Marktanteile erhöhen.

[46] Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen vom 20. Januar 2004 (ABl. EG Nr. L 24 S. 1).
[47] Bundesnetzagentur, Jahresbericht 2008, S. 126.
[48] aaO.

Durch das Zusammenschlussvorhaben ist TNT in der Lage, sein Zustellnetz in Deutschland – das diese einerseits über Kooperationspartner und andererseits über eigene Beteiligungsunternehmen unterhält – weiter auszudehnen. Gleichzeitig erhalten die regionalen Briefgesellschaften die Möglichkeit, das Zustellnetz der TNT für die eigene Briefzustellung zu nutzen.

1.7 ZUSAMMENSCHLUSS MAGNA / KARMANN

Pressemitteilung vom 26.05.2010

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der europäischen Cabrio-Dachsystemsparte von Karmann durch den Automobilzulieferer Magna untersagt.

Der kanadische Automobilzulieferer Magna International Inc. beabsichtigte, über die deutsche Tochter Magna Car Top Systems GmbH die Cabrio-Dachsystemsparte des Unternehmens Karmann GmbH i.I., Osnabrück, zu erwerben. Nach knapp viermonatiger Prüfung im Fusionskontrollverfahren hat das Bundeskartellamt am 21. Mai 2010 entschieden, das Vorhaben zu untersagen. Der Entscheidung der Wettbewerbsbehörde gingen umfangreiche Analysen des relevanten Marktes in Deutschland und Europa voraus.

Der Präsident des Bundeskartellamtes Andreas Mundt: „Der Zusammenschluss von Magna und Karmann hätte in einem bereits hochkonzentrierten Markt dazu geführt, dass europaweit nur noch zwei große Anbieter von Cabrio-Dachsystemen existierten. Die bestehende hohe Marktransparenz würde ein wettbewerbsschädigendes paralleles Verhalten der verbleibenden Anbieter begünstigen, zumal Neueintritte in den Markt nicht zu erwarten sind. Eine derartige Beeinträchtigung des Wettbewerbs konnten wir nicht zulassen. Den Preis dafür würde am Ende der Verbraucher in Form von höheren Preisen zahlen müssen."

Hochkonzentrierter Markt für Cabrio-Dachsysteme in Europa

Mit den Unternehmen Karmann, Magna und Webasto/Edscha bieten europaweit nur drei Unternehmen Cabrio-Dachsysteme an. Der europaweite Markt hatte im vergangenen Jahr ein Gesamtvolumen von ca. 600 Mio. €. Importe von Dachsystemen aus Asien oder USA finden nicht statt. Cabrio-Dachsysteme werden von fast allen Automobilherstellern nachgefragt. Die Systeme werden für bestimmte Kfz-Modellreihen ausgeschrieben, so dass einzelne Aufträge über mehrere Jahre laufen. Eigenentwicklung und -produktion der Automobilhersteller ist nicht wirtschaftlich. Der Markteintritt von neuen Wettbewerbern ist sehr unwahrscheinlich, da er hohe Investitionsbereitschaft und Mindestbetriebsgröße, sowie ein spezialisiertes Know-how voraussetzen

würde.

Mit Webasto und Edscha hatten sich im Jahre 2009 die damalige Nummer vier und eins zusammengeschlossen und das Bundeskartellamt hatte das Vorhaben erst nach einer sehr intensiven Prüfung freigeben können. Bereits zum damaligen Zeitpunkt hatte die Behörde erkennen lassen, dass eine weitere Konzentration des Marktes wettbewerbliche Probleme mit sich brächte.

Eine Fusion zwischen Magna und Karmann würde nicht nur die Zahl der Wettbewerber auf zwei schrumpfen lassen. Darüber hinaus könnten die beiden verbliebenen Wettbewerber mit ähnlich starken Marktanteilen und einer vergleichbaren Unternehmensgröße aufwarten. Wettbewerbsvorstöße eines der verbleibenden Unternehmen könnten bei der bestehenden Marktransparenz vom anderen sofort erkannt und sehr zielgerichtet sanktioniert werden. Daher wäre Binnenwettbewerb zwischen den dann nahezu gleichstarken Unternehmen unwahrscheinlich. Auch einige Automobilhersteller befürchten Wettbewerbsbeschränkungen und haben sich im Rahmen der Ermittlungen skeptisch gegenüber dem Zusammenschluss gezeigt.

Alternative Interessenten vorhanden

Das Bundeskartellamt hat die Besonderheiten, die das über Karmann eröffnete Insolvenzverfahren mit sich brachte, intensiv geprüft und gewürdigt. Dazu Präsident Andreas Mundt: „Wir sind uns der prekären Lage des Unternehmens durchaus bewusst. Wir haben bei unserer Entscheidung ausdrücklich berücksichtigt, dass das Marktpotential der Cabriodachsparte des Unternehmens Karmann offensichtlich vorhanden ist. Neben Magna gab und gibt es hierfür nach unseren Erkenntnissen mehrere ernsthaft interessierte Bieter.“

1.8 GRÜNDUNG DER VERKEHRSGESELLSCHAFT STAUFERKREIS

Fallbericht

Freigabe der Gründung der Verkehrsgesellschaft Stauferkreis mbH durch mehrere im Landkreis Göppingen tätige Verkehrsunternehmen

Branche:	Landverkehr
Aktenzeichen:	B9 – 74/10
Datum der Entscheidung:	13.07.2010

Das Bundeskartellamt hat die beabsichtigte Gründung der Verkehrsgesellschaft Stauferkreis mbH durch mehrere im Landkreis Göppingen tätige Verkehrsunternehmen in der ersten Phase freigegeben.

Mit der Gründung der Verkehrsgesellschaft Stauferkreis mbH soll im Landkreis Göppingen ein einheitlicher Verkehrs- und Tarifverbund im Bereich des Öffentlichen Straßenpersonennahverkehrs (ÖSPV) sowie des Schienenpersonennahverkehrs (SPNV) geschaffen werden. Die Tätigkeit der Gesellschaft umfasst u.a. die Betreuung und Weiterentwicklung eines einheitlichen Verbundtarifes, die Entscheidung über die Tarifhöhe und -struktur, die Vereinheitlichung der Tarifbestimmungen und Beförderungsbedingungen, die Erstellung eines einheitlichen Abrechnungsverfahrens für die Fahrgeldeinnahmen, die Erstellung eines Kreisfahrplanes sowie die Geltendmachung von Verbundinteressen bei der Aufstellung des Nahverkehrsplanes und des Nahverkehrsentwicklungsplanes. Neben der Gründung der Verkehrsgesellschaft Stauferkreis haben die Beteiligten zudem verschiedene Verträge geschlossen, die die Realisierung und Finanzierung des Tarifverbundes im Landkreis Göppingen regeln (Kooperations- und Einnahmenaufteilungsverträge).

Anwendbarkeit der Fusionskontrolle

Die Beschlussabteilung prüft die Gründung von Verkehrsverbünden uneingeschränkt nach den Vorschriften der Fusionskontrolle. Diese Zusammenschlüsse sind, soweit die Voraussetzungen des GWB vorliegen (§§ 35, 37 GWB), anmeldepflichtig. Bei der Frage der Anwendbarkeit der formalen Fusionskontrolle unterscheidet die Beschlussabteilung nicht zwischen rein kooperativen und konzentrativen Gemeinschaftsunternehmen. Aufgegeben wird die im Tätigkeitsbericht 1997/1998 dargestellte Entscheidungspraxis, rein kooperative Gemeinschaftsunternehmen nicht mit den Vorschriften der Fusionskontrolle zu erfassen. Voraussetzung war dabei, dass diese Gemeinschaftsunternehmen den Gesellschaftern ausschließlich als Forum für die Koordinierung ihrer Leistungen im Öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) dienen und alle formalen und materiellen Voraussetzungen für eine Freistellung als Nahverkehrskooperation erfüllen.

Eine Aufrechterhaltung dieser Entscheidungspraxis scheidet bereits aufgrund der Entscheidungen des Bundesgerichtshofes und des Oberlandesgerichts Düsseldorf in den Verfahren „DB regio/üstra“[49] und „Deutsche Bahn/KVS Saarlouis“[50] aus. In diesen Entscheidungen haben die Gerichte die Anwendbarkeit der Fusionskontrolle auf Zusammenschlüsse im Bereich des Öffentlichen

[49] BGH, KVR 5/05, Beschluss vom 07. Februar 2006; OLG Düsseldorf, VI-Kart 1/04 (V), Beschluss vom 22. Dezember 2004.

[50] BGH, KVR 28/05, Beschluss vom 11. Juli 2006; OLG Düsseldorf, VI-Kart 19/04 (V), Beschluss vom 04. Mai 2005.

Personennahverkehrs uneingeschränkt bejaht. Insbesondere führen die Ausnahmevorschriften der § 8 Abs. 3 Satz 7 Personenbeförderungsgesetz (PBefG) und § 12 Abs. 7 Satz 1 Allgemeines Eisenbahngesetz (AEG), die das Kartellverbot des § 1 GWB für bestimmte Kooperationen im Bereich des ÖPNV für unanwendbar erklären, demnach nicht zu einem Ausschluss der Fusionskontrolle. Die Ausführungen der Gerichte beschränken sich ersichtlich nicht nur auf den – seinerzeit streitgegenständlichen – Beteiligungserwerb an einem Verkehrsunternehmen, sondern beanspruchen grundsätzliche Gültigkeit. Die genannten verkehrsrechtlichen Ausnahmeregelungen bezüglich § 1 GWB schaffen somit keine Ausnahme hinsichtlich der Fusionskontrolle.

Wettbewerbliche Beurteilung des Vorhabens

Bei der materiellen Prüfung des Zusammenschlussvorhabens (§ 36 Abs. 1 GWB) hat die Beschlussabteilung in erster Linie Auswirkungen des Vorhabens auf den Aufgabenträgermarkt im ÖSPV geprüft. Auf dem Aufgabenträgermarkt stehen sich die Aufgabenträger als Nachfrager nach Verkehrsleistungen und die Verkehrsunternehmen als Anbieter von Verkehrsleistungen gegenüber. Auf dem Aufgabenträgermarkt konkurrieren damit die Verkehrsunternehmen um Linienverkehrsgenehmigungen für Personenverkehre („Wettbewerb um den Markt“), um dann aufgrund der erteilten Genehmigungen die Linienverkehre durchführen zu können („Tätigkeit im Markt“). Da der „Wettbewerb im Markt“ aufgrund des bestehenden Regulierungsrahmens nur sehr schwach ausgeprägt ist und die „Tätigkeit im Markt“ davon abhängig ist, dass das Verkehrsunternehmen beim „Wettbewerb um den Markt“ erfolgreich um Linienverkehrsgenehmigungen konkurriert, legt die Beschlussabteilung den Schwerpunkt der fusionskontrollrechtlichen Prüfung auf den Aufgabenträgermarkt.

Die Beschlussabteilung ist im vorliegenden Fall zu dem Ergebnis gelangt, dass – auch wenn man bereits bestehende marktbeherrschende Stellungen der Zusammenschlussbeteiligten unterstellen würde – es nicht zur Verstärkung einer solchen marktbeherrschenden Stellung durch das Zusammenschlussvorhaben auf dem Aufgabenträgermarkt kommt. Die Tätigkeit der Verkehrsgesellschaft Stauferkreis beschränkt sich ausschließlich darauf, die Verkehrsleistungen der beteiligten Verkehrsunternehmen zu vereinheitlichen und aufeinander abzustimmen. Der Wettbewerb auf dem Aufgabenträgermarkt, d.h. der „Wettbewerb um den Markt“, wird von dieser Tätigkeit nicht berührt. Die Verkehrsunternehmen können sich auch weiterhin unabhängig voneinander um Linienverkehrsgenehmigungen oder Verkehrsverträge bewerben.

Eine andere materielle Bewertung kommt in Betracht, wenn sich die Gründung eines Verkehrsverbundes auf den Aufgabenträgermarkt auswirkt. Dies kann insbesondere dann der Fall

sein, wenn die Verträge selber eine Einschränkung des Wettbewerbs auf dem Aufgabenträgermarkt vorsehen oder die Einnahmenaufteilung im Verkehrsverbund Anreize setzt, von wettbewerblichen Bewerbungen abzusehen. Gleiches kann gelten, wenn in den Verkehrsverbund Betriebs- oder Personalmittel eingebracht werden, der Verkehrsverbund selber Inhaber von Verkehrsgenehmigungen werden soll oder der Verkehrsverbund anderweitig operativ (z.B. als Fahrgesellschaft) tätig werden soll.

Ein Kartellverfahren nach § 1 GWB hat die Beschlussabteilung nicht eingeleitet. Die Zusammenschlussbeteiligten hatten die Verbundgründung nach § 8 Abs. 3 Satz 8 PBefG bei der zuständigen Genehmigungsbehörde angemeldet; diese hatte mitgeteilt, dass die Verbundgründung die Voraussetzungen des § 8 Abs. 3 Satz 1 PBefG erfüllt. Das Gemeinschaftsunternehmen sowie die übrigen Verträge waren insoweit hinsichtlich ihrer bestehenden wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen auf den „Wettbewerb im Markt“ vom Kartellverbot des § 1 GWB gemäß § 8 Abs. 3 Satz 7 PBefG freigestellt. Nach Auffassung der Beschlussabteilung gilt diese Ausnahmevorschrift des PBefG allerdings nicht für wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen, die den „Wettbewerb um den Markt“, d.h. den Aufgabenträgermarkt, betreffen. Wettbewerbsbeschränkende Wirkungen auf den Aufgabenträgermarkt waren im vorliegenden Fall – wie dargelegt – jedoch nicht ersichtlich.

2. MISSBRAUCHSVERFAHREN

2.1 SCANDLINES DEUTSCHLEND / ZUGAGNG ZU INFRASTRUKTUREINRICHTUNGEN DES FÄHRHAFENS PUTTGARDEN

Pressemitteilung vom 28.01.2010

Mit Beschluss vom 27. Januar 2010 hat das Bundeskartellamt der Scandlines Deutschland GmbH, Eigentümerin des Fährhafens Puttgarden und bisher einzige Anbieterin von Fährdienstleistungen auf dieser Strecke, aufgegeben, anderen Fährunternehmen die Möglichkeit zu gewähren, einen weiteren Fährbetrieb auf der Strecke Puttgarden-Rødby einzurichten. Gegen ein angemessenes Entgelt sollen Wettbewerber Zugang zu den wesentlichen Einrichtungen erhalten.

Die norwegischen Reedereien Bastø Fosen und Eidsiva hatten bei der Scandlines Deutschland GmbH einen entsprechenden Antrag gestellt, den diese jedoch ablehnte. Daraufhin reichten die norwegischen Reedereien eine formelle Beschwerde beim Bundeskartellamt ein.

Scandlines ist bislang der alleinige Anbieter auf der Strecke Puttgarden/Rødby und damit

marktbeherrschend. Die Entscheidung des Bundeskartellamtes stellt klar, dass die Weigerung, Dritten die Aufnahme eines weiteren Fährdienstes zu ermöglichen, einen Verstoß gegen das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (§ 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB) darstellt. Ein marktbeherrschendes Unternehmen muss einem anderen Unternehmen gegen angemessenes Entgelt Zugang zu der eigenen Infrastruktureinrichtung gewähren, wenn es dem anderen Unternehmen aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen nicht möglich ist, auf dem nachgelagerten Markt als Wettbewerber des marktbeherrschenden Unternehmens tätig zu werden.

Mit der Verfügung wurde Scandlines aufgegeben, innerhalb einer bestimmten Frist Verhandlungen mit den norwegischen Reedereien aufzunehmen und Modalitäten auszuhandeln, damit diese einen weiteren Fährdienst im Fährhafen von Puttgarden einrichten können, um gegenüber Scandlines auf der Strecke Puttgarden-Rødby in Wettbewerb treten zu können.

Die Entscheidung des Bundeskartellamtes ist noch nicht rechtskräftig. Scandlines kann gegen die Verfügung Beschwerde einlegen.

10. BESCHLUSSABTEILUNG

Die 10. Beschlussabteilung befasst sich mit der Missbrauchsaufsicht und der Verfolgung von Hardcore-Kartellen in den Bereichen Gas, Strom und Fernwärme.

1. MISSBRAUCHSVERFAHREN

1.1 ÜBERPRÜFUNG DER ZUSAGEN VON GASVERSORGUNGSUNTERNEHMEN

Pressemitteilung vom 23.06.2010

Das Bundeskartellamt hat seine Verfahren gegen 30 Gasversorger aus dem Jahre 2008 nunmehr endgültig eingestellt (zu den Verfahren siehe PM vom 1.12.2008 und Fallbericht vom 26.08.2009). Eine eingehende Überprüfung hat ergeben, dass alle Unternehmen ihre Zusagen eingehalten haben. Über Rückerstattungen und unterlassene Preiserhöhungen wurden die Kunden um rund 444 Mio. entlastet.

Der Präsident des Bundeskartellamtes Andreas Mundt: „Unsere Gaspreisverfahren haben direkt über Rückerstattungen sowie indirekt über unterlassene Preiserhöhungen zu einer Entlastung der Verbraucher in einer Größenordnung von rund 444 Mio. Euro geführt. Inzwischen haben auch auf

den Gasmärkten erste Elemente von Wettbewerb Einzug gehalten. Die Verbraucher sollten von den bestehenden Wechselmöglichkeiten umfassend Gebrauch machen, um den Druck auf die Versorger zu erhöhen."

Im Jahre 2008 hatte das Bundeskartellamt gegen eine Vielzahl von Gasversorgern Verfahren wegen des Verdachts auf missbräuchlich überhöhte Preise eingeleitet. Die Behörde entschied sich, zur Verfahrensbeendigung umfangreiche Zusagen mit den Unternehmen zu vereinbaren. Im Gegensatz zu einer förmlichen Entscheidung, konnten die erzielten Vorteile somit unmittelbar den Verbrauchern zu Gute kommen. Die Zusagen der Gasversorger gegenüber dem Bundeskartellamt sahen vor, dass für 2007 und 2008 insges. 130 Mio. Euro an die Kunden zurückerstattet werden und diese Rückerstattungen auch nicht in der Folge in Form von Preiserhöhungen im Jahre 2009 wieder kompensiert werden (sog. no-repeated-game-Klausel). Die Evaluierung des Bundeskartellamtes hat nun ergeben, dass alle Unternehmen ihre no-repeated-game-Klausel eingehalten haben.

In den Jahren 2008 und 2009 haben die Unternehmen insgesamt 314 Mio. Euro an gestiegenen Kosten (insbesondere höhere Netzzentgelte und Gasbezugskosten) nicht an die Verbraucher weitergegeben bzw. Preissenkungen vorgenommen, die noch über die Einsparungen durch niedrigere Gasbezugskosten in 2009 hinausgingen. Befürchtungen, ein flächendeckendes Vorgehen des Bundeskartellamtes könnte neue Anbieter vom Markteintritt abhalten, haben sich als unbegründet erwiesen. Der Wettbewerb um Gaskunden hat 2009 erheblich an Schwung gewonnen. Die Evaluierung hat ergeben, dass eine Vielzahl neuer Anbieter in den Markt eingetreten ist. Verbraucher machen zunehmend von den bestehenden Wechselmöglichkeiten Gebrauch, da sich die Produktvielfalt und die Einsparpotentiale erhöht haben.

Fallbericht

Missbrauchsverfahren gegen Gasversorgungsunternehmen aus dem Jahr 2008 („Gaspreisverfahren 2008") – Überprüfung der Zusagen betroffener Versorger durch das Bundeskartellamt und Gaspreisentwicklung

Branche	Energieversorgung
Aktenzeichen	B10 - 16/08 bis 56/08

Das Bundeskartellamt hat im Jahr 2008 Verfahren wegen des Verdachts überhöhter Gaspreise gegen 35 Gasversorger geführt (siehe hierzu die Pressemitteilungen des Bundeskartellamtes vom 1.

Dezember 2008 und 6. Oktober 2008). Von diesen wurden drei Verfahren[51] eingestellt, weil in diesen Fällen kein Missbrauch festgestellt werden konnte. In einem Fall (EWE) wurde das Unternehmen auf Grund günstiger Preise als Vergleichsunternehmen (neben den Stadtwerken Stade) herangezogen. Ein Fall wurde an die zuständigen Landeskartellbehörden verwiesen. 30 Verfahren konnten gegen Zusagen eingestellt werden.[52]

Diese 30 Unternehmen haben Zusagen abgegeben, dass sie insgesamt fast 130 Mio. Euro an die Kunden über Gutschriften oder Preissenkungen zurückerstatten werden. Das Bundeskartellamt hat sich von den Unternehmen auch eine so genannte „no-repeated-game"-Zusage geben lassen, nach der Rückerstattungen an die Kunden nicht durch spätere Preismaßnahmen kompensiert werden dürfen.

Die Rückerstattungen an die Kunden sind erfolgt bzw. erfolgen noch teilweise und werden vom Kartellamt überprüft. Das Bundeskartellamt hat im Juli/August 2009 die Einhaltung der „no-repeated-game"-Klausel für das erste Halbjahr 2009 und – aufgrund von Prognosen und geplanten Preissenkungen – für das zweite Halbjahr 2009 untersucht. Nach derzeitigem Stand kann auf Basis der übermittelten Daten gesagt werden, dass alle Unternehmen die Gutschriften an die Kunden nicht wieder über spätere Preiserhöhungen „hereingeholt" haben und auch nicht „hereinholen" werden. Das Kartellamt wird dies abschließend Ende 2009 prüfen.

Zudem kann auf Basis der bisher vorliegenden Daten die Aussage getroffen werden, dass die 30 Unternehmen gesunkene Gasbezugskosten an ihre Gasendkunden – hochgerechnet auf das Gesamtjahr 2009 – vollständig weitergeben. Zum Teil beabsichtigen die betrachteten Gasversorger derzeit sogar, die Preise noch stärker und über den Rückgang der Bezugskosten hinaus zu senken. Eine endgültige Aussage dazu lässt sich aber erst am Ende des Jahres 2009 treffen.

Im Zuge der Überprüfung der „no-repeated-game"-Klausel hat das Bundeskartellamt auch ermittelt, wie die untersuchten Unternehmen und Vergleichsunternehmen im Jahr 2008 Veränderungen der Gasbezugskosten an die Kunden weitergegeben haben. Das Ergebnis dieser Überprüfung ist, dass die untersuchten Unternehmen und die Vergleichsunternehmen im Jahr 2008 letztlich Gasbezugskostensteigerungen von insgesamt über 230 Mio. Euro netto nicht an die Endkunden weitergegeben haben.

Da in diesem Umfang Gasbezugskostensteigerungen im Jahr 2008 nicht an die Endkunden weitergereicht wurden, lässt sich auf der anderen Seite kaum verlangen, dass

[51] N-Energie, Stadtwerke Essen, Gasversorgung Frankenwald.
[52] Siehe die diesem Text folgende Liste der betroffenen Versorgungsunternehmen.

Gasbezugskostensenkungen automatisch an die Endkunden weitergereicht werden. Das Bundeskartellamt hält daher sein Ermittlungskonzept, die Netto-Erlöse der Unternehmen unter Abzug von Steuern, Abgaben und Netzentgelten für ein Geschäftsjahr zu vergleichen und daraus Überhöhungen abzuleiten, für sachgerechter. Mit der Ermittlung der gesamten Erlöse und Gasbezugskosten der Unternehmen (bei diesen Daten handelt es sich um nicht veröffentlichungsfähige Geschäftsgeheimnisse) hat das Bundeskartellamt eine bessere Datenbasis für Vergleiche als die veröffentlichten nicht mengengewichteten Brutto-Entgelte.

Der Abzug der Netzentgelte ist nach Ansicht des Bundeskartellamtes erforderlich, weil die Netzentgelte von den Regulierungsbehörden überprüft und genehmigt worden sind und gebietsstrukturelle Unterschiede berücksichtigen. Bei den Netzentgelten ist überwiegend ein Anstieg im Jahr 2009 zu verzeichnen, den aber nicht alle untersuchten Unternehmen zu Lasten der Marge im Vertrieb an die Kunden weitergegeben haben. Weiterhin ist im Rahmen der Untersuchung zu beobachten, dass viele Unternehmen nicht mehr ausschließlich Verträge mit einer Ölpreiskopplung haben, sondern sich auch Festpreise und andere Preisformeln finden.

Anlage:

Liste der Gasversorger, die finanzielle Zusagen zur Einstellung der 2008 geführten Gaspreisverfahren abgegeben haben (in alphabetischer Reihenfolge)

Bad Honnef AG
E.ON Avacon AG
E.ON Bayern AG
E.ON edis AG
E.ON Hanse AG
E.ON Mitte AG
E.ON Thüringer Energie AG
EnBW Ostwürttemberg DonauRies AG
Energie SaarLorLux AG
Energieversorgung Gera GmbH
Energieversorgung Sylt GmbH
Erdgas Schwaben GmbH
EVL Energieversorgung Limburg GmbH
Gas- und E-Werk Singen der Thüga AG
GASAG
Gasversorgung Wismar Land GmbH

Gas-Versorgungsbetriebe Cottbus GmbH

Harz Energie GmbH & Co. KG

Stadtwerke Karlsruhe GmbH

LSW LandE-Stadtwerke Wolfsburg GmbH &Co. KG

MITGAS Mitteldeutsche Gasversorgung GmbH

RheinEnergie AG

rhenag Rheinische Energie AG

RWE Westfalen-Weser-Ems AG

SpreeGas GmbH

Stadtwerke Düsseldorf AG

Stadtwerke Homburg GmbH

Stadtwerke Rostock AG

Süwag Energie AG

swb Vertrieb Bremen GmbH

1.2 EVALUIERUNG DER BESCHLÜSSE ZU LANGFRISTIGEN GASLIEFERVERTRÄGEN

Pressemitteilung vom 15.06.2010

Evaluierung zeigt: Erhebliche Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen im Gasvertrieb
Beschlüsse des Bundeskartellamtes zu langfristigen Gasliefervertrügen waren erfolgreich

Das Bundeskartellamt hat heute einen Bericht zur Evaluierung seiner Beschlüsse zu langfristigen Gasliefervertrügen veröffentlicht.

In mehreren Entscheidungen gegenüber deutschen Ferngasunternehmen hatte die Behörde eine Begrenzung der Laufzeiten und der Bezugsquoten von Gasliefervertrügen durchgesetzt. Die Erfolge dieser bis zum 30. September 2010 befristeten Maßnahmen dokumentiert der jetzt vorgelegte Bericht. Aufgrund der festgestellten positiven Marktveränderungen besteht kein Anlass für eine Verlängerung der Regelung.

Präsident des Bundeskartellamtes Andreas Mundt: „Durch unsere Entscheidungen konnten wir die wettbewerbsbeschränkende Praxis der langfristigen Vollversorgung aufbrechen und einen entscheidenden Anstoß für mehr Wettbewerb im Gassektor leisten."

Die umfangreiche Evaluierung des Marktes hat deutlich gemacht: Die Bedeutung der seinerzeit beanstandeten langen Laufzeiten und hohen Lieferquoten in den Gasliefervertrügen von Ferngasunternehmen wie E.ON Ruhrgas, VNG, Wingas und RWE ist drastisch zurückgegangen. Der Markt ist heute gekennzeichnet von unterschiedlichen Vertragsmodellen, Produktvielfalt,

gestiegener Lieferantenauswahl und größerer Verhandlungsmacht auf Seiten der Abnehmer.

Verfahren gegen 15 deutsche Ferngasunternehmen

In der Zeit von 2006 bis 2008 führte das Bundeskartellamt Verfahren gegen 15 deutsche überregionale und regionale Ferngasunternehmen wegen einer Marktabschottung auf dem Markt für die Belieferung von regionalen und lokalen Weiterverteilern infolge langfristiger Gaslieferverträge. Die Entscheidungen enthielten Vorgaben für die kartellrechtlich zulässige Vertragsdauer in Abhängigkeit von der Bezugsquote.

Evaluierung

Zur Prüfung, ob aus kartellrechtlicher Sicht eine Verlängerung der Mengen-/Laufzeitregelungen über den Stichtag 30. September 2010 hinaus angeraten ist, hat das Bundeskartellamt nun die allgemeinen rechtlichen wie tatsächlichen Marktentwicklungen der vergangenen Jahre eingehend analysiert. Außerdem wurde die Vertragssituation bei der Belieferung von lokalen und regionalen Weiterverteilern durch überregionale und regionale Ferngasunternehmen erneut untersucht. Im Rahmen der mehrmonatigen Evaluierung hat das Amt über 100 Marktteilnehmer nach ihrer konkreten Vertragspraxis, aber auch nach ihren eigenen Erfahrungen befragt. Die beschaffungsseitige Entwicklung des Wettbewerbs wurde auch von den Abnehmern - bis auf ganz wenige Ausnahmen - positiv beurteilt.

Marktbelebung durch weitere Maßnahmen

Eine wichtige Rolle für die Beurteilung der Marktverhältnisse spielten auch die positiven Auswirkungen der folgenden Maßnahmen:

- derzeitige Novellierung der Gasnetzzugangsverordnung
- Organisation des Gasnetzzugangs durch die Bundesnetzagentur
- die strikte Untersagungslinie des Bundeskartellamtes bei Beteiligungsvorhaben marktbeherrschender Gasvorlieferanten und
- das Einschreiten des Bundeskartellamtes gegen Weiterverkaufsverbote für Mindestabnahmemengen in Gaslieferverträgen.

1.3 VERFAHREN GEGEN GGEW WEGEN ÜBERHÖHTER KONZESSIONSABGABEN

Fallbericht

Missbrauchsverfahren gegen die Gruppen-Gas- und Elektrizitätswerk Bergstraße AG (GGEW)

wegen Behinderungsmißbrauch durch überhöhte Konzessionsabgaben

Branche	Energieversorgung
Aktenzeichen	B10 - 71/08
Datum der Entscheidung	03.06.2009

Das Bundeskartellamt hat ein Missbrauchsverfahren, das sich gegen die GGEW richtete, abschließen können, indem es Verpflichtungszusagen der GGEW für verbindlich erklärte. Darin verpflichtete sich GGEW bis 31.12.2011, von Gaslieferanten, die im Netzgebiet der Beteiligten Sondervertragskunden im Sinne von § 1 Abs. 4 der Konzessionsabgabenverordnung beliefern, lediglich Konzessionsabgaben in Höhe von maximal 0,03 ct/kWh zu beanspruchen. Dies gilt nicht im Hinblick auf sogenannte Kochgaskunden (verbrauchende Kunden mit einem Verbrauch von unter 2.500 kWh pro Jahr).

Ende November 2008 hatte sich ein unabhängiger Gasanbieter gegenüber dem Bundeskartellamt wegen der Behinderung von Gaslieferungen in das Netzgebiet der GGEW durch das Fordern überhöhter Konzessionsabgaben beschwert. Eigentümer der GGEW sind mehrere Städte und Gemeinden, in deren Gebiet die GGEW Grundversorgerin für Gas ist. Die Städte und Gemeinden sind zusammen marktbeherrschend auf dem Markt für die entgeltliche Vergabe von Wegerechten auf öffentlichen Grundstücken in ihrem Gebiet. Der Konzessionsvertrag lässt der GGEW bei der Gestaltung der Konzessionsabgabe einen Spielraum. Die GGEW hat damit als Netzbetreiberin eine von den Städten und Gemeinden abgeleitete marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für die entgeltliche Vergabe von Wegerechten inne. Sie ist überdies auf dem Netzdienstleistungsmarkt marktbeherrschend, sowie als Gasversorgerin auch auf dem nachgelagerten Markt für die Versorgung von nichtleistungsgemessenen Endkunden im Netzgebiet.

Die GGEW hatte im Konzessionsvertrag mit den Städten und Gemeinden des Netzgebietes Mengengrenzen für die Einordnung von Kunden als Tarif- bzw. Sondervertragskunden festgelegt. Die Einordnung als Tarifkunde anstatt als Sonderkunde bewirkt für Heizgaskunden eine Erhöhung der Konzessionsabgabe von 0,03 ct/kWh auf bis zu 0,27 ct/kWh.

Die Forderung überhöhter Konzessionsabgaben stellt nach Auffassung des Bundeskartellamts einen kartellrechtlich relevanten Behinderungsmissbrauch dar. Durch überhöhte Konzessionsabgaben wird ein erheblicher Teil der Erträge der im Netzgebiet tätigen Gasversorger abgeschöpft. Dies führt nur scheinbar zu einer gleichmäßigen Steigerung der Kosten der Gaslieferungen des lokalen Gasversorgers und unabhängiger Gasversorger. Ein unabhängiger Gasversorger muss die Konzessionsabgabe aus den Überschüssen bezahlen, was eine Schmälerung der Marge zur Folge hat.

Für die Gemeinde als Eigner des lokalen Gasversorgers spielt es dagegen keine Rolle, ob ihr der Gewinn des lokalen Gasversorgers als Konzessionsabgabe oder als Gewinnausschüttung zukommt. Im letzteren Fall hätte sie vielmehr auf den Gewinn noch Gewerbesteuer und ggf. Körperschaftssteuer zu zahlen. Bei näherer Betrachtung werden demnach einseitig die Kosten der unabhängigen Gasversorger gesteigert, welche somit günstigere Konditionen allenfalls zum Teil an die Verbraucher im Netzgebiet weitergeben können bzw. ganz am Marktzutritt gehindert werden.

Die Festlegung von Mengengrenzen für die Einordnung als Tarif- oder Sondervertragskunde im Konzessionsvertrag widerspricht auch der Verordnung über Konzessionsabgaben für Strom und Gas (Konzessionsabgabenverordnung - KAV). Diese enthält eine nicht dispositive Legaldefinition des Tarifkundenbegriffs.

Weiter steht der Abschluss von Sonderverträgen aufgrund der Entflechtungsregeln des EnWG allein im Ermessen des Grundversorgers und ist der Regelungsbefugnis der Gemeinden und des Netzbetreibers entzogen, zwischen denen der Konzessionsvertrag abgeschlossen wird.

Die von der GGEW angebotenen Verpflichtungszusagen stellen das vorbeschriebene Verhalten ab. Im Hinblick auf die Ausnahme für Kochgaskunden hat die 10. Beschlussabteilung ob der geringen Bedeutung für den aufkommenden Wettbewerb im Gassektor von ihrem Ermessen Gebrauch gemacht.

1.4 MISSBRAUCHSVERFAHREN BEI HEIZSTROM

Pressemitteilung vom 24.09.2009

Das Bundeskartellamt hat Missbrauchsverfahren gegen Anbieter von Heizstrom eingeleitet. Die Behörde untersucht die Preisgestaltung bei der Belieferung von Verbrauchern mit Strom zum Betrieb von Nachtspeicherheizungen und elektrischen Wärmepumpen. Die Ermittlungen betreffen ausschließlich den vom Bundeskartellamt als eigenständig angesehenen Markt für Heizstrom. Das ist Strom, der zu besonderen Tarifen ganz überwiegend nachts zum Betrieb von Nachtspeicherheizungen und Wärmepumpen geliefert wird. In diesem Markt gibt es so gut wie keine alternativen Anbieter und damit auch keine Wechsel- und Ausweichmöglichkeiten für die Kunden.

Die Verfahren werden auf Basis des sog. „Vergleichsmarktkonzepts“ geführt. Dabei werden die Preise bzw. Erlöse der verschiedenen Heizstromversorger verglichen. Das Bundeskartellamt prüft nicht die Preiserhöhungen einzelner Versorger, sondern deren Preisniveau im Vergleich zu anderen günstigen Vergleichsunternehmen.

Auf dem Markt für Heizstrom liegt der jährliche Verbrauch durch private Endverbraucher - in Abhängigkeit von den Außentemperaturen - bei etwa 20 Mrd. kWh. Es werden ca. 4 % aller Wohnungen in Deutschland mit Strom beheizt, in absoluten Zahlen entspricht das ca. 2 Millionen Wohneinheiten. Die nun vom Bundeskartellamt zu untersuchenden Unternehmen beliefern ca. 1,2 Millionen Kunden. Dabei wurden auch preisgünstige Anbieter, die als Vergleichsunternehmen herangezogen werden können, von der Behörde angeschrieben. Die betroffenen Unternehmen befinden sich überwiegend im Süden und Westen Deutschlands, da hier Nachtspeicherheizungen und Wärmepumpen stärker verbreitet sind. Insgesamt ist das Bundeskartellamt für rund 30 von bundesweit ca. 700 Stromversorgern zuständig.

Das Bundeskartellamt weist darauf hin, dass die Verfahren nicht die Belieferung von Verbrauchern mit „normalem“ Haushaltsstrom betreffen, da hier ausreichende Wechselmöglichkeiten zu anderen Anbietern bestehen, die der Kunde nutzen kann.

Mit ersten Ergebnissen kann angesichts der Komplexität der Verfahren frühestens im Frühjahr 2010 gerechnet werden.

Pressemitteilung vom 29.09.2010
Missbrauchsverfahren gegen Heizstromversorger erfolgreich abgeschlossen

Das Bundeskartellamt hat die im Herbst 2009 eingeleiteten Missbrauchsverfahren gegen 17 Heizstromversorger erfolgreich abgeschlossen. Die betroffenen Unternehmen sowie eine Vielzahl von weiteren Heizstromversorgern haben sich der Behörde gegenüber zu umfassenden marktöffnenden Maßnahmen verpflichtet. Darüber hinaus werden 13 Versorger Rückerstattungen an ihre Heizstromkunden leisten. Ca. 530.000 Kunden können deshalb eine finanzielle Kompensation im Umfang von insgesamt 27,2 Mio. Euro erwarten.

Der Heizstrommarkt umfasst die Stromlieferungen für Nachtspeicherheizungen und Wärmepumpen. In Deutschland setzten knapp zwei Millionen Haushalte (ca. 4% aller Wohnungen) Strom als Heizmittel ein. Die Anbieter sind in ihren jeweiligen Versorgungsgebieten praktisch ohne Wettbewerber. Anders als auf dem Markt für „normalen“ Haushaltsstrom gibt es auf dem Heizstrommarkt zahlreiche Marktzutrittsschranken für neue Anbieter und bislang keine Wechselmöglichkeiten für die Verbraucher.

Im Rahmen der nun abgeschlossenen Verfahren des Bundeskartellamtes haben alle Unternehmen zugesagt, die folgenden marktöffnenden Maßnahmen umzusetzen:

- transparente Veröffentlichung von Heizstromtarifen im Internet;
- Ermittlung temperaturabhängiger Lastprofile durch den Netzbetreiber;
- transparente Veröffentlichung der Lastprofile im Internet durch den Netzbetreiber.

Darüber hinaus haben sich die Unternehmen verpflichtet, für Heizstromlieferungen nur die niedrige Konzessionsabgabe für Sondervertragslieferungen von derzeit 0,11 ct/kWh zu erheben. Je nach Versorgungsgebiet resultiert hieraus eine zusätzliche direkte Entlastung der Heizstromabnehmer.

Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Durch diese strukturellen Verbesserungen wird alternativen Anbietern der Eintritt in die Heizstrommärkte deutlich erleichtert. Das Bundeskartellamt erhofft sich hiervon eine Belebung des Wettbewerbs und zukünftig Wechselmöglichkeiten für die Verbraucher."

Das Bundeskartellamt hat insgesamt 18 Heizstromversorger und sieben preisgünstige Vergleichsunternehmen hinsichtlich der Erlös- und Kostensituation in den Jahren 2007 bis 2009 untersucht und somit mehr als 70% des an Privatkunden gelieferten Heizstroms erfasst. Das Verfahren gegen die Entega GmbH & Co. KG dauert noch an. Alle übrigen 24 Unternehmen sowie weitere in die Zuständigkeit des Bundeskartellamtes fallende Unternehmen haben sich verpflichtet, marktöffnende strukturelle Maßnahmen umzusetzen.

Die Analyse des Bundeskartellamts hat gezeigt, dass im Bereich der Heizstromversorgung einige Unternehmen vergleichsweise moderate Margen erwirtschaften und dass sich manche Unternehmen – auch nach den Effizienzmaßstäben des Bundeskartellamts – in der Kostenunterdeckung befinden. Die als Ergebnis der Untersuchung vergleichsweise teuren Versorger haben sich zu finanziellen Kompensationen der Kunden verpflichtet. Dies wird entweder durch Gutschriften mit den nächsten Abrechnungen oder durch die Nichtvornahme von kostenseitig gebotenen Preiserhöhungen erfolgen.

Trotz deutlich gestiegener Kosten für die Einspeisung erneuerbarer Energien haben viele Heizstromversorger ihre Preise im Jahr 2010 – auch im Hinblick auf die laufenden Verfahren – bisher nicht erhöht. Diese nicht weitergegebenen Kosten belaufen sich für das Jahr 2010 insgesamt auf

bislang mindestens 20 Mio. Euro. Da die EEG-Kosten im kommenden Jahr erneut stark ansteigen werden, ist jedoch voraussichtlich 2011 mit höheren Heizstrompreisen zu rechnen.

Eine tabellarische Übersicht der Unternehmen finden Sie hier.

Einen ausführlichen Marktüberblick und Bericht über die Verfahren finden Sie hier.

1.5 VERFAHREN GEGEN GAG WEGEN ÜBERHÖHTER KONZESSIONSABGABEN

Pressemitteilung vom 21.09.2009

Das Bundeskartellamt hat in einem Musterverfahren einem kommunalen Gasversorger, der GAG Ahrensburg in Schleswig-Holstein, die missbräuchliche Erhebung überhöhter Konzessionsabgaben untersagt und die Rückerstattung verfügt. Die Entscheidung ist noch nicht rechtskräftig.

Hintergrund:
Konzessionsabgaben sind vereinbarte Entgelte für die Nutzung der kommunalen Verkehrswege durch Gasnetzbetreiber und machen einen nicht unerheblichen Anteil der Gasbezugskosten für Endkunden aus. Die Konzessionsabgaben werden als Kosten an die Gaslieferanten weitergereicht und letztlich vom Endkunden bezahlt.

Die Konzessionsabgabenverordnung (KAV) setzt der Kommune Grenzen, bis zu welcher Höhe Konzessionsabgaben gefordert werden können. Dabei wird zwischen Tarif- und Sondervertragskunden unterschieden. Die Konzessionsabgabe für Tarifkunden beträgt ein Vielfaches der Konzessionsabgabe für Sondervertragskunden und übersteigt in der Regel die Margen im Gasvertrieb.

Aktuell laufen eine Vielzahl der auf 20 Jahre angelegten Konzessionsverträge für Strom- und Gasnetze aus. Es gibt vielerorts Bestrebungen der Gemeinden, die neuen Konzessionen an kommunale Unternehmen zu vergeben. Dieses verstärkte Engagement der Gemeinden im Energiebereich (Stichwort „Rekommunalisierung“) führt grundsätzlich zu einer Belebung des Wettbewerbs. Sofern jedoch die Gemeinden und kommunalen Versorger ihre Monopolstellung ausnutzen, um im Gassektor missbräuchlich Konzessionsabgaben zu erhöhen, geht dies zu Lasten der eigenen Bürger und führt zu einer Behinderung des Wettbewerbs.

Das Verfahren:

Die Stadt Ahrensburg hatte im Jahre 2006 nach Auslaufen des Konzessionsvertrages das lokale Gasverteilnetz durch die GAG Gasversorgung Ahrensburg GmbH (GAG) übernommen. Mit der Übernahme wurden alle Kunden, die vorher Sondervertragskunden waren, als Tarifkunden eingeordnet. Durch diese Maßnahme versechsfachten sich die Einnahmen aus Konzessionsabgaben. Zugleich forderte die GAG auch von neuen Wettbewerbern die höhere Konzessionsabgabe für Tarifkunden, obwohl diese nur Sondervertragskunden hatten. Diese Praxis verstößt nach Ansicht des Bundeskartellamtes gegen die Konzessionsabgabenverordnung und ist bereits deshalb missbräuchlich. Zwar wird die hohe Konzessionsabgabe auch von dem eigenen Vertrieb der GAG gezahlt. Die Gemeinde kann aber auf eine Vertriebsmarge des kommunalen Versorgers verzichten, da dies durch die Erhöhung der Konzessionsabgabe kompensiert wird. Für die Gemeinde ist die Verschiebung der Marge in die Konzessionsabgabe sogar steuerlich vorteilhaft. Für neue Wettbewerber stellen die steigenden Kosten hingegen eine erhebliche Beeinträchtigung dar.

Das Bundeskartellamt hat festgestellt, dass in Gebieten, in denen kommunale Gasnetzbetreiber die hohe Konzessionsabgabe erheben, die Wechselquote geringer ist und solche Stadtwerke einem geringeren Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind.

Das Bundeskartellamt wird die missbräuchliche Praxis der Gemeinden und kommunalen Versorger weiter prüfen und gegebenenfalls weitere Verfahren einleiten. Die Monopolkommission hat diese Verfahren des Amtes in ihrem Sondergutachten Strom und Gas 2009 begrüßt.

Die Entscheidung ist demnächst nach Bereinigung um Geschäftsgeheimnisse auf der Webseite des Bundeskartellamts abrufbar (GAG Ahrensburg, Az.: B10 – 11/09). Das gilt auch für die in einem weiteren Verfahren getroffene Zusagenentscheidung nach §32b GWB (Az.: B10-74/08), bei der ein kommunaler Versorger von sich aus das missbräuchliche Verhalten aufgegeben hat.

1.6 SEKTORUNTERSUCHUNG GASTRANSPORT

Pressemitteilung vom 17.12.2009

Das Bundeskartellamt kritisiert die marktabschottende Wirkung von langfristigen Kapazitätsbuchungen und spricht sich für mehr „grüne“ Ampeln beim Gastransport aus.

Das Bundeskartellamt hat heute den Abschlussbericht der Sektoruntersuchung über die Kapazitätssituation in den deutschen Gasfernleitungsnetzen veröffentlicht. Die Untersuchung wurde

im Februar 2009 eingeleitet. Die Behörde befragte im Rahmen der Untersuchung über 50 Unternehmen und analysierte mehrere tausend Kapazitäts- und Lieferverträge. Die Untersuchung schließt sich an die Tätigkeit des Amtes bei der zeitlichen Begrenzung langfristiger Gaslieferverträge an.

Gasfernleitungsnetze dienen dem Erdgastransport über weite Entfernungen und sind deshalb von grundlegender Bedeutung für den Gasimport und die Weiterverteilung innerhalb Deutschlands. Anlass der Untersuchung waren Hinweise auf Wettbewerbsbeschränkungen auf den deutschen Märkten für den Transport und den Vertrieb von Erdgas. Viele Transportrouten und -punkte sind ausgebucht. Die Ampeln stehen deshalb bei Durchleitungsanfragen häufig auf „rot".

Die wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung im Überblick:
Viele Grenzübergangspunkte sind langfristig (d.h. mit einer Vertragslaufzeit von mehr als zwei Jahren) ausgebucht und dies zumeist durch konzernverbundene Vertriebsunternehmen. Dadurch besteht die Gefahr einer Marktabschottung auf den nachgelagerten Gasliefermärkten. Kapazitätsanfragen insbesondere neuer Anbieter können regelmäßig nicht bedient werden. Eine sachliche Rechtfertigung für solch langfristige Buchungen sieht das Amt aus Gründen der Versorgungssicherheit allenfalls dann für gegeben, wenn die Langfristbuchungen nicht über die Mindestabnahmepflicht in den korrespondierenden Gaslieferverträgen (minimum take) hinausgehen.
Die Feststellungen des Bundeskartellamtes zu der Marktabschottungswirkung legen grundsätzlich die Einleitung von Missbrauchsverfahren nahe. Zunächst soll jedoch die gesetzliche Entwicklung abgewartet werden. In einem Eckpunktepapier der Bundesregierung ist geplant, die Laufzeiten der Kapazitätsbuchungen in der anstehenden Novelle der Gasnetzzugangsverordnung auch für bestehende Verträge gesetzlich zu begrenzen. Dieses Vorhaben befürwortet das Bundeskartellamt ausdrücklich. Die etwaige Einleitung von Missbrauchsverfahren würde sich damit erübrigen.

Darüber hinaus hat das Bundeskartellamt die in einer Vielzahl von Gaslieferverträgen enthaltenen Weiterverkaufsverbote untersucht. Weiterverkaufsverbote sind vor allem dann kritisch, wenn sich diese auch auf Gasmengen beziehen, die der Kunde im Rahmen seiner Jahresabnahmepflicht in jedem Fall zu bezahlen hat (sog. Take-or-Pay-Klauseln). Diesen Klauseln kommt aktuell eine große Bedeutung zu, da der Gas- und Strombedarf gerade von Industriekunden in der gegenwärtigen konjunkturellen Krisensituation stark eingebrochen ist. Das Amt hat hier erste Verfahren eingeleitet und wird seine Aktivitäten ggf. auch auf den Stromsektor ausdehnen.

Im Rahmen der Sektoruntersuchung hat die Behörde auch mit der Evaluierung ihrer Verfügungen zur Begrenzung der Laufzeit von Gaslieferverträgen begonnen. Das Bundeskartellamt hatte im Jahre 2006 in einem Musterverfahren die langfristigen Gaslieferverträge der E.ON Ruhrgas AG untersagt (siehe PM vom 17.01.2006). In der Folge verpflichteten sich weitere Ferngasunternehmen, ihre Verträge anzupassen (siehe PM vom 27.11.2006). Die Entscheidungspraxis des Amtes wurde zwischenzeitlich gerichtlich bestätigt. Die Verfügungen laufen am 30.09.2010 aus. Es muss darüber befunden werden, in wieweit eine Verlängerung erforderlich ist. Erste Indizien weisen auf eine Belebung des Wettbewerbs auf den Gasliefermärkten hin.

Den vollständigen Text des Abschlussberichtes finden Sie hier.

1.7 SEKTORUNTERSUCHUNG FERNWÄRME

Pressemitteilung vom 14.09.2009

Das Bundeskartellamt hat eine Untersuchung des Fernwärmesektors in Deutschland eingeleitet und in den letzten Tagen umfangreiche Auskunftsbeschlüsse an 30 Fernwärmeversorger verschickt. Hierzulande werden derzeit etwa 5 Mio. Haushalte mit Fernwärme versorgt. Damit rangiert die Fernwärme mit einem Anteil von ca. 13% unter den eingesetzten Heizmitteln auf Platz drei hinter Erdgas (ca. 48%) und Heizöl (ca. 30%). Der jährliche Fernwärmeverbrauch privater Haushalte beträgt – je nach Witterung – um die 80 Milliarden Kilowattstunden.

Anlass für die Einleitung der Untersuchung war, dass Fernwärmeunternehmen innerhalb ihres Leitungsnetzes als Anbieter über eine Alleinstellung verfügen, welche häufig rechtlich durch einen Anschluss- und Benutzungszwang abgesichert ist. Diese Situation eröffnet Preissetzungsspielräume, die bei bestehendem Wettbewerb nicht gegeben wären. Fernwärmekunden haben aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen ganz überwiegend keine Möglichkeit, den Anbieter zu wechseln oder auf ein anderes Heizsystem umzustellen. Sie sind in aller Regel „gefangen“ und daher besonders schutzwürdig.

Von der Untersuchung, welche die Jahre 2007 und 2008 abdeckt, verspricht sich das Bundeskartellamt mehr Transparenz auf den Fernwärmemärkten im Hinblick auf Preise und Strukturen. So soll im Rahmen einer Vergleichsanalyse festgestellt werden, welche Unternehmen besonders teuer und welche besonders günstig sind. Dabei wird das Bundeskartellamt auch die Leitungsnetze und die Art der Energieerzeugung berücksichtigen. Sollte sich aus der vergleichenden

Betrachtung von Unternehmen der Anfangsverdacht eines Verstoßes gegen das Kartellrecht ergeben, ist die Einleitung von Verfahren durch die Kartellbehörden des Bundes oder der Länder möglich.

Die Auswahl der nun befragten Unternehmen erfolgte im Hinblick auf deren Größe, Kundenzahl und Gesellschafterstruktur. Des Weiteren waren geographische und gebietsstrukturelle Kriterien ausschlaggebend. Da die Preisgestaltung im Fernwärmebereich wesentlich weniger transparent ist als etwa bei Strom oder Gas, konnte die absolute Preishöhe nicht als Auswahlkriterium herangezogen werden.

Grundlage für das Vorgehen des Bundeskartellamts ist § 32 e des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Danach kann das Bundeskartellamt einen bestimmten Wirtschaftszweig überprüfen, sofern Umstände darauf hindeuten, dass der Wettbewerb in diesem Sektor in Deutschland eingeschränkt ist. Solche Sektoruntersuchungen richten sich somit nicht gegen einzelne Unternehmen.

Anlage – Liste der befragten Unternehmen

Hinweis: Die Auswahl der Unternehmen erfolgte im Hinblick auf deren Gesellschafterstruktur, Größe und Kundenzahl. Des Weiteren waren geographische und gebietsstrukturelle Kriterien ausschlaggebend. Die Preishöhe war mangels Transparenz der Preise kein Auswahlkriterium.

Die Sektoruntersuchung ist ein ergebnisoffenes Verfahren und geht ausdrücklich nicht einem konkreten Verdacht gegen die nun befragten Unternehmen nach!

- Braunschweiger Versorgungs AG- und Co. KG
- DREWAG Stadtwerke Dresden GmbH
- EnBW AG (u. a. mit Stadtwerken Düsseldorf und Fernwärme Ulm GmbH)
- Energie SaarLorLux AG
- E.ON AG
- Evonik Industries AG
- Heidelberger Stadtwerke GmbH
- Mainova AG
- MVV Energie AG
- N-ERGIE AG
- RheinEnergie AG
- RWE Aktiengesellschaft*
- Stadtwerke Bielefeld GmbH

- Stadtwerke Chemnitz AG
- Stadtwerke Dinslaken GmbH
- Stadtwerke Duisburg AG
- Stadtwerke Flensburg GmbH
- Stadtwerke Halle GmbH
- Stadtwerke Hannover AG
- Stadtwerke Jena-Pößneck GmbH
- Stadtwerke Karlsruhe GmbH
- Stadtwerke Kiel AG
- Stadtwerke Leipzig GmbH
- Stadtwerke München AG
- Stadtwerke Potsdam GmbH
- Stadtwerke Rostock AG
- SWB Stadtwerke Bonn/Rhein-Sieg GmbH
- swb Bremen GmbH
- SWE Stadtwerke Erfurt Energie GmbH
- Vattenfall Europe AG

* Zur RWE AG gehört mittlerweile auch die Favorit Unternehmens-Verwaltungs-GmbH, welche während des untersuchten Zeitraums 2007 / 2008 ein Tochterunternehmen des ExxonMobil-Konzerns war.

11. BESCHLUSSABTEILUNG

Die 11. sowie die 12. Beschlussabteilung befassen sich mit der Verfolgung von Ordnungswidrigkeiten in Verbindung mit Verstößen gegen § 1 GWB und Artikel 101 AEUV.

1. KARTELLVERFAHREN

1.1 FLÜSSIGGAS-VERFAHREN

Pressemitteilung vom 15.04.2009

Das Bundeskartellamt hat gegen die Westfalen AG, Münster, und die Propan Rheingas GmbH & Co. KG, Brühl, wegen der Teilnahme an Kartellabsprachen Bußgelder von insgesamt 41,4 Mio. € verhängt. Den Unternehmen wird zur Last gelegt, seit mindestens 1997 bis zur Durchsuchung im Mai

2005 auf den Märkten für Tank- und Flaschengas durch Kundenschutzabsprachen und flankierende Preisabstimmungen den Wettbewerb beschränkt zu haben.

Bereits im Dezember 2007 (siehe Pressemitteilung vom 19. Dezember 2007) und im Februar 2008 waren gegen neun Unternehmen der Flüssiggasbranche sowie deren Geschäftsführer wegen derartiger Absprachen Bußgelder in Höhe von insgesamt rund 209 Mio. € Mio. Euro verhängt worden.

Die betroffenen Unternehmen sind in der Belieferung von Privat- und Gewerbekunden mit Flüssiggas in Kleintanks (bis 5,6 t) und mit Flaschengas tätig. Bei den am Kartell beteiligten Unternehmen handelt es sich um Flüssiggasanbieter aus dem Kreis des Deutschen Verbandes Flüssiggas e.V. (DVFG).

Die Auswertung der bei der Durchsuchung im Mai 2005 (siehe Pressemitteilung vom 4. Mai 2005) sichergestellten Unterlagen und Dateien hat ergeben, dass sich die führenden Flüssiggasanbieter aus dem Kreis des DVFG seit mindestens 1997 verständigt hatten, sich gegenseitig keine Kunden abzuwerben. Kunden von Wettbewerbern durften von Mitarbeitern anderer Lieferanten nicht abgeworben werden. Wechselwilligen Kunden wurde auf Nachfrage kein Preis oder nur ein überhöhter „Abschreckungspreis“ genannt. Abgesichert wurde die Kartellabsprache im Tankgasgeschäft durch ein System von „Wettbewerbsmeldungen“: Über Kundenanfragen informierte man sich wechselseitig bzw. sorgte bei dennoch erfolgtem Lieferantenwechsel für Kompensation. Durch diese Kundenschutzabsprache und flankierende Preisabstimmungen ergab sich bei den beteiligten Unternehmen - diese machen mehr als zwei Drittel des deutschen Marktes aus - ein Preisniveau, das weit über dem Preisniveau kleinerer, sogenannter freier Anbieter lag.

Da die Verstöße vor Inkrafttreten der neuen umsatzbezogenen Bußgeldberechnung stattgefunden haben, hat das Bundeskartellamt die Bußgelder nach dem alten System der Mehrerlösberechnung ermittelt. Dabei wurde die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der betroffenen Unternehmen mindernd berücksichtigt; das Bundeskartellamt weist aber darauf hin, dass hinter den Unternehmen durchweg potente Muttergesellschaften stehen, die die Möglichkeit haben, ihre Marktstellung in Deutschland durch eine Zahlung der Geldbußen ohne weiteres sicherzustellen.

Der Bußgeldbescheid gegen eines der Unternehmen und ihren persönlich betroffenen Geschäftsführer ist rechtskräftig. Gegen die übrigen Bußgeldbescheide wurden Einsprüche eingelegt bzw. können noch Einsprüche eingelegt werden, über die das OLG Düsseldorf entscheiden wird.

Fallbericht

Ordnungswidrigkeiten-Verfahren Flüssiggas

Branche	Vertrieb von Flüssiggas
Aktenzeichen	B11-20/05
Datum der Entscheidungen	14.12.2007, 26.02.2008, 12.02.2009, 09.04.2009

Das Bundeskartellamt hat gegen 9 Personen und 11 Unternehmen wegen des Verdachts der Beteiligung an wettbewerbsbeschränkenden Absprachen Bußgelder in der Höhe von insgesamt rd. 250 Mill. € verhängt. Dabei handelt es sich im Einzelnen um die folgenden Unternehmen:

Unternehmen	**Bußgeldbescheid vom**
Drachen-Propangas GmbH, Frankfurt	14.12.2007
Friedrich Scharr KG, Stuttgart	14.12.2007
Sano-Propan GmbH, Nürnberg	14.12.2007
Tyczka Energie KGaA, Geretsried	14.12.2007
Tyczka Totalgaz GmbH, Geretsried	14.12.2007
Primagas GmbH, Krefeld	14.12.2007
Progas GmbH & Co KG, Dortmund	14.12.2007
Transgas GmbH Co. KG, Dortmund	26.02.2008
Thermogas Gas- und Gerätevertriebs- GmbH, Stuttgart	26.02.2008
Westfalen AG, Münster	12.02.2009
Propan Rheingas GmbH & Co. KG, Brühl	09.04.2009

Bisher ist nur der Bußgeldbescheid gegen Thermogas und ihren ehemaligen Geschäftsführer rechtskräftig geworden, gegen alle anderen Bußgeldbescheide wurde Einspruch eingelegt. Ein Bonus-Antrag lag nicht vor.

In dem Bußgeldverfahren geht es um den Verdacht von bundesweiten Kundenschutzabsprachen und flankierenden Preisabsprachen der oben aufgeführten Unternehmen beim Vertrieb von Flüssiggas in Tanks und in Flaschen. Die Unternehmen kamen als Mitglieder des Deutschen Verbandes Flüssiggas e.V. (DVFG) überein, auf der Grundlage von Wettbewerbsregeln des Verbandes gegenseitig auf die Abwerbung von Kunden zu verzichten. Alle Formen aktiver Wettbewerbsmaßnahmen, die auf kartellfreien Märkten typischerweise im Vertrieb eingesetzt werden, wurden als Verstoß gegen die DVFG-Wettbewerbsregeln interpretiert. Vertraglich gebundene Kunden anderer Verbandsmitglieder wurden weder auf Kündigungsmöglichkeiten hingewiesen, noch erhielten sie auf Anfrage günstige Angebotspreise, die diese Kunden veranlasst hätten, von sich aus die vertraglichen Kündigungsmöglichkeiten zu prüfen und ggf. ihren Lieferanten zu wechseln. Stattdessen nannten die Kartellmitglieder auf Anfrage entweder keinen Preis oder den weit über dem Wettbewerb liegenden Listenpreis. Bei einem Verstoß gegen die Kartelldisziplin (sog. "Wettbewerbsfall") wurde in vielen Fällen eine Kompensation verlangt, d.h. der Verlust sollte durch Überlassung eines Kunden mit vergleichbarem Flüssiggasverbrauch ausgeglichen werden. Flankiert wurde die Kundenschutzabsprache durch die Vereinbarung von Mindestpreisen bei der Akquisition von Neukunden und bei bestimmten Kundengruppen.

Die Kartellabsprache beim Vertrieb von Flüssiggas in Tanks wurde durch sog. „Wettbewerbsmeldungen“ der Transgas Transport- und Logistik GmbH, Dortmund (im Folgenden Transgas), und der fht Flüssiggas Handel und Transport GmbH & Co. KG, Hürth (im Folgenden fht), abgesichert; es handelt sich dabei um zwei Gemeinschaftsunternehmen der Nebenbetroffenen.[53] Diese Transport-Gemeinschaftsunternehmen waren so organisiert, dass der Wechsel eines Bestandskunden von einem Lieferunternehmen zu einem anderen durch das Transport-GU gemeldet wurde. Auf diese Weise wurde sichergestellt, dass der Wechsel und damit die Abwerbung eines Kunden unmittelbar sichtbar wurde und der bisherige Lieferant hierauf gezielt reagieren konnte.

Zudem tauschten die Nebenbetroffenen regelmäßig wettbewerbssensible Vertriebsdaten (monatliche Absatzstatistiken, bei Transgas auch sog. Erstbefüllungsstatistiken) aus. Auch hierdurch wurde aktives Wettbewerbsverhalten wechselseitig frühzeitig erkennbar.

Beim Vertrieb von Flüssiggas in Flaschen gab es eine Vielzahl von Flaschenpools[54] und sonstigen Kooperationsvereinbarungen (z.B. über die gemeinsame Nutzung von Abfüllanlagen etc.), die zu

[53] Thermogas ist nicht Gesellschafter eines der Transportunternehmen; Sano Propan ist nicht selbst, sondern über seine Muttergesellschaft Friedrich Scharr KG Gesellschafter der Transgas.

[54] Im Rahmen von Flaschenpools wurde insbesondere die gemeinsame Ausfuhr und Nutzung von Flaschen ebenso wie die gemeinsame Nutzung von Lagern und Abfüllanlagen vereinbart.

einer weitgehenden Vereinheitlichung der Kosten der Nebenbetroffenen führten. In vielen dieser Vereinbarungen wurde ein Kundenschutz explizit festgeschrieben.

Die Beschlussabteilung hat die Verfolgung des Kartellvorwurfs im Bußgeldbescheid bei Tankgas auf den Zeitraum vom 1.7.1997 bis 1.5.2005 und bei Flaschengas auf den Zeitraum vom 1. Jan.1999 bis 1. Mai 2005 begrenzt, obwohl zahlreiche Hinweise darauf vorliegen, dass die Absprachen bereits vor diesem Zeitraum praktiziert wurden.

Bei Tankgas wurden Mehrerlösbußen festgesetzt; dabei ergaben sich angesichts des langen Tatzeitraums hohe Beträge. Die Schätzung der Mehrerlöse erfolgte nicht anhand eines separaten Vergleichsmarktes[55], sondern anhand eines Vergleichsmaßstabes im betroffenen Markt selbst. Dabei wurden die regionalen Preise von nicht an dem Kartell teilnehmenden Anbietern als hypothetische Wettbewerbspreise zugrunde gelegt. Ferner wurde angesichts der zwischenzeitlich in Kraft getretenen 7. GWB-Novelle geprüft, ob die neue Bußgeldregelung milder ist als der bisher geltende mehrerlösbezogene Bußgeldrahmen. Im Ergebnis lag die Mehrerlösbuße mit Ausnahme eines Falles niedriger, als eine Bußgeldberechnung nach neuem GWB anhand der Bußgeldleitlinien des Bundeskartellamtes. Bei einem Unternehmen kam die Kappungsgrenze nach § 81 Absatz 4 zum Tragen; hier das das Bundeskartellamt zusätzlich den wirtschaftlichen Vorteil abgeschöpft.

1.2 VERFAHREN GEGEN KESSELHERSTELLER

Pressemitteilung vom 12.08.2010

Das Bundeskartellamt hat Geldbußen in Höhe von rund 91 Mio. EUR gegen die Alstom Power Systems GmbH, Mannheim, und gegen zwei ehemalige Geschäftsführer wegen Kundenzuteilungs-, Quoten- und Preisabsprachen bei Großdampferzeugern verhängt.

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes war die Alstom Power Systems GmbH unter ihrer früheren Firmenbezeichnung EVT Energie- und Verfahrenstechnik GmbH zusammen mit den Anbietern Babcock, Steinmüller und Lentjes in den 1990er Jahren bis zum Jahr 2003 an Kartellabsprachen im Rahmen von Ausschreibungen für Großdampferzeuger für Braunkohlekraftwerke beteiligt.

[55] Im Regelfall erfolgt die Ermittlung des Mehrerlöses durch das Bundeskartellamt durch einen Vergleich mit einem anderen funktionierenden Markt. Dieser zweite Markt, aus dem der sog. hypothetische Wettbewerbspreis abgeleitet wird, muss ein sachlich, räumlich oder zeitlich benachbarter Markt sein, der seiner Struktur nach vergleichbar mit dem kartellierten Markt ist.

Die Absprachen betrafen die Dampfkessel für die Kraftwerke Schkopau, Schwarze Pumpe, Lippendorf und Boxberg in Sachsen-Anhalt, Brandenburg und Sachsen sowie das Kraftwerk BoA 1 in Nordrhein-Westfalen.

Die Kesselanbieter vereinbarten, dass jedes der beteiligten Unternehmen mindestens einen dieser Großaufträge zu überhöhten Preisen erhalten sollte. Zu diesem Zweck stimmten sie ihre Angebotspreise detailliert ab und legten damit fest, wer jeweils das günstigste Angebot gegenüber dem ausschreibenden Energieversor-gungsunternehmen abgeben und den Zuschlag erhalten sollte. Dieses Unternehmen übernahm dann die Federführung in dem jeweils zur Durchführung des Auftrags gebildeten Konsortium. Dabei teilten die Unternehmen die Auftragswerte auf Basis der jeweiligen Marktanteile so unter sich auf, dass die Kapazitäten aller Anbieter über die gesamten Aufträge hinweg gut ausgelastet waren.

Vizepräsident des Bundeskartellamtes Dr. Klocker: „Mit den verhängten Bußgeldern hat das Bundeskartellamt einen besonders schwerwiegenden Wettbewerbsverstoß geahndet, durch den über einen langen Zeitraum der Wettbewerb um Aufträge für Großdampferzeuger für Braunkohlekraftwerke ausgeschlossen worden war. Der Verstoß hatte einen erheblichen volkswirtschaftlichen Schaden auf einem Markt zur Folge, auf dem gegenwärtig wieder ein anhaltend hohes Auftragsvolumen besteht.“

Da die Großdampferzeugeraktivitäten von Lentjes und Steinmüller schon in den 1990er Jahren in den mittlerweile insolvent gewordenen Babcock-Konzern integriert worden waren, ist von den Kartellbeteiligten heute nur noch die zum französischen ALSTOM-Konzern gehörende Alstom Power Systems GmbH auf diesem Gebiet tätig.

Die vom Bundeskartellamt gegen das Unternehmen verhängte Geldbuße von 91 Mio. EUR wurde anhand des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung bis Juli 2005 berechnet. Danach kann die Bußgeldhöhe bis zum Dreifachen des Mehrerlöses betragen, der durch das Kartell erzielt wurde.

Gegen mehrere an den Absprachen beteiligte Personen hat die Staatsanwaltschaft Berlin ein Ermittlungsverfahren wegen Submissionsbetruges geführt und gegen Zah-lung von Geldbeträgen teilweise bereits endgültig eingestellt.

Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bußgeldbescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet.

Fallbericht

Bußgeldverfahren gegen Hersteller von Großdampferzeugern

Branche:	Herstellung von Dampfkesseln
Aktenzeichen:	B11 - 26/05
Datum der Entscheidung:	06.08.2010

Das Bundeskartellamt hat am 6. August 2010 einen Bußgeldbescheid gegen die Alstom Power Systems GmbH, Mannheim, und gegen zwei ehemalige Geschäftsführer des Unternehmens wegen Kundenzuteilungs-, Quoten- und Preisabsprachen erlassen. Die Höhe der gegen die Alstom Power Systems GmbH verhängten Geldbuße beträgt 91 Mio. EUR.

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes war die Alstom Power Systems GmbH unter ihrer früheren Firmenbezeichnung EVT Energie- und Verfahrenstechnik GmbH (nachfolgend: EVT), Stuttgart, mit den weiteren Anbietern von Großdampferzeugern Babcock, Steinmüller und Lentjes zwischen 1990 und 2003 an einem Kartell beteiligt, das den Wettbewerb beim Vertrieb von Großdampferzeugern für Braunkohlekraftwerke ausschloss.

Bei Großdampferzeugern handelt es sich um sehr große Dampfkessel, die zur Energieerzeugung in Kraftwerken eingesetzt werden. Die Aufträge für Dampfkessel werden von den Kraftwerksbetreibern regelmäßig europaweit ausgeschrieben und haben Volumina von jeweils mehreren Hundert Millionen Euro. Die Kartellabsprachen bezogen sich speziell auf Großdampferzeuger für den Einsatz in Braunkohlekraftwerken. In Deutschland gibt es solche Kraftwerke vor allem in den Braunkohlerevieren in Nordrhein-Westfalen (Niederrheinische Bucht), Sachsen-Anhalt (Mitteldeutsches Braunkohlerevier) sowie in Sachsen und Brandenburg (Lausitzer Revier).

In den achtziger Jahren wurden nur wenige Aufträge für Großdampferzeuger vergeben. Vor dem Hintergrund der wachsenden Anforderungen an Umweltfreundlichkeit und Energieeffizienz der Kraftwerke bauten in dieser Zeit die vier deutschen Kesselunternehmen Babcock, EVT, Steinmüller und Lentjes besonderes technisches Fachwissen auf, um bei den kommenden Ausschreibungen Braunkohle-Großdampferzeuger einer neuen Leistungsklasse anbieten zu können. Lentjes befand sich dabei in einer schwächeren Position als die übrigen Anbieter und trat nur bis zur Zusammenführung seiner Großdampferzeugeraktivitäten mit Babcock im Jahre 1992 als eigenständiger Anbieter auf.

Die Wiedervereinigung Deutschlands führte ab 1990 zu einem plötzlichen großen Nachfrageschub. Mit der Erneuerung der ostdeutschen Braunkohlekraftwerke Schkopau, Schwarze Pumpe, Boxberg und Lippendorf sahen die vier deutschen Kesselunternehmen ein sehr großes Auftragsvolumen auf sich zukommen, das die bestehenden Marktverhältnisse grundlegend verändern konnte. Im Jahre 1990 beschlossen Geschäftsführer und Vorstände von Babcock, EVT und Steinmüller, dass die Anbieter sich bei den anstehenden Ausschreibungen keinen Wettbewerb machen sollten.

Gemäß der Grundabsprache sollte jeder der drei Anbieter Babcock, EVT und Steinmüller den Zuschlag für mindestens einen Großauftrag erhalten. Dies betraf vor allem die drei Aufträge Schwarze Pumpe, Boxberg und Lippendorf, die als Doppelblockanlagen konzipiert waren und daher die höchsten Auftragswerte versprachen. Der Zuschlag für das individuelle Angebot eines Anbieters bedeutete in der Praxis, dass dieses Unternehmen Federführer eines Konsortiums wurde, das zur Durchführung des Auftrags gebildet wurde. Diese Position war für die Anbieter besonders wichtig, weil sie als Signal für technische Kompetenz verstanden wurde und als Referenz für künftige Ausschreibungen von Bedeutung war. Ferner sollten gemäß der Grundabsprache die Auftragswerte in den Konsortien, die für den einzelnen Auftrag gebildet wurden, so verteilt werden, dass die Kapazitäten der Anbieter über alle Projekte hinweg gut ausgelastet waren. Zu diesem Zweck sollte die Verteilung anhand von projektübergreifenden Quoten erfolgen, die aus den bisherigen Marktanteilen der Anbieter abgeleitet waren. Schließlich sollten die Preise, zu denen die Zuschläge erteilt wurden, auf einem von den Anbietern gemeinsam vereinbarten Preisniveau liegen, das bei den Doppelblockanlagen jeweils oberhalb von 1 Milliarde DM liegen sollte.

Die Geschäftsführer der Anbieter Babcock, EVT und Steinmüller setzten diese Grundabsprache – bis 1992 gemeinsam mit Vertretern von Lentjes – um, indem sie ihre individuellen Angebote auf die zwischen 1991 und 1994 erfolgten Ausschreibungen der vier ostdeutschen Projekte Schkopau, Schwarze Pumpe, Boxberg und Lippendorf sowie des nordrhein-westfälischen Projekts "BoA 1"[56] im Detail absprachen. Die einzelnen Absprachen umfassten neben dem angestrebten Zielpreis auch die Preise von Einzelkomponenten, die Preisnachlässe in den jeweiligen Vergabeverhandlungen und die kaufmännischen Bedingungen. Dadurch stellten sie sicher, dass der von ihnen herausgestellte Federführer den Auftrag zu einem Preis erhielt, der jedenfalls über einem gemeinsam bestimmten Mindestpreis lag. Außerdem teilten die Unternehmen die Auftragswerte in den zur Durchführung der Aufträge gebildeten, jeweils verschieden zusammengesetzten Konsortien so unter sich auf, dass der über alle Projekte hinweg gebildete Anteil eines Anbieters an der Summe der Auftragswerte der Marktanteilsquote entsprach, die ihm im Kartell zugeordnet war.

[56] Braunkohlekraftwerk mit optimierter Anlagentechnik in Niederaußem

Nachdem die erste Absprache über die Zuteilung des Projekts Schkopau von einem am Kartell beteiligten Unternehmen unterlaufen worden war, benutzten die Kartellanten fortan ein System von ergänzenden internen "Vorkonsortialverträgen" zur Sicherung der Kartelldisziplin. Bei den Projekten Schwarze Pumpe, Boxberg, Lippendorf und BoA 1 funktionierten dann nicht nur die Preisabsprachen, sondern auch die Projektzuteilung und insgesamt auch die Quotenabsprache wie vereinbart. Die Umsetzung der Absprachen dauerte bis ins Jahre 2003 an, als die Schlussrechnung des letzten der fünf Projekte gestellt wurde. In der Zwischenzeit waren neben den Dampferzeugeraktivitäten von Lentjes im Jahre 1992 auch diejenigen von Steinmüller im Jahre 1999/2000 in den Babcock-Konzern integriert worden. Im Jahre 2002 wurde über das Vermögen der Babcock-Gesellschaften das Insolvenzverfahren eröffnet. Das Bundeskartellamt erfuhr Ende 2005 durch einen anonymen Informanten von dem Kartell und führte daraufhin im Februar 2006 eine Durchsuchung durch.

Die Grundabsprache und die darauf basierenden Submissionsabsprachen bezüglich der einzelnen Projekte verstoßen gegen deutsches Kartellrecht. Wegen der Besonderheiten beim Vertrieb von Großdampferzeugern für Braunkohlekraftwerke waren die Absprachen nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamts seinerzeit nicht dazu geeignet, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten der Europäischen Union spürbar zu beeinträchtigen, so dass europäisches Kartellrecht nicht zur Anwendung kam. Im Hinblick auf die strafrechtliche Relevanz der Submissionsabsprachen hat die Staatsanwaltschaft Berlin parallel zu dem Ordnungswidrigkeitenverfahren des Bundeskartellamts ein Strafverfahren gegen mehrere ehemalige Geschäftsführer der am Kartell beteiligten Unternehmen geführt und gegen Zahlung von Geldbeträgen teilweise bereits endgültig eingestellt.

Die Grundabsprache verbindet im Recht der Ordnungswidrigkeiten alle Umsetzungshandlungen einschließlich der auf die einzelnen Projekte bezogenen Submissionsabsprachen zu einer Bewertungseinheit. Auf den einheitlichen, von 1990 bis 2003 dauernden Verstoß war das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. August 1998 anzuwenden[57]. Das demnach zu verhängende Bußgeld kann bis zur dreifachen Höhe des durch die Zuwiderhandlung erlangten Mehrerlöses betragen. Das Bundeskartellamt hat diesen Mehrerlös geschätzt. Da keine für eine Vergleichsmarktbetrachtung geeigneten Produkte, Regionen oder Zeiträume festzustellen waren, kam erstmals die Schätzmethode der "gesamtwirtschaftlichen Analyse" zur Anwendung. Das Bundeskartellamt hat sich dabei an den Vorgaben des Bundesgerichtshofs im Beschluss "Papiergroßhandel" vom 19. Juni 2007[58] orientiert. Demzufolge basiert die Schätzung der Wettbewerbserlöse zum einen auf den Selbstkosten von EVT, wobei zu berücksichtigen war, dass sich die ursprünglich vergebenen und kalkulierten Auftragsvolumina im

[57] BGBl. I, S. 2546.
[58] BGH Beschluss vom 19.06.2007 – "Papiergroßhandel", KRB 12/07, WuW/E DE-R 2225.

Lauf der Auftragsabwicklung durch Nachtragsaufträge änderten. Zum anderen beruht die Analyse auf einer Schätzung der Umsatzrendite, die unter den seinerzeit herrschenden Marktbedingungen erwartet werden konnte. Dabei fanden die festgestellten durchschnittlichen Umsatzrenditen bei verschiedenen Gruppen von Kesselaufträgen ebenso Berücksichtigung wie die beim Vertrieb von Braunkohle-Großdampferzeugern herrschenden strukturellen Marktbedingungen und die besondere Marktlage in den frühen 1990iger Jahren. Das Bundeskartellamt hat seine Berechnungen sowohl hinsichtlich der Selbstkosten als auch hinsichtlich der geschätzten wettbewerblichen Umsatzrendite durch eine Reihe von Vergleichsberechnungen und Kontrollüberlegungen abgesichert. Verbleibenden Schätzunsicherheiten wurde durch einen Sicherheitsabschlag Rechnung getragen.

Die Alstom Power Systems GmbH und die beiden ehemaligen Geschäftsführer haben gegen den Bußgeldbescheid Einspruch eingelegt.

1.3 BUßGELDVERFAHREN GEGEN KAFFEERÖSTER WEGEN PREISABSPRACHEN

Pressemitteilung vom 21.12.2009

Das Bundeskartellamt hat Geldbußen in Höhe von insgesamt ca. 159,5 Mio. € gegen drei Kaffeeröster und sechs verantwortliche Mitarbeiter wegen Preisabsprachen verhängt. Bei den drei Unternehmen handelt es sich um die Tchibo GmbH, Hamburg, die Melitta Kaffee GmbH, Bremen, und die Alois Dallmayr Kaffee oHG, München.

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes existierte seit mindestens Anfang 2000 bis zur Durchsuchung der Unternehmen im Juli 2008 ein Gesprächskreis bestehend aus den Geschäftsführern und Vertriebsleitern der Kaffeeröster. Der Gesprächskreis hatte vor allem den Zweck, das Preisgefüge der wichtigsten Röstkaffeeprodukte (Filterkaffee, zeitweise auch Ganze Bohne-Produkte, Espresso und Kaffeepads) bei den Endverkaufs- und Aktionspreisen („Preisarchitektur“) aufrechtzuerhalten. Um dies zu erreichen, sprachen die Kaffeeröster im o.g. Zeitraum Höhe, Umfang, Zeitpunkt der Bekanntgabe sowie das Inkrafttreten beabsichtigter Preiserhöhungen miteinander ab; dies galt insbesondere für fünf Preiserhöhungen in der Zeit zwischen 2003 und 2008. Mit Ausnahme der letzten Preiserhöhung im März/April 2008 konnten alle Preiserhöhungen im Markt durchgesetzt werden.

Die Absprachen wirkten sich unmittelbar zu Lasten der Endverbraucher aus, da der Lebensmitteleinzelhandel die Preiserhöhungen in der Regel unmittelbar an die Endverbraucher weitergegeben hat. So führten allein die beiden im Dezember 2004 und im April 2005 angekündigten Preiserhöhungen zu einem Anstieg der Endverbraucher- und Aktionspreise für Röstkaffee von

durchschnittlich mehr als 1,- € pro 500g-Packung. Zu den Einzelheiten siehe Fallbericht. Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bußgeldbescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet.

Neben den nun abgeschlossenen Verfahren hat das Bundeskartellamt im Januar 2009 weitere Ordnungswidrigkeitenverfahren gegen zahlreiche Kaffeeröster wegen des Verdachts von Preisabsprachen bei Kaffee für den Außer-Haus-Bereich (Gastronomie, Großabnehmer, etc.) und gegen mehrere Hersteller von Cappuccino wegen des Verdachts von Preisabsprachen bei Cappuccino eingeleitet. Diese Verfahren sollen in der ersten Hälfte des nächsten Jahres abgeschlossen werden. Nähere Angaben zu diesen Verfahren sind aufgrund der noch laufenden Ermittlungen derzeit nicht möglich.

Fallbericht

Bußgeldverfahren gegen Kaffeeröster wegen Preisabsprachen	
Branche	Herstellung und Verarbeitung von Kaffee
Aktenzeichen	B11-18/08
Datum der Entscheidung	18.12.2009

Das Bundeskartellamt hat am 18. Dezember 2009 Geldbußen in Höhe von insgesamt ca. 159,5 Mio. € gegen drei Kaffeeröster und sechs verantwortliche Mitarbeiter wegen Preisabsprachen verhängt. Bei den drei Unternehmen handelt es sich um die Tchibo GmbH, Hamburg, (nachfolgend: Tchibo) die Melitta Kaffee GmbH, Bremen, (nachfolgend: Melitta) und die Alois Dallmayr Kaffee oHG, München (nachfolgend: Dallmayr).

Das Bundeskartellamt hatte die drei Unternehmen am 3. Juli 2008 durchsucht und dabei umfangreiches Beweismaterial sichergestellt. Grundlage der Durchsuchung war ein Bonusantrag der Kraft Foods Deutschland GmbH, Bremen, (nachfolgend: Kraft) der die Geldbuße gemäß RdNr. 3 der Bonusregelung des Bundeskartellamts[59] erlassen wurde.

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes existierte seit mindestens Anfang 2000 bis zur Durchsuchung der Unternehmen ein Gesprächskreis bestehend aus den Geschäftsführern und Vertriebsleitern der vier Kaffeeröster. Die Sitzungen des Gesprächskreises fanden vorwiegend in

[59] Bekanntmachung Nr. 9/2006 über den Erlass und die Reduktion von Geldbußen in Kartellsachen vom 7. März 2006

Flughafen-Hotels in Bremen und Hamburg statt. Daneben gab es vereinzelt Treffen auch in anderen deutschen Städten. Die Räumlichkeiten in Bremen wurden i.d.R. von Kraft, seltener von Melitta, die Räumlichkeiten in Hamburg i.d.R. von Tchibo, seltener von Kraft angemietet. Die Räumlichkeiten wurden in den Hotels unter „Jacobs Kaffee“ oder „Kraft Foods“, in Einzelfällen aber auch unter „Tchibo“ oder „DKV“ ausgeschildert. Zu den Sitzungen wurde i.d.R. telefonisch eingeladen. Die Sitzungen dauerten zwischen einer halben und drei Stunden. Es gab keine Tagesordnung und keine Teilnehmerlisten. Insgesamt konnte das Bundeskartellamt zwischen Anfang 2000 und Juli 2008 20 Sitzungen nachweisen.

Der Gesprächskreis hatte vor allem den Zweck, das Preisgefüge der wichtigsten Röstkaffeeprodukte bei den Endverkaufs- und Aktionspreisen („Preisarchitektur“) aufrechtzuerhalten. Um dies zu erreichen, sprachen die vier Kaffeeröster im o.g. Zeitraum Höhe, Umfang, Zeitpunkt der Bekanntgabe sowie das Inkrafttreten beabsichtigter Preiserhöhungen miteinander ab. Maßstab für die Höhe der abgesprochenen Preiserhöhungen war jeweils die gewünschte Erhöhung der Endverbraucher- und Aktionspreise. Betroffen von diesen Absprachen waren regelmäßig Filterkaffee, teilweise auch Ganze Bohne-Produkte/Espresso sowie Universalpads. Die Absprache bezog sich dabei immer auf die Hauptprodukte der vier Unternehmen (jeweils pro 500g-Packung), d.h. bei Tchibo auf Feine Milde und Gala, bei Kraft auf Krönung, Meisterröstung und Onko, bei Melitta auf Auslese und bei Dallmayr auf Prodomo. Allen Beteiligten war aber klar, dass neben den ausdrücklich abgesprochenen Hauptprodukten auch die Preise für die anderen Produkte der Unternehmen in den Sortimentsbereichen Filterkaffee, Ganze Bohne-Produkte/Espresso und Universalpads erhöht wurden.

Das Bundeskartellamt konnte für den Zeitraum zwischen Anfang 2003 und Juli 2008 insgesamt fünf abgesprochene Preiserhöhungen nachweisen. Den größten Umfang hatten die beiden Preiserhöhungen, die die vier Kaffeeröster im Dezember 2004 und April 2005 ankündigten: Die erste hatte einen Anstieg der Endverbraucher- und Aktionspreise um durchschnittlich 0,50 bis 0,70 Euro pro 500g-Packung, die zweite einen Anstieg der Endverbraucher- und Aktionspreise um durchschnittlich 0,50 Euro pro 500g-Packung zur Folge. Einen etwas geringeren Umfang hatten die im April 2003, Dezember 2007 und März/April 2008 angekündigten Preiserhöhungen, die nach den Feststellungen des Bundeskartellamts ebenfalls abgesprochen waren. Mit Ausnahme der letzten Preiserhöhung vom März/April 2008 konnten alle Preiserhöhungen im Markt durchgesetzt werden.

Die dem Gesprächskreis der vier Kaffeeröster zugrunde liegende Abrede, das Preisgefüge der wichtigsten Röstkaffeeprodukte bei den Endverkaufs- und Aktionspreisen („Preisarchitektur“) aufrechtzuerhalten (Grundabrede), verstößt ebenso wie die Absprachen der fünf Preiserhöhungen zwischen 2003 und 2008 gegen europäisches und deutsches Kartellrecht. Die Grundabrede verbindet

alle Umsetzungshandlungen einschließlich der Absprachen der fünf Preiserhöhungen zu einer Bewertungseinheit, so dass von einem Verstoß über den gesamten Zeitraum von Anfang 2000 bis Juli 2008 auszugehen ist. Es handelt sich dabei um einen klaren sog. Hardcore-Kartellverstoß.

Das Bundeskartellamt hat für die Bebußung ausschließlich das Recht der 7. GWB-Novelle angewendet, die im Juli 2005 in Kraft getreten ist[60]. Danach können gegen Unternehmen Geldbußen bis zu einer Höhe von 10% ihrer weltweiten Konzernumsätze verhängt werden. Die Geldbußen wurden entsprechend den Bußgeldleitlinien des Bundeskartellamts[61] anhand der Umsatzerlöse bemessen, die die drei bebußten Unternehmen jeweils mit den von den Absprachen betroffenen Röstkaffeeprodukten zwischen August 2005 und Juni 2008 in Deutschland erzielt haben (sog. tatbezogener Umsatz). Den drei bebußten Unternehmen wurde für ihre Kooperation bei der Aufklärung der Vorwürfe gemäß RdNr. 5 der Bonusregelung jeweils eine (nicht unerhebliche) Reduktion ihrer Geldbußen gewährt.

Tchibo und Melitta sowie fünf Betroffene haben gegen die Bußgeldbescheide Einspruch eingelegt.

Das Bundeskartellamt hat im Rahmen dieses Verfahrens seine Eckpunkte für einvernehmliche Verfahrensbeendigungen (sog. Settlements) fortentwickelt. Ein Settlement erfordert von Seiten der Betroffenen/Nebenbetroffenen grundsätzlich ein Geständnis[62]. Inhaltlich muss das Geständnis neben einer Beschreibung der prozessualen Tat auch Angaben über die Umstände enthalten, die für die Bußgeldzumessung maßgeblich sind. Dazu gehören etwa die wirtschaftlichen Verhältnisse einschließlich der Zahlungsfähigkeit und bei Unternehmen Angaben zum tatbezogenen Umsatz. In der Regel wird den Betroffenen/Nebenbetroffenen zu diesem Zweck eine Zusammenfassung der Ermittlungsergebnisse in schriftlicher Form übergeben oder mündlich erläutert. Formal erfordert das Geständnis die Abgabe einer sog. Settlementerklärung, in der der Betroffene/die Nebenbetroffene erklärt, dass er/sie den zur Last gelegten Sachverhalt aus seiner/ihrer Sicht als zutreffend anerkennt und die Geldbuße bis zur Höhe des in Aussicht gestellten Betrages akzeptiert. Bei horizontalen Kartellfällen kann die Geldbuße bei einvernehmlicher Verfahrensbeendigung um maximal 10% reduziert werden[63]. Ein Rechtsmittelverzicht ist nicht Gegenstand einer Settlementerklärung.

Besteht auf Seiten der Betroffenen/Nebenbetroffenen die grundsätzliche Bereitschaft zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung, erläutert die Beschlussabteilung den zur Last gelegten Sachverhalt (s.o.), stellt einen Betrag als Obergrenze der Geldbuße in Aussicht und setzt den Betroffenen/Nebenbetroffenen eine Frist für die Annahme des Settlementvorschlags. Eine Einsicht in

[60] GWB: Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
[61] Bekanntmachung Nr. 38/2006 über die Festsetzung von Geldbußen nach § 81 Abs. 4 S. 2 GWB gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen vom 15. September 2006
[62] vgl. dazu schon Tätigkeitsbericht 2007/2008, S. 35
[63] vgl. dazu schon Tätigkeitsbericht 2007/2008, S. 35

die wichtigsten Beweismittel wird gewährt, sofern dadurch nicht sonstige Ermittlungen in dem Verfahren gefährdet werden. Weitere Bestandteile des Settlements sind in der Regel der Verzicht auf eine vollständige Akteneinsicht und der Abschluss des Verfahrens durch einen sog. Kurzbescheid, der nur die nach § 66 OWiG[64] unbedingt erforderlichen Angaben enthält. Die Anhörung der Betroffenen/Nebenbetroffenen erfolgt in der Regel durch Übersendung des Entwurfs des Kurzbescheids. Die Einzelheiten des Settlementvorschlags sowie seine Annahme/Ablehnung durch die Betroffenen/Nebenbetroffenen werden in der Akte vermerkt.

1.4 BUßELDVERFAHREN GEGEN KAFFEERÖSTER WEGEN PREISABSPRACHEN IM AUßER-HAUS-VERKAUF

Pressemitteilung vom 09.06.2010

Das Bundeskartellamt hat gegen acht Kaffeeröster und den Deutschen Kaffeeverband e.V., Hamburg, (DKV) sowie zehn verantwortliche Mitarbeiter Geldbußen in Höhe von insgesamt ca. 30 Mio. Euro wegen Preisabsprachen im sog. Außer-Haus-Bereich (Belieferung von Großverbrauchern) verhängt. Bei den acht Unternehmen handelt es sich um die

- Kraft Foods Außer Haus Service GmbH, Bremen,
- Tchibo GmbH, Hamburg,
- J.J. Darboven GmbH & Co. KG, Hamburg,
- Melitta SystemService GmbH & Co. Kommanditgesellschaft, Minden,
- Luigi Lavazza Deutschland GmbH, Frankfurt,
- Seeberger KG, Ulm,
- Segafredo Zanetti Deutschland GmbH, München, und
- Gebr. Westhoff GmbH & Co. KG, Bremen.

Eingeleitet wurde das Verfahren durch einen Bonusantrag der Alois Dallmayr Kaffee oHG, München, gegen die deshalb keine Geldbuße verhängt wurde. Melitta und Darboven wurde für ihre Kooperation bei der Aufklärung der Vorwürfe im Laufe des Verfahrens eine Reduktion ihrer Geldbußen gewährt.

Der Präsident des Bundeskartellamtes Andreas Mundt: „Absprachen über Preiserhöhungen bei Konsumgütern wie Kaffee spürt der Verbraucher ganz unmittelbar in seinem Portemonnaie. Kartelle

[64] Gesetz über Ordnungswidrigkeiten

gibt es in den unterschiedlichsten Wirtschaftszweigen. Sie sind extrem sozialschädlich und müssen deshalb konsequent verfolgt werden."

Arbeitskreis der Geschäftsführer und Vertriebsleiter

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes existierte seit mindestens 1997 bis Mitte 2008 ein Arbeitskreis beim DKV, bestehend aus den Geschäftsführern und Vertriebsleitern der Kaffeeröster, in dem Preiserhöhungen und z.T. Preissenkungen für Röstkaffee im sog. Außer-Haus-Bereich (Belieferung von Gastronomie, Hotels, Automatenaufstellern und anderen Großverbrauchern) koordiniert wurden. Der Kreis der betroffenen Unternehmen unterscheidet sich deshalb teilweise von dem im Dezember letzten Jahres bebußten Kaffeerösterkartell gegenüber dem Lebensmitteleinzelhandel (siehe PM vom 21. Dezember 2009).

Vorliegend waren nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamts etwa die beiden Preiserhöhungen von Anfang 2005 (Preiserhöhung bis zu 1,40 Euro/kg) und von Anfang 2008 (Preiserhöhung bis zu 0,90 Euro/kg) abgesprochen.

Mit dem DKV war auch ein Verband unmittelbar beteiligt, indem er die Preiserhöhung von Anfang 2005 nach Aufforderung der Kartellanten durch eine eigene Pressemitteilung begleitet und unterstützt hatte. Der DKV hat den Verstoß in einer eigenen Pressemitteilung eingeräumt und bedauert.

Verfahrensstand

Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig. Allerdings haben sechs der acht Unternehmen sowie deren Mitarbeiter sich zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt.

Neben den zwei nun abgeschlossenen Verfahren gegen Kaffeeröster in den Bereichen des Lebensmitteleinzelhandels und des Außer-Haus-Vertriebs führt das Bundeskartellamt noch ein Verfahren gegen Hersteller von Cappuccino wegen des Verdachts von Preisabsprachen bei Cappuccino. Dieses Verfahren wird voraussichtlich Mitte dieses Jahres abgeschlossen.

Fallbericht

Bußgeldverfahren gegen Kaffeeröster wegen Preisabsprachen im Außer-Haus Bereich

Branche	Herstellung und Verarbeitung von Kaffee
Aktenzeichen	B11 - 19/08
Datum der Entscheidung	08.06.2010

Das Bundeskartellamt hat am 8. Juni 2010 Geldbußen in Höhe von insgesamt ca. 30 Mio. € gegen acht Kaffeeröster und den Deutschen Kaffeeverband e.V., Hamburg, (DKV) sowie zehn verantwortliche Mitarbeiter wegen Preisabsprachen im Außer-Haus-Bereich verhängt. Bei den acht Unternehmen handelt es sich um die

- Kraft Foods Außer Haus Service GmbH, Bremen, (nachfolgend: Kraft)
- Tchibo GmbH, Hamburg, (nachfolgend: Tchibo)
- J.J. Darboven GmbH & Co. KG, Hamburg, (nachfolgend: Darboven)
- Melitta SystemService GmbH & Co. Kommanditgesellschaft, Minden, (nachfolgend: Melitta)
- Luigi Lavazza Deutschland GmbH, Frankfurt, (nachfolgend: Lavazza)
- Seeberger KG, Ulm, (nachfolgend: Seeberger)
- Segafredo Zanetti Deutschland GmbH, München, (nachfolgend: Segafredo) und
- Gebr. Westhoff GmbH & Co. KG, Bremen (nachfolgend: Westhoff).

Eingeleitet wurde das Verfahren nach einem Bonusantrag der Alois Dallmayr Kaffee oHG, München, der die Geldbuße gemäß RdNr. 3 der Bonusregelung des Bundeskartellamts[65] erlassen wurde. Weitere Bonusanträge wurden im Laufe des Verfahrens von Melitta und Darboven gestellt.

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes existierte seit mindestens 1997 bis Mitte 2008 ein Arbeitskreis beim DKV, der aus den Geschäftsführern und Vertriebsleitern der Kaffeeröster bestand. In diesem Arbeitskreis wurden Preiserhöhungen und z.T. Preissenkungen für Röstkaffee im sog. Außer-Haus-Bereich (Belieferung von Gastronomie, Hotels, Automatenaufstellern und anderen Großverbrauchern) koordiniert. Der Kreis der betroffenen Unternehmen unterscheidet sich deshalb teilweise von dem im Dezember letzten Jahres bebußten Kaffeerösterkartell gegenüber dem Lebensmitteleinzelhandel.[66]

---

[65] Bekanntmachung Nr. 9/2006 über den Erlass und die Reduktion von Geldbußen in Kartellsachen vom 7. März 2006

[66] Vgl. Pressemitteilung und Fallbericht zu diesem Fall

Die Sitzungen fanden in unregelmäßigen Abständen in den Räumen des DKV in Hamburg statt. Die Initiative zur Einberufung der Sitzungen ging zunächst i.d.R. von Kraft aus, das auch die Termine mit den beteiligten Unternehmen abstimmte. Ab 2004 wurden die Termine für die Sitzungen gemeinsam von mehreren beteiligten Unternehmen abgestimmt.

Im Rahmen der Sitzungen wurden neben Preiserhöhungen bzw. – in einzelnen Fällen – Preissenkungen auch andere Themen wie Messen, Abschaffung der Kaffeesteuer, zertifizierter Kaffee, etc. diskutiert. Über die Sitzungen hinaus gab es im Vorfeld und im Nachgang dazu auch zahlreiche bilaterale Kontakte zwischen den o.g. Unternehmen (etwa persönlich bei Messen oder per Telefon), in denen über beabsichtigte / gerade angekündigte Preiserhöhungen bzw. Preissenkungen sowie deren Umsetzung gesprochen wurde.

Soweit sich die beteiligten Unternehmen auf Preiserhöhungen bzw. Preissenkungen verständigten, bestand Einvernehmen darüber, dass zuerst Kraft und Tchibo diese gegenüber ihren Kunden bekannt gaben. Die anderen beteiligten Unternehmen sollten dann innerhalb der vereinbarten Zeitspanne nachziehen.

Das Bundeskartellamt konnte insgesamt neun Sitzungen nachweisen, auf denen über Preiserhöhungen bzw. Preissenkungen diskutiert wurde. Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamts waren die Preiserhöhungen von Anfang 2000 (Preiserhöhung bis zu 1,90 DM / kg), von Anfang 2005 (Preiserhöhung bis zu 1,40 Euro / kg) und von Anfang 2008 (Preiserhöhung bis zu 0,90 Euro / kg) abgesprochen.

Die Organisation des Arbeitskreises oblag nicht dem DKV, sondern den beteiligten Unternehmen. Allerdings wurde der DKV nach der Sitzung des Arbeitskreises am 13. Januar 2005 über die Ergebnisse der Sitzung informiert und gebeten, die Öffentlichkeit durch eine Pressemitteilung auf eine abgesprochene Preiserhöhung vorzubereiten; der DKV kam dieser Bitte auch nach. Der DKV hat diesen Verstoß nunmehr in einer eigenen Pressemitteilung eingeräumt und bedauert.

Die dem Arbeitskreis zugrunde liegende Abrede, Preiserhöhungen und Preissenkungen für Röstkaffee im Außer-Haus-Bereich zu koordinieren (Grundabrede), verstößt ebenso wie die Absprachen der einzelnen Preiserhöhungen und Preissenkungen gegen europäisches und deutsches Kartellrecht. Die Grundabrede verbindet alle Umsetzungshandlungen einschließlich der Einzelabsprachen zu einer Bewertungseinheit, so dass von einem Verstoß über den gesamten Zeitraum von Anfang 1997 bis Mitte 2008 auszugehen ist. Es handelt sich dabei um einen klaren sog. Hardcore-Kartellverstoß.

Für die Bebußung hat das Bundeskartellamt das Recht der 7. GWB-Novelle angewendet, die im Juli 2005 in Kraft getreten ist[67]. Danach können gegen Unternehmen Geldbußen bis zu einer Höhe von 10% ihrer weltweiten Konzernumsätze verhängt werden. Die Geldbußen wurden entsprechend den Bußgeldleitlinien des Bundeskartellamts[68] anhand der Umsatzerlöse bemessen, die die bebußten Unternehmen jeweils mit dem Vertrieb von Röstkaffee im Außer-Haus-Bereich in Deutschland erzielt haben (sog. tatbezogener Umsatz).

Je nach Dauer der Tatbeteiligung wurden für die Bebußung unterschiedliche Zeiträume herangezogen: Für diejenigen Unternehmen, die an den beiden letzten Sitzungen des Arbeitskreises am 13. Januar 2005 und am 12. Februar 2008 teilgenommen haben, wurde der Zeitraum von August 2005 bis Juni 2008 zugrunde gelegt. Für diejenigen Unternehmen, die nur an einer der beiden Sitzungen teilgenommen haben, wurde jeweils von Ein-Jahreszeiträumen ausgegangen.

Für die Bebußung des DKV hat das Bundeskartellamt demgegenüber ausschließlich das Recht der 6. GWB-Novelle zugrunde gelegt und eine Geldbuße im Rahmen des früheren Regelbußgeldrahmens (Geldbuße bis zu 500.000 Euro) verhängt. Für den DKV war die Teilnahmehandlung mit der Veröffentlichung der Pressemitteilung im Februar 2005 noch vor Inkrafttreten der 7. GWB-Novelle beendet.

Auch für die Bebußung von Kraft hat das Bundeskartellamt für die Beteiligung an dem Kartell bis zur abgesprochenen Preiserhöhung von Anfang 2005 das Recht der 6. GWB-Novelle angewendet und eine Geldbuße im Rahmen des früheren Regelbußgeldrahmens verhängt. Nach dieser Zeit nahm Kraft an keiner weiteren Sitzung teil. Dem Geschäftsführer, der im April 2005 die Verantwortung für den Außer-Haus-Bereich übernahm und im Mai / Juni 2005 eine autonome Preiserhöhung durchführte, konnte nicht nachgewiesen werden, dass er die früheren Absprachen gekannt hatte. Allerdings wurde gegen Kraft wegen einer bilateralen Absprache in Form eines unzulässigen Informationsaustausches über eine Preiserhöhung Anfang 2008 eine Geldbuße nach dem Recht der 7. GWB-Novelle verhängt.

Melitta und Darboven wurde für ihre Kooperation bei der Aufklärung der Vorwürfe gemäß RdNr. 5 der Bonusregelung jeweils eine (nicht unerhebliche) Reduktion ihrer Geldbußen gewährt.

Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig. Allerdings haben sechs der acht Unternehmen sowie deren Mitarbeiter sich zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt. Außerdem hat der DKV in seiner o.g. Pressemitteilung angekündigt, gegen den Bußgeldbescheid keine Rechtsmittel einlegen zu wollen.

---

[67] GWB: Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen

[68] Bekanntmachung Nr. 38/2006 über die Festsetzung von Geldbußen nach § 81 Abs. 4 S. 2 GWB gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen vom 15. September 2006

Neben den zwei nun abgeschlossenen Verfahren gegen Kaffeeröster in den Bereichen des Lebensmitteleinzelhandels und des Außer-Haus-Vertriebs führt das Bundeskartellamt noch ein Verfahren gegen Hersteller von Cappuccino wegen des Verdachts von Preisabsprachen bei Cappuccino. Dieses Verfahren wird voraussichtlich Mitte dieses Jahres abgeschlossen.

1.5 BUßGELD GEGEN HERSTELLER VON KABELFÜLLMISCHUNGEN

Pressemitteilung vom 24.06.2010

Das Bundeskartellamt hat gegen einen Hersteller von Kabelfüllmischungen sowie zwei verantwortliche Mitarbeiter Geldbußen in Höhe von insgesamt 400.000 € verhängt.

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes haben Vertreter der Unternehmen Condor Compounds GmbH, Braunschweig, und Melos GmbH, Melle, zwischen 2005 und 2008 ihre Preiserhöhungen für sog. Standard-Kabelfüllmischungen abgestimmt. Eingeleitet wurde das Verfahren durch einen Bonusantrag der Melos GmbH, gegen die deshalb keine Geldbuße verhängt wurde.

Standard-Kabelfüllmischungen bestehen im Wesentlichen aus einer Kautschukverbindung und werden in Niederspannungsinstallationskabeln zum Schutz des Kabelstranges vor Beschädigungen eingesetzt.

Die Absprache begann mit einem Treffen im September 2004, in dem sich Vertreter der beiden o.a. Unternehmen darauf verständigten, ihre Preiserhöhungen für Standard-Kabelfüllmischungen ab Jahresbeginn 2005 abzustimmen. In der Folge fanden regelmäßig Gespräche zwischen Vertretern der genannten Unternehmen statt. Die Kartellabsprache wurde im November 2008 beendet.

Bei der Bemessung der Bußgelder fand Berücksichtigung, dass von der Preisabsprache nur ein vergleichsweise geringes Umsatzvolumen betroffen war.

Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig. Allerdings haben sich sowohl das Unternehmen als auch die betroffenen Mitarbeiter zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt.

Fallbericht

Bußgelder gegen Hersteller von Kabelfüllmischungen wegen der Bildung eines Kartells

Branche:	Herstellung und Vertrieb von Kabelfüllmischungen
Aktenzeichen:	B11 - 15/09
Datum der Entscheidung:	16.06.2010

Das Bundeskartellamt hat am 16. Juni 2010 gegen einen Hersteller von Kabelfüllmischungen sowie zwei verantwortliche Mitarbeiter Geldbußen in Höhe von insgesamt 400.000 € verhängt.

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes haben Vertreter der Unternehmen Condor Compounds GmbH, Braunschweig, und Melos GmbH, Melle, zwischen 2005 und 2008 ihre Preiserhöhungen für sog. Standard-Kabelfüllmischungen abgestimmt. Standard-Kabelfüllmischungen bestehen im Wesentlichen aus einer Kautschukverbindung und werden in Niederspannungsinstallationskabeln zum Schutz des Kabelstranges vor Beschädigungen eingesetzt. Abnehmer von Kabelfüllmischungen sind Kabelhersteller, die das Produkt zum Eigenverbrauch jedoch zu einem großen Teil auch selbst herstellen.

Die Absprache begann mit einem Treffen im September 2004, in dem sich Vertreter der beiden o.a. Unternehmen darauf verständigten, ihre Preiserhöhungen für Standard-Kabelfüllmischungen ab Jahresbeginn 2005 abzustimmen. In der Folge fanden regelmäßig Gespräche zwischen Vertretern der genannten Unternehmen statt. Die Kartellabsprache wurde im November 2008 beendet.

Ausgelöst wurde das Verfahren durch einen Bonusantrag der Melos GmbH. Entsprechend der Bonusregelung des Bundeskartellamtes wurde von der Verhängung von Bußgeldern gegen dieses Unternehmen und dessen Verantwortliche abgesehen. Bei der Bemessung der Bußgelder gegenüber der Condor Compounds GmbH und deren Verantwortlichen fand Berücksichtigung, dass von der Preisabsprache nur ein vergleichsweise geringes Umsatzvolumen betroffen war.

Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig. Allerdings haben sich sowohl das Unternehmen als auch die betroffenen Mitarbeiter zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt.

12. BESCHLUSSABTEILUNG

Die 11. sowie die 12. Beschlussabteilung befassen sich mit der Verfolgung von Ordnungswidrigkeiten in Verbindung mit Verstößen gegen § 1 GWB und Artikel 101 AEUV.

1. KARTELLVERFAHREN

1.1 VERFAHREN GEGEN BRILLENGLASHERSTELLER WEGEN UNZULÄSSIGER PREISEMPFEHLUNGEN

Pressemitteilung vom 25.03.2009

Das Bundeskartellamt hat in seinem Verfahren gegen Brillenglashersteller wegen wettbewerbsrechtlich unzulässiger Preisempfehlungen (UVP) erreicht, dass die großen Brillenglashersteller - Essilor, Rupp und Hubrach, Rodenstock, Zeiss und Hoya - ihre unverbindlichen Preisempfehlungen ab dem 1. April 2009 bis auf weiteres aufgeben werden. Gegen einen kleineren Anbieter, der sich bisher weigert, der Aufforderung des Amtes zu folgen, wird das Amt nun in einem förmlichen Untersagungsverfahren vorgehen.

Bisher haben Brillenglashersteller Preisempfehlungen unter Einschluss der Handwerksleistung des Augenoptikers herausgegeben. Nach Auffassung des Bundeskartellamts hat sich ein großer Teil der kleinen und mittelständischen Augenoptiker an diese UVP gehalten, so dass sich die UVP im Markt faktisch wie Fest- bzw. Mindestpreise ausgewirkt haben.

Das Bundeskartellamt hat dieses System nun unterbunden und die Augenoptiker werden ihre Preise in Zukunft zunehmend eigenständig kalkulieren. Dies wird den Wettbewerb der Augenoptiker untereinander im Interesse der Verbraucher verbessern.

Allein die Aufgabe der Preisempfehlung durch die großen Anbieter wird dazu führen, dass in Zukunft etwa 90 % des Brillenglasmarktes empfehlungsfrei sein werden. UVP hatten in diesem Markt eine jahrzehntelange Tradition. Außerdem verfügt bis jetzt jeder Augenoptiker noch über die auslaufenden Kataloge der Hersteller mit eingedruckten UVP. Daher geht das Bundeskartellamt davon aus, dass die neu im Markt angebotenen Kalkulationsprogramme für Augenoptiker, die ein eigenständiges Kalkulieren ermöglichen, erst in den nächsten Monaten ihre positive wettbewerbliche Wirkung voll entfalten werden.

Das Bundeskartellamt behält den Markt weiter unter Beobachtung und wird die wettbewerbliche

Wirkung der jetzt getroffenen Maßnahmen – eventuell auch im Rahmen einer Sektoruntersuchung – überprüfen. Es wird dabei nicht ausgeschlossen, dass UVP auch für die Augenoptik zu einem zukünftigen Zeitpunkt wieder zulässig sind. Dies setzt aber voraus, dass sich die Gepflogenheiten der Branche durch die nun erreichte Umstellung dergestalt ändern, dass die UVP ihre bisherige Wirkung als Fest- oder Mindestpreise verlieren.

Hiervon zu trennen ist das weiterhin anhängige Ordnungswidrigkeitenverfahren gegen einzelne Brillenglashersteller und den Zentralverband der Augenoptiker wegen des Verdachts wettbewerbsbeschränkender Absprachen bei Brillengläsern. Zum jetzigen Zeitpunkt können zu diesem Verfahren noch keine weitergehenden Angaben gemacht werden.

Pressemitteilung vom 10.06.2010

Das Bundeskartellamt hat heute Geldbußen wegen Kartellabsprachen in Höhe von insgesamt 115 Mio. Euro gegen die fünf führenden Brillenglashersteller in Deutschland, sieben verantwortliche Mitarbeiter sowie den Zentralverband der Augenoptiker (ZVA) verhängt. Bei den Unternehmen handelt es sich um

die Rodenstock GmbH, München,

die Carl Zeiss Vision GmbH, Aalen,

die Essilor GmbH, Freiburg,

die Rupp+Hubrach Optik GmbH, Bamberg, und

die Hoya Lens Deutschland GmbH, Müllheim.

Der Präsident des Bundeskartellamts Andreas Mundt: „Die Absprachen der Brillenglashersteller haben den Wettbewerb in diesem Markt über Jahre fast vollständig zum Erliegen gebracht. Preise gegenüber den Augenoptikern wurden regelmäßig in abgestimmter Form erhöht. Leidtragender davon war letzten Endes der Verbraucher, an den diese Preissteigerungen weitergereicht wurden.“ Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes haben die Unternehmen zwei verschiedene Komplexe von kartellrechtswidrigen Absprachen unterhalten.

Gesprächskreis HERRZ

Seit Mitte des Jahres 2000 trafen sich die fünf Brillenglashersteller regelmäßig, um ihr Wettbewerbsverhalten miteinander abzustimmen. Dem Gesprächskreis, der entsprechend der

Anfangsbuchstaben der Unternehmen als „HERRZ-Kreis“ bezeichnet wurde, lag dabei das gemeinsame Verständnis zugrunde, die bestehende Markstruktur soweit wie möglich zu erhalten. Bei den Treffen sprachen die Unternehmensvertreter u.a. Preiszuschläge sowie von ihnen gegenüber den Augenoptikern gewährte Konditionen, Rabatte und Boni untereinander ab. Außerdem informierten sie sich regelmäßig gegenseitig über konkrete wettbewerbliche Maßnahmen, wie z.B. anstehende Preiserhöhungen.

Arbeitskreis Preisstrukturen

Im Rahmen des „Arbeitskreises Preisstrukturen“ des ZVA trafen die fünf Brillenglashersteller außerdem eine Absprache für ihre Unverbindlichen Preisempfehlungen (UVP) gegenüber den Augenoptikern. Die Verkaufspreise, die der Kunde beim Augenoptiker für die Gläser bezahlt, entnimmt ein Großteil der Augenoptiker aus den UVP der Brillenglashersteller. Diese Preise schließen die handwerkliche Leistung des Augenoptikers mit ein und werden mit Hilfe von Kalkulationsformeln berechnet. Zumindest bei Treffen im Jahre 2005 wurden die jeweiligen Formeln für die Kalkulation der UVP offen gelegt und Änderungen für die nächsten drei Jahre miteinander abgestimmt.

Verfahrensablauf

Ausgangspunkt des Verfahrens waren Durchsuchungen bei den betroffenen Unternehmen sowie dem ZVA Mitte des Jahres 2008, bei denen umfangreiches Beweismaterial sichergestellt werden konnte. Der damalige Anfangsverdacht stütze sich nicht auf Hinweise eines Kronzeugen.

Rodenstock wurde für ihre umfangreiche Kooperation bei der Aufklärung der Vorwürfe im Laufe des Verfahrens eine erhebliche Reduktion der Geldbuße im Rahmen der Bonusregelung des Bundeskartellamtes gewährt. Ebenfalls reduziert wurden die Geldbußen gegenüber der Hoya Lens, der Carl Zeiss Vision und dem ZVA für ihre Kooperation im Laufe des Verfahrens.

Bei der Bußgeldberechnung berücksichtigt das Bundeskartellamt auch die Größe und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Unternehmen. Bei Tochterunternehmen erfolgt dies vor dem Hintergrund der Einbindung in einen Konzernverbund.

Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bußgeldbescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet. Allerdings haben zwei der betroffenen Unternehmen und der Verband sich zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt.

Fallbericht

Bußgeldverfahren gegen Brillenglashersteller

Branche	Herstellung und Vertrieb von Brillengläsern
Aktenzeichen	B12 – 11/08
Datum der Entscheidung	28.05.2010

Das Bundeskartellamt hat am 28. Mai 2010 Geldbußen in Höhe von insgesamt rd. 115 Mio. € gegen fünf Brillenglashersteller, sieben verantwortliche Mitarbeiter sowie den Zentralverband der Augenoptiker (ZVA) verhängt. Bei den Unternehmen handelt es sich mit der Rodenstock GmbH, München, der Carl Zeiss Vision GmbH, Aalen, der Essilor GmbH, Freiburg, der Rupp+Hubrach Optik GmbH, Bamberg, und der Hoya Lens Deutschland GmbH, Müllheim, um die führenden Brillenglasunternehmen in Deutschland.

Ausgangspunkt des Verfahrens waren Durchsuchungen Mitte 2008, bei denen umfangreiches Beweismaterial sichergestellt werden konnte. Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamts haben die Brillenglasunternehmen an zwei kartellrechtswidrigen Absprachen teilgenommen.

Zum einen trafen sich die Geschäftsführer bzw. Vertriebsleiter der fünf Brillenglashersteller seit Mitte 2000 mehrfach jährlich, um sich über eine Vielzahl von Wettbewerbsparametern abzustimmen und sich gegenseitig über ihr Marktverhalten zu informieren. Entsprechend der Anfangsbuchstaben der Unternehmen wurde der Gesprächskreis als „HERRZ-Kreis“ bezeichnet. In jedem Jahr fanden etwa drei bis vier Treffen in wechselnden Hotels in unterschiedlichen, mehrmonatigen Zeitabständen statt. Dem Bundeskartellamt sind bis 2008 insgesamt über 30 Treffen bekannt. Zu den Treffen gab es keine schriftlichen Einladungen und Protokolle oder Teilnehmerlisten. Die Tagesordnung lag erst bei dem Treffen selbst vor. Die Organisation der Treffen wechselte zwischen den beteiligten Unternehmen. Konnte ein Unternehmensvertreter ausnahmsweise nicht an einem Treffen teilnehmen, was selten war, wurde er nachträglich über die Ergebnisse telefonisch unterrichtet. Aber auch zwischen den Sitzungen gab es regen E-Mail-Verkehr zwischen den Beteiligten, in dem unter Bezugnahme auf vorangegangene Treffen und dem dort abgestimmten Vorgehen konkrete Daten und Unternehmensstrategien untereinander ausgetauscht oder die nächsten Termine für Treffen abgestimmt wurden.

Bei den HERRZ-Treffen sprachen die Unternehmensvertreter u.a. Preiszuschläge sowie von ihnen gegenüber den Augenoptikern gewährte Konditionen, Rabatte und Boni sowie Rechnungsaufschläge und die von den Augenoptikern an die Hersteller zu zahlende Transportkostenpauschale untereinander ab. Außerdem informierten sie sich regelmäßig gegenseitig über konkrete wettbewerbliche Maßnahmen, wie z.B. Preiserhöhungen, und stimmten sich über das Verhalten gegenüber Einkaufs- und Marketinggruppen ab. Schließlich tauschten sie sich über wettbewerbsrelevante Themen aus, wie z.B. über Gehälter ihres Außendienstes, Garantiebedingungen und die Teilnahme an Messen, oder sie besprachen Einzelfragen zum Marktverhalten. Durch die über den HERRZ-Kreis abgestimmten Wettbewerbsparameter und ausgetauschten Informationen haben die Kartellunternehmen ihre Vertriebspolitik ausgerichtet. Als Ergebnis dieser Vereinbarung wurde der Preis- und Konditionenwettbewerb zwischen den fünf großen Brillenglasherstellern in Deutschland zumindest soweit eingeschränkt, dass gegenüber den Augenoptikern Preise regelmäßig abgestimmt erhöht werden konnten und gleichzeitig die gewährten Boni bzw. Rabatte gegenseitig nicht unterlaufen wurden. Preisliche Vorstöße einzelner Brillenglashersteller wurden dadurch unwahrscheinlicher, das Wettbewerbsgeschehen erlahmte insgesamt. Insgesamt lag den Treffen das gemeinsame Verständnis der Teilnehmer zugrunde, die bestehende Marktstruktur soweit wie möglich zu erhalten.

Zum anderen haben die Geschäftsführer bzw. Vertriebsleiter der fünf Brillenglashersteller zusammen mit Vertretern des ZVA eine weitere wettbewerbswidrige Absprache hinsichtlich der "Unverbindlichen Preisempfehlungen" getroffen. Hintergrund ist, dass ein Großteil der Augenoptiker die Verkaufspreise, die der Kunde beim Augenoptiker für die Gläser bezahlt, aus Preislisten der Brillenglashersteller entnimmt. Die in den Preislisten aufgeführten "Unverbindlichen Preisempfehlungen" errechnen die Brillenglashersteller mit Hilfe von unternehmensindividuellen Kalkulationsformeln. Die "Unverbindlichen Preisempfehlungen", die die handwerkliche Leistung des Augenoptikers (d.h. das Einarbeiten der Gläser in die Brillenfassung) einschließen, haben in der Brillenglasbranche Richtpreisfunktion und werden entsprechend von der überwiegenden Zahl der Augenoptiker auch angewandt. Neben der Preisliste für die "Unverbindlichen Verkaufspreise" hat der Augenoptiker noch eine weitere Liste des Brillenglasherstellers, aus der er den Preis entnehmen kann, den er als Einstandspreis für das jeweilige Brillenglas bezahlen muss.

Im Rahmen des „Arbeitskreises Preisstrukturen“ des ZVA haben die Unternehmen 2005 bei insgesamt drei Treffen diese unternehmensindividuellen Kalkulationsformeln offengelegt und dahingehend Änderungen für die nächsten drei Jahre abgestimmt, dass Erhöhungen der Einstandspreise in etwa 1:1 auf die "Unverbindlichen Preisempfehlungen" aufgeschlagen werden. Gleichzeitig stimmten sich die Unternehmensvertreter über die Frage der Einrechnung der

Mehrwertsteuererhöhung von 16 auf 19% in die Kalkulationsformeln ab. Durch die Absprache war das Preissetzungsverhalten der Brillenglashersteller untereinander bekannt. Dadurch konnten sie regelmäßig die Einstandspreise der Augenoptiker erhöhen, während die Augenoptiker diese Preiserhöhungen gleichzeitig über die "Unverbindlichen Preisempfehlungen" an ihre Kunden weitergeben konnten.

Es handelt sich in beiden Fällen um sog. Hardcore-Kartellverstöße. Die Taten „HERRZ-Kreis“ und „Arbeitskreis Preisstrukturen“ stehen zueinander in Tatmehrheit. Die Ermittlungen haben nicht ergeben, dass die Taten auf Basis einer Grundabsprache praktiziert wurden.

Das Bundeskartellamt hat für die Bebußung in beiden Fällen ausschließlich das Recht der 7. GWB-Novelle angewendet, die im Juli 2005 in Kraft getreten ist. Danach können gegen Unternehmen Geldbußen bis zu einer Höhe von 10% ihrer weltweiten Konzernumsätze verhängt werden. Die Geldbußen wurden jeweils entsprechend der Bußgeldleitlinien des Bundeskartellamts[69] anhand der Umsatzerlöse bemessen, die die Unternehmen jeweils mit den von den Absprachen betroffenen Brillengläsern (ohne die Umsätze mit Filialisten und die Internet-Umsätze) zwischen August 2005 und Mai 2008 in Deutschland erzielt haben (sog. tatbezogener Umsatz). Das Bundeskartellamt hat bei der Bußgeldbemessung gegenüber der Rodenstock GmbH ihre umfangreiche Kooperation bei der Aufklärung beider Vorwürfe im Rahmen der Bonusregelung des Bundeskartellamtes berücksichtigt und eine nicht unerhebliche Reduktion ihrer Geldbuße gewährt. Ebenfalls reduziert wurden die gegenüber der Hoya Lens Deutschland GmbH bzw. der Carl Zeiss Vision GmbH und dem ZVA verhängten Geldbußen für ihre Kooperation hinsichtlich der Vorwürfe „HERRZ-Kreis“ bzw. „Arbeitskreis Preisstrukturen“. Darüber hinaus haben zwei Unternehmen und der Verband sich zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt, wodurch die Geldbußen noch einmal reduziert werden konnten.

Aus Gründen der Verhältnismäßigkeit hat das Bundeskartellamt die nach den Regeln der Zumessung in Fällen der Tatmehrheit errechneten Geldbußen abgesenkt, u.a. weil jeweils derselbe tatbezogene Umsatz und Zeitraum bei der Bußgeldbemessung zugrunde gelegt wurden. Daraus errechneten sich insgesamt Geldbußen von rd. 85 Mio. Euro für den „HERRZ-Kreis“ und rd. 30 Mio. Euro für den „Arbeitskreis Preisstrukturen“.

1.2 BUßGELDER IM KARTELLVERFAHREN CHEMIEGROßHANDEL

Pressemitteilung vom 07.12.2010

[69] Bekanntmachung Nr. 38/2006 über die Festsetzung von Geldbußen nach § 81 Abs. 4 S. 2 GWB gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen vom 15. September 2006.

Das Bundeskartellamt hat gestern den ersten Teil eines umfangreichen Kartellverfahrens gegen die Chemiegroßhandelsbranche abgeschlossen. Gegen zwölf Unternehmen wurden Bußgelder in Höhe von insgesamt 15,11 Mio. € wegen wettbewerbswidriger Absprachen verhängt. Vertreter der Unternehmen hatten für verschiedene Regionen jeweils über mehrere Jahre (teilweise mehrere Jahrzehnte) Preise und Lieferquoten für standardisierte Industriechemikalien (sog. Commodities) abgesprochen und Kundenschutzvereinbarungen getroffen. Die Kartelle umfassten nur den Vertrieb der Chemiegroßhändler. Direktlieferungen der Chemikalienproduzenten waren davon nicht betroffen.

Der Präsident des Bundeskartellamtes Andreas Mundt: „Der Chemiegroßhandel in Deutschland war bis zu unserer Durchsuchung im Jahre 2007 über Jahrzehnte von einem weit verzweigten Netz regionaler Kartelle geprägt. Nach der Aufdeckung dieser Praktiken können nun die positiven Effekte des Wettbewerbs wieder greifen."

Die verhängten Bußgelder beziehen sich auf insgesamt sechs verschiedene regionale Kartelle. Das Bundeskartellamt hat damit den ersten Teil des Gesamtverfahrens abgeschlossen; ermittelt aber in diesem Zusammenhang noch gegen weitere 16 Unternehmen, auch in bislang noch nicht aufgegriffenen Regionen.

Die folgenden Unternehmen haben einen Bußgeldbescheid des Bundeskartellamtes erhalten:

- BÜFA Chemikalien GmbH & Co. KG, Oldenburg,
- CG Chemikalien GmbH & Co. KG, Laatzen,
- Hanke & Seidel GmbH & Co. KG, Steinhagen,
- Reher & Ramsden Nachflg. (GmbH & Co.), Hamburg,
- Solvadis GmbH, Frankfurt am Main,
- Stockmeier Chemie GmbH & Co. KG, Bielefeld,
- Stockmeier Chemie Dillenburg GmbH & Co. KG, Dillenburg,
- Stockmeier Chemie Eilenburg GmbH & Co. KG, Eilenburg,
- Julius Hoesch GmbH & Co. KG, Düren,
- H. Möller GmbH & Co. KG, Steinfurt,
- Gebr. Overlack Chemische Fabrik GmbH, Mönchengladbach,
- Overlack GmbH, Leipzig.

Eingeleitet wurde das Verfahren Ende 2006 aufgrund eines Kronzeugenantrags der Brenntag AG, Mülheim/Ruhr. Gegen dieses Unternehmen wurde in Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes deshalb keine Geldbuße verhängt.

Alle weiteren genannten Unternehmen haben sich im Laufe des Verfahrens zu einer umfassenden Kooperation mit dem Bundeskartellamt bereit erklärt. Dies fand bei der Bemessung der Bußgelder entsprechende Berücksichtigung.

Die Bußgelder sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet. Allerdings haben alle betroffenen Unternehmen die Bereitschaft zur einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) erklärt.

Fallbericht

Erste Bußgelder im Kartellverfahren Chemiegroßhandel verhängt, zweite Phase der Ermittlungen eingeleitet

Branche:	Chemiegroßhandel
Aktenzeichen:	B12 – 13/08
Datum der Entscheidung:	26.11.2010

Das Bundeskartellamt hat Ende November 2010 Bußgelder in Höhe von insgesamt 15,11 Mio. € gegen 12 Unternehmen der Chemiegroßhandelsbranche wegen wettbewerbswidriger Absprachen verhängt. Vertreter dieser Unternehmen haben in 6 Regionalkartellen Preis-, Quoten- und Kundenschutzabsprachen durchgeführt.

Die bis jetzt ausermittelten Regionalkartelle deckten große Teile Nord- und Westdeutschlands sowie der neuen Länder ab und erstreckten sich geografisch bis etwa zur Mainlinie. Die Kartelle waren teilweise über einen Zeitraum von bis zu 4 Jahrzehnten aktiv.

Von den Absprachen betroffen waren standardisierte Industriechemikalien (Commodities), die vom Lager der Chemikaliengroßhändler aus vertrieben wurden. Das sogenannte Streckengeschäft, d.h. die Direktlieferung vom Chemikalienproduzenten an den Kunden, war nicht Teil der Kartellierung.

Die jetzt abgeschlossenen Verfahren betreffen die Unternehmen

BÜFA Chemikalien GmbH & Co. KG, Oldenburg,
CG Chemikalien GmbH & Co. KG, Laatzen,
Hanke & Seidel GmbH & Co. KG, Steinhagen,
Reher & Ramsden Nachflg. (GmbH & Co.), Hamburg,

Solvadis GmbH, Frankfurt am Main,
Stockmeier Chemie GmbH & Co. KG, Bielefeld,
2 Stockmeier Chemie Dillenburg GmbH & Co. KG, Dillenburg,
Stockmeier Chemie Eilenburg GmbH & Co. KG, Eilenburg,
Julius Hoesch GmbH & Co. KG, Düren,
H. Möller GmbH & Co. KG, Steinfurt,
Gebr. Overlack Chemische Fabrik GmbH, Mönchengladbach,
Overlack GmbH, Leipzig.

Eingeleitet wurde das Verfahren Ende 2006 durch einen Bonusantrag des Unternehmens Brenntag AG, Mülheim/Ruhr, gegen das in Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes deshalb keine Geldbuße verhängt wurde. Die bundesweite Durchsuchungsaktion fand am 26. April 2007 statt; sie war eine der größten des Bundeskartellamtes.

Die oben genannten, beteiligten Unternehmen haben sich im Verlauf des Verfahrens sämtlich zu umfassender Kooperation mit dem Bundeskartellamt bereit erklärt. Dies fand bei der Bemessung der Bußgelder Berücksichtigung.

Die Bußgelder sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet. Allerdings haben alle betroffenen Unternehmen die Bereitschaft zur einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) erklärt.

Das Bundeskartellamt hat damit den ersten Teil des Verfahrens abgeschlossen.

Im zweiten, noch andauernden Verfahrensschritt laufen in den oben genannten Regionen noch Ermittlungen gegen 5 Unternehmen. Im Mittelpunkt der weiteren Ermittlungen stehen jedoch 4 weitere Regionalkartelle, insbesondere in Bayern und Baden-Württemberg. Hier richtet sich das Verfahren gegen 11 Unternehmen.

1.3 BUßGELD WEGEN ABSPRACHE VON TICKETPREISEN FÜR TÜRKEIFLÜGE

Pressemitteilung vom 28.09.2010

Das Bundeskartellamt hat gegen die Condor Flugdienst GmbH eine Geldbuße in Höhe von 1,2 Mio. Euro wegen einer verbotenen Preisabsprache bei Flügen von Deutschland in die Türkei verhängt. Gegen das ebenfalls an der Absprache beteiligte Luftfahrtunternehmen SunExpress wurde

entsprechend der Bonusregelung des Bundeskartellamtes von der Verhängung einer Geldbuße abgesehen.

Nach Ermittlungen des Bundeskartellamtes haben beide Unternehmen im Sommer 2009 u.a. vereinbart, dass SunExpress Flüge von Deutschland in die Türkei nicht unter einem Preis von 99 Euro anbietet. Insgesamt sollte der Preis für das Flugticket dabei höchstens 10 Euro unter dem von Condor liegen. Die Vereinbarung galt für Flugstrecken, die beide Unternehmen gleichzeitig bedienten. Betroffen war nur das Einzelplatzgeschäft.

Die Absprache wurde bereits im Herbst 2009 wieder beendet, nachdem im Rahmen einer internen Revision der Wettbewerbsverstoß erkannt wurde.

Ausgelöst wurde das Verfahren durch den Bonusantrag von SunExpress, einem Gemeinschaftsunternehmen der Deutschen Lufthansa AG und Turkish Airlines. Condor ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Thomas Cook AG.

Die Geldbuße ist noch nicht rechtskräftig. Allerdings hat sich Condor zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt.

Fallbericht

Bußgeld wegen Absprache von Ticketpreisen für Türkeiflüge

Branche:	Personenbeförderung in der Luftfahrt
Aktenzeichen:	B12 – 14/09
Datum der Entscheidung:	24.09.2010

Das Bundeskartellamt hat am 24. September 2010 gegen die Condor Flugdienst GmbH wegen einer Preisabsprache bei Flügen von Deutschland in die Türkei eine Geldbuße in Höhe von 1,2 Mio. Euro verhängt. Gegen das ebenfalls an der Absprache beteiligte Luftfahrtunternehmen SunExpress wurde entsprechend der Bonusregelung des Bundeskartellamtes von der Verhängung einer Geldbuße abgesehen.

SunExpress, ein Gemeinschaftsunternehmen der Deutschen Lufthansa AG und Turkish Airlines, hatte das Verfahren durch einen Bonusantrag ausgelöst. Condor ist eine 100%-ige Tochtergesellschaft der Thomas Cook AG.

Nach Ermittlungen des Bundeskartellamtes schlossen Ende Oktober 2008 Unternehmensvertreter von Condor und SunExpress eine Vertriebsvereinbarung zwischen beiden – damals gesellschaftsrechtlich noch miteinander verbundenen – Unternehmen ab, mit der SunExpress Condor beauftragte, die Flüge von SunExpress im Einzelplatzverkauf zu vermarkten. Dabei vereinbarten die Parteien u.a. auch die Festlegung der Verkaufspreise durch Condor, einschließlich von Sonderpreisen, in Abstimmung mit SunExpress.

In der Folgezeit kam es im Frühjahr 2009 zu einer Auflösung des o.g. Konzernverbundes, so dass SunExpress und Condor als zwei voneinander unabhängige Wettbewerber anzusehen waren. Eine Änderung der o.g. Vertriebsvereinbarung fand zum damaligen Zeitpunkt nicht statt.

In zwei gemeinsamen Treffen im Juni und Juli 2009 sowie einer dazwischen liegenden zweiwöchigen Testphase wurde u.a. vereinbart, dass SunExpress Flüge von Deutschland in die Türkei nicht unter einem Preis von 99 Euro anbietet. Insgesamt sollte der Preis für das Flugticket dabei höchstens 10 Euro unter dem von Condor liegen. Die Vereinbarung galt für Flugstrecken, die beide Unternehmen gleichzeitig bedienten. Betroffen war nur das Einzelplatzgeschäft.

Die Absprache wurde bereits Anfang November 2009 wieder beendet, nachdem im Rahmen einer internen Revision der Wettbewerbsverstoß erkannt wurde.

Condor hat sich zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt.

1.4 VERFAHREN GEGEN HERSTELLER VON DRUCKCHEMIKALIEN

Pressemitteilung vom 07.10.2010

Das Bundeskartellamt hat Bußgelder in Höhe von insgesamt 660.000 € gegen zwei Hersteller von Druckchemikalien wegen wettbewerbswidriger Absprachen verhängt. Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes waren an den Absprachen Vertreter der Unternehmen DC Druck Chemie Holding GmbH, Ammerbuch, Felix Böttcher GmbH & Co. KG, Köln und Helmut Siegel GmbH & Co. KG, Essen beteiligt.

Präsident des Bundeskartellamtes Andreas Mundt: „Preiserhöhungen beim Vertrieb von Druckchemikalien wurden von den beteiligten Unternehmen über einen Zeitraum von zum Teil fast 20 Jahren miteinander abgestimmt und Kundenschutzabsprachen in verschiedenen Regionen vorgenommen.“ Bei den von der Absprache betroffenen Spezialchemikalien handelt es sich um Reinigungs- und Pflegemittel (RPM) und Isopropylalkohol (IPA). Diese chemischen Produkte werden regelmäßig von Druckereien benötigt und müssen spezielle technische Anforderungen für den

Betrieb, die Reinigung und die Pflege von Druckmaschinen erfüllen. Eingeleitet wurde das Verfahren Anfang 2009 durch einen Bonusantrag der DC Druck Chemie, gegen die in Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes deshalb keine Geldbuße verhängt wurde.

Die Unternehmen Felix Böttcher GmbH & Co. KG und Helmut Siegel GmbH & Co. KG haben sich im Verlauf des Verfahrens zu einer umfassenden Kooperation mit dem Bundeskartellamt bereit erklärt. Dies fand bei der Bemessung der Bußgelder Berücksichtigung, ebenso wie die Tatsache, dass von den Preisabsprachen nur ein vergleichsweise geringes Umsatzvolumen betroffen war. Die Bußgeldbescheide sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bußgeldbescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet. Allerdings wurde mit den beiden betroffenen Unternehmen eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) getroffen.

Fallbericht

Bußgeld wegen Kundenschutz- und Preisabsprachen gegen zwei Unternehmen im Bereich Druckchemikalien

Branche:	Druckchemikalien
Aktenzeichen:	B12 – 16/08
Datum der Entscheidung:	29.09.2010

Das Bundeskartellamt hat am 29. September 2010 Bußgelder in Höhe von insgesamt 660.000 € gegen zwei Hersteller von Druckchemikalien wegen wettbewerbswidriger Absprachen verhängt.

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes haben Vertreter der Unternehmen DC Druck Chemie Holding GmbH, Ammerbuch, Felix Böttcher GmbH & Co. KG, Köln, und Helmut Siegel GmbH & Co. KG, Essen, in vier Regionalkartellen teilweise seit 1989/90 bis Ende September 2008 Preiserhöhungen beim Vertrieb von sog. Druckchemikalien auf Grundlage einer parallelen Kundenschutzabsprache abgestimmt. Dazu wurden die Produktpreise als die dafür notwendigen Wettbewerbsparameter zwischen den Unternehmen offengelegt. Zu Festlegungen von Preiserhöhungen bzw. Preisspannen zwischen den Kartellmitgliedern kam es dann, wenn sich z.B. die Rohstoffpreise erhöht hatten und insoweit Anlass für eine Preiserhöhung gegenüber den Kunden bestand.

Die Absprache bezweckte, den gesamten regionalen Markt für die Belieferung mit IPA und RPM durch Kundenzuordnung zu kartellieren, nur die seltenen Neukunden wurden zunächst von der Absprache nicht erfasst.

Bei den von der Absprache betroffenen Spezialchemikalien handelt es sich um Reinigungs- und Pflegemittel (RPM) und Isopropylalkohol (IPA). Diese chemischen Produkte werden regelmäßig von Druckereien benötigt und müssen spezielle technische Anforderungen für den Betrieb, die Reinigung und die Pflege von Druckmaschinen erfüllen.

Eingeleitet wurde das Verfahren in der Bundesrepublik Deutschland Anfang 2009 durch einen Bonusantrag der DC Druck Chemie Holding GmbH, gegen die deshalb keine Geldbuße verhängt wurde. Die Unternehmen Felix Böttcher GmbH & Co. KG und Helmut Siegel GmbH & Co. KG haben sich im Verlauf des Verfahrens zu einer vollständigen Kooperation mit dem Bundeskartellamt bereit erklärt. Dies fand bei der Bemessung der Bußgelder Berücksichtigung, ebenso wie die Tatsache, dass von der Preisabsprache nur ein vergleichsweise geringes Umsatzvolumen betroffen war.

Auslöser für den Bonusantrag war ein Auskunftsverlangen der österreichischen Wettbewerbsbehörde an die österreichische Niederlassung der DC Druck Chemie Gruppe wegen des Verdachts von wettbewerbswidrigem Verhalten beim Vertrieb dieser Produkte auf dem österreichischen Markt.

Die Bußgeldbescheide sind inzwischen rechtskräftig.