



**FUSIONS-KONTROLLVERFAHREN  
VERFÜGUNG GEMÄß § 40 ABS. 2 GWB  
- Öffentliche Version -**

## Beschluss

In dem Verwaltungsverfahren

1. **Prosegur Compania de Seguridad SA,**  
Calle Pajaritos 24, 28007 Madrid, Spanien;

- Beteiligte zu 1. –

Verfahrensbevollmächtigte zu 1.:

Rechtsanwälte  
Clifford Chance  
RA Marc Besen  
Königsallee 59  
40215 Düsseldorf

(+49-(0)211-43 55-5600

2. **Brink's Deutschland GmbH,**  
Insterburger Straße 7a, 60487 Frankfurt am Main;

- Beteiligte zu 2. -

3. **Brink's Transport & Service GmbH,**  
Insterburger Straße 7a, 60487 Frankfurt am Main;

- Beteiligte zu 3. -

- Verfahrensbevollmächtigte zu 2. und 3.  
Rechtsanwälte  
Salans FMC SNR Denton Europe LLP  
RA Dr. Jörg Karenfort  
Markgrafenstraße 33  
10117 Berlin

(+49-(0)30-264-73 133

**4. Unicorn Geld- und Wertdienstleistungen GmbH,**

- Lange Laube 7, 30159 Hannover;

- Beigeladene zu 4. -

Verfahrensbevollmächtigte zu 4.:  
Rechtsanwälte  
Norton Rose  
RA Dr. Michael Jürgen Werner  
Stephanstraße 15  
60313 Frankfurt am Main

Telefax-Nr.: (+49-(0)69-50 50 96-10

**5. Ziemann Sicherheit GmbH,**

Gewerbestraße 19 – 23, 79227 Schallstadt;

- Beigeladene zu 5. -

Verfahrensbevollmächtigte zu 5.:  
Rechtsanwälte  
Milbank, Tweed; Hadley & McCloy LLP  
RA Dr. Alexander Rinne  
Maximilianstraße 15  
80539 München

Telefax-Nr.: (+49-(0)89-25559-3700

zur Prüfung eines Zusammenschlussvorhabens nach § 36 Absatz 1 des  
Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)<sup>1</sup> hat die  
4. Beschlussabteilung des Bundeskartellamtes am 18. Juli 2013 beschlossen:

---

<sup>1</sup> Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. Juni 2013 (BGBl. I Seite 1750).

- I. Das mit Schreiben vom 01. Februar 2013 angemeldete Zusammenschlussvorhaben wird freigegeben. Die Freigabe erfolgt mit den folgenden Nebenbestimmungen:

## **1. Veräußerungsverpflichtung**

### **a) Aufschiebende Bedingungen**

- aa) Die Freigabe erfolgt unter der aufschiebenden Bedingung, dass die Beteiligten zu 1., 2. und 3. einschließlich aller mit ihnen i.S.v. § 36 Absatz 2 GWB verbundenen Unternehmen (im Folgenden zusammenfassend „die Beteiligten“) vor Vollzug des Zusammenschlussvorhabens innerhalb der unter Ziffer I.4.a) genannte Frist nach Maßgabe der nachfolgenden Bestimmungen Vertragsbeziehungen im Bereich Bargelddienstleistungen in Berlin veräußern. Die Vertragsbeziehungen werden an einen oder höchstens zwei unabhängige Erwerber (im Folgenden: „der Erwerber“) veräußert und müssen ein Jahresumsatzgesamtvolumen (auf der Basis des Jahres 2012) von mindestens [...] Millionen Euro ([...] Euro) haben. 95% der Kundenstandorte aus den zu veräußernden Vertragsbeziehungen müssen in einem Radius gemäß Rdnr. 130 dieses Beschlusses von [...] km um das Cash Center der Beteiligten zu 3. in Berlin liegen (im Folgenden „Marktraum Berlin“).
- bb) Die Freigabe erfolgt unter der aufschiebenden Bedingung, dass die Beteiligten darüber hinaus innerhalb der unter Ziffer I.4.a) genannten Frist und nach Maßgabe der nachfolgenden Bestimmungen im Raum Berlin [...] Cash Center, [...] gepanzerte Fahrzeuge, [...] nicht gepanzerte Fahrzeuge sowie [...] Mitarbeiterverträge aus dem Bereich Bargelddienstleistungen an den Erwerber veräußern bzw. übertragen. Die zu veräußernden Vermögenswerte und die zu übertragenden Arbeitsverhältnisse müssen geeignet sein, die Leistungserbringung durch den Erwerber ohne Weiteres zu ermöglichen. Die Veräußerung des Cash Centers, der gepanzerten und nicht gepanzerten Fahrzeuge sowie die Übertragung der Mitarbeiterverträge kann nur dann ganz oder zum Teil unterbleiben, wenn der Erwerber auf den Erwerb ganz oder teilweise gegenüber dem Treuhänder (wie in Ziffer I.1a) ee) i.V.m. I.5.g) beschrieben) verzichtet.

- cc) Das Paket der an den Erwerber zu übertragenden Vertragsbeziehungen im Sinne der Ziffer I.1.a) muss so bemessen sein, dass es sich aus Marktsicht als ein unternehmensstrategisch sinnvolles Paket darstellt. Kundenverträge sind jeweils vollständig und ungeteilt zu übertragen. Das Paket insgesamt muss ein im Marktraum Berlin zusammenhängendes Netz von Anfahrtstellen der Kunden (Stopp) bilden. Bei den Vertragsbeziehungen im Sinne von Ziffer I.1.a) aa) muss es sich auch um mindestens zwei Verträge handeln, die jeweils durch die Gesamtzahl ihrer Stoppadressen ein homogenes Filial- oder Geldautomatennetz im Sinne einer sogenannten Trägerlogistik bilden.
- dd) Die Veräußerungsverpflichtung in Ziffer I.1.a) aa) (aufschiebende Bedingungen) gilt als erfüllt, wenn die Beteiligten den Abschluss bindender Verträge zwischen dem jeweiligen Kunden und dem Erwerber nachweisen, und sie damit mindestens sämtliche entsprechend Ziffer I.1.a) aa) benannten Vertragsbeziehungen vollständig rechtswirksam veräußert haben. Die vorherige Durchführung von ggf. erforderlichen Fusionskontrollverfahren bleibt davon unberührt (zur hierfür erforderlichen Vorabvorlage von Verträgen siehe Abschnitt I.5.f)).
- ee) Die Veräußerungspflicht in Ziffer I.1.a) bb) (aufschiebende Bedingungen) gilt als erfüllt, wenn die Beteiligten entweder nachweisen, dass sie die unter Ziffer I.1.a) bb) genannten Vermögenswerte und Beschäftigungsverhältnisse vollständig veräußert bzw. wirksam auf einen Erwerber übertragen haben (Abschluss von Veräußerungs- bzw. Übertragungsverträgen) oder nachweisen, dass der Erwerber diese Vermögenswerte in Verbindung mit den zu übertragenden Vertragsbeziehungen nicht oder teilweise nicht erwerben will und hierfür nachvollziehbare Gründe bestehen. In der letzten Alternative gilt der Nachweis als erfolgt, wenn der Erwerber durch schriftliche Erklärung gegenüber dem Treuhänder erklärt hat, auf das Angebot ganz oder teilweise zu verzichten. Dies gilt auch im Hinblick auf den zeitlichen Übergang der Arbeitsverhältnisse. Diese Erklärung des Erwerbers gegenüber dem Treuhänder muss auch die Gründe für den beabsichtigten Verzicht enthalten. Die (Teil-) Verzichtserklärung des Erwerbers ist spätestens mit Ablauf der in Ziffer I.5.g) genannten Frist abzugeben. Die Erklärung des Erwerbers gilt als erteilt, wenn sie nicht innerhalb dieses

Zeitraums abgegeben wird. Diese Fiktion gilt nicht, wenn die Erklärung unterbleibt, weil die Beteiligten und der Erwerber nicht über die Veräußerungsmodalitäten einig sind.

- ff) Kommt eine Veräußerung der in Ziffer I.1.a) aa) genannten Verträge oder der in Ziffer I.1.a) bb) genannten Vermögensgegenstände oder die Übertragung der in Ziffer I.1.a) bb) genannten Mitarbeiterverträge bzw. die auf die in Ziffer I.1.a) bb) genannten Vermögensgegenstände und/oder Mitarbeiterverträge bezogene Verzichtserklärung des Erwerbers bis zum Ablauf der in Ziffer I.4.a) genannten Frist nicht zustande, tritt die Freigabewirkung der Entscheidung nicht ein.

#### **b) Auflösende Bedingungen**

- aa) Die Freigabe erfolgt unter der auflösenden Bedingung, dass die Veräußerung der in Ziffer I.1.a) aa) oder I.1.a) bb) genannten Verträge nicht dauerhaft erfolgt. Entfällt die Wirksamkeit der Veräußerung der in Ziffer I.1.a) aa) oder I.1.a) bb) genannten Verträge nachträglich innerhalb eines Zeitraums von [...] ab vollständiger Leistungserbringung durch den Erwerber, entfällt die Freigabewirkung der Entscheidung. Der Zusammenschluss gilt dann als untersagt.
- bb) Die Freigabe erfolgt unter der auflösenden Bedingung, dass die vollständige Leistungsaufnahme durch den Erwerber nicht zeitnah aufgenommen wird. Die Freigabewirkung der Entscheidung des Bundeskartellamtes entfällt, wenn die vollständige Leistungserbringung in Bezug auf die zu veräußernden Verträge (Ziffer I.1. a) aa)) durch den Erwerber nicht zeitnah, d. h. innerhalb der unter I.4.b) genannten Frist, erfolgt. Auch dann gilt der Zusammenschluss als untersagt. Der Zeitpunkt des Eintritts der vollständigen Leistungserbringung durch den Erwerber wird auf Grund eines Berichts des Treuhänders mit Zustimmung des Bundeskartellamtes festgestellt.
- cc) Das Bundeskartellamt kann abweichend von dieser Regelung feststellen, dass die Freigabewirkung der Entscheidung nicht entfällt, auch wenn der Erwerber nach der unter Ziffer I.4.b) genannten Frist die Leistungserbringung nicht vollständig aufgenommen hat. Dies gilt insbesondere dann, wenn der

Treuhänder einen Bericht vorlegt, aus dem sich ergibt, dass die vollständige Leistungserbringung durch den Erwerber missbräuchlich verzögert wird.

## **2. Verpflichtungen nach Bedingungseintritt zum Erhalt der strukturellen Effekte der Veräußerung (auflösende Bedingung)**

- a) Um die strukturellen Wirkungen der unter Ziffer I.1. genannten Verpflichtungen auch nach Bedingungseintritt zu erhalten, steht die Freigabe unter folgender auflösenden Bedingung: Den Beteiligten wird untersagt, für die Kunden im Marktraum Berlin, deren Verträge auf den Erwerber übertragen wurden, innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren ab vollständiger Leistungserbringung durch den Erwerber Bargelddienstleistungen zu erbringen und diesen Kunden innerhalb dieser Frist ein Angebot für die Erbringung von Bargelddienstleistungen im Marktraum Berlin zu unterbreiten (Wettbewerbsverbot). Bei einem Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot entfällt die Freigabewirkung der Entscheidung. Der Zusammenschluss gilt dann als untersagt.
- b) Das Bundeskartellamt kann abweichend von dieser Regelung feststellen, dass die Frist für das Wettbewerbsverbot schon vor Beginn der vollständigen Leistungserbringung durch den Erwerber beginnt. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Treuhänder einen Bericht vorlegt, aus dem sich ergibt, dass die vollständige Leistungserbringung durch den Erwerber missbräuchlich verzögert wird.

## **3. Veräußerungsgegenstand**

Die unter Ziffer I.1.a) bb) genannte Veräußerung eines Cash Centers bedeutet, dass der Geschäftsbetrieb vollständig auf den Erwerber übergeht. Dies bedeutet insbesondere:

- a) Die Beteiligten müssen die Nutzungsrechte an dem Cash Center einschließlich aller dazugehörigen Räume und Flächen (Grundstücke, Lagerflächen, Büroräume, Parkplätze etc.) auf den Erwerber übertragen. Soweit die Beteiligten Eigentümer dieser Räume bzw. Flächen sind, müssen sie das Eigentum an den Erwerber übertragen und sämtliche dinglichen und

schuldrechtlichen Rechte an diesen Räumen und Flächen aufgeben. Der Abschluss eines notariell beurkundeten Kauf- und Übereignungsvertrags ist insoweit ausreichend. Sind die Beteiligten Mieter der Räume und Flächen, in bzw. auf denen das Cash Center betrieben wird, so ist es für die Erfüllung der Bedingung erforderlich, dass der Erwerber in das Mietrechtsverhältnis anstelle der Beteiligten eintritt bzw. einen eigenen Mietvertrag abschließt, während die Beteiligten sämtliche dinglichen und schuldrechtlichen Rechte an diesen Räumen und Flächen aufgeben. Sollte in begründeten Fällen der Nachweis erbracht sein, dass ein Mietrechtsverhältnis zwischen dem Erwerber und dem jeweiligen Vermieter nicht zustande kommen kann, so haben die Beteiligten dem Erwerber die rechtliche Nutzungsmöglichkeit zu verschaffen. Die Beteiligten werden ihrerseits darauf hinwirken, dass sie so früh wie möglich ihre bestehenden Rechte an der Mietsache aufgeben. Das Eigentum am Inventar (Inneneinrichtung, Notenzählmaschinen, Hochleistungssortierer, Rollierer, Tresoranlagen, Sicherheitstechnik etc.) des betreffenden Standortes ist an den Erwerber zu übertragen, der diesen Standort erwirbt, es sei denn, der Erwerber verzichtet hierauf ganz oder teilweise. Soweit die Vermögensgegenstände geleast sind, sind die Leasingverträge zu übertragen.

- b) Die Veräußerung der gepanzerten und nicht gepanzerten Fahrzeuge hat entsprechend zu erfolgen.
- c) Sollten die Voraussetzungen des § 613a Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) vorliegen, tritt der Erwerber bei der Übernahme der Arbeitsverhältnisse von Mitarbeitern aus dem Bereich Bargelddienstleistungen in Berlin nach Maßgabe dieser Vorschrift in die diesbezüglichen Rechte und Pflichten ein, die zwischen den Beteiligten und den betroffenen Mitarbeitern im Zeitpunkt der Übertragung bestehen.
- d) Ferner müssen die Beteiligten für die Überleitung aller behördlichen Genehmigungen zum Betrieb des zu übertragenden Cash Centers sorgen, soweit diese durch die Beteiligten auf Dritte übertragbar sind.

#### **4. Veräußerungsfristen**

- a) Die Veräußerungspflichten nach I.1.a) aa) und bb) haben die Beteiligten innerhalb von [...] nach Zustellung dieses Beschlusses zu erfüllen. Gelingt es den Beteiligten nicht, diesen Veräußerungspflichten innerhalb von [...] nachzukommen, so kann das Bundeskartellamt auf entsprechend begründeten Antrag die Veräußerungsfrist auf insgesamt [...] nach Zustellung des Beschlusses verlängern.
- b) Der Erwerber der Vertragsbeziehungen hat seine Tätigkeit spätestens [...] nach Vertragsschluss vollständig aufzunehmen. Gelingt es dem Erwerber nicht, dieser Pflicht innerhalb von [...] nachzukommen, so kann das Bundeskartellamt auf entsprechend begründeten Antrag die Frist zur vollständigen Aufnahme der Tätigkeit auf insgesamt [...] nach Vertragsschluss verlängern.
- c) Das Bundeskartellamt kann die Fristen nach Ziffer I.4.a) und b) in begründeten Ausnahmefällen auf Antrag nach Vorlage eines Berichts des Treuhänders verlängern.

#### **5. Anforderungen an den Erwerber**

Der Erwerber der zu veräußernden Vertragsbeziehungen (Ziffer I.1.a) aa) ) und der unter Ziffer I.1.a) bb) genannten Vermögenswerte muss folgende Anforderungen erfüllen:

- a) Bei dem Erwerber muss es sich um ein Unternehmen handeln, an dem die Beteiligten weder personell noch durch Kapitalbeteiligungen (gleich in welcher Höhe) beteiligt sind und auf das die Beteiligten keinen wettbewerblich erheblichen Einfluss i.S.d. § 37 Abs. 1 Nr. 4 GWB ausüben können. Der Erwerber darf auch nicht auf sonstige Weise, beispielsweise durch vertragliche Absprachen (Vertriebskooperationen o.ä.), Gemeinschaftsunternehmen oder sonstige Kooperationen mit den Beteiligten verflochten sein. Soweit ein potentieller Erwerber über vertragliche Absprachen mit den Beteiligten verfügt, ist nachzuweisen, dass der



Vertragsgegenstand für die Unternehmenstätigkeit der jeweiligen Vertragspartner nur von geringem Gewicht ist.

- b) Nach vollständiger Leistungsaufnahme im Sinne der Ziffer I. 4 b) dürfen die Beteiligten nicht an der Leistungserbringung für die übernommenen Vertragsbeziehungen im Sinne der Ziffer I.1.a) aa) beteiligt sein, insbesondere darf der Erwerber zu dieser Leistungserbringung keine Subunternehmerverträge mit den Beteiligten eingehen.
- c) Der Erwerber muss ein Unternehmen sein, das bereits Anbieter von Bargelddienstleistungen in Deutschland ist, im Bereich Bargelddienstleistungen in Deutschland mindestens [...]€ Außenumsatz im Jahre 2012 erzielt hat, über mindestens [...] Niederlassungen im Inland verfügt und ein Interesse an der Fortführung der erworbenen Kundenverträge nachweisen kann. Die Beteiligten können einen Teil der gemäß Ziffer I.1.a) aa) zu veräußernden Vertragsbeziehungen an einen Erwerber veräußern, der nicht die Voraussetzungen der Ziffer I.5.c) Satz 1 erfüllt. Voraussetzung dafür ist, dass dieser Erwerber in einem erheblichen Umfang im Marktraum Berlin bereits Bargelddienstleistungen für Bank- und Handelskunden erbringt. Auf diesen Erwerber darf von dem gemäß Ziffer I.1.a) aa) zu veräußernden Volumen (mindestens [...] €) nicht mehr als ein Volumen von [...] € veräußert werden. Es muss sich in jedem Fall um ein Unternehmen handeln, das den dauerhaften Fortbestand als Wettbewerber auf dem Markt für Bargelddienstleistungen im Marktraum Berlin erwarten lässt. Insbesondere muss der Erwerber die Gewähr dafür bieten, dass ein „Tausch“ von Vertragsbeziehungen im Bereich Bargelddienstleistungen im übrigen Bundesgebiet gegen den Erwerb der in Berlin durch die Beteiligten zu veräußernden Vertragsbeziehungen mit hinreichender Sicherheit auszuschließen ist.
- d) Sofern der Erwerber auf dem Markt für Bargelddienstleistungen in Deutschland nicht in dem unter Ziffer I.5.c) beschriebenen Umfang bereits tätig ist, gilt er dennoch als geeigneter Erwerber, sofern er in der EU zu den führenden Wettbewerbern bei Bargeldienstleistungen gehört und sowohl beabsichtigt, dauerhaft im Marktraum Berlin mit Bargelddienstleistungen tätig

zu sein, als auch objektiv dazu in der Lage ist. Dies ist dem Bundeskartellamt durch geeignete strategische Unterlagen nachzuweisen.

- e) Die Übernahmen der zu übertragenden Vertragsbeziehungen durch den Erwerber darf prima facie nicht erwarten lassen, dass wirksamer Wettbewerb erheblich behindert wird: weder darf die Entstehung oder die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung zu erwarten sein, noch, dass der Zusammenschluss ansonsten zu den Wettbewerb wesentlich behindernden unilateralen Effekten auf den relevanten Märkten führt.
- f) Die Beteiligten informieren das Bundeskartellamt über den von ihnen ausgewählten Erwerber. Innerhalb der unter Ziffer I.4.a) genannten Veräußerungsfristen ist dem Bundeskartellamt mindestens 10 Arbeitstage Zeit zur Erklärung der Zustimmung oder zur Ablehnung eines Erwerbers zu geben. Die Frist für die Erklärung der Zustimmung beginnt mit der Vorlage aller gemäß Ziffer I.5.g) relevanten Unterlagen durch den Erwerber oder den Treuhänder. Die Frist zur Stellungnahme des Bundeskartellamtes sowie die Veräußerungsfrist von [...] verlängern sich ggf. um die Dauer eines in Folge des Erwerbsvorgangs erforderlichen Fusionskontrollverfahrens. Sind dem Bundeskartellamt die notwendigen Informationen über den Erwerber nicht innerhalb von fünf Arbeitstagen nach Anforderung zugegangen, so verlängert sich die Frist zur Stellungnahme des Bundeskartellamtes um die Zahl der Arbeitstage, um die die Informationen verspätet eingegangen sind. Die Veräußerungsfrist bleibt in diesem Fall unverändert. Die Erteilung der Zustimmung darf nur unter den vorstehend in dieser Ziffer 5. genannten Gründen verweigert werden. Eine etwaige Pflicht zur Anmeldung des Erwerbs bei der zuständigen Kartellbehörde bleibt hiervon unberührt.
- g) Der Erwerber legt dem Bundeskartellamt unverzüglich, spätestens jedoch innerhalb von 10 Tagen seit seiner Benennung durch die Beteiligten oder den Treuhänder alle Unterlagen vor, die zur Beurteilung der Geeignetheit des Erwerbers erforderlich sind. Dazu gehört unter anderem ein detaillierter Businessplan für die Übernahme der zu erwerbenden Vertragsbeziehungen und Vermögensgegenstände im Sinne der Ziffer I.1.a) aa) und I.1.a) bb).

## 6. Treuhänder

- a) Den Beteiligten wird aufgegeben, spätestens zwei Wochen nach Zustellung dieses Beschlusses einen unabhängigen und sachkundigen Treuhänder einzusetzen, der die Aufgabe hat, die Erfüllung der in den Ziffern 1. – 6. aufgeführten Pflichten für die Beteiligten sicherzustellen. Der Treuhänder muss von den Beteiligten unabhängig und frei von aktuellen und potentiellen Interessenskonflikten sein und die notwendige Qualifikation für seine Aufgabe besitzen. Die Beteiligten tragen die Kosten des Treuhänders gesamtschuldnerisch.
- b) Die Einsetzung des Treuhänders sowie der Treuhändervertrag bedürfen der vorherigen Zustimmung des Bundeskartellamtes. Die Beteiligten legen dem Bundeskartellamt spätestens eine Woche nach Zustellung dieses Beschlusses eine Liste mit mindestens drei Vorschlägen für das Amt des Treuhänders unter Beifügung des zugrunde liegenden Treuhändervertrags vor. Sollte das Bundeskartellamt die vorgeschlagenen Kandidaten und/oder den Treuhändervertrag ablehnen, werden die Beteiligten innerhalb einer weiteren Woche nach Zugang der ablehnenden Entscheidung dem Bundeskartellamt mindestens zwei weitere Vorschläge und/oder eine nach den Anregungen des Bundeskartellamtes geänderte Fassung des Treuhändervertrags übermitteln. Sollten auch diese Vorschläge keine Zustimmung finden, setzen die Beteiligten einen von dem Bundeskartellamt benannten Treuhänder ein und/oder verwenden einen von dem Bundeskartellamt vorgegebenen Treuhändervertrag.
- c) Der Treuhänder schlägt als Vertreter der Beteiligten unmittelbar nach Aufnahme seines Mandats in einem ersten Bericht an das Bundeskartellamt einen detaillierten Arbeits- und Zeitplan vor, aus welchem hervorgeht, durch welche Maßnahmen er beabsichtigt, die sich aus den Nebenbestimmungen ergebenden Aufgaben für die Beteiligten zu erfüllen. Der Treuhänder
  - wird als Vertreter der Beteiligten dem Bundeskartellamt alle 4 Wochen, erstmalig spätestens zum 24. Juli 2013, einen schriftlichen Bericht über den Stand der Umsetzung und Einhaltung der unter den Abschnitten 1. – 6. genannten Verpflichtungen

einschließlich des Fortgangs des Veräußerungsprozesses vorlegen,

- unterstützt den Gang des Veräußerungsprozesses,
  - informiert über die im Zuge der Übertragung der Vertragsbeziehungen und der Vermögenswerte im Sinne der Ziffer I. 1. a) zu schließenden Verträge,
  - wird als Vertreter der Beteiligten dem Bundeskartellamt unverzüglich nach Ablauf seines Mandats bzw. nach Vollzug der Veräußerung einen abschließenden Bericht über die Einhaltung und Umsetzung der sich aus den Nebenbestimmungen ergebenden Verpflichtungen vorlegen.
- d) Die Beteiligten lassen dem Treuhänder jegliche zweckdienliche Zusammenarbeit, Unterstützung und Information zukommen, die dieser zur Erfüllung seiner Aufgaben benötigt. Die Beteiligten gewähren dem Treuhänder Zugang zu allen Büchern, Aufzeichnungen, Unterlagen, Mitarbeitern, Einrichtungen und technischen Informationen hinsichtlich der von der Beteiligten zu übertragenden Vertragsbeziehungen I.1.a) aa), sowie ggf. der Vermögensgegenstände im Sinne der Ziffer I.1.a) bb), die für die Erfüllung seines Mandats erforderlich sind.
- e) Das Bundeskartellamt kann dem Treuhänder als Vertreter der Beteiligten Anweisungen erteilen, um die Einhaltung der Nebenbestimmungen sicherzustellen. Kommt der Treuhänder diesen Anweisungen nicht nach oder verletzt er die ihm als Vertreter der Beteiligten obliegenden Pflichten vorsätzlich oder grob fahrlässig, kann das Bundeskartellamt den Beteiligten aufgeben, ihn durch einen anderen Treuhänder zu ersetzen.
- f) Das Bundeskartellamt haftet nicht für eventuelle Schäden, die der Treuhänder oder einer seiner Mitarbeiter verursacht.

II. Die Gebühr für diese Entscheidung wird auf

€-[...],-

**(in Worten: [...] Euro)**

festgesetzt und den Beteiligten zu 1. bis 3. als Gesamtschuldnern auferlegt. Dabei wird die gesondert festzusetzende Gebühr von € [...],- für die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens angerechnet.

## Gründe

### I. Das Vorhaben

- (1) Die Prosegur Compania de Seguridad SA Madrid, Spanien, (im Folgenden: **Prosegur SA**) beabsichtigt, jeweils 100% der Anteile an der Brink's Deutschland GmbH, Frankfurt am Main und der Brink's Transport & Service GmbH, Frankfurt am Main, (beide Zusammen im Folgenden bezeichnet als **Brink's**) zu erwerben.

### II. Die beteiligten Unternehmen

#### A. Die Zusammenschlussbeteiligten

##### 1. Prosegur SA

##### a. Tätigkeit und Struktur des Unternehmens

- (2) Die Prosegur SA ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit Sitz in Madrid, Spanien. Es handelt sich um ein international tätiges Sicherheitsdienstleistungsunternehmen, das über diverse

Tochterunternehmen weltweit tätig ist und nach eigenen Angaben das drittgrößte Sicherheitsunternehmen der Welt ist.<sup>2</sup> Außer in Deutschland ist Prosegur SA in Spanien, Frankreich, Portugal und Luxemburg in Europa tätig. Nach eigenen Angaben ist Prosegur SA in den meisten Ländern, in denen der Konzern tätig ist, führendes Unternehmen im gesamten Bereich Sicherheitsdienstleistungen. Die von Prosegur SA angebotenen Dienstleistungen umfassen Bewachung (z.B. Flughafensicherheit, Großveranstaltungen, Geolokalisierung und GPS-Verfolgung, Warentransportschutz und den Betrieb mobiler Kontrollzentren), Bargelddienstleistungen sowie Planung, Installation und Wartung von integrierten Sicherheits- und Brandschutzkonzepten.

- (3) Prosegur SA, die bis zu diesem Zeitpunkt nicht in Deutschland tätig war, erwarb Ende 2011 die SecurLog GmbH und ist seitdem mit dem hundertprozentigen Tochterunternehmen Prosegur GmbH, Düsseldorf, (im Folgenden: Prosegur) in Deutschland tätig. Die in Deutschland angebotenen Dienstleistungen umfassen Geld- und Werttransporte, Geldbearbeitung, Geldautomatendienstleistungen (im Folgenden auch: SB-Services), Kurier-Services und Sicherheitstechnik.<sup>3</sup>
- (4) Im Bereich **Geldtransport** bietet das Unternehmen Kunden aus Handel und Banken die Abholung von Bargeld (Bargeldentsorgung) und die Belieferung mit Bargeld (Bargeldversorgung) an: Zum einen werden Münzen und Banknoten zur weiteren Bearbeitung (s.u.) und zur anschließenden Einlieferung bei der Deutschen Bundesbank befördert, um diese einem Konto bei einem Kreditinstitut zuzuführen. Zum anderen wird die benötigte Liquidität, z.B. in Form von Wechselgeldbeständen vor Ort, bereitgestellt.
- (5) Im Rahmen der **Geldbearbeitung** umfasst die Dienstleistung die Bearbeitung von Banknoten und Münzgeld (Zählen, Bündeln, Rollen) sowie die Echtheitsprüfung und die Einzahlung auf ein Kundenkonto durch Einzahlung bei der Deutschen Bundesbank.

---

<sup>2</sup> Prosegur ist in 17 Ländern vertreten und beschäftigt weltweit mehr als 155.000 Mitarbeiter an über 400 Standorten und verfügt über 3.800 gepanzerte Werttransportfahrzeuge (<http://www.prosegur.de/DE/Prosegurweltweit/DatenFakten/index.htm>).

<sup>3</sup> Zum Dienstleistungsangebot von Prosegur vergleiche <http://www.prosegur.de/DE/Services/index.htm>.

- (6) Im Bereich **SB Services** betreut Prosegur Geldautomaten im Auftrag von Zahlungsinstituten.<sup>4</sup> Dabei umfassen die Dienstleistungen kleinere Wartungsarbeiten und die Störungsbeseitigung, die Zurverfügungstellung von Liquidität sowie die Planung der notwendigen Liquidität zur Reduzierung der Kapitalkosten.
- (7) Zum Bereich Werttransporte („**Kurier-Services**“) gehört der Transport von Geschäftsunterlagen und anderer sicherheitsrelevanter Unterlagen und Wertgegenstände (z.B. Uhren, Schmuck) im Rahmen bestehender Touren als Mitnahme oder als Exklusivdienstleistung mit einer Übernachtzustellung (E+1). Prosegur bietet Kunden zudem das Poststellenmanagement<sup>5</sup> an.
- (8) Schließlich umfasst das Dienstleistungsspektrum von Prosegur den Bereich **Sicherheitstechnik**. Hierzu gehört die Erarbeitung von Sicherheitsstrategien, bspw. für Gebäude, deren Implementierung (inklusive der Installation technischer Anlagen) ebenfalls von Prosegur durchgeführt wird. Prosegur betreibt in diesem Zusammenhang auch eine 24-Stunden Notruf- und Serviceleitstelle.
- (9) Prosegur ist nach eigener Darstellung in Deutschland Marktführer im Geld- und Werttransport<sup>6</sup> und verfügt über 29 Niederlassungen, welche gleichmäßig über ganz Deutschland verteilt sind. Prosegur beschäftigt an den 29 Standorten mehr als [2.900] und hat [mehr als 700] gepanzerte Fahrzeuge im Einsatz.<sup>7</sup> Prosegur betreibt [...] Geldbearbeitungszentren (Cash Center), in denen das gesamte Spektrum der Geldbearbeitung angeboten wird, sowie [...] Cash Center, in denen Teile der Dienstleistungen angeboten werden (z.B. Bestückung von Geldautomatenkassetten). Außerdem unterhält Prosegur [...] Standorte, an denen lediglich Fahrzeuge stationiert sind (Fahrstützpunkte), die als Ausgangspunkt für Fahrten zum Kunden genutzt werden. Durch das Netz bundesweiter Niederlassungen ist Prosegur der einzige Anbieter von Geld- und Wertdienstleistungen in Deutschland, welcher diese flächendeckend im gesamten Bundesgebiet ohne Inanspruchnahme von Kooperationspartnern anbieten kann, daher keine Subunternehmer zur Durchführung eigener

---

<sup>4</sup> Geldautomaten werden in Deutschland nicht ausschließlich von Kreditinstituten betrieben. Auch die nach § 8 Abs. 1 ZAG zugelassenen Zahlungsinstitute können solche Dienstleistungen anbieten.

<sup>5</sup> Hierzu gehört u.a. die Bearbeitung und Verteilung des Posteingangs sowie die Abwicklung des Postausgangs.

<sup>6</sup> Vgl. <http://www.prosegur.de/DE/ProsegurinDeutschland/index.htm>, Stand 28.06.2013.

<sup>7</sup> [...]

Aufträge einsetzt und auch selbst nicht als Subunternehmer für Wettbewerber tätig wird.<sup>8</sup>

- (10) Prosegur ist Mitglied der Bundesvereinigung Deutscher Geld- und Wertdienstleister e.V., Bad Homburg (BDGW), und stellt dort mit einem der stellvertretenden Vorsitzenden.

## **b. Umsätze**

- (11) Gemäß den Angaben in der Anmeldung, die sich auf das Geschäftsjahr 2011 beziehen, erzielte Prosegur SA weltweit Umsatzerlöse in Höhe von 2,81 Mrd. €. <sup>9</sup> Hiervon entfielen [...] Mrd.€ auf Umsatzerlöse innerhalb der Europäischen Union. [...] Mio. € entfielen auf Umsätze innerhalb Deutschlands, wovon wiederum [...] Mio. € auf den Bereich Bargelddienstleistungen entfielen. Etwa [...] % des Umsatzes im Bereich Bargelddienstleistungen wurden mit Handelsunternehmen erwirtschaftet, etwa [...] % mit Finanzinstituten und rund [...] % mit öffentlichen Einrichtungen<sup>10</sup>.
- (12) Bei einer bundesweiten Betrachtung läge der Anteil Prosegurs am deutschlandweiten Umsatz im Bereich Bargelddienstleistungen bei [25-30]%.<sup>11</sup>

## **2. Brink's**

### **a. Tätigkeit und Struktur des Unternehmen**

- (13) Brink's bietet Kunden im Bereich Handel und Banken ebenfalls Bargelddienstleistungen an. Hierzu gehören der Geldtransport (Banknoten und Münzen), die Geldbearbeitung (Zählen der Gelder sowie die Vorbereitung und Durchführung der Einzahlung bei der Deutschen Bundesbank). Kunden

<sup>8</sup> Vgl. Antwort auf die Fragen der Beschlussabteilung, RA Besen, Clifford Chance, vom 04. März 2013, Antwort Frage 11 d, Bl. 297 d. A.

<sup>9</sup> Umsatz 2012 weltweit gem. Pressemeldung Prosegur vom 27.02.2013: 3,669 Mrd. €, vgl. <http://www.prosegur.de/DE/Presse/PRWBC013991>, Stand 28.06.2013.

<sup>10</sup> Vgl Schreiben RA Besen, Clifford Chance vom 4. März 2013, Anlage 6.2, Bl. 305 d.A.

<sup>11</sup> Der bundesweite Umsatzanteil dient lediglich dem Größenvergleich der Dienstleister. Der Markt für Bargelddienstleistungen ist regional abzugrenzen.



werden gleichzeitig auch mit Wechselgeld versorgt. Daneben umfasst das Leistungsangebot auch die Betreuung von Geldautomaten für Banken und Zahlungsinstitute. Dabei werden sowohl Befüllung und Rückzahlung der Bargeldbestände in den Geldautomaten durchgeführt, als auch die Behebung einfacher technischer Störungen.

- (14) Die Brink's Deutschland GmbH bietet Kunden derzeit auch Werttransporte an.<sup>12</sup> Dieser Geschäftsbereich ist jedoch nicht Gegenstand des Zusammenschlusses. Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Erbringung von Werttransporten werden vor dem Zusammenschluss auf die Brink's Global Servies GmbH und die Brink's Pan European Transport GmbH (gemeinsam als Brink's Global Services bezeichnet) übertragen.
- (15) Brink's ist nicht bundesweit tätig, sondern bietet seine Dienstleistungen regional um die betriebenen Niederlassungen an.
- (16) Brink's betreibt Bargelddienstleistungen seit mehr als 40 Jahren in Deutschland und bietet diese von neun regionalen Standorten aus an. Hierzu gehören Frankfurt a.M., Berlin, Chemnitz, Hamburg, Leipzig (Sietzsch), München, Nürnberg, Weimar und Kassel. An diesen Standorten betreibt Brink's jeweils auch ein Cash Center. In Kiel unterhält das Unternehmen einen Fahrstützpunkt mit einem gepanzerten Fahrzeug und drei Mitarbeitern, welche organisatorisch der Niederlassung in Hamburg zugerechnet werden.<sup>13</sup> Insgesamt verfügt Brink's in Deutschland über [...] gepanzerte und [...] ungepanzerte Fahrzeuge und beschäftigt [...] Mitarbeiter.<sup>14</sup>
- (17) Brink's hat 2012 eine strategische Neuausrichtung des Geschäftsgebietes durchgeführt. Von der Beigeladenen Unicorn hat Brink's Niederlassungen in Sietzsch (bei Leipzig), Chemnitz und Weimar sowie Kundenverträge in Kassel erworben. Im Gegenzug hat Brink's seine Geschäftsaktivitäten in den Regionen Hannover, Stuttgart, Solingen und Saarlouis eingestellt.<sup>15</sup> Für die von Brink's gehaltenen Verträge mit Kunden, die Dienstleistungen in den

---

<sup>12</sup> Schreiben RA Dr. Karenfort, Salans (jetzt Dentons), vom 04.03.2013, Fußnote 1, Seite 1, Bl. 136 d. A.

<sup>13</sup> Vgl. E-Mail RA Besen, Clifford Chance, 15.04.2013, Anlage: Brink\_s\_Fragebogen Wettbewerber\_Kartellamt\_Frage 7 und Nachfrage Frage 5....xlsx, Bl. 649 d. A. sowie E-Mail RA Hölzel, Dentons, 06.05.2013, Bl. 895a d. A.

<sup>14</sup> Vgl. E-Mail von RA Besen, Clifford Chance, vom 22.03.2013, Anlage (130321-Übersicht Brink\_s Mitarbeiter\_Fahrzeuge.docx), Bl. 607 d. A.

<sup>15</sup> Schriftsatz RA Dr. Karenfort, Dentons, vom 04.03.2013, Antwort zu Frage 1, Seite 2, Bl. 137 d. A.

Gebieten nachfragen, aus denen sich das Unternehmen zurückgezogen hat, werden die Leistungen seitdem verstärkt über Subunternehmer erbracht.

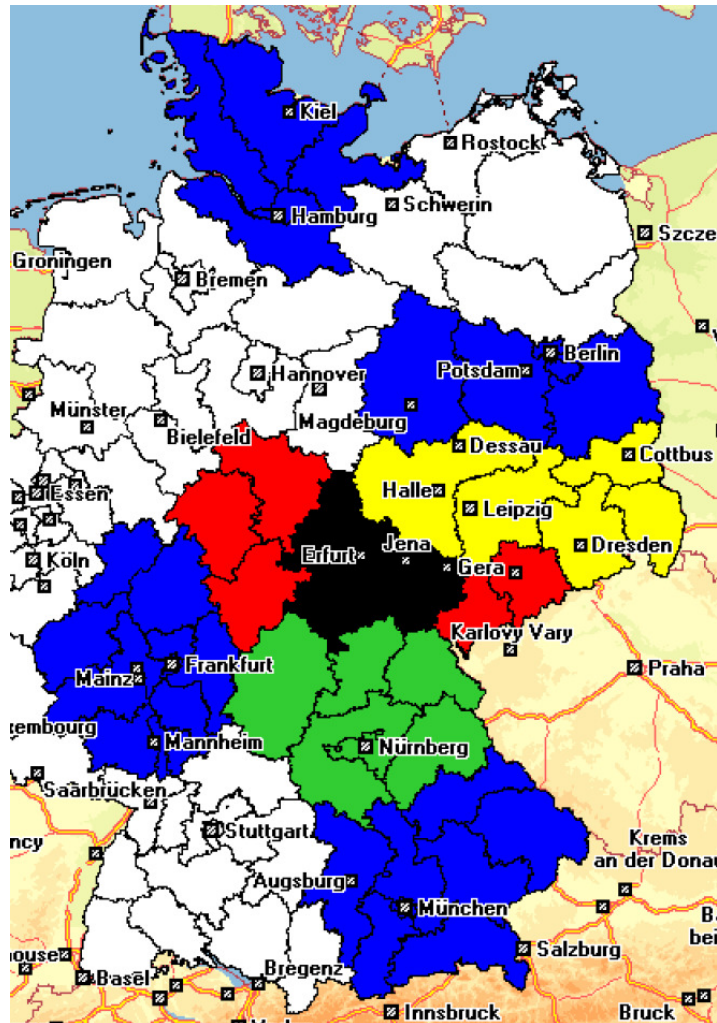


Abbildung 1 - Übersicht der Bundesländer, in denen Brink's Bargelddienstleistungen erbringt<sup>16</sup>

- (18) Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit von Brink's liegt in der Leistungserbringung gegenüber [...].
- (19) Brink's Transport & Service GmbH und Brink's Deutschland GmbH sind Tochterunternehmen des international tätigen Sicherheitsdienstleistungsunternehmens The Brink's Company mit Sitz in Richmond, Virginia/USA. The Brink's Company ist in Europa außerdem in Belgien, Österreich, Frankreich, Italien, Bulgarien, Zypern, Dänemark, Griechenland, Ungarn, Irland, Estland, Lettland, Lichtenstein, Luxemburg, Malta, den Niederlanden, Polen, Portugal und Großbritannien tätig. In Deutschland ist The Brink's Company auch nach dem Zusammenschluss über Tochterunternehmen in anderen Bereichen tätig,

<sup>16</sup> Vgl. Schriftsatz RA Dr. Karenfort, Dentons, vom 04.03.2013, Anlage 1 Kartellamt\_Frage 7\_Brinks\_Ende 2012.130225 (3).PDF, Bl. 149 d.A.

die aber nicht Gegenstand des angemeldeten Zusammenschlusses sind, z.B. Bewachungsdienste.

- (20) Brink's ist Mitglied der BDGW und stellt dort einen der stellvertretenden Vorsitzenden.

#### **b. Umsätze**

- (21) Die beiden Zielunternehmen erzielten im Geschäftsjahr 2011 zusammen Umsatzerlöse in Höhe von [...] Mio. €. <sup>17</sup> Diese wurden vollständig im Inland erzielt. Bei einer bundesweiten Betrachtung läge der Anteil von Brink's am deutschlandweiten Umsatz im Bereich Bargelddienstleistungen bei [5-10]%.

## **B. Die Beigeladenen**

### **1. Unicorn Geld- und Wertdienstleistungen GmbH**

#### **a. Tätigkeit und Struktur des Unternehmens**

- (22) Die Unicorn Geld- und Wertdienstleistungen GmbH (im Folgenden: Unicorn) mit Sitz in Hannover wurde auf ihren Antrag hin mit Beschluss vom 6. März 2013 zum Verfahren beigeladen.
- (23) Unicorn bietet sowohl Bargelddienstleistungen als auch Werttransporte an. Sonstige Sicherheitsdienstleistungen gehören nicht zum Portfolio angebotener Dienstleistungen. Unicorn holt bzw. liefert Bargeld bei Kunden ab. Das Unternehmen bietet ebenfalls Dienstleistungen rund um den Betrieb von Geldautomaten an. In seinen Cash Centern führt Unicorn die Geldbearbeitung (Zählen von Banknoten und Münzen) durch und organisiert die Einzahlung der Kundengelder über die Bundesbank auf ein Konto des Kunden. Im Rahmen des Münzgeldrecycling betreibt das Unternehmen Münzkassen im Auftrag der DZ-Bank AG, Frankfurt, und beliefert Kunden mit Wechselgeld aus den bei ihr

---

<sup>17</sup> Die Beteiligten stellen dar, dass die beiden im Jahre 2012 vollzogenen Zusammenschlüsse Brinks/Erwerb von Vermögen der STG GmbH (B9-84/12) und Brinks/Unicorn (B9-23/12) bei der Ermittlung der Umsatzerlöse berücksichtigt worden sind.

eingelagerten Münzbeständen. Im Rahmen der Werttransporten (Unicorn bezeichnet diese intern als Wertelogistik)<sup>18</sup> werden Wertgegenstände für Kunden transportiert. In diesem Zusammenhang bietet Unicorn auch Beleglogistik als Teildienstleistung an.<sup>19</sup> Bargelddienstleistungen und Wertelogistik erbringt Unicorn in einem einheitlichen Geschäftsbereich, mit der selben Infrastruktur, mit der auch Bargelddienstleistungen erbracht werden.

- (24) Unicorn betreibt 15 Standorte, von denen einige als Fahrstützpunkt, die überwiegende Anzahl jedoch als kombinierte Fahrstützpunkte mit Cash Centern zur Geldbearbeitung betrieben werden. Von den einzelnen Standorten erbringt Unicorn seine Dienstleistungen in einem beschränkten Umkreis um den jeweiligen Standort.<sup>20</sup>
- (25) Mit den derzeit betriebenen Standorten deckt Unicorn größere Gebiete Deutschlands im Rahmen der Leistungserbringung ab, ist jedoch nicht flächendeckend im gesamten Bundesgebiet tätig. Unicorn bietet Bargelddienstleistungen im Westen Deutschlands und rund um seine Niederlassungen in Stuttgart, Leipzig und Berlin an. In Gebieten, in denen Unicorn selbst keine Leistungen erbringt, Kunden jedoch die Erbringung von Bargelddienstleistungen vertraglich zugesagt hat, bedient sich das Unternehmen verschiedener Wettbewerber als Subunternehmer. Umgekehrt wird Unicorn auch als Subunternehmer für Wettbewerber tätig, wenn deren Geschäftsgebiete einzelne Kundenstandorte nicht umfassen. Bei den Subunternehmerverträgen kann es sich um ad hoc-Verträge oder um Rahmenverträge handeln. Mit Brink's und anderen am Markt tätigen Unternehmen bestehen Kooperationen über die Erbringung von Bargelddienstleistungen gegenüber Kunden. Allein die für Brink's erbrachten Tätigkeiten beliefen sich für das Jahr 2012 auf ein Umsatzvolumen von rund [...] Mio. €.<sup>21</sup>

---

<sup>18</sup> Unicorn verweist in ihrer Antwort auf den Auskunftsbeschluss vom 15.03.2013 darauf, dass die von der Beschlussabteilung im Auskunftsbeschluss als Werttransport bezeichnete Dienstleistung „in der Branche üblicherweise als Wertelogistik (WLOG)“ bezeichnet wird.

<sup>19</sup> Übernahme und Ablieferung von Beleggut.

<sup>20</sup> Vgl. Antwort Unicorn zur Frage 7 des Auskunftsbeschlusses vom 15.03.2013.

<sup>21</sup> Schriftsatz RA Dr. Karenfort, Salans (jetzt Dentons), vom 04.03.2013, Antwort zu Frage 11 b, Seite 9., Anlage 8 (Anlage 8 Kartellamt\_Frage 11b\_Brinks.v3.130227\_(Kooperationspartner für Brink's).XLSX), Bl. 227 d.A.

## **b. Umsätze**

- (26) Unicorn gehört auf Basis der erzielten Umsätze, neben den Zusammenschlussbeteiligten, der Ziemann Sicherheit GmbH (im Folgenden: Ziemann) und der KÖTTER Geld- & Wertdienste GmbH & Co. KG (im Folgenden: Kötter) zu der Gruppe der fünf größten Anbieter in Deutschland. Unicorn erreichte im Geschäftsjahr 2011 bei einer deutschlandweiten Betrachtung der Bargelddienstleistungen mit Umsätzen von 56 Mio. €<sup>22</sup> einen umsatzbezogenen Anteil von [10%-15%].

## **2. Ziemann Sicherheit GmbH**

### **a. Tätigkeit und Struktur des Unternehmens**

- (27) Ziemann mit Sitz in Schallstadt (bei Freiburg) wurde auf seinen Antrag hin mit Beschluss vom 3. April 2013 zum Verfahren beigelegt.
- (28) Ziemann ist seit 1956 in Deutschland tätig. Das Unternehmen ist ein überregional in verschiedenen Regionen Deutschlands tätiges Sicherheitsunternehmen. Ziemann ist nicht im Ausland tätig. Im Bereich Bargelddienstleistungen bietet Ziemann alle gängigen Dienstleistungen in diesem Bereich an. Hierzu gehören der Bargeldtransport, die Bargeldbearbeitung sowie die Einzahlung bei der Bundesbank. Dabei übernimmt Ziemann sowohl die Bargeldentsorgung als auch die Bargeldversorgung. Kunden des Unternehmens stammen aus den Bereichen Handel und Banken. Das Dienstleistungsportfolio umfasst auch die Befüllung und Leerung sowie die Absicherung der technischen Betreuung von Geldautomaten. Im Bereich der Wertelogistik bietet das Unternehmen den Transport von Edelmetallen und sonstigen Wertgegenständen (z.B. Belegen) an.
- (29) Ziemann betreibt bundesweit 12 Standorte. Hierbei handelt es sich überwiegend um Fahrstützpunkte mit einem Cash Center zur Bargeldbearbeitung. Die Standorte liegen im Wesentlichen in Baden-Württemberg (Mannheim, Karlsruhe, Stuttgart, Villingen, Schallstadt, Lörrach

---

<sup>22</sup> Vgl. <https://www.unternehmensregister.de>, Unicorn Geld- und Wertdienstleistungen GmbH.

und Ulm), in Bayern (Nürnberg, München und Rosenheim) sowie im saarländischen Bexbach. Damit bietet Ziemann Leistungen in Bayern, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz, Hessen und dem Saarland an. Daneben unterhält das Unternehmen einen Standort in Lübeck in Schleswig-Holstein, den Ziemann durch Übernahme der Lübecker Geldzentrale im Jahr 2012 erworben hat. Von dort aus werden die Bundesländer Schleswig-Holstein, Hamburg sowie Teile von Mecklenburg-Vorpommern bedient.

- (30) Ziemann ist als Kooperationspartner für zwei Unternehmen am Markt tätig, die selbst nicht über eigene operative Infrastrukturen zur Leistungserbringung verfügen, sondern Verträge mit Kunden schließen und zur Leistungserbringung verschiedene Bargelddienstleister beauftragen (im Folgenden Makler). Hierzu gehören sowohl die Soltrx Transaction Services GmbH, Düsseldorf, (im Folgenden: STS) als auch die CashLogistik Security AG, Düsseldorf, (im Folgenden: Cash Logistik). Ziemann arbeitet als Subunternehmer mit anderen Dienstleistern bei der Erbringung überregionaler Aufträge zusammen und wird ebenfalls als Subunternehmer tätig.<sup>23</sup> Zu den Vertragspartnern, für die Ziemann Subunternehmerleistungen erbringt, gehört auch Brink's, mit den im Jahr 2012 rund [...] Mio. € Umsätze erzielt wurden.

#### **b. Umsätze**

- (31) Seit 2008 ist Ziemann Teil der Hannover Finanz Gruppe.<sup>24</sup> Ziemann erreichte im vergangenen Geschäftsjahr 2012 bei einer deutschlandweiten Betrachtung der Bargelddienstleistungen einen umsatzbezogenen Anteil von [10%-15%].
- (32) Mit Schreiben vom 10.05.2013 hat Ziemann den Erwerb von Unicorn beim Bundeskartellamt angemeldet (B4-44/13). In dem Verfahren wurde mit Schreiben vom 06. Juni 2013 das Hauptprüfverfahren eingeleitet, mit Schreiben vom 11. Juli wurde ein Entscheidungsentwurf übersandt. Prosecur ist in diesem Verfahren beigeladen.

---

<sup>23</sup> Vgl. Antwort Ziemann zur Frage 12 des Auskunftsbeschlusses vom 18.03.2013.

<sup>24</sup> Vgl. B4-75/08.

### **III. Verfahrensgang**

#### **A. Anmeldung und Frist**

- (33) Mit Schreiben vom 1. Februar 2013, eingegangen per Fax am selben Tage, haben die Zusammenschlussbeteiligten das Vorhaben beim Bundeskartellamt angemeldet.
- (34) Mit Schreiben vom 20. Februar 2013, versendet per Telefax am 21. Februar 2013, wurden die Vertreter der Zusammenschlussbeteiligten gem. § 40 Abs. 1 GWB über den Eintritt in das Hauptprüfverfahren unterrichtet (Monatsbrief). Die Vertreter der Beteiligten haben den Erhalt der Mitteilung mit Empfangsbekanntnis vom 21. Februar 2013, hier eingegangen am selben Tage (Bevollmächtigte Prosegur SA), und am 22. Februar 2013 (Bevollmächtigte Brink's) bestätigt.
- (35) Die Frist ist mit Zustimmung der Vertreter der anmeldenden Unternehmen zunächst bis zum 25. Juni 2013 verlängert worden (§ 40 Abs. 2 Satz 4 Nr. 1 GWB). Ihre Zustimmung haben die Vertreter mit Schreiben vom 19. April 2013 erklärt. Mit Schreiben vom 13. Mai 2013 haben die Vertreter der anmeldenden Unternehmen die Zustimmung zu einer weiteren Fristverlängerung bis zum 19. Juli 2013 erklärt.
- (36) Die Landeskartellbehörde Hessen hat mit Schreiben vom 1. Juli 2013 den Entscheidungsentwurf gem. § 40 Abs. 4 GWB mit der Gelegenheit zur Stellungnahme erhalten. Die LKB Hessen hat hierzu nicht Stellung genommen.

#### **B. Beiladungen**

- (37) Mit Schreiben vom 21. Februar 2013 hat Unicorn die Beiladung zum Verfahren beantragt. Den Zusammenschlussbeteiligten wurde hierzu jeweils mit Schreiben vom 22. Februar 2013 Gelegenheit zur Stellungnahme bis zum 27. Februar 2013 gegeben. Mit Schreiben vom 27. Februar 2013 erklärte die Bevollmächtigte der Prosegur SA für die Zusammenschlussbeteiligten, keine

Einwände gegen die Beiladung geltend zu machen. Am 6. März 2013 hat das Bundeskartellamt Unicorn zum Verfahren beigeladen.

- (38) Mit Schreiben vom 20. März 2013 hat Ziemann die Beiladung zum Verfahren beantragt. Den Zusammenschlussbeteiligten wurde hierzu jeweils mit Schreiben vom 20. März 2013 Gelegenheit zur Stellungnahme bis zum 25. März 2013 gegeben. Der Beigeladenen Unicorn wurde mit Schreiben vom 26. März 2013 ebenfalls Gelegenheit zur Stellungnahme bis zum 27. März 2013 gegeben. Mit Schreiben vom 25. März erklärten die Bevollmächtigten der Prosegur SA für die Zusammenschlussbeteiligten, keine Einwände gegen die Beiladung geltend zu machen. Auch Unicorn hat mit Schreiben vom 27. März 2013 erklärt, keine Einwände gegen eine Beiladung Ziemanns geltend zu machen. Am 3. April 2013 hat das Bundeskartellamt Ziemann zum Verfahren beigeladen.

## **C. Ermittlungen**

- (39) Das Bundeskartellamt hat von den Beteiligten, ihren Wettbewerbern und Kunden mehrfach Auskunft über ihre wirtschaftlichen Verhältnisse und die Herausgabe von Unterlagen, insbesondere zu filial- und postleitzahlenbezogenen Umsätzen, verlangt (§ 59 Abs. 1 GWB).

### **1. Beteiligte**

- (40) Das Bundeskartellamt hat im Verlauf des Verfahrens von den Zusammenschlussbeteiligten Informationen über ihre Geschäftstätigkeiten erfragt. Diese Auskunftersuchen wurden durch formlose Ermittlungen durchgeführt
- (41) Mit Schreiben jeweils vom 22. Februar 2013 übersandte das Bundeskartellamt den Zusammenschlussbeteiligten einen Fragebogen mit der Bitte um Beantwortung bis 27. Februar 2013. Der Fragebogen diente der sachlichen und räumlichen Marktabgrenzung sowie der Einschätzung der Wettbewerbsverhältnisse auf den betroffenen Märkten.



- (42) Das Bundeskartellamt hat zudem telefonisch sowie schriftlich Ermittlungen u.a. zu den am Markt tätigen Wettbewerbern und zu einzelnen Niederlassungen der Zusammenschlussbeteiligten durchgeführt.
- (43) Weitere Ermittlungen betrafen den Umfang von Investitionen in betriebliche Infrastruktur, deren Finanzierung, die Höhe des Investitionsbedarfs, des Zeitbedarfs sowie sonstige Anforderungen für den Markteintritt im Bereich Bargelddienstleistungen, insbesondere in Bezug auf die Errichtung eines Cash Centers sowie u.a. Informationen über Prosegurs Finanzierungsmöglichkeiten im Rahmen der Nutzung des Kapitalmarktes, Investitionstätigkeiten von Prosegur und Informationen zu der Auslastung der Niederlassungen der Beteiligten.
- (44) Des Weiteren wurden auch Umsatzangaben für die einzelnen Niederlassungen der Zusammenschlussbeteiligten postleitzahlengenau ermittelt.
- (45) Am 8. Mai 2013 fand eine Besichtigung des Cash Centers von Prosegur in Düsseldorf statt. Dem Bundeskartellamt wurden dort die Arbeitsabläufe erläutert.
- (46) Schließlich hat das Bundeskartellamt Ermittlungen zu den verlorenen und gewonnenen Kundenaufträgen, den durchschnittlichen Vertragslaufzeiten, den durchschnittlichen Kündigungsfristen sowie zu den Kunden, die sowohl Dienstleistungen von Brink's als auch von Prosegur in Anspruch nehmen, durchgeführt. Desweiteren wurden Informationen zur finanziellen Situation von Brink's sowie interne strategische Papiere ausgewertet.
- (47) Das Bundeskartellamt hat zudem Informationen zum Angebotsverhalten von Prosegur gegenüber Kunden angefordert und ausgewertet.

## **2. Wettbewerber und Beigeladene**

- (48) Das Bundeskartellamt hatte zunächst telefonisch die in der Anmeldung genannten Wettbewerber der Zusammenschlussparteien befragt. Die Anbieter wurden nach ihren Einschätzungen über die Wettbewerbsverhältnisse auf

dem Markt für Bargelddienstleistungen befragt. Weitere Fragen dienten der Einschätzung der sachlichen und räumlichen Märkte und möglicher Markteintrittsbarrieren.

- (49) Mit Auskunftsbefehl (§ 59 GWB) vom 18. März 2013 befragte das Bundeskartellamt alle Geld- und Wertdienstleister, die Mitglied der BDGW sind, sowie alle anderen von den Zusammenschlussparteien genannten Wettbewerber, welche im Bereich Cash Services oder Werttransporte tätig sind. Die Fragen dienten insbesondere der sachlichen Marktabgrenzung und der Ermittlung des räumlich relevanten Marktes. Außerdem dienten die Fragen der Feststellung der Marktvolumina und der Marktanteile.
- (50) Mögliche Wettbewerber auf den Märkten Hamburg, Berlin und München, deren Niederlassungen sich außerhalb des Tätigkeitsradius der Brink's Niederlassungen befinden, wurden nach ihren Umsätzen innerhalb der Brink's-Gebiete befragt, um diese dem Marktvolumen hinzuzurechnen.
- (51) Das Bundeskartellamt hat darüber hinaus ein Gespräch mit der Beigeladenen Unicorn geführt. Es wurde insbesondere die Anbieter- und Nachfragestruktur auf dem Markt für Bargelddienstleistungen erörtert.
- (52) Mit Auskunftsbefehl vom 5. Juni 2013 hat das Bundeskartellamt schließlich überregionale Wettbewerber und Wettbewerber in den Märkten Hamburg, Berlin und München zu deren Finanzkraft und zu deren Bereitschaft und Fähigkeit, ihre Geschäftstätigkeit im Bereich Bargelddienstleistungen in andere Regionen auszuweiten, befragt.

### **3. Makler**

- (53) Mit E-Mail vom 15. April 2013 befragte das Bundeskartellamt die Anbieter von Bargelddienstleistungen, die diese nicht selbst erbringen, sondern an Kooperationspartner vergeben. Dies diente der Ermittlung des Geschäftsmodells der Unternehmen und deren Funktion sowie deren Bedeutung für den Markt für Bargelddienstleistungen.

#### **4. Nachfrager**

- (54) Ebenfalls zunächst telefonisch hat das Bundeskartellamt in der Anmeldung genannte Nachfrager der Zusammenschlussparteien befragt, um das Nachfrageverhalten von Handelsunternehmen und Finanzinstituten sowie von regionalen und überregionalen Nachfragern zu ermitteln. Eine ergänzende Befragung fand Mitte April 2013 statt.
- (55) Mit Auskunftsbeschluss vom 30. April 2013 hat das Bundeskartellamt sodann regionale Nachfrager in den Märkten Hamburg, Berlin und München zu deren Auftragsvergabe befragt, welche Dienstleister aus Ihrer Sicht als Alternativen in Betracht kommen und welche möglichen Auswirkungen der beabsichtigte Zusammenschluss auf ihr Unternehmen haben würde.
- (56) Ebenfalls mit Auskunftsbeschluss vom 28. Mai 2013 befragte das Bundeskartellamt Finanzinstitute und Handelsunternehmen. Die Fragen dienten der Ermittlung des Nachfrageverhaltens bedeutender Nachfrager (regional oder überregional), insbesondere, ob diese bei der Entscheidung über die Auftragsvergabe strategische Überlegungen zum Erhalt einer bestimmten Anbieterstruktur anstellen.
- (57) Mit Schreiben vom 2. Juli 2013 hat das Bundeskartellamt bei Wettbewerbern und Nachfragern einen Markttest durchgeführt, um die von den Zusammenschlussbeteiligten angebotenen Zusagen bewerten zu können.

#### **D. Rechtliches Gehör**

- (58) Die Zusammenschlussbeteiligten wurden vom Bundeskartellamt zu verschiedenen Zeitpunkten über den Stand der Ermittlungen unterrichtet und Gelegenheit zur Stellungnahme gegeben. Im April 2013 wurde den Beteiligten bei einem gemeinsamen Telefongespräch mit den Vertretern von Prosegur und Brink's mitgeteilt, dass es sich bei Bargelddienstleistungen vermutlich um regionale Märkte handele, in denen die Zusammenschlussbeteiligten gemeinsame Marktanteile hätten, die fusionskontrollrechtlich bedenklich seien. Den Zusammenschlussbeteiligten wurden die vorläufigen Marktanteile auf den regionalen Märkten mitgeteilt.

- (59) Am 8. Mai 2013 fand ein Gespräch zwischen Vertretern des Bundeskartellamtes und den Zusammenschlussbeteiligten in Düsseldorf statt. Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschlussbeteiligten in diesem Zusammenhang sein Vorgehen bei der räumlichen Marktabgrenzung anhand einer Präsentation erläutert und dargelegt, auf welchen Märkten der Zusammenschluss nach den bis zu diesem Zeitpunkt durchgeführten Ermittlungsergebnissen die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung erwarten lasse. Hierbei wurden die Märkte für Bargelddienstleistungen in Hamburg, Berlin und München näher dargestellt. Die Vertreter des Bundeskartellamtes erläuterten anhand von graphischen Darstellungen die auf der Basis der Umsätze in 5-stelligen Postleitzahlenbereichen erfolgte räumliche Marktabgrenzung. Die Beteiligten wurden in dem Vortrag über die Marktstellung der Zusammenschlussbeteiligten, in anonymisierter Form auch über die Marktstellungen der Wettbewerber auf den drei Märkten in Hamburg, Berlin und München unterrichtet.
- (60) Am 10. Mai 2013 übermittelten die Zusammenschlussbeteiligten eine Stellungnahme zu den am 8. Mai 2013 vorgestellten Ermittlungsergebnissen des Bundeskartellamtes. Die Zusammenschlussbeteiligten legten dar, dass aus ihrer Sicht das ermittelte bundesweite Marktvolumen zu gering sei, der geografische Markt bundesweit abzugrenzen sei und auch bei einer regionalen Marktabgrenzung keine fusionskontrollrechtlichen Bedenken bestünden. Am 21. Mai 2013 übermittelten die Zusammenschlussbeteiligten eine ergänzende Stellungnahme, in der dargelegt wurde, dass die Beteiligten keine engen Wettbewerber seien und auf regionalen Märkten auch nach einem Zusammenschluss keine marktbeherrschende Stellung der Zusammenschlussbeteiligten entstehe. Die Stellungnahme beinhaltete ein Gutachten des Beratungsunternehmens RBB Economics. Mit Schreiben vom 5. Juni 2013 teilte das Bundeskartellamt den Zusammenschlussbeteiligten mit, dass die Ergebnisse des Gutachtens aufgrund der unvollständigen Datenbasis nicht berücksichtigt werden könnten. Die Zusammenschlussbeteiligten übermittelten daraufhin am 11. Juni 2013 ergänzende Unterlagen zu dem RBB Gutachten.
- (61) Am 21.06.2013 fand ein Treffen mit den Beteiligten im Bundeskartellamt statt. Im Rahmen der Besprechung wurden die sachliche und räumliche Marktabgrenzung erneut dargestellt sowie die Ermittlungsergebnisse und fusionskontrollrechtlichen Erwägungen bezüglich der Märkte in Hamburg und

München einerseits sowie des Marktes in der Region Berlin andererseits erläutert und mit den Zusammenschlussbeteiligten diskutiert. In diesem Zusammenhang wurde auch die vorläufige Einschätzung zu den Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens Ziemann/Unicorn auf die von dem vorliegenden Zusammenschluss betroffenen regionalen Märkte, insbesondere Hamburg, Berlin, Stuttgart und München, durch die Vertreter des Bundeskartellamtes erläutert. Außerdem erläuterten die Vertreter des Bundeskartellamtes, dass aus dem Gutachten von RBB Economics auch nach den Ergänzungen keine belastbaren Schlüsse bezüglich der Wettbewerbsverhältnisse auf den betroffenen Märkten insgesamt gezogen werden könnten, die Datengrundlage sei unvollständig, was die Erfassung der Gesamtmarktdynamik angehe und weite zudem Inkonsistenzen auf. Das Gutachten habe daher eine sehr eingeschränkte Aussagekraft in Bezug auf das Zusammenschlussvorhaben.

- (62) Im Rahmen der Akteneinsicht erhielten die Zusammenschlussbeteiligten am 14. und 16. Mai 2013 die nicht vertraulichen Antworten der Wettbewerber auf den Auskunftsbefehl vom 18. März 2013. Am 18. Juni 2013 erhielten die Zusammenschlussbeteiligten Akteneinsicht in die nicht vertraulichen Antworten der Handelsunternehmen und Banken, die mit Auskunftsbefehl vom 28. Mai 2013 befragt worden waren. Am 3. Juli 2013 erhielten die Vertreter der Beteiligten zu 1. in den Räumen des Bundeskartellamtes weitestgehende Akteneinsicht in ergänzende Unterlagen der Befragung sowie am 12. Juli 2013 Einsicht in die Antworten zum Markttest.
- (63) In dem Gespräch am 21. Juni 2013 wurden zwischen den Zusammenschlussbeteiligten und den Vertretern des Bundeskartellamtes auch die Möglichkeit erörtert, die Untersagung durch Nebenbestimmungen abzuwenden. Die Zusammenschlussbeteiligten stellten einen Zusagenvorschlag zunächst mündlich dar und übersandten am 1. Juli 2013 ein schriftliches Zusagenangebot.<sup>25</sup> Diese Zusagen wurden in mehreren Telefonkonferenzen – zuletzt am 17. Juli 2013 – mit den Zusammenschlussbeteiligten erörtert. Sie erhielten ebenfalls Gelegenheit, zu den Änderungen des Bundeskartellamtes schriftlich vorzutragen. Das Bundeskartellamt hat den Zusagenvorschlag Nachfragern und Anbietern von Bargelddienstleistungen am 2. Juli 2013<sup>26</sup> zur Stellungnahme übersandt

---

<sup>25</sup> Bl. 3172 ff. d.A.

<sup>26</sup> Bl. 3074 ff. d. A.

(Markttest). Die Rückmeldungen der befragten Unternehmen zum Markttest zeigten eine grundsätzliche Eignung der Zusagen.

- (64) Am 4. Juli 2013 fand ein Gespräch mit dem von Prosegur ausgewählten Treuhänder im Bundeskartellamt statt. Am 15. Juli 2013 haben die Zusammenschlussbeteiligten zudem den Entwurf des Treuhändervertrags übersandt.
- (65) Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschlussbeteiligten am 1. Juli 2013 den Entscheidungsentwurf übersandt und unter Berücksichtigung der bereits mündlich erfolgten Gewährung rechtlichen Gehörs eine Frist für die Stellungnahme bis zum 8. Juli 2013 gewährt.
- (66) Die Beigeladenen erhielten jeweils mit Telefax vom 2. Juli 2013 eine um Geschäftsgeheimnisse bereinigte Version des Entscheidungsentwurfs und ebenfalls Gelegenheit, bis zum 8. Juli 2013 eine Stellungnahme zu übersenden, nachdem sie bereits im Juni telefonisch über die sachliche und räumliche Marktabgrenzung sowie die wettbewerbliche Bewertung der Markträume Berlin, Hamburg und München informiert worden waren.

## **IV. Formelle Untersagungsvoraussetzungen**

### **A. Anwendungsbereich des GWB**

- (67) Das Vorhaben hat Auswirkungen in Deutschland, da beide Zusammenschlussbeteiligte in Deutschland tätig sind und hier Umsätze erzielen (§ 130 Abs. 2 GWB). Aufgrund der Höhe der Umsatzerlöse findet die Zusammenschlusskontrolle Anwendung. Die Umsatzerlöse der beteiligten Unternehmen lagen im vergangenen Geschäftsjahr weltweit über 500 Mio. € (§ 35 Abs. 1 Nr. 1 GWB). Prosegur und Brink's erzielten jeweils mehr als 25 Mio. € Umsatzerlöse im Inland, sodass auch die Umsatzschwellen des § 35 Abs. 1 Nr. 2 GWB überschritten werden.
- (68) Auch die sogenannte de-minimis-Klausel des § 35 Abs. 2 Satz 1 Nr.1 GWB ist nicht einschlägig.

- (69) Die Europäische Kommission ist für die fusionskontrollrechtliche Prüfung des Zusammenschlusses nicht zuständig (§ 35 Abs. 3 GWB). Die Schwellenwerte der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (FKVO) werden nicht überschritten.

## **B. Zusammenschlusstatbestände**

- (70) Der Erwerb von 100% der Anteile an der Brink's Deutschland GmbH und der Brink's Transport & Service GmbH, beide Frankfurt a.M., durch Prosegur stellt ein einheitliches Zusammenschlussvorhaben dar. Das Vorhaben erfüllt die Zusammenschlusstatbestände des § 37 Absatz 1 Nr. 2 (Kontrollerwerb) und der Nr. 3 lit. a (Anteilserwerb über 50%) GWB.

## **V. Materielle Untersagungs Voraussetzungen**

- (71) Ein Zusammenschluss, durch den wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde, ist zu untersagen. Dies gilt dann nicht, wenn die Beteiligten gemäß § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 GWB nachweisen können, dass durch den Zusammenschluss auch Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen eintreten, welche die Behinderung des Wettbewerbs überwiegen, oder wenn ein Bagatellmarkt im Sinne von § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB betroffen ist. Das angemeldete Zusammenschlussvorhaben erfüllt in der angemeldeten Form die Untersagungs Voraussetzungen gemäß § 36 Abs. 1 GWB.

### **A. Rahmenbedingungen des Wettbewerbs im Bereich der Geld- und Werttransportdienstleistungen**

#### **1. Bargelddienstleistungen**

- (72) Bargelddienstleister erbringen Dienstleistungen im Bargeldkreislauf. Sie übernehmen zum einen die Bargeldversorgung der Banken und Geldautomaten sowie die Versorgung des Handels mit Wechselgeld. Die Gelder werden von der Bundesbank auf Rechnung des Kunden abgeholt,

konfektioniert<sup>27</sup> und ausgeliefert. Zum anderen übernehmen Bargelddienstleister die Bargeldentsorgung der beispielsweise im Handel anfallenden Gelder. Hierbei ist zwischen Münzgeld und Banknoten zu unterscheiden. Banknoten werden sortiert und auf Echtheit und Beschädigungen geprüft. Anschließend müssen diese durch den Bargelddienstleister zur Einzahlung auf ein Kundenkonto zu einer Bundesbankfiliale gebracht werden. Bei Münzgeld existiert neben der Einzahlung in Form von standardisierten Losgrößen (Normcontainern) bei der Bundesbank die Möglichkeit, dieses wieder in den Verkehr zu bringen (Münzgeldrecycling). Das Zahlungsdienstleistungsaufsichtsgesetz (ZAG) regelt, dass Bargeldrecycling nur mit einer Lizenz der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erfolgen darf. Kein Gelddienstleister besitzt aktuell eine solche Lizenz. Bargelddienstleistern ist es jedoch möglich, Cash Recycling in Kooperation mit einer Bank durchzuführen. Banken führen hierzu sogenannte Münzkassen bei Bargelddienstleistern, in denen Münzgeldbestände der Banken verwahrt werden. Hier kann rücklaufendes Münzgeld eingezahlt werden, welches z.B. als Wechselgeld wieder in den Verkehr gebracht werden kann. Die Münzen können so dem Kundenkonto gutgeschrieben und dem Bargeldverkehr erneut zugeführt werden, ohne dass diese bei der Bundesbank eingezahlt wurden.

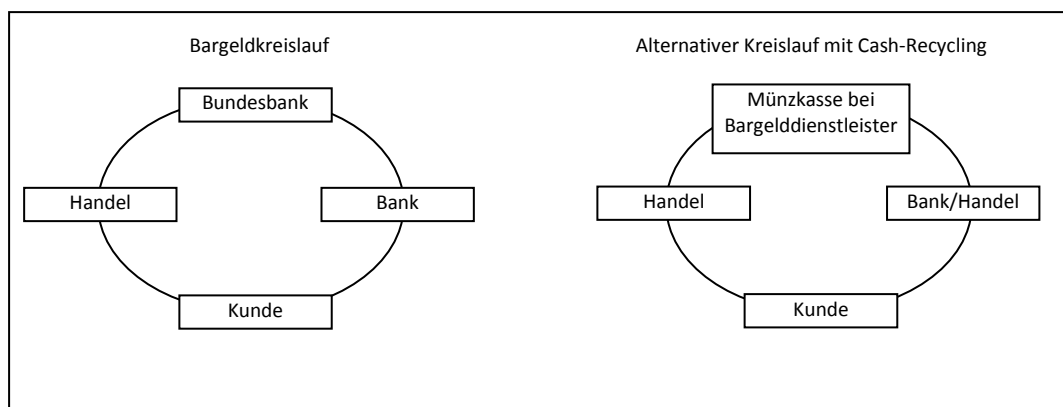


Abbildung 2 - Bargeldkreislauf

- (73) Wesentlicher Faktor für die effiziente Leistungserbringung ist ein Mindestumsatz in einem bestimmten Gebiet pro Standort. Dieser Mindestumsatz wird von den Anbietern von Bargelddienstleistungen u.a. auf der Basis der jeweiligen Stopp-Dichte (d.h. Stopps pro Stunde bei Touren zur Erbringung der Bargelddienstleistungen) berechnet. Für einen erfolgreichen

<sup>27</sup> Der Bargelddienstleister teilt die von der Bundesbank abgeholten Bargeldbestände nach Vorgaben des Kunden für die jeweiligen Stopps und verpackt diese für den Transport. Hierzu gehört auch die Befüllung der Kassetten für Geldautomaten.



Marktauftritt ist daher ein Kundennetzwerk von bestimmter Größe und einem bestimmten Zuschnitt erforderlich. Hierzu gehören in der Regel ein oder mehrere Trägerkunden, die in einem Gebiet mehrere Stopps nachfragen und die Basis für eine wirtschaftliche Tourendurchführung darstellen. Dies können Banken oder Handelsunternehmen mit einer ausreichenden Anzahl von Niederlassungen in einer Region sein. Die Stoppdichte bei Touren für Trägerkunden kann durch zusätzliche Stopps bei kleineren Nachfragern mit einer geringeren Zahl an Stopps erhöht werden. Hat ein Bargelddienstleister nur einen oder zwei Trägerkunden, kann dies dazu führen, dass es für ihn bei Verlust eines Trägerkunden unrentabel ist, in bestimmten Gebieten tätig zu bleiben. Beispiele hierfür sind ITT<sup>28</sup> und Arndt Sicherheit und Service<sup>29</sup>. Nach der Insolvenz des Drogeriemarkt-Betreibers Anton Schlecker im Frühjahr 2012 zog sich ITT aus Berlin zurück, während Arndt Sicherheit und Service selbst in finanzielle Schwierigkeiten geriet, sodass sich letzteres Unternehmen komplett aus dem Bereich der Bargelddienstleistungen zurückgezogen hat. In jedem Fall resultieren aus der Dichte des Netzes, für das Bargelddienstleistungen erbracht werden, Größenvorteile (economies of scale) und eine steigende Wirtschaftlichkeit der Leistungserbringung.

- (74) Insellösungen, bei denen verschiedene Niederlassungen ein nicht zusammenhängendes Gebiet darstellen, können von Anbietern nicht dauerhaft erfolgreich aufrecht erhalten werden. Dies war einer der Gründe für den Niederlassungstausch zwischen Brink's und Unicorn (B9-23/12).

## 2. Anbieter

- (75) Anders als in den meisten Nachbarstaaten ist die Anbieterstruktur der Bargelddienstleister in Deutschland heterogen. Es existieren derzeit lokale, regionale, überregionale und ein einziger bundesweiter Anbieter (Prosegur). Überregionale Anbieter sind Unicorn, Ziemann, Kötter und Brink's. Diese Unternehmen decken größere Regionen ab – aber nicht das ganze Bundesgebiet. Daneben existieren regionale mittelständische Anbieter wie ITT, WSN<sup>30</sup>, Götz<sup>31</sup>, WSD<sup>32</sup>, b.i.g.<sup>33</sup> oder die SVG AG<sup>34</sup>, die ihre Tätigkeit nur

<sup>28</sup> ITT Industrie- und Transportschutz Thüringen GmbH, Erfurt.

<sup>29</sup> Arndt – Sicherheit und Service GmbH & Co. KG, Fürth.

<sup>30</sup> WSN Sicherheit und Service GmbH, Neubrandenburg.

<sup>31</sup> Götz Management – Holding AG, Regensburg.

<sup>32</sup> WSD Security und Service GmbH, Winterbach.

<sup>33</sup> b.i.g. Sicherheit GmbH, Karlsruhe.

auf eine Region konzentrieren.<sup>35</sup> Zusätzlich existieren verschiedene lokale Anbieter, die Bargelddienstleistungen, in der Regel von einem Standort aus anbieten. Insgesamt sind in Deutschland etwa 60 Bargelddienstleister tätig, von denen der Großteil regionale oder lokale Anbieter sind.

- (76) Grenzüberschreitend tätige Anbieter sind auf dem deutschen Markt derzeit nicht bzw. nur in einem zu vernachlässigenden Umfang tätig.
- (77) Regionale und lokale Anbieter beauftragen zum Teil andere Bargelddienstleister in Form von Subunternehmerverträgen, um Kunden bedienen zu können, deren Nachfrage über das eigene Tätigkeitsgebiet hinaus geht.
- (78) Die meisten Anbieter am Markt sind Unternehmen, die in der BDGW organisiert sind. Auch wenige nicht in der BDGW organisierte Unternehmen sind im Markt tätig, jedoch nur in sehr geringem Umfang. Die Mitgliedschaft in der BDGW wird von Nachfragern regelmäßig zur Bedingung für die Beauftragung gemacht, da diese Prüfungsleistungen in Form der BDGW Sicherheitsstandards bei den Mitgliedsunternehmen durchführt.

### **3. Makler**

- (79) Neben den am Markt tätigen Anbietern von Bargelddienstleistungen sind auch verschiedene Unternehmen tätig, welche Bargelddienstleistungen an Kunden vertreiben, ohne über eine eigene Infrastruktur zur Erbringung der Dienstleistung gegenüber dem Kunden zu verfügen. Hierzu zählen z.B. die STS Soltrix Transacton Services GmbH, Düsseldorf, ein Tochterunternehmen der Commerzbank AG, die Cashy Service GmbH, Potsdam, ein Unternehmen des Ostdeutschen Sparkassen- und Giroverbandes, welches seine Leistungen den angeschlossenen Sparkassen anbietet, sowie die Cash Logistik Security AG, Düsseldorf, als Gemeinschaftsunternehmen mittelständischer Bargelddienstleister<sup>36</sup>.

---

<sup>34</sup> SVG Sicherheitsverwaltungs AG, Wilhelmshaven.

<sup>35</sup> Diese beschäftigen jeweils zwischen 250 und 400 Mitarbeitern an 3-5 Standorten, verfügen über zwischen 50 und 100 Fahrzeuge und machen einen Umsatz von jeweils mehr als 10 Mio. €.

<sup>36</sup> Ziemann ist derzeit Aktionär der Cash Logistik und hält eine Minderheitsbeteiligung, die mit keinen Kontrollrechten verbunden ist.

- (80) Die beiden erstgenannten Unternehmen schließen Verträge mit Kunden über die zu erbringenden Dienstleistungen ab und beauftragen am Markt tätige Anbieter von Bargelddienstleistungen mit der Erbringung der Dienstleistung. Die Cash Logistik schließt ebenfalls Dienstleistungsverträge mit Kunden, wobei in diesen Fällen ein Großteil der Leistungserstellung durch Aktionäre des Unternehmens erbracht wird.

#### 4. Nachfrager

- (81) Nachfrager nach Bargelddienstleistungen sind Unternehmen, bei denen im Rahmen der Geschäftstätigkeit Bargeld in einem Umfang anfällt, dass eine Einzahlung durch eigenes Personal nicht in Frage kommt. Nachfrager können dabei z.B. Unternehmen des Handels, Hotels und Gaststätten, Automatenbetreiber (z.B. Tabak-, Getränke, Park- und Fahrscheinautomaten) oder auch Banken sein, die Bargeldbestände bei der Bundesbank abrufen und dort einzahlen, um die Filialen mit ausreichend Bargeld zu versorgen. Die Nachfrage nach Bargelddienstleistungen gehört für keines dieser Unternehmen zu seinem Kerngeschäft (vgl. dazu Rdnr. 86)
- (82) Die Abnehmer fragen Dienstleistungen für unterschiedlich große Regionen und mit unterschiedlich hoher Stoppzahl nach. Es existieren bundesweite Nachfrager, regionale Nachfrager mit mehreren Stopps und kleine Nachfrager, die zum Teil nur einen Stopp nachfragen. Die Dienstleistungen für Banken sind in der Regel teurer als die Dienstleistungen für Handelsunternehmen.
- (83) Das Verhalten der Nachfrager ist nach wie vor geprägt von den Betrugsskandalen der Firmen Heros und Arnolds im Jahre 2006, welche in ganz erheblichem Ausmaß Kundengelder veruntreuten.<sup>37</sup> Dies führte zur Insolvenz dieser Anbieter und insbesondere im Fall Heros zu erheblichen Verlusten bei den Kunden, was wiederum eine starke Verunsicherung der Nachfrager zur Folge hatte. Diese Verunsicherung gegenüber Bargelddienstleistern ist nach wie vor im Markt verbreitet. Die Preise waren durch den aggressiven Marktauftritt von Heros stark unter Druck geraten, da Heros niedrige Preise mit den veruntreuten Geldern subventionierte.

---

<sup>37</sup> Im Fall Heros wurden 27 Mio. € an Kundengeldern veruntreut, die Manager des Unternehmens dafür 2007 zu langjährigen Haftstrafen verurteilt. Heros war ein bundesweites Sicherheitsunternehmen mit 4600 Mitarbeitern und wurde nach der Insolvenz von SecurLog übernommen, welche wiederum am 30. Dezember 2011 durch Prosegur erworben wurde.

- (84) Obwohl im Markt von Wettbewerbern die Ansicht vertreten wird, Preiserhöhungen seien seither nur schwer durchzusetzen gewesen, erklären Nachfrager, dass Preisanpassungen immer wieder durchgesetzt und akzeptiert werden. [...]
- (85) Größere, bundesweit tätige Unternehmen organisieren die Auftragsverteilung zentral, um die Einhaltung einheitlicher Leistungsanforderungen und Risikobewertungsmaßstäbe sicherzustellen. Allerdings vergeben sehr wenige Unternehmen die Bargelddienstleistung zentral an einen Dienstleister. Dies erfolgt zum einen wegen der regional unterschiedlichen Anbieterstruktur. Zum anderen erfolgt die regionale Auftragsvergabe unter Risikogesichtspunkten, um das Risiko im Zusammenhang mit den in Anspruch genommenen Dienstleistern zu streuen und zu vermeiden, dass Probleme mit einem Dienstleister zu erheblichen Verlusten oder Versorgungsproblemen führen.
- (86) Die Nachfrager unterscheiden sich in Bezug auf ihre unterschiedlichen Sicherheitsanforderungen und ihre Preissensitivität. Da die Kosten der Bargelddienstleister nicht das Kerngeschäft der Nachfrager betreffen und nur einen kleinen Kostenblock dieser Unternehmen ausmachen, sind die Unternehmen zum Teil weniger preissensitiv, als sie dies im Bereich ihres Kerngeschäfts sind. Größere Nachfrager aus dem Bereich des Handels sind zwar regelmäßig preissensibler und eher bereit, den Anbieter zu wechseln, als Nachfrager aus dem Bereich der Banken. Letztere stellen in der Regel dafür noch stärker die Aspekte der Sicherheit und Bonität sowie der vertrauensvollen Zusammenarbeit in den Vordergrund. Für alle Nachfrager steht die Sicherheit sehr viel stärker im Fokus ihres Nachfragerverhaltens als dies bei der Nachfrage nach Waren oder Dienstleistungen im Bereich ihres Kerngeschäfts der Fall ist. Damit versuchen sie einerseits das Betrugsrisiko zu minimieren und sich vor Leistungsausfall im Falle einer Insolvenz des Dienstleisters zu schützen. Andererseits sind Handelsunternehmen und Banken aber auch bestrebt, den mit der Nachfrage verbundenen Aufwand möglichst gering zu halten, da es sich nicht um ihr Kerngeschäft handelt. Dies spiegelt sich in der Tatsache, dass die Nachfrager nicht regelmäßig formalisierte Ausschreibungen vornehmen. Viele Nachfrager überprüfen stattdessen durch formlose Anfragen bei Wettbewerbern in mehr oder minder regelmäßigen Abständen ein regionales Preisniveau, ohne tatsächlich den Anbieter zu wechseln. Vertragsbeziehungen sind daher de facto regelmäßig von erheblicher Dauer.

## **B. Sachliche Marktabgrenzung**

- (87) Der sachliche Markt, auf dem die Zusammenschlussbeteiligten tätig sind, ist der Markt für Bargelddienstleistungen (im Folgenden auch: Cash Services). Darunter fallen sowohl der Transport von Münz- und Papiergeld vom und zum Kunden (CIT: Cash in Transit), die Bearbeitung des Geldes in einem Cash Center sowie die von Kreditinstituten und Finanzinstituten nachgefragte Befüllung und Wartung von Geldautomaten inklusive der Durchführung und Bewachung des Störungsmanagements.
- (88) Nicht dem sachlich relevanten Markt zuzurechnen sind Werttransporte bzw. Wertelogistik, die im Streckengeschäft erbracht werden, und Sicherheits- sowie Bewachungsdienstleistungen.

### **1. Vorgehen bei der Abgrenzung eines eigenständigen Marktes für Bargelddienstleistungen inklusive der Befüllung und Wartung von Geldautomaten**

- (89) Bei der Frage der sachlichen Marktabgrenzung hat das Bundeskartellamt die Entscheidungspraxis des Bundeskartellamtes und der Europäischen Kommission berücksichtigt, die Darstellung der Zusammenschlussbeteiligten sowie die Ergebnisse der Befragung der von den Beteiligten benannten Wettbewerber und Nachfrager.

### **2. Bisherige Entscheidungspraxis des Bundeskartellamtes und der Europäischen Kommission**

- (90) In den bisher getroffenen fusionskontrollrechtlichen Entscheidungen des Bundeskartellamtes und der Europäischen Kommission wurde die Frage der sachlichen Marktabgrenzung nicht abschließend entschieden.

#### **a. Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission**

- (91) Die Europäische Kommission hat im Jahr 2004 im Rahmen des Zusammenschlussvorhabens Group 4 Falck/Securicor (Comp/M. 3396) bei der sachlichen Marktabgrenzung einen Markt für Cash In Transit (CIT)

abgegrenzt. Die Kommission hat in ihrer Entscheidung darauf abgestellt, dass Cash-Services den Transport von Bargeld (CIT), Bargeldbearbeitung (Cash Management) sowie Werttransporte umfassen können. Im Rahmen der sachlichen Marktabgrenzung hatte die Kommission andere Dienstleistungen, wie die Geldbearbeitung (Cash Management) oder Werttransporte nicht mit in den Markt einbezogen, da es in diesen Bereichen nicht zu Überschneidungen hinsichtlich der Tätigkeiten der am Zusammenschluss Beteiligten kam.<sup>38</sup> Im Zusammenhang mit CIT-Dienstleistungen hatte die Kommission auch Dienstleistungen einbezogen, die im Rahmen der Befüllung und Wartung von Geldautomaten erbracht werden, obwohl diese Dienstleistungen von Unternehmen erbracht werden, deren Mitarbeiter besondere Fähigkeiten benötigen, die die Wartung und Störungsbeseitigung der Geräte umfasst. Die Kommission hat in ihrer Entscheidung dargelegt, dass nicht alle auf dem Markt tätigen Unternehmen beide Dienstleistungen anbieten und somit nicht für alle Nachfrager in gleicher Weise als Anbieter in Frage kommen. Insbesondere hat die Europäische Kommission die fehlende Umstellungsflexibilität der Anbieter in Bezug auf Geldautomatendienstleistungen gesehen und bezüglich der Auswahlentscheidung von Kunden für einen bestimmten Anbieter thematisiert. Da aber die Überschneidungen der Tätigkeitsgebiete der Beteiligten sowohl Dienstleistungen zur Befüllung und Wartung von Geldautomaten sowie traditionelle CIT-Dienstleistungen umfassten, hatte die Kommission beide Dienstleistungen einem Markt zugerechnet.

#### **b. Entscheidungspraxis des Bundeskartellamtes**

- (92) In der bisherigen Entscheidungspraxis hatte das Bundeskartellamt einen Markt für Bargelddienstleistungen abgegrenzt und dabei sowohl den Geldtransport als auch die Geldbearbeitung sowie Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Betrieb von Geldautomaten (Befüllen und Wartung) in den sachlich relevanten Markt mit einbezogen. Gegen die Abgrenzung eigenständiger sachlicher Märkte in Bezug auf die Teilleistungen sprach bisher, dass diese Dienstleistungen in der Regel von Kunden am Markt nicht separat nachgefragt und von den Unternehmen am Markt regelmäßig gemeinsam erbracht werden. Abgegrenzt hatte das Bundeskartellamt bisher den Markt für Bargelddienstleistungen von den Dienstleistungen im Bereich Sicherheits- und

---

<sup>38</sup> Vgl. Entscheidung der Kommission im Zusammenschlussverfahren Group 4 Falck / Securicor, COMP/M. 3396 vom 28.05.2004, Rdnr. 10.

Bewachungsdienstleistungen, auch wenn diese von Unternehmen häufig gemeinsam mit Cash-Services angeboten werden. Entscheidend hierfür war die Tatsache, dass diese Dienstleistungen aus Nachfragesicht nicht als austauschbar angesehen und nicht notwendiger Weise zusammen nachgefragt werden.<sup>39</sup>

### **3. Vortrag der Beteiligten zur sachlichen Marktabgrenzung**

#### **a. Vortrag der Zusammenschlussbeteiligten**

- (93) Die Zusammenschlussbeteiligten stellen in ihrer Anmeldung auf einen einheitlichen Markt für Sicherheitsdienstleistungen ab, dem das Marktsegment für Bargelddienstleistungen zuzurechnen sei, nicht jedoch der Bereich Werttransporte. Sie führen aus, dass zumindest die größeren Anbieter am Markt eine Vielzahl von Sicherheitsdienstleistungen anbieten, die auch zu einem gewissen Grad miteinander verbunden seien. Außerdem würden Großabnehmer wie Banken und Einzelhandelsketten eine Vielzahl solcher Dienstleistungen nachfragen.<sup>40</sup>
- (94) Im Verhältnis zwischen Bargelddienstleistungen und Werttransporten, die zumindest im Rahmen des Transportvorgangs zu einem Teil im Rahmen der selben Touren erfolgen, mit denen auch die Bargelddienstleistungen erbracht werden, gehen die Zusammenschlussbeteiligten dagegen von deutlichen Unterschieden bei der Erbringung dieser Dienstleistungen aus. Sie stellen dar, dass die Leistungen in der Regel getrennt nachgefragt würden. Sie führen weiter aus, dass selbst bei Kunden, welche beide Dienstleistungen in Anspruch nehmen würden, die Nachfrage aus getrennten organisatorischen Einheiten erfolge.<sup>41</sup> Auch hinsichtlich der Anbieterstruktur weisen die Zusammenschlussbeteiligten darauf hin, dass Bargelddienstleister in der Regel Werttransport nur als sogenanntes „Mitnahmegeschäft“ durchführen würden, während Unternehmen wie DHL, UPS, DPD und FedEx, die Paketdienste erbringen, in diesem Zusammenhang standardmäßig ebenfalls Werttransporte durchführen würden.<sup>42</sup> Nach der Darstellung der

---

<sup>39</sup> Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 2005/2006, Geldtransporte, S. 150.

<sup>40</sup> Vgl. Anmeldung S. 7, Bl. 9 d. A.

<sup>41</sup> Vgl. Schriftsatz RA Besen, Clifford Chance, vom 04.03.2013, S. 6, Bl. 292 d.A.

<sup>42</sup> Vgl. Schriftsatz RA Besen, Clifford Chance, vom 04.03.2013, S. 7, Bl. 293d.A.

Zusammenschlussbeteiligten existieren auch auf Werttransporte spezialisierte Anbieter, die keine Cash-Services anbieten.<sup>43</sup>

- (95) Prosegur stellt dar, dass der überwiegende Teil des eigenen Geschäfts im Bereich von Werttransporten für Kunden mit einem regelmäßigen Sendungsaufkommen erbracht werde und es sich dabei im Wesentlichen um eine Dienstleistung handle, die der eines Paketdienstleisters entspreche. Allerdings übernehme Prosegur lediglich Aufträge von gewerblichen Kunden, mit denen vorab ein Rahmenvertrag oder ein Einzeltransportvertrag abgeschlossen worden sei, in dem Haftungs- und Versicherungsfragen geklärt würden. Die Lieferungen könnten sowohl an gewerbliche als auch private Empfänger gerichtet sein. Lediglich Aufträge von Privatpersonen nehme Prosegur nicht an.<sup>44</sup>

#### **b. Vortrag der Beigeladenen**

- (96) Die Beigeladenen haben im vorliegenden Verfahren zur sachlichen Marktabgrenzung nicht explizit vorgetragen. Im Rahmen des Zusammenschlussverfahren B4-44/13 (Ziemann/Unicorn) haben sie ebenfalls die genaue Marktabgrenzung offen gelassen. Es sprächen aus Sicht der Beigeladenen die überwiegenden Argumente für einen einheitlichen Markt für Bargelddienstleistungen, mit den Bereichen Transport, Geldbearbeitung und Geldautomatendienste. Nach Einschätzung der Beigeladenen erbringen ca. 90 % der Marktteilnehmer Dienstleistungen in sämtlichen Segmenten der Bargelddienstleistungen. Für die Anbieter sei ein Wechsel zwischen Geldautomatendienstleistungen und Transportdienstleistungen problemlos möglich. Transportdienstleistungen und Geldautomatendienstleistungen würden von denselben Dienstleistern auf denselben Routen und mit denselben Fahrzeugen erbracht. Ebenso würden die Geldbearbeitung und die Transportdienstleistungen von denselben Anbietern erbracht und nicht getrennt angeboten.

---

<sup>43</sup> Vgl. Schriftsatz RA Dr. Karenfort, Salans (jetzt Dentons), vom 04.03.2013, S. 4., Bl. 139d. A. Exemplarisch werden die VIA Mat International GmbH, Raunheim, und die G4Si, Neu-Isenburg, als reine Wertdienstleister genannt. Beide Unternehmen haben gegenüber der Beschlussabteilung bestätigt Werttransporte aber keine Bargelddienstleistungen anzubieten.

<sup>44</sup> Vgl. Schriftsatz RA Besen, Clifford Chance, vom 04.03.2013, S. 3 f., Bl. 289 f. d.A.



- (97) Für einen weiter abzugrenzenden Markt, der Sicherheitsdienstleistungen umfasse, spreche, dass zahlreiche Anbieter sowohl Geld- und Wertdienstleistung als auch Sicherheits- und Bewachungsdienstleistung anbieten würden.
- (98) In der Antwort auf den Auskunftsbeschluss vom 18. März 2013 erklärte Unicorn, dass Geldtransporte in der Regel auf festen Routen und Werttransporte auf Abruf des Kunden erfolgen. Außerdem finde keine Bearbeitung der Wertgegenstände statt. Ein wesentlicher Unterschied zwischen Geldtransporten und Werttransporten sei, dass Geldtransporte immer von einem Standort aus getätigt würden, Werttransporte jedoch in der Regel überregionale Transporte seien, was eine Anbindung der Standorte untereinander erfordere.<sup>45</sup>

#### **4. Ergebnis der Ermittlungen**

##### **a. Transport und Bearbeitung von Bargeld bildet den relevanten Markt für Bargelddienstleistungen**

- (99) Die befragten Wettbewerber bestätigen, dass Bargelddienstleistungen aus dem Transport von Bargeld zwischen Cash Center und Standort des Kunden bestehen und die Dienstleistung die Bearbeitung des Bargeldes (Münzen und Banknoten) sowie die Einzahlung bei der Deutschen Bundesbank beinhaltet. Die Ermittlungen haben darüber hinaus ergeben, dass in der Regel auch die einfache technische Betreuung von Geldautomaten zum Portfolio der Wettbewerber gehört. Die Antworten der befragten Unternehmen zeigen aber auch, dass es spezialisierte Anbieter gibt, die ausschließlich oder zu einem überwiegenden Anteil nur einzelne Teilleistungen aus dem Bereich der Bargelddienstleistungen erbringen. Zum Beispiel erbringen Dienstleister wie Siba security service GmbH, Berlin,<sup>46</sup> und die Securicoïn GmbH, München<sup>47</sup>, Bargelddienstleistungen im Wesentlichen im Bereich der Münzgeldbearbeitung. Beide erbringen z.B. keine Geldautomatendienstleistungen, Siba erbringt Dienstleistungen im

<sup>45</sup> Vgl. Antwort Unicorn zu Frage 2 des Auskunftsbeschlusses vom 18.03.2013, nicht vertrauliche Fassung Seite 7.

<sup>46</sup> Vgl. Antwort Siba zu Frage 1. a) und 16. b) des Auskunftsbeschlusses vom 15.03.2013, nicht vertrauliche Fassung Seite 3 und Seite 13f.

<sup>47</sup> Vgl. Antwort Securicoïn zu Frage 1. a) des Auskunftsbeschlusses vom 18.03.2013, nicht vertrauliche Fassung Seite 3.

Zusammenhang mit Banknoten nur in geringem Umfang. Andere Unternehmen gaben an, lediglich Bargeldtransporte anzubieten und Cash Center von Wettbewerbern für die Bargeldbearbeitung in Anspruch zu nehmen (Protect & Secure GmbH).<sup>48</sup> Da diese spezifischen Anbieter jedoch nicht prägend für den Markt sind, geht das Bundeskartellamt von einem einheitlichen Markt für Bargelddienstleistungen aus.

#### **b. Keine Unterscheidung nach der Art der Nachfrager (Handel/Banken)**

- (100) Die Befragung der Wettbewerber bestätigt, dass Bargelddienstleistungen von Anbietern nicht nach Kundengruppen zu unterscheiden sind, insbesondere eine Differenzierung zwischen Handel, Banken und sonstigen Nachfragern im Sinne von jeweils eigenständigen sachlich relevanten Märkten nicht sachgerecht ist. Die befragten Anbieter von Bargelddienstleistungen erbringen Dienstleistungen regelmäßig gegenüber Kunden aus verschiedenen Branchen. Vielfach stellten die befragten Wettbewerber zwar die unterschiedlichen Preisstrukturen im Vergleich zwischen Banken und Handelsunternehmen dar ([...]), betonten dabei aber auch die Notwendigkeit eines ausgewogenen Verhältnisses zwischen den beiden Kundengruppen ([...]), wobei die Bankkunden als Basis für die Planung profitabler Touren gesehen werden, auf denen die Einbeziehung der preissensiblen Handelskunden erfolgt.

#### **c. Eigenständiger Markt für Wertelogistik**

- (101) Die Ermittlungen haben ergeben, dass Bargelddienstleistungen und Wertelogistik unterschiedlichen sachlichen Märkten zuzurechnen sind. Unterschiede resultieren daraus, dass es sich bei der Wertelogistik um den reinen Transport eines Wertgegenstandes handelt, ohne dass dieser bearbeitet wird, wie dies standardmäßig bei Bargelddienstleistungen der Fall ist.<sup>49</sup> Soweit Unternehmen Wertelogistik im Sinne des Transportes von

---

<sup>48</sup> Vgl. Antwort Protect & Secure zu Frage 17 des Auskunftsbeschlusses vom 15.03.2013, nicht vertrauliche Fassung Seite 13.

<sup>49</sup> Vgl. Antwort Unicorn zu Frage 2 des Auskunftsbeschlusses vom 15.03.2013, nicht vertrauliche Fassung Seite 7.

Teile der befragten Wettbewerber haben die Frage, welche Dienstleistungen sie in den Bereichen der Cash Services und der Werttransporte erbringen so interpretiert, dass die Teilleistung Bargeldbearbeitung dem Bereich Cash Services zuzurechnen sei und die Teilleistung Bargeldtransport (Cash in Transit: CIT) dem Werttransport. Insofern machen Sie Angaben zu einer Tätigkeit im Bereich Werttransporte, ohne damit den

Wertgegenständen erbringen, stellen zwar einige von ihnen dar, dass sie diese Dienstleistung für Auftraggeber erbringen, die auch Bargelddienstleistungen in Anspruch nehmen (z.B. HEROS Geld- und Werttransport GmbH). Sie bestätigen aber die Sichtweise der Beteiligten, dass diese Leistung von Bargelddienstleistern häufig als bloßes Mitnahmegeschäft erbracht wird<sup>50</sup> und nicht als separate Leistung. Anders als Bargelddienstleistungen wird der überregionale Transport von Wertgegenständen als Punkt-zu-Punkt Verbindung nachgefragt. Daher müssen Anbieter von Wertelogistik ein aufwendigeres Netzwerk aufbauen als reine Bargelddienstleister. Wertelogistik ist darum eher mit den Dienstleistungen eines Paketdienstes zu vergleichen als mit Bargelddienstleistungen. Anbieter in diesem Bereich sind dementsprechend Paketunternehmen, die über ein entsprechendes Netzwerk verfügen, bzw. Prosegur mit seinem flächendeckenden Niederlassungsnetz. Nachfrager sind zudem nicht nur Banken und Handelsunternehmen sondern z.B. auch Uhren- und Schmuckgeschäfte.

#### **d. Eigenständiger Markt für Sicherheitsdienste**

- (102) Technische Sicherheitsdienste und Bewachungsdienste sind nicht dem Markt für Bargelddienstleistungen zuzurechnen. Zum einen ist aus Sicht der Anbieter keine unmittelbare Angebotsumstellung zwischen Bargelddienstleistungen und Sicherheitsdienstleistungen möglich, da diese mit unterschiedlichem Personal und unterschiedlichen Fahrzeugen durchgeführt werden. Zum anderen besteht aus Nachfragersicht keine Austauschbeziehung zwischen den Dienstleistungen. Diese werden von unterschiedlichen Unternehmen, mindestens jedoch von unterschiedlichen Unternehmenseinheiten nachgefragt. Auch wenn zahlreiche Firmen sowohl Bargelddienstleistungen als auch Sicherheitsdienstleistungen anbieten, so sind die

---

überregionalen Transport mit Wertgegenständen zu meinen. Vgl. Antwort b.i.g. sicherheit gmbh Objekt- und Personenschutz, Halle, zu Frage 2 des Auskunftsbeschlusses vom 15.03.2013, nicht vertrauliche Fassung Seite 4. Ebenso Antwort Siba auf Frage 1. B) des Auskunftsbeschlusses: Werttransporte: „Nur Bargeldtransporte, keine Valoren oder Edelmetalltransporte. Sorten nur im Zusammenhang mit Bargeldentsorgung.“

<sup>50</sup> Die Unterscheidung, das Unternehmen den Bargeldtransport als Werttransport erfasst haben, hat auch Auswirkung bei der Verteilung der Umsätze der einzelnen Unternehmen. Während die Umsätze der Zusammenschlussbeteiligten sich ausschließlich auf Bargelddienstleistungen beziehen und keine Werttransporte enthalten, hat die Beschlussabteilung bei Wettbewerbern die Summe der Umsätze zu Cash Services und Werttransporten erfasst. Soweit Unternehmen dabei tatsächlich Angaben zu Umsätzen mit Werttransporten und nicht den Bargeldtransporten gemacht haben, wurden diese Umsätze bei der wettbewerblichen Beurteilung in das Marktvolumen einbezogen. Dieses Vorgehen wirkt sich bei der Ermittlung der Marktanteile zu Gunsten der Beteiligten aus, da es den Umsatz der Wettbewerber mit Bargelddienstleistungen tendenziell überzeichnet.

Sicherheitsdienstleistungen in diesen Unternehmen jedenfalls organisatorisch getrennt von den Bargelddienstleistungen. Es gibt eine Vielzahl von Spezialanbietern, die keine Bargelddienstleistungen, sondern entweder nur Sicherheits- oder Bewachungsdienstleistungen anbieten, oder Sicherheitsdienstleistungen in Kombination mit anderen Dienstleistungen wie z.B. Gebäudereinigung.

## **C. Räumliche Marktabgrenzung**

(103) Die Märkte für Bargelddienstleistungen sind regional abzugrenzen. Dies ergibt sich insbesondere aus den Ermittlungen zum Beschaffungsverhalten der Nachfrager. Dieses Nachfrageverhalten ist im Wesentlichen geprägt durch die unterschiedliche räumliche Verteilung der Anbieter von Bargelddienstleistungen. Als Ergebnis der Ermittlungen hat das Bundeskartellamt separate räumliche Märkte u.a. für Berlin, Hamburg und München abgegrenzt und die wettbewerblichen Bedingungen in diesen Markträumen im Detail untersucht. Weitere Markträume, auf denen es durch das Zusammenschlussvorhaben zu keinen oder zu keinen größeren Marktanteilsadditionen kommt, hat das Bundeskartellamt nicht im Detail analysiert.

### **1. Das Konzept der räumlichen Marktabgrenzung**

(104) Zur Ermittlung der Wettbewerbskräfte, denen die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen ausgesetzt sind, muss neben der sachlichen Marktabgrenzung der Markt auch in räumlicher Hinsicht abgegrenzt werden. Die räumliche Marktabgrenzung ist ein Hilfskonstrukt zur Beantwortung der Frage, ob das Unternehmen nach dem Zusammenschluss ohne Wettbewerber ist oder keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist bzw. eine im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung hat.<sup>51</sup>

(105) Ebenso wie für die sachliche Marktabgrenzung gilt auch hier das Bedarfsmarktkonzept. Demzufolge ist für die Zusammenschlusskontrolle der Nachfragemarkt räumlich relevant, auf den sich das Zusammenschlussvorhaben auswirkt. Er umfasst diejenigen Nachfrager, die

---

<sup>51</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 05.02.2006, DB-Regio/üstra, KVR 5/05, zitiert nach juris, Rdnr. 29.

nach den tatsächlichen Verhältnissen des konkreten Falles als Abnehmer für das Angebot der Zusammenschlussbeteiligten in Betracht kommen und die die wettbewerblichen Handlungsmöglichkeiten der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen beschränken können. Der räumliche Markt grenzt den Kreis der Nachfrager ab, auf den es für die Beurteilung des Zusammenschlusses ankommt und bildet das Gebiet, in dem die beteiligten Unternehmen ihre Leistungen anbieten.<sup>52</sup>

- (106) Dabei ist allein auf die tatsächlichen Bezugsalternativen der Marktgegenseite abzustellen. Bezugsalternativen, die von der Marktgegenseite tatsächlich nicht oder kaum wahrgenommen werden, bleiben insoweit unberücksichtigt.<sup>53</sup>
- (107) Der räumliche Markt soll ein Gebiet bilden, in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind und das sich von benachbarten Gebieten durch spürbar unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen unterscheidet. Hierfür kommen u.a. Marktzutrittsschranken und erhebliche Unterschiede bei den Marktanteilen in Betracht.<sup>54</sup>
- (108) Das Bundeskartellamt hat demzufolge die sich aus den einzelnen Niederlassungen der Beteiligten ergebenden Liefergebiete für Bargelddienstleistungen und die tatsächliche Nachfrage der Abnehmer von Bargelddienstleistungen untersucht und der räumlichen Marktabgrenzung zu Grunde gelegt.

---

<sup>52</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 16.01.2008, KVR 26/07, Kreiskrankenhaus Bad Neustadt, zitiert nach juris, Rdnr. 69.

<sup>53</sup> Ebenda, Rdnr. 65 (Fußnote 2).

<sup>54</sup> Vgl. Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, ABl. der Europäischen Gemeinschaften, (97/C 372/03), S. 6 Rdnr. 8; Artikel 9 Abs. 7 Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, ABl. L24 v. 29.01.2004.

## **2. Bisherige Praxis des Bundeskartellamtes und der Europäischen Kommission**

### **a. Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission**

- (109) Im Rahmen der Abgrenzung eines räumlich relevanten Marktes für CIT-Dienstleistungen<sup>55</sup> hat die Europäische Kommission im Fusionskontrollverfahren Comp/M. 3396 (Group 4 Falck / Securicor) ebenfalls keine abschließende Entscheidung getroffen. Explizit ausgeschlossen hat die Kommission in der Entscheidung einen Markt, der größer ist als das Gebiet eines einzelnen Mitgliedstaates.<sup>56</sup> Die Ermittlungen der Europäischen Kommission ergaben zum damaligen Zeitpunkt keine grenzüberschreitenden Angebote in diesem Bereich. Für Länder wie Luxemburg und die Niederlande kam die Europäische Kommission zu dem Ergebnis, dass die CIT-Dienstleistungen dort jeweils auf einem nationalen Markt erbracht werden. Für das Vereinigte Königreich wurde zum Zwecke der Entscheidung ein regionaler Markt abgegrenzt, welcher das Gebiet von Schottland umfasste.
- (110) Für Deutschland wurde in der Entscheidung keine abschließende räumliche Marktabgrenzung getroffen, da der Zusammenschluss auch bei Abgrenzung regionaler Märkte nicht zu Wettbewerbsproblemen führte.<sup>57</sup> Die Beteiligten des Kommissionsverfahrens hatten vorgetragen, dass die Geschäftsgebiete rund um eine Niederlassung durch einen Radius zwischen 50 und 80km in städtischen Gebieten mit einer höheren Nachfragerdichte beschrieben werden könnten, während sie in ländlicheren Gebieten einen Radius zwischen 150 und 200 km aufwiesen. Die größeren Radien der Geschäftsgebiete in ländlichen Gegenden konnten die Ermittlungen der Europäischen Kommission allerdings nicht bestätigen.
- (111) In ihrer Entscheidung verweist die Europäische Kommission darauf, dass, aufgrund fehlender Transparenz für die Nachfrageseite, die Wettbewerbssituation in einem regionalen Markt nicht ohne weiteres auf andere regionale Märkte übertragen werden könne. Durch das Fehlen von Preislisten auf nationaler Ebene seien Anbieter mit einem sich

---

<sup>55</sup> CIT: Cash-in-Transit (Bargeldtransport als Teilleistung).

<sup>56</sup> Zusammenschlussverfahren GROUP 4 FALCK /SECURICOR (COMP/M.3396), Entscheidung vom 28.Mai 2005, Rdnr. 33.

<sup>57</sup>Ebenda, Rdnr. 38.

überschneidenden Geschäftsgebiet zwar zu einer gegenseitigen Anpassung der Preise gezwungen, allerdings nur in den Gebieten, in denen sie tatsächlich im Wettbewerb zueinander stehen. Die Bildung eines größeren Marktes aufgrund sich „fortpflanzender“ Wettbewerbskräfte hatte die Europäische Kommission in ihrer Entscheidung abgelehnt.

#### **b. Entscheidungspraxis des Bundeskartellamtes**

- (112) In den bisher vom Bundeskartellamt zu prüfenden Zusammenschlüssen, in denen sachlich relevante Märkte für Bargelddienstleistungen abgegrenzt wurden, konnte die Frage, ob es sich bei diesen Dienstleistungen um bundesweite oder regionale Märkte handelt, mangels Entscheidungserheblichkeit stets offen bleiben.<sup>58</sup>

### **3. Vortrag der Beteiligten zur räumlichen Marktabgrenzung**

#### **a. Vortrag der Zusammenschlussbeteiligten**

- (113) Die Zusammenschlussbeteiligten sprechen sich für die Abgrenzung eines zumindest bundesweiten Marktes für Bargelddienstleistungen aus. Aus den Maßnahmen der Europäischen Kommission zur Verbesserung des grenzüberschreitenden Bargeldtransports leiten sie eine Tendenz in Richtung grenzüberschreitender Märkte ab. In vorhergegangenen Verfahren hatte Brink's allerdings eine regionale Marktabgrenzung für sachgerecht gehalten.<sup>59</sup>
- (114) Im Schriftsatz vom 10. Mai 2013 gehen die Zusammenschlussbeteiligten auf den vom Bundeskartellamt im Rahmen des Gesprächs am 08.05.2013 dargestellten Ansatz zur Abgrenzung regionaler Märkte (ausgehend von den regionalen Brink's-Niederlassungen) ein. Die Zusammenschlussbeteiligten betonen in diesem Zusammenhang, dass eine geographische Abgrenzung des Marktes für Bargelddienstleistungen, die enger wäre als eine bundesweite Marktabgrenzung, die wirtschaftliche Realität der

<sup>58</sup> Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht für den Berichtszeitraum 2005/2006, Deutscher Bundestag, 16. Wahlperiode, BT-Drucksache16/5710 vom 15.06.2007, S. 150.

<sup>59</sup> B9-122/07 SecurLog GmbH / DBI Wertdienste GmbH, Protokoll vom 08. August 2007 über die Gespräche vom 08. August 2007, S.1.

Bargelddienstleistungsindustrie nicht zutreffend widerspiegeln würde.<sup>60</sup> Dies ergebe sich daraus, dass durch Kooperationsvereinbarungen auch kleinere Anbieter bundesweit tätig werden könnten, zum Beispiel als Kooperationspartner der Cash Logistik Security AG oder der Commerzbank-Tochter STS. Die Kooperationsvereinbarungen führten zu einem einheitlichen Preisniveau und homogenen Wettbewerbsbedingungen in Deutschland. Auch durch die Schließung von Bundesbankfilialen, über die die Einzahlung des Bargeldes auf die Kundenkonten erfolge, werde es binnen kurzer Zeit zu einer Vergrößerung der Geschäftsgebiete und durch den daraus resultierenden Wettbewerbsdruck zu einem bundesweiten Markt kommen. Schließlich führen die Zusammenschlussparteien das Nachfrageverhalten bestimmter größerer Kunden mit einem überregionalen bzw. nationalen Bedarf an Bargelddienstleistungen als Beleg für einen überregionalen bzw. bundesweiten Markt an. Auch die Fähigkeit der Wettbewerber, über die kurzfristige Errichtung neuer Niederlassungen (Fahrstützpunkte bzw. Cash Center) ihre Geschäftsgebiete auszudehnen, belege, dass Marktzutrittsschranken gering seien und von bundesweit homogenen Wettbewerbsbedingungen zeugten.

- (115) Für den Fall einer – aus Sicht der Beteiligten hypothetischen – Betrachtung regionaler Märkte, seien die Radien zur Abgrenzung solcher Märkte aufgrund der Anforderungen der Nachfrager weiter zu ziehen, als von der Beschlussabteilung durch die Entfernung zu 95% der Kundenstandorte angenommen. Zudem müsse das zu beobachtende Verhalten der Wettbewerber am Markt berücksichtigt werden. Im Ergebnis sei ein Radius um eine Niederlassung von mindestens [...] km zu Grunde zu legen.<sup>61</sup> Bei einer solchen Vorgehensweise würden sich die Geschäftsgebiete der einzelnen Niederlassungen der Beteiligten in einer so erheblichen Weise überschneiden, dass es hierdurch zu einer „Wolkenbildung“ käme, was wiederum zur Bildung eines nationalen Marktes führe. Die Beteiligten verweisen insoweit auf die Praxis der 1. Beschlussabteilung des Bundeskartellamtes auf den Märkten für Asphaltmischgut (B1-190/08, B1-190/07 sowie B1-169/05 und die Sektoruntersuchung Walzasphalt aus dem Jahre 2012).

---

<sup>60</sup> Vgl. Schriftsatz Clifford Chance vom 10.05.2013, S. 12ff, Bl.1006 ff. d.A.

<sup>61</sup> Vgl. Schriftsatz Clifford Chance vom 10.05.2013, S. 23ff, Bl. 1017 ff. d.A.



## b. Vortrag der Beigeladenen

- (116) Die Beigeladenen vertreten in der Anmeldung ihres eigenen Zusammenschlussvorhabens (B4–44/13) die Ansicht, dass überwiegende Gründe für einen deutschlandweiten Markt sprächen.<sup>62</sup> Auf der Nachfragerseite gebe es eine erhebliche Anzahl bundesweit tätiger Nachfrager mit einem bundesweiten Bedarf an Bargelddienstleistungen. Allerdings würden regelmäßig bundesweit ausgeschriebene Aufträge aus Risikogründen in mehrere regionale Lose unterteilt. Auf der Angebotsseite seien wesentliche Bargelddienstleister überregional tätig. Auch die Makler (u.a. Cash Logistik und STS) nähmen bundesweit Aufträge entgegen und verteilten diese auf ihre regionalen Kooperationspartner.
- (117) Die Beigeladenen gehen darüber hinaus aber auch auf Aspekte ein, die für eine regionale Marktabgrenzung sprechen. So sei ihre Tätigkeit auf ein bestimmtes Geschäftsgebiet um den jeweiligen regionalen Standort beschränkt.
- (118) Unicorn führt zudem verschiedene Faktoren an, welche die Ausdehnung der Leistungserbringung in geographischer Hinsicht beschränken. Hierzu gehörten u.a. Arbeitszeitbeschränkungen der Geldtransportmitarbeiter. Innerhalb dieser Arbeitszeitgrenzen erfüllten die Mitarbeiter im Rahmen der Touren vor- und nachgelagerte Tätigkeiten wie Fahrzeugübernahme, Kontrolle und Beladen des Fahrzeuges. Außerdem entfalle ein wesentlicher Teil der Tätigkeit auf die Abholung von und Belieferung der Kunden mit Bargeld (Stoppszeiten). In Anbetracht der begrenzten durchschnittlichen Fahrgeschwindigkeiten und der zumeist in Innenstadtlagen gelegenen Kundenstandorte verbleibe damit nur ein Teil der Arbeitszeiten für die reinen Fahrtzeiten, weshalb die Aktionsradien um die Niederlassungen beschränkt seien.<sup>63</sup> Dies entspricht im Übrigen auch dem Vortrag von Unicorn in vorhergehenden Zusammenschlussverfahren.<sup>64</sup>
- (119) Auch Ziemann führt neben den Argumenten, die für einen bundesweiten Markt sprechen, auch Faktoren an, welche das Tätigkeitsgebiet eines Dienstleisters im Bereich Bargeldtransporte beschränken und damit eher für die Abgrenzung

<sup>62</sup> Vgl. Anmeldung vom 10.05.2013, Bl.9f. d.A.

<sup>63</sup> Vgl. Antwort der Beigeladenen Unicorn zu Frage 6 des an den Wettbewerber gerichteten Auskunftsbeschlusses des Bundeskartellamtes vom 15.03.2013.

<sup>64</sup> B9-122/07 SecurLog GmbH / DBI Wertdienste GmbH, Protokoll vom 30. August 2007 über ein Gespräch im Bundeskartellamt vom 27. August 2007, S.3.

regionaler Märkte sprechen. Insbesondere sei das Verhältnis von Fahrtzeit (An- und Abfahrt) zu der Leistungsdauer vor Ort zu berücksichtigen. Erst durch eine hohe Kundenanzahl (Netzdichte) ergebe sich danach ein ökonomisch sinnvolles Verhältnis zwischen den beiden Werten.<sup>65</sup>

#### 4. Ergebnis der Marktuntersuchung

(120) Die räumliche Beschränkung der Märkte für Bargelddienstleistungen ergibt sich im Wesentlichen aus der regionalen Beschränkung des Angebots und aus dem an diese Besonderheiten angepassten Verhalten der Nachfrager.

##### a. Der Markt ist keinesfalls größer als das Bundesgebiet

(121) Wettbewerb durch grenzüberschreitend tätige Unternehmen, die Bargelddienstleistungen in Deutschland erbringen, ist derzeit nicht zu beobachten und scheint mit den Anforderungen aus europäischen Rechtsvorschriften in der Praxis schwer zu vereinbaren.

(122) Generell gilt zwar, dass die Verordnung (EU) Nr. 1214/2011 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. November 2011 über den gewerbsmäßigen grenzüberschreitenden Straßentransport von Euro-Bargeld zwischen den Mitgliedstaaten des Euroraums<sup>66</sup> die Beseitigung von Handelshemmnissen innerhalb des Euro Währungsraumes im Bereich Geldtransportdienstleistungen zum Ziel hat. Geldtransportdienstleistungen sollen demnach grenzüberschreitend möglich sein und erleichtert werden. Geldtransportdienstleister können in anderen Mitgliedstaaten ihre Dienstleistungen anbieten oder Bargeldbestände bei nationalen Zentralbanken anderer Euro Mitgliedstaaten einzahlen. Hierzu müssen die Dienstleister aber eine „Lizenz für grenzüberschreitende Geldtransporte“ erwerben, die von einer Behörde des Herkunftslandes des Dienstleisters vergeben wird.<sup>67</sup>

<sup>65</sup> Vgl. Antwort der Beigeladenen Ziemann zu Frage 6 des an den Wettbewerber gerichteten Auskunftsbeschlusses des Bundeskartellamtes vom 15.03.2013.

<sup>66</sup> Vgl. ABl. der Europäischen Union L 316 vom 29.11.2011, S. 1–20.

<sup>67</sup> In Deutschland wird eine solche Lizenz auf Antrag vom Bundesamt für Güterverkehr erteilt (vgl. [http://www.bag.bund.de/DE/Navigation/Verkehrsaufgaben/Marktzugang/EU-Geldtransport/geldtransport\\_node.html](http://www.bag.bund.de/DE/Navigation/Verkehrsaufgaben/Marktzugang/EU-Geldtransport/geldtransport_node.html), Stand 13.06.2013).

- (123) Von den Zusammenschlussbeteiligten wurde lediglich die Geldservice Austria, Wien, Österreich, (GSA) als ausländischer Anbieter dieser Dienstleistungen in Deutschland genannt. Die GSA hat solche Dienstleistungen in Deutschland in der Vergangenheit tatsächlich angeboten, diese Tätigkeit aber aufgrund der Anforderungen aus der genannten EU-Verordnung in der Zwischenzeit wieder einstellen müssen. Als Grund nannte das Unternehmen die Anforderungen an die Panzerung, der für die grenzüberschreitenden Transporte einzusetzenden Fahrzeuge, die in dieser Ausführung in Österreich nicht zur Verfügung stehen. Auch für Transporte in nicht gepanzerten Fahrzeugen mit entsprechender Sicherheitstechnik, die gem. Art. 14 und Art. 15 der VO 1214/2011 grundsätzlich vorgesehen seien, erteile das Bundesamt für Güterverkehr derzeit keine Lizenz. Die Ermittlungen des Bundeskartellamtes haben keinen weiteren Wettbewerber ergeben, der seine Dienstleistungen grenzüberschreitend – also über eine nicht im Inland befindliche Niederlassung – erbringt.
- (124) In Deutschland tätige Anbieter sind zwar in anderen europäischen Staaten tätig, erbringen diese Dienstleistungen jedoch über eigene Niederlassungen im jeweiligen Staat. Die Anbieterstruktur unterscheidet sich in Deutschland von der in anderen europäischen Staaten erheblich. Auch die Kunden fragen die Dienstleistungen nicht grenzüberschreitend nach.

## **b. Kein bundesweiter Markt für Bargelddienstleistungen**

### **(1) Verhalten der Marktgegenseite**

- (125) Die Nachfrager nach Bargeldleistungen decken ihren Bedarf am Markt im Wesentlichen regional, wenngleich größere Nachfrager Ausschreibungen und Verhandlungen dieser Dienstleistungen zentral durchführen.<sup>68</sup> Unternehmen, die die Beschaffung von Bargelddienstleistungen zentral organisieren, wollen damit sicherstellen, dass die Anforderungen insbesondere an Bonität und Zuverlässigkeit im gesamten Unternehmen bei der Nachfrage einheitlich definiert und beachtet werden. In der überwiegenden Mehrzahl vergeben diese Unternehmen die Aufträge aber nicht an einen einzigen Anbieter von Bargelddienstleistungen, sondern an mehrere Anbieter, die einzelne Regionen

---

<sup>68</sup> Vgl. exemplarisch die Antwort der Netto Marken Discount AG & Co. KG zu Frage 2 des Auskunftsbeschlusses vom 28. Mai 2013.

abdecken. Derart wenige Unternehmen beauftragen zentral nur einen Anbieter, dass dieses Nachfrageverhalten nicht für den Markt prägend ist. Auch für Handelsunternehmen mit einem größeren Filialnetz ist die Beauftragung eines einzelnen Bargelddienstleister unüblich. In der Regel diversifizieren diese Unternehmen ihre Nachfrage und beauftragen verschiedene regional tätige Unternehmen für jeweils einen Teil der Gesamtleistung. Das gleiche gilt auch für die befragten bundesweit tätigen Kreditinstitute. Damit passen Sie ihr Nachfrageverhalten der Struktur regional tätiger Unternehmen an.

- (126) Nachfrager mit einem geringen Auftragsvolumen fragen ebenfalls bei den vor Ort ansässigen Unternehmen nach. Lokal oder regional tätige Kreditinstitute wie Sparkassen oder Volks- und Raiffeisenbanken beauftragen fast ausschließlich nur einen der vor Ort mit einer Niederlassung tätigen Anbieter und ziehen nur solche als alternative Unternehmen im Falle eines Anbieterwechsels in Betracht.

## **(2) Räumliche Reichweite der Anbieter von Bargelddienstleistungen**

- (127) Bis auf Prosegur verfügt kein Anbieter von Bargelddienstleistungen über eine Verteilung der Standorte, die eine bundesweite Marktabdeckung erlaubt. Dies gilt insbesondere auch für die jeweiligen mittelständischen Unternehmen der Branche, die selbst zusammen – über ihre gemeinsame Leistungserbringung in der Cash Logistik Security - nur ein solch geringes Marktgewicht haben, dass sie derzeit keiner nennenswerten Zahl von Nachfragern eine Alternative für eine zentrale Beschaffung bieten könnten.<sup>69</sup>
- (128) Schließlich überlappen sich die Markträume nicht in einer Art und Weise, dass dies wiederum zu einer bundesweiten Marktabgrenzung führt. Die Wettbewerbsbedingungen sind vielmehr in den einzelnen Markträumen auf Grund der unterschiedlichen Anbieter- und Nachfragerstruktur unterschiedlich.
- (129) Die Tätigkeitsgebiete der von Brink's betriebenen Niederlassungen beschreiben die Zusammenschlussbeteiligten durch Angabe eines Radius von durchschnittlich [...] km um den jeweiligen Standort. Die Radien, in denen die

---

<sup>69</sup> Keines der im Rahmend er Ermittlungen befragten Handelsunternehmen oder überregional oder regional tätigen Kreditinstitute hat die Cash Logistik als Bezugsalternative benannt.

einzelnen Niederlassungen ihre Dienstleistungen anbieten, variieren zwischen [...]km<sup>70</sup> und [...]km<sup>71, 72</sup>.

- (130) Ergänzend haben die Beteiligten auf Nachfrage der Beschlussabteilung die Radien angegeben, innerhalb derer 95% der von Brink's angefahrenen Kundenstandorte liegen. Mit [...]km<sup>73</sup> und [...]km<sup>74</sup> sind diese deutlich kleiner als die auf alle Nachfrager bezogenen Radien.<sup>75</sup> Durchschnittlich werden 95% der Kunden in einem Gebiet mit einem Radius von 75km um die Niederlassung bedient. Für den Standort der Beteiligten zu 3. (Brink's Transport & Service GmbH) in Berlin geben die Zusammenschlussbeteiligte [...]km als relevanten Radius an, in dem 95% der Kundenstandorte bedient werden.
- (131) Für die Zielunternehmen stellen sich die Tätigkeitsgebiete ihrer Niederlassungen demnach wie folgt dar:

[...]

**Abbildung 3 - Tätigkeitsgebiete der von Brink's betriebenen Niederlassungen**

- (132) Für Prosegur machen die Beteiligten vergleichbare Angaben. Danach werden Kunden in einem Radius um die jeweiligen Niederlassungen von ca. [...]km mit Bargelddienstleistungen bedient. Die Entfernungsangaben liegen zwischen [...]km<sup>76</sup> und [...]km<sup>77</sup> um die einzelnen Niederlassungen.<sup>78</sup> Für die Betrachtung der Tätigkeitsgebiete auf Basis der Stopps, die 95% der angefahrenen Kilometer abdecken, nennen die Beteiligten ebenfalls deutlich geringere Werte für die Niederlassungen von Prosegur. Danach werden die Dienstleistungen für diesen Teil der Kunden in einem durchschnittlichen Radius von [...]km mit Extremwerten zwischen [...]km<sup>79</sup> und [...]km<sup>80</sup>

<sup>70</sup> Brink's Standort Berlin.

<sup>71</sup> Brink's Niederlassung Sietzsch bei Leipzig.

<sup>72</sup> E-Mail RA Besen, Clifford Chance, v. 15.04.2013, Anlage: Brinks\_Fragebogen Wettbewerber\_Kartellamt\_Frage 7 und Nachfrage Frage 5.xls., Bl. 649 d.A.

<sup>73</sup> Brink's Standort Berlin.

<sup>74</sup> Brink's Standort Sietzsch bei Leipzig.

<sup>75</sup> E-Mail RA Besen, Clifford Chance, vom 15.04.2013, Anlage: Brink\_s\_Fragebogen Wettbewerber\_Kartellamt\_Frage 7 und Nachfrage Frage 5.xls, Bl. 649 d.A.

<sup>76</sup> Z.B. die Prosegur-Niederlassungen in Flensburg und Hamburg.

<sup>77</sup> Prosegur-Niederlassung in Rostock.

<sup>78</sup> Vgl. Schreiben Clifford Chance vom 04.03.2013, Anlage 7.1., Bl. 307 d.A.

<sup>79</sup> [...] km wurde als Radius für die Niederlassung in Flensburg angegeben. Zum Vergleich: auch der Wert für die Niederlassung Hamburg sinkt bei dieser Betrachtung auf [...] km, Bl. 650 d.A.

<sup>80</sup> Angabe für die Prosegur-Niederlassung in Augsburg. Die Prosegur-Niederlassung Rostock, die zunächst eine maximale Entfernung von [...] km zu einem Kundenstandort angegeben hatte (Bl. 307 d.A.), erreicht auf Basis der Betrachtung von [...] % der Kunden noch eine durchschnittliche Entfernung von [...] km zum entferntesten Kundenstandort (Bl. 650 d.A.).

erbracht.<sup>81</sup> Prosegur deckt als einziger Anbieter von Bargelddienstleistungen am Markt durch die Vielzahl der betriebenen Niederlassungen ein bundesweites Netz ab.

- (133) Für die Erwerberin stellen sich die Tätigkeitsgebiete ihrer bundesweit betriebenen Niederlassungen demnach wie folgt dar:

[...]

**Abbildung 4 - Tätigkeitsgebiete der von Prosegur betriebenen Niederlassungen**

- (134) Die befragten Wettbewerber bestätigen in den Antworten die regionale Ausdehnung der Geschäftsgebiete und die regionale Marktabgrenzung. Sie haben angegeben, im Durchschnitt in einem Umkreis von **108 km** um ihren jeweiligen Standort tätig zu sein. Die Einzelangaben schwanken dabei zwischen 10 und 300 km.<sup>82</sup>

- (135) Neben den Beteiligten gibt es derzeit noch drei weitere Unternehmen, die bei einer bundesweiten Betrachtung einen Anteil am Gesamtumsatz der Branche von mehr als 10% erzielen würden und als überregionale Wettbewerber anzusehen sind, weil deren Tätigkeit auf mehrere Bundesländer ausgerichtet ist. Auch die graphische Darstellung der Tätigkeitsgebiete dieser Wettbewerber zeigt die unterschiedlichen räumlichen Tätigkeitsschwerpunkte der einzelnen Unternehmen. Die Anbieter treffen jeweils nur in spezielle Regionen als Wettbewerber aufeinander, weshalb es nicht zu homogenen Wettbewerbsstrukturen auf Basis einer bundesweiten Betrachtung kommt. Bei den drei Unternehmen handelt es sich um die Beigeladene Ziemann, die Beigeladene Unicorn sowie die Kötter, deren Geschäftsgebiete in den nachfolgenden Abbildungen dargestellt sind.

[...]

**Abbildung 5 - Tätigkeitsgebiete der von Ziemann betriebenen Niederlassungen**

[...]

**Abbildung 6 - Tätigkeitsgebiete der von Unicorn betriebenen Niederlassungen**

[...]

**Abbildung 7 - Tätigkeitsgebiete der von Kötter betriebenen Niederlassungen**

<sup>81</sup> Vgl. E-Mail RA Besen, Clifford Chance, vom 15.04.2013, Anlage: Prosegur Niederlassungen.xlsx, Bl. 650 d.A.

<sup>82</sup> Durchschnitt aller standortbezogenen Entfernungsangaben zu Frage 5 des Auskunftsbeschlusses an Wettbewerber vom 15.03.2013.

- (136) Die Beigeladenen bieten Bargelddienstleistungen in einem durchschnittlichen Radius von ca. [...]km um den jeweiligen Standort der Niederlassung an.<sup>83</sup>
- (137) Während Kötter und Unicorn im Westen Deutschlands in weiten Teilen überschneidende Geschäftsgebiete aufweisen (Bundesländer Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland), überschneiden sich die Geschäftsgebiet von Kötter und Ziemann auf Basis der Umkreisbetrachtung nur geringfügig, im Wesentlichen in Schleswig-Holstein und Hamburg<sup>84</sup> sowie in Rheinland-Pfalz, Saarland, im südlichen Teil Hessens und dem nördlichen Teil Baden-Württembergs. Zwischen Unicorn und Ziemann kommt es auch in diesen Gebieten zu Überschneidungen der Geschäftsgebiete, wobei zwischen den beiden Unternehmen eine deutlich stärkere Überschneidung ihrer Geschäftsgebiete auch in Baden-Württemberg besteht.
- (138) Neben diesen überregional tätigen Unternehmen sind noch eine Reihe von Unternehmen tätig, die – gemessen an den bundesweiten Umsatzerlösen am Markt – jeweils Anteile von mehr als 1% aber weniger als 10% erreichen würden.<sup>85</sup> Es handelt sich um die Unternehmen
- Götz Geld- und Wertdienste GmbH & Co. KG (Götz),
  - ITT Industrie- und Transportschutz Thüringen (ITT),
  - WSN Sicherheit und Service GmbH (WSN),
  - WSD Gailing GmbH (WSD),
  - SVG AG mit ihren Tochterunternehmen TranSecurity Werttransporte & Sicherheitsservice GmbH und MST Sicherheitstransportgesellschaft Mecklenburg mbH (SVG)
  - GSB Security Gesellschaft für Geld- und Werttransporte mbH (GSB) und
  - GWS Sicherheitsservice Geld-, Wert- und Sachtransporte GmbH (GWS Magdeburg).
  - b.i.g. Sicherheit GmbH, Karlsruhe (b.i.g.)

---

<sup>83</sup> Vgl. Antworten der Beigeladenen Unicorn und Ziemann (Durchschnittswert für alle Niederlassungen).

<sup>84</sup> Kötter hat dies zwar auf Basis der Umkreisbetrachtung als sein Geschäftsgebiet bezeichnet, erzielt in Schleswig-Holstein und Hamburg jedoch nur geringe Umsätze mit Aufträge, die über Subunternehmen abgewickelt werden.

<sup>85</sup> Alle anderen Unternehmen bieten Bargelddienstleistungen von einem einzigen Standort aus in einem noch engeren Einzugsgebiet an und erreicht bei einer bundesweiten Betrachtung jeweils nur unter 1 %. Deren Tätigkeit kann dennoch bei der materiellen Beurteilung der Wettbewerbssituation in einem Regioalmarkt von Bedeutung sein (vgl. Tätigkeit der HLS in Hamburg).

[...]

**Abbildung 8 - Tätigkeitsgebiete der von Götz betriebenen Niederlassungen**

[...]

**Abbildung 9 - Tätigkeitsgebiete der von ITT betriebenen Niederlassungen**

[...]

**Abbildung 10 - Tätigkeitsgebiete der von WSN betriebenen Niederlassungen**

[...]

**Abbildung 11 - Tätigkeitsgebiete der von WSD Gailing betriebenen Niederlassungen**

[...]

**Abbildung 12 - Tätigkeitsgebiete der von SVG AG (MST und TranSecurity) betriebenen Niederlassungen**

[...]

**Abbildung 13 - Tätigkeitsgebiete der von GSB betriebenen Niederlassungen**

[...]

**Abbildung 14 - Tätigkeitsgebiete der von GWS Magdeburg betriebenen Niederlassung**

- (139) Die grafische Darstellung der Tätigkeitsgebiete dieser Unternehmen zeigt die regionale Ausrichtung von deren Tätigkeit und führt zu regional unterschiedlich ausgeprägten Wettbewerbsverhältnissen.

### **(3) Differenzierte Preise**

- (140) Neben der regionalen Tätigkeit sprechen auch die von den Zusammenschlussbeteiligten dargelegten Preisunterschiede für Bargelddienstleistungen in unterschiedlichen Regionen gegen homogene Wettbewerbsbedingungen bei einer bundesweiten Betrachtung. Diese Preisunterschiede sprechen vielmehr für eine regionale Marktabgrenzung.



- (141) Soweit Anbieter Bargelddienstleistungen erbringen, sind die jeweiligen Preise der Leistungen für Kunden nicht transparent.<sup>86</sup> Die Wettbewerber am Markt veröffentlichen keine Preislisten. Preisdifferenzierungen sind möglich und notwendig, weil sich die Nachfrage der Dienstleistung nicht auf ein homogenes Produkt bezieht. Unterschiede in der Dienstleistung existieren z.B. in der Art und Häufigkeit sowie dem Zeitpunkt der Inanspruchnahme von Bargelddienstleistungen, aber auch bedingt durch die Lage der Kundenniederlassungen, an denen die Dienstleistung erbracht wird. Diese Faktoren haben wesentlichen Einfluss auf die Preise, da hiervon z.B. abhängt, ob bestimmte Leistungen im Rahmen einer bestehenden Tour zusätzlich erbracht werden können oder aber durch individuelle Anfahrten ohne jegliche Netzwerkeffekte – d.h. eine zusätzliche Auslastung bestehender Touren – erbracht werden.<sup>87</sup> Anbieter haben dargestellt, dass auch die Entfernungen zu den Orten der Leistungserbringung im Verhältnis zu der Niederlassung des Anbieters Einfluss auf die Preisgestaltung haben, da mit zunehmender Entfernung die Transportkosten und Personalkosten im Rahmen der Leistungserbringung steigen.<sup>88</sup>
- (142) Die Unterschiede der Leistungspreise der Beteiligten Prosegur belegen exemplarisch, dass kein einheitliches bundesweites Preisniveau existiert. [...]
- (143) [...]
- (144) Die von den Beteiligten hervorgehobene Nachfragemacht der Kunden führt auch nicht dazu, dass überregional nachfragende Kunden einheitliche Leistungspreise zahlen. [...]
- (145) Preisunterschiede bestehen auch bezogen auf [...]

---

<sup>86</sup> Vgl. dazu auch die Darstellung der Marktbedingungen auf der homepage der Cashy-Service GmbH <http://www.cashy-service.de/leistungsportfolio/aktuelle-situation.html> und die Ausführungen der Europäischen Kommission im Verfahren Comp/M. 3396 (Group 4 Falck/Securicor).

<sup>87</sup> Vgl. Antwort Sparkasse Allgäu zu Frage 6 des Auskunftsbeschlusses vom 15.03.2013, nicht vertrauliche Fassung Seite 6. Die Sparkasse Allgäu stellt in Bezug auf die Faktoren, welche für die maximale Entfernung zwischen Kundenstandort und Niederlassung als bedeutsam anzusehen sind dar: „...Kundendichte auf derselben Strecke, da dann eventuell keine neue Tour gemacht werden muss, sondern eine bestehende ausgebaut werden kann. ...“

<sup>88</sup> Vgl. Antwort SecTra Security Transport GmbH, Völklingen, zu Frage 6 des Auskunftsbeschlusses vom 15.03.2013, nicht vertrauliche Fassung Seite 6. „... Antwort: Je höher dieser Preis ist, desto weiter kann man auch fahren. Da die Kosten tendenziell eher steigen, insbesondere der Benzin-/Dieselpreis, ist die lokale Nähe zum Kunden wichtig. ...“; vgl. Siba security service GmbH, Berlin, Frage 6 des Auskunftsbeschlusses vom 15.03.2013, S.6.

**(4) Tätigkeit von Maklern führt nicht zu einem bundesweit einheitlichen Preisniveau**

- (146) Auch die Existenz von Unternehmen wie Cash Logistik und STS, die ihren Kunden Bargelddienstleistungen anbieten ohne eigene Ressourcen zur Leistungserbringung vorzuhalten, führt nicht zu einer Vereinheitlichung der Wettbewerbsbedingungen am Markt.
- (147) Diese selbst auf Gewinnerzielung ausgerichteten Unternehmen können nur dann Leistungen am Markt absetzen, wenn es ihnen gelingt, einen Mehrwert gegenüber Kunden zu vermarkten. Hierzu sind sie aber auf die am Markt tätigen Anbieter von Bargelddienstleistungen angewiesen, da sie ohne eigene Infrastruktur nur so die geschuldete Dienstleistung gegenüber dem Kunden erbringen können. Sie stehen dabei im unmittelbaren Wettbewerb zu den Anbietern von Bargelddienstleistungen. Nur dann, wenn die Transaktionskosten für den Nachfrager bei der Bildung kleinerer als bundesweiter Lose höher sind als der Preiszuschlag, den ein Makler auf die Preise der Dienstleister kalkuliert, kann das Angebot eines Maklers überhaupt erfolgreich sein. Dies ist aber bisher nicht in nennenswertem Umfang der Fall. Wie sich die Möglichkeiten für Unternehmen wie Cash Logistik weiterentwickeln können, für die Ziemann und Unicorn einen wesentlichen Anteil der Bargelddienstleistungen am Markt erbringen, ist derzeit nicht absehbar. Insbesondere erscheint fraglich, ob Ziemann nach Vollzug des Zusammenschlusses mit Unicorn und der damit verbundenen deutlichen Ausweitung seines Geschäftsgebietes für die Gewinnung überregionaler Kunden in gleichem Maße auf Unternehmen wie Cash Logistik angewiesen sein wird.
- (148) Derzeit erreichen diese Unternehmen, gemessen am bundesweiten Absatz von Bargelddienstleistungen, jeweils einen Anteil von weniger als 5%. Daher kommt diesen Angeboten ohnehin keine marktprägende Wirkung zu. Aufgrund ihrer Abhängigkeit von Bargelddienstleistern bei der Leistungserbringung ist auch nicht zu erwarten, dass sich diese Rolle innerhalb des Prognosezeitraums wesentlich ändern wird.

**(5) Auswirkungen der Bundesbankstrategie zur Reduzierung der Zahl ihrer Niederlassungen**

- (149) Die von den Beteiligten angeführten Auswirkungen der geplanten Schließungen verschiedener Bundesbankniederlassungen werden innerhalb des Prognosezeitraums nicht dazu führen, dass sich ein nationaler Markt für Bargelddienstleistungen herausbildet.
- (150) Selbst wenn die Bundesbank, wie geplant, die Anzahl ihrer Filialen bis zum Jahr 2015 von derzeit 41 auf 35 reduzieren sollte,<sup>89</sup> werden sich die Tätigkeitsgebiete der oben dargestellten Wettbewerber als Reaktion darauf nicht notwendig verändern. In jedem dieser Gebiete werden weiterhin Filialen der Bundesbank existieren, über welche Bargelddienstleistungen ermöglicht werden. Die Reduzierung des Filialnetzes der Bundesbank wird vermutlich eher zu einer Erhöhung der Fahrtwege von den Cash Centern der Anbieter zu der entsprechenden Bundesbank-Filiale führen, was sich preiserhöhend auf die Erbringung der Dienstleistungen auswirken dürfte. Nachfrager haben diesbezüglich die Erwartung geäußert, dass diese Entwicklung zu Lasten der kleineren Anbieter am Markt gehen wird. In erster Linie wird sich dies aber auf die regional tätigen Anbieter beziehen, die in der Regel der Gruppe der Anbieter zuzurechnen sind, die weniger als 1% bundesweiten Anteil am Gesamtumsatz mit Bargelddienstleistungen erreichen und nicht auf die mittelständischen Anbieter wie z.B. WSN, ITT oder SVG. Regionale Anbieter müssen im Vergleich zu ihrem begrenzten Tätigkeitsgebiet längere Distanzen zurücklegen.

## **(6) Zwischenergebnis**

- (151) Bei einer Gesamtbetrachtung der genannten Marktbedingungen ist die Annahme eines bundesweiten Marktes für Bargelddienstleistungen nicht sachgerecht.

### **c. Regionalmärkte für Bargelddienstleistungen**

- (152) Die Abgrenzung der einzelnen näher untersuchten regionalen Märkte beruht auf der Analyse der Lieferströme der Beteiligten, den Angaben von Wettbewerbern zur regionalen Ausrichtung ihrer Tätigkeit sowie der Analyse des Nachfrageverhaltens der befragten großen Nachfrager, deren Nachfrage

---

<sup>89</sup> Vgl. Schriftsatz der Zusammenschlussbeteiligten vom 10.05.2013, Anlage 2, Seite 33, Bl. 1027 d.A.

mehr als 30% des Marktvolumens abbildet, sowie Nachfragern mit einem geringen Dienstleistungsumfang in den Großstädten Hamburg, Berlin und München sowie in den Gebieten um die Brink's Niederlassungen in Leipzig, Chemnitz, Erfurt sowie Kassel, Frankfurt, Nürnberg.

- (153) Auf Rückfrage haben Unternehmen dargestellt, dass ihre Umsätze nicht gleichverteilt innerhalb des angegebenen Radius erzielt werden, sodass eine Radiusbetrachtung keine hinreichend zuverlässige Vorgehensweise zur Beurteilung der räumlichen Ausdehnung des Geschäftsgebietes eines Anbieters ermöglicht. Ein Beispiel hierfür ist das Unternehmen Kötter, das eine Niederlassung in Bremen betreibt, deren Tätigkeitsgebiet auf Basis der Radiusangabe auch den Großraum um Hamburg beinhalten würde. Auf Basis 2-stelliger Postleitzahlenbereiche hat das Unternehmen seine Angaben konkretisiert und dargestellt, dass in Hamburg keine Bargelddienstleistungen erbracht werden, ein geringes Auftragsvolumen jedoch über Subunternehmer abgewickelt wird.

**(1) Betrachtung der Geschäftsgebiete von Brink's auf Basis der Lieferradien für 95% der nächstgelegenen Kunden**

- (154) Das Bundeskartellamt ist bei der räumlichen Marktabgrenzung von den Liefergebieten der Niederlassungen der Zielunternehmen ausgegangen und hat in einem ersten Schritt eine Radiusbetrachtung angestellt, um einen Eindruck von den Tätigkeitsgebieten der Zielunternehmen zu erlangen.<sup>90</sup> Hierbei hat sich gezeigt, dass die Tätigkeitsgebiete der Niederlassungen Hamburg, Kassel, Frankfurt, Nürnberg und München jeweils überschneidungsfrei sind und daher für die Abgrenzung regionaler Märkte als Ausgangspunkt ohne Weiteres in Betracht kommen. Lediglich die nach Umkreisen gebildeten Geschäftsgebiete der Niederlassungen Chemnitz und Weimar liegen zu einem ganz überwiegenden Teil in dem entsprechenden Gebiet der Niederlassung Sietzsch bei Leipzig. Zu geringeren Überschneidungen kommt es auf der Basis der betrachteten Umkreise auch zwischen den Niederlassungen in Berlin und Sietzsch/Leipzig sowie der Niederlassung in Hamburg und dem der Niederlassung zuzurechnenden Fahrstützpunkt in Kiel.

---

<sup>90</sup> Die Darstellung orientiert sich an den Angaben der Zielunternehmen zu den Entfernungen, in denen 95% der Kunden der entsprechenden Niederlassung bedient werden.

(155) In Folge der Analyse der Lieferströme der einzelnen Niederlassungen hat sich gezeigt, dass diese zwischen den Niederlassungen Sietzsch und Berlin nur zu einem unerheblichen Teil bestehen. Gleiches gilt für Hamburg und den Fahrstützpunkt in Kiel, mit dem Brink's nur sehr geringe Umsätze erzielt und die im Vergleich zu den Gesamtumsätzen des Standortes Hamburg zu vernachlässigen sind.

[...]

**Abbildung 15 - Darstellung der Geschäftsgebiete der Brink's- Niederlassungen auf Basis der Lieferradien für 95% der nächstgelegenen Kundenstandorte**

(156) Wie die Beteiligten zu Recht mit Verweis auf die Fallpraxis des Bundeskartellamtes im Bereich Asphaltmischgut anmerken, können Überschneidungen der Tätigkeitsgebiete einen ersten Anhaltspunkt für räumlich weiter abzugrenzende Märkte liefern. Anders als die Beteiligten vortragen, kommt es in diesem Zusammenhang aber auf die Niederlassungen des Zielunternehmens an, nicht auf die Betrachtung aller Lieferradien zu den Niederlassungen der Erwerberin und des Zielunternehmens. Für Kunden im Tätigkeitsgebiet der Erwerberin werden sich die Wettbewerbsbedingungen in Folge des Zusammenschlusses durch Wegfall einer Bezugsalternative verändern, daher stehen diese Auswirkungen bei der wettbewerblichen Beurteilung im Vordergrund. Dies entspricht auch dem Vorgehen anderer Beschlussabteilungen in den Fällen, auf welche die Zusammenschlussbeteiligten in ihrem Schriftsatz vom 10. Mai 2013 abstellen.

## **(2) Auswertung der tatsächlichen Lieferbeziehungen (Umsatzbetrachtung)**

(157) Innerhalb der Regionen wird das Anbieterverhalten seinerseits von den Anforderungen der Nachfrager geprägt. So fragen insbesondere Kunden aus dem Bankenbereich, aber z.B. auch Unternehmen aus dem Lebensmitteleinzelhandel die Dienstleistungen für ihr gesamtes Filialnetz in der Region nach.

(158) Rückfragen bei den Unternehmen haben ergeben, dass ihre Umsätze nicht gleichverteilt innerhalb dieser Radien erzielt werden, so dass eine

Radiusbetrachtung die tatsächlichen Wettbewerbsbeziehungen nicht hinreichend zuverlässig abbilden würde. Die Ermittlungen haben ergeben, dass begrenzende Faktoren insbesondere die unter Wirtschaftlichkeitsaspekten erforderliche Stopp-Dichte und die Arbeitszeitbegrenzung sind. Daher hat das Bundeskartellamt in einem zweiten Schritt bei der Marktabgrenzung die tatsächlichen Lieferbeziehungen auf Basis der Postleitzahlen ermittelt.

- (159) Das Bundeskartellamt hat – der Rechtsprechung zur Abgrenzung räumlich relevanter Märkte folgend<sup>91</sup> – im Einzelnen ermittelt, wie die Umsätze der Zusammenschlussbeteiligten und ihrer Wettbewerber räumlich den jeweiligen Niederlassungen zugeordnet sind. Es hat sich gezeigt, dass der Schwerpunkt der Umsätze in einem deutlich kleineren Gebiet, als dem durch den maximalen Lieferradius beschriebenen, erzielt wird.
- (160) Soweit die Beteiligten argumentieren, die Radien bei der Abgrenzung der Geschäftsgebiete sollten zumindest 130-140km betragen und als Beleg hierfür die durchschnittliche Länge einer Geldtransporttour von ca. [...]km anführen, zeigen die Lieferbeziehungen der einzelnen Brink's Niederlassungen in Berlin, Hamburg und München, dass ganz vereinzelt zwar tatsächlich Kunden (auf Basis der Straßenkilometerentfernungen) bis zu [...]km von dem Standort der Niederlassung entfernt liegen, derart lange Entfernungen jedoch nicht für den Markt prägend sind. Die wesentlichen Umsätze werden vielmehr in einem räumlich enger abzugrenzenden Gebiet generiert. Anhand der Kundenbeziehungen am Beispiel Hamburgs ist erkennbar, dass hier ein Kunde knapp [...]km von der Niederlassung entfernt bedient wird, das Kundengebiet von Brink's aber ansonsten deutlich kleiner ist.

[...]

**Abbildung 16 - Kundenbeziehungen Brink's Niederlassung Hamburg**

- (161) Das Bundeskartellamt hat auf der Basis der tatsächlichen Brink's-Lieferbeziehungen die räumlich relevanten regionalen Märkte abgegrenzt, indem ein zusammenhängendes Marktgebiet gebildet wurde. Die Beteiligten haben für die einzelnen Niederlassungen die postleitzahlenbezogenen Umsätze zur Verfügung gestellt.<sup>92</sup> Aus diesen Lieferbeziehungen konnten die

<sup>91</sup> BGH, Beschluss vom 16.01.2008, KVR 26/07, Bad Neustadt, Rdnr. 61 ff.

<sup>92</sup> Während Brink's eine postleitzahlengenaue Verteilung seiner Umsätze darstellen konnte, war Prosegur dies nur für 75% der Umsätze möglich. Ein Viertel der Umsätze, die sich nach Angaben von Prosegur im Wesentlichen auf Geldautomatenstandorten bezogen, wurden den Geldautomatenstandorten manuell zugewiesen. Dabei wurden die Umsätze mit jedem dieser geldautomatenbetreibenden Kunden zu gleichen

Gebiete graphisch dargestellt werden, in denen Nachfrager die Leistungen der einzelnen Niederlassungen von Brink's tatsächlich in Anspruch nehmen. Mithilfe dieser Darstellungen wurde ein zusammenhängendes Marktgebiet gebildet

- (162) Dem auf Grundlage der Brink's-Lieferbeziehungen bestimmten Markt wurden die Umsätze Prosegurs zugerechnet, die innerhalb des Gebiets erzielt wurden. Dies erfolgte unabhängig davon, welche Niederlassung diese Dienstleistungen erbrachte, so dass gegebenenfalls die jeweiligen Umsatzteile mehrerer Prosegur-Niederlassungen berücksichtigt wurden. Gemäß der gleichen Vorgehensweise wurden alle denkbaren Wettbewerber mit Niederlassungen außerhalb der Brink's Gebiete nach deren Umsätzen innerhalb dieses Gebiets befragt. Diese Umsatzteile wurden ebenfalls dem Marktvolumen zugerechnet. Die Umsätze der Wettbewerber, die sich innerhalb des 95% Radius von Brink's befinden, wurden zugunsten der Beteiligten komplett dem Marktvolumen hinzugerechnet, ohne dass deren Umsätze außerhalb des Brink's Marktgebietes abgezogen wurden.

**(3) Hinreichend homogene Wettbewerbsbedingungen in den so abgegrenzten regionalen Märkten Berlin, Hamburg und München**

- (163) Die im Detail untersuchten Markträume Berlin, Hamburg und München sowie die anderen Gebiete, in denen die Zusammenschlussbeteiligten tätig sind, unterscheiden sich jeweils deutlich in ihrer Anbieterstruktur. Sie unterscheiden sich zudem deutlich von der Anbieterstruktur auf den benachbarten Märkten. Innerhalb der so abgegrenzten regionalen Märkte bestehen hinreichend homogene Wettbewerbsbedingungen.
- (164) Es gibt eine Reihe von Wettbewerbern, deren Tätigkeitsgebiet dadurch beschränkt ist, dass sie lediglich eine Niederlassung betreiben bzw. deren Niederlassungen Dienstleistungen lediglich in bestimmten Regionen anbieten. Hierzu gehören im Markt Hamburg die SVG AG mit ihren Tochterunternehmen TSO Transecurity Wertetransport und Sicherheitsservice GmbH sowie MST Sicherheitstransportgesellschaft Mecklenburg mbH mit Niederlassungen in

---

Teilen auf die Standorte der von ihnen betriebenen Geldautomaten verteilt – unabhängig von dem Umfang der tatsächlich erbrachten Dienstleistungen. Vgl. E-Mail RA Dr. Slobodenjuk, Clifford Chance, vom 25.04.2013; Bl. 805 f. d.A.

Wittenförden und Bordesholm, deren Geschäftsgebiet ausschließlich den Norden Deutschlands abdeckt.

- (165) In Berlin sind mit der WSN, die in Berlin, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern aktiv ist, und der Siba Security Services GmbH, Berlin, zwei mittelständische Unternehmen tätig, die auf keinem anderen der betroffenen Märkte tätig sind. Insbesondere Siba bietet diese Dienstleistungen lediglich in Berlin und im Umland von Berlin an.
- (166) Die Firma GÖTZ Geld- und Wertdienste GmbH & Co. KG, Dresden, betreibt zusätzlich Niederlassungen in Regensburg und Chemnitz und ist mit letzterer in geringem Umfang in Berlin tätig. Sie bietet ihre Dienstleistungen schwerpunktmäßig in Sachsen und auf dem Markt München an.

#### **Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten**

- (167) Die Zusammenschlussbeteiligten sind auf den Märkten Berlin, Hamburg und München jeweils mit unterschiedlichen Marktanteilen vertreten. Insbesondere weist die Marktstellung der Beteiligten auch deutliche Unterschiede zu anderen regionalen Märkten wie beispielsweise den Gebieten um Leipzig oder Frankfurt auf, in denen die Beteiligten jeweils alleine wie auch gemeinsam deutlich geringere Marktanteile erreichen.

#### **Preisniveau in den drei Marktgebieten**

- (168) [...]

### **D. Wettbewerbliche Beurteilung**

- (169) Das Zusammenschlussvorhaben erfüllt in der angemeldeten Form die Untersagungs Voraussetzungen des § 36 Abs. 1 GWB. Es ist zu erwarten, dass durch den Zusammenschluss im Markt Berlin wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde, da das Zusammenschlussvorhaben dort zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung des fusionierten Unternehmens führen würde (vgl. § 36 Abs. 1 S. 1 GWB, sog. SIEC-Test).



- (170) Die Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung stellt stets eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs dar, denn es handelt sich um ein Regelbeispiel des SIEC-Tests. Vergleichbar mit den Regeltatbeständen in § 18 Abs. 4 und 6 GWB löst die Verwirklichung des Regelbeispiels ohne weiteres die Verwirklichung der jeweiligen Generalklausel aus. Das entspricht auch der Zielsetzung des Gesetzes, wie sie in der Begründung des Regierungsentwurfs unmissverständlich zum Ausdruck kommt.<sup>93</sup> Der Sinn und Zweck der Norm deutet in die gleiche Richtung: Der SIEC-Test soll aus der FKVO übernommen werden, eine hohe Rechtssicherheit soll aber gleichzeitig erhalten bleiben, indem die detaillierte Rechtsprechungspraxis der deutschen Gerichte zur Auslegung des Marktbeherrschungstests für das Regelbeispiel weiterhin maßgeblich bleibt.
- (171) Für die Markträume Hamburg und München sowie die übrigen vom Zusammenschlussvorhaben betroffenen regionalen Markträume ist nicht zu erwarten, dass durch den Zusammenschluss wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde, weder durch die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung noch durch sonstige den Wettbewerb erheblich behindernde unilaterale Effekte. Es ist auch auf keinem dieser beiden betroffenen Märkte die Entstehung von kollektiver Marktbeherrschung als koordiniertem Effekt des Zusammenschlusses zu erwarten.

## **1. Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Prosegur auf dem Markt Berlin bei der Erbringung von Bargelddienstleistungen**

### **a. Zusammenfassung**

- (172) Bei Würdigung der relevanten Faktoren würde Prosegur auf dem Berliner Markt im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern eine marktbeherrschende Stellung erlangen und damit das Regelbeispiel des § 36 Abs. 1 GWB erfüllen.

---

<sup>93</sup> Begründung des Regierungsentwurfs zur 8. GWB-Novelle vom 31.05.2012, BT-Drs. 17/9852, S. 28 „Die Ergänzung des Untersagungstatbestands führt nicht zu Rechtsunsicherheit. Die Untersagungsvoraussetzung der Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung, die seit Einführung der deutschen Fusionskontrolle 1973 das alleinige Prüfkriterium war, gilt ebenso weiter wie die dazu ergangene Entscheidungspraxis der Gerichte, etwa zur Frage, wann eine marktbeherrschende Stellung durch einen Zusammenschluss verstärkt wird. Die Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung stellt stets eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs dar (Marktbeherrschung als Regelbeispiel).“

Besonders bedeutsam sind dabei der Prosegur infolge des Zusammenschlusses zuwachsende absolute Marktanteil sowie der Marktanteilsvorsprung vor den nächsten Wettbewerbern in Verbindung mit der Art und Struktur der sonstigen Wettbewerber auf dem Markt. Anders als in den Regionalmärkten Hamburg und München sind in Berlin nur mittelständisch geprägte Wettbewerber tätig, die teilweise lediglich ein Teilsegment des Marktes abdecken (Siba) und in jedem Fall der Finanzkraft von Prosegur nichts entgegensetzen haben. Ob Ziemann nach einer Fusion mit Unicorn den Berliner Standort von Unicorn als „Inselstandort“ weiterbetreibt, ist dagegen nicht hinreichend gesichert. Signifikante Marktneueintritte sind aufgrund bestehender Markteintrittsschwellen nicht zu erwarten. Insbesondere Investitionskosten in Infrastruktur und Personal sowie die Gewinnung einer ausreichend großen Kundenbasis für ein dauerhaft tragfähiges Geschäftsmodell erschweren Marktzutritte. Bei der wettbewerblichen Beurteilung ist darüber hinaus relevant, dass Prosegur zu einem international tätigen Konzern gehört, der über erhebliche Finanzkraft verfügt. Dies ist geeignet, Wettbewerber von dem Eintritt in den Markt abzuhalten und verschafft Prosegur einen gegenüber seinen Wettbewerbern verbesserten Zugang zu den Nachfragern. Aufgrund des sich teilweise überschneidenden Kundenstamms der Zusammenschlussbeteiligten kann zwar nicht ausgeschlossen werden, dass aus Gründen der Risikodiversifizierung in Einzelfällen Kunden von Prosegur zu Wettbewerbern wechseln werden und es zu einer Abschmelzung des Marktanteils kommen könnte. Soweit sich dies auf überregionale Kunden bezieht, steht jedoch in Frage, auf welchen Regionalmärkten sich solche Effekte auswirken würden. Keinesfalls gesichert ist, dass allfällige Abschmelzungen tatsächlich im Markt Berlin erfolgen würden. Angesichts der Marktstruktur in Berlin, ohne gesicherte Präsenz eines weiteren überregionalen Anbieters von Bargelddienstleistungen, ist sogar eher zu erwarten, dass solche Abschmelzungen – so sie stattfinden – gerade nicht im Markt Berlin stattfinden werden. Wahrscheinlicher ist, dass solche Abschmelzungseffekte in Markträumen vorgenommen werden, in denen die Nachfrager mit Kötter oder Ziemann weitere überregionale Anbieter zur Auswahl haben. Das Nachfragerverhalten stellt sich nach dem Ergebnis der Ermittlungen zudem nicht als besonders preiselastisch dar. Vielmehr sind langfristige Kundenbeziehung und gewachsenes Vertrauen zum etablierten Leistungserbringer prägend für das Nachfrageverhalten.

## **b. Marktgebiet**

[...]

**Abbildung 17 - Lieferbeziehungen Brink's Berlin**

- (173) Der räumlich relevante Markt Berlin lässt sich beschreiben durch das Gebiet der Stadt Berlin mit den Postleitzahlengebieten 10, 12 und 13 sowie das Postleitzahlengebiet 14 im Westen angrenzend und 15 im Osten angrenzend. Einzelne Gebiete der Postleitzahlenbereiche 16 im Norden, 03 und 04 im Süden sowie 39 im Westen gehören ebenfalls zum Marktgebiet.<sup>94</sup>

[...]

**Abbildung 18 - Markt Berlin (PLZ-Gebiete)**

- (174) Der räumlich relevante Markt ist nicht größer als das hier beschriebene Gebiet, da die Brink's-Niederlassung in Berlin außerhalb dieses Gebietes lediglich geringe Umsätze in den angrenzenden Gebieten erzielt. Die von Brink's erbrachten Bargelddienstleistungen werden zu rund [...] % von Nachfragern innerhalb dieses Markt in Anspruch genommen.
- (175) Die von der Prosegur-Niederlassung in Potsdam angebotenen Dienstleistungen werden zu [...] % von Nachfragern innerhalb dieses Marktgebietes in Anspruch genommen.
- (176) Diese räumliche Marktabgrenzung wird durch die niedrige Importquote bestätigt. Das Bundeskartellamt hat Unternehmen mit Sitz außerhalb des relevanten Marktes nach ihren Umsätzen in diesem Gebiet befragt, um so die Importquote zu errechnen und die Stabilität der räumlichen Marktabgrenzung zu überprüfen. Unternehmen mit Sitz außerhalb des Marktgebietes erzielen danach lediglich Umsätze in Höhe von rund 4% des Marktvolumens.

## **c. Marktanteilsbetrachtung für den Markt Berlin**

- (177) Marktanteile bilden einen geeigneten Ausgangspunkt zur Einschätzung von Marktmacht und sind insofern auch ein bedeutsames Beurteilungskriterium, da sie abbilden, in welchem Umfang die Nachfrage auf dem relevanten Markt im Bezugszeitraum von einem Unternehmen tatsächlich bedient wurde. Sie

---

<sup>94</sup> Die Liste der Postleitzahlen, welche den Marktraum beschreiben, wurden den Zusammenschlussbeteiligten mit E-Mail vom 26.06.2013 bereits übersandt und lag dem Entscheidungsentwurf, der den Zusammenschlussbeteiligten am 28. Juni 2013 zugesandt wurde, bei.

geben daher wichtige Hinweise darauf, über welches Ausmaß an Marktmacht die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen verfügen. In der Regel werden Marktanteile auf der Basis des Umsatzes der Unternehmen auf den betroffenen Märkten berechnet. Insbesondere im Fall von heterogenen Produkten – wie im vorliegenden Fall – geben umsatzbasierte Marktanteile die relative Wettbewerbsposition und die Bedeutung der Anbieter besser wieder als eine absatzmengenbasierte Betrachtung, da Preis- und Qualitätsunterschiede berücksichtigt werden.<sup>95</sup> Die Beteiligten haben keine anderen Marktkennziffern für die Berechnung der Marktanteile vorgeschlagen, und die Ermittlungen haben ebenfalls keine Anhaltspunkte dafür geliefert, dass eine andere Bezugsgröße sachgerecht wäre. Daher bilden die Umsätze den Ausgangspunkt für die Beurteilung der Marktverhältnisse.

### **(1) Marktvolumen**

- (178) Auf der Basis der sachlichen Marktabgrenzung hat das Bundeskartellamt alle Mitgliedsunternehmen der BDGW sowie diejenigen von den Zusammenschlussbeteiligten genannten Anbieter von Bargelddienstleistungen<sup>96</sup> angeschrieben, soweit diese auf Nachfrage nicht bereits erklärt hatten, im Bereich der Erbringung von Bargelddienstleistungen nicht tätig zu sein. Ebenfalls in die Ermittlungen einbezogen wurden die von den Zusammenschlussbeteiligten am 10. Mai 2013 nachträglich benannten Unternehmen.<sup>97</sup>
- (179) Die Umsätze sowie Tätigkeitsgebiete der befragten Unternehmen wurden zunächst für jede betriebene Niederlassung ermittelt.<sup>98</sup> Für die Berechnung der Umsätze im Berliner Markt wurden die Umsätze der Beteiligten in den entsprechenden Postleitzahlengebieten einbezogen. Soweit die Daten verfügbar waren, wurden auch die Umsätze der Wettbewerber auf der Basis 5-stelliger Postleitzahlen in das Marktvolumen einbezogen. Für einige Wettbewerber wurden – zu Gunsten der Zusammenschlussbeteiligten – entweder die Gesamtumsätze der relevanten Niederlassungen dem Marktgebiet zugerechnet oder die von den Unternehmen auf der Basis 2-

---

<sup>95</sup> Vgl. Bundeskartellamt, Leitfaden zur Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle, 29.03.2012, Rdnr. 28.

<sup>96</sup> Vgl. E-Mail RA Besen, Clifford Chance, vom 11.03.2013, Anlage Pearl - Anbieter Cash Services (nicht BDGW-Mitglieder) 113177-3-210 v0.2., Bl. 580 d.A.

<sup>97</sup> Vgl. E-Mail RA Dr. Gronemeyer, Clifford Chance, vom 10.05.2013 mit den beiden Anlagen, Bl. 961 ff., hier Bl. 968 ff. d.A.

<sup>98</sup> Vgl. Auskunftsbefehl Wettbewerber vom 15.03.2013, Frage 5 und Frage 7.

stelliger Postleitzahlen genannten Umsatzerlöse vollständig im Marktvolumen berücksichtigt.

- (180) Die Umsätze der in Berlin gelegenen Niederlassung der WSN Sicherheit und Service GmbH wurden vollständig zum Marktvolumen hinzugerechnet. WSN hat angegeben, im Markt Berlin und in dem im Norden an das Marktgebiet angrenzende Postleitzahlengebiet 16 keine Umsätze von seiner Niederlassung in Neubrandenburg aus zu erzielen. Demnach gehört das Postleitzahlengebiet 16 zu dem Einzugsgebiet der Niederlassung in Berlin. Auch wenn dieser Postleitzahlbereich nicht zum relevanten Markt gehört, wurden die Umsätze der WSN Niederlassung in Berlin vollständig zum Marktvolumen hinzugerechnet.
- (181) Die Umsätze der Siba security service GmbH, die als einzigen Standort eine Niederlassung in Berlin betreibt, wurden unabhängig von dem Ort der Leistungserbringung vollständig in das Marktvolumen einbezogen.
- (182) Die Umsätze der Unicorn Geld- und Wertdienstleistungen GmbH wurden auf der Basis der den Markt bildenden 5-stelligen Postleitzahlen berücksichtigt.
- (183) Die Umsätze der GWS Magdeburg und von Götz wurden auf Basis der Angaben für die 2-stelligen Postleitzahlengebiete in das Marktvolumen einbezogen.
- (184) Die Angaben des Unternehmens b.i.g. sicherheit gmbh, Halle, zu den Postleitzahlen, in denen die Gesamtumsätze des Unternehmens erzielt werden, liegen allesamt außerhalb des relevanten Berliner Marktes. Trotzdem wurde der Umsatz des Fahrstützpunkts Wittenberg in das Marktvolumen einbezogen, da dieser nur wenige Kilometer außerhalb des Marktgebietes liegt.<sup>99</sup> Die Umsätze der in Berlin gelegenen Niederlassungen der A.F.A.S. Security & Service und der zur Deutsche Bahn AG gehörenden DB Vertrieb GmbH wurden vollständig in das Marktvolumen einbezogen. Konzerninterne Umsätze der Deutschen Bahn AG wurden dabei nicht berücksichtigt, sie

---

<sup>99</sup> Vgl. E-Mail Frank Ressen, Geschäftsführer b.i.g. sicherheit gmbh, vom 07.05.2013.

werden bei der Berechnung der Marktanteile regelmäßig nicht dem Marktvolumen zugerechnet.<sup>100</sup>

- (185) Im Marktvolumen nicht berücksichtigt wurden Leistungen, welche die Bundesbank entgeltlich durchführt. Die Zusammenschlussbeteiligten haben zwar vorgetragen, dass die Bundesbank Leistungen in einem erheblichen Maße erbringt, jedoch nicht näher spezifiziert, woraus diese Leistungen bestehen. Die Ermittlungen haben ergeben, dass die Leistungen der Bundesbank insbesondere im Zusammenhang mit Geldern erbracht werden, die durch Bargelddienstleister eingeliefert werden. Insoweit stellen diese Teilleistungen dar, die in den gegenüber dem Kunden abgerechneten Preis einfließen. Darüber hinaus erbringt und bepreist die Bundesbank Leistungen, welche sie unmittelbar gegenüber Kreditinstituten oder Handelsunternehmen erbringt. Diese Leistungen sind aber nicht dem Marktvolumen zuzurechnen, da es sich hier nicht um fremdbezogene Leistungen handelt.
- (186) Auf der Grundlage der so durchgeführten Ermittlungen ergibt sich für den Berliner Markt ein Marktvolumen auf der Grundlage der Zahlen für das Jahr 2012 in Höhe von mehr als 39 Mio. €.

## **(2) Marktanteile**

- (187) Nach dem Zusammenschluss wäre die widerlegbare Vermutungsschwelle für die Einzelmarktbeherrschung des § 18 Abs. 4 GWB von 40% deutlich überschritten. Prosegur würde nach dem Zusammenschluss einen Marktanteil von mehr als [...] % erreichen. Zugleich ist die enge Oligopolvermutung des § 18 Abs. 6 Nr. 1 GWB erfüllt.

---

<sup>100</sup> Umsätze zwischen verbundenen Unternehmen (Innenumsätze) bleiben bei der Ermittlung der Umsatzerlöse außer Betracht (§ 38 Abs. 1 S. 2 GWB). Dies gilt auch bei der Berechnung der in die materielle wettbewerbsrechtliche Beurteilung einzubeziehenden Umsätze. Vgl. OLG Düsseldorf, Beschluss vom 04. September 2002 – Kart 26/02 (V), Kart 26/02, VI-Kart 26/02 (V), Rdnr. 35, zitiert nach juris.

Marktteilnehmer	Umsatz	Marktanteil
Brink's	[...]	[30-35]%
Prosegur	[...]	[20-25]%
Zusammenschlussbeteiligte	[...]	[...]%
WSN Sicherheit und Service GmbH		20-25%
Siba		10-15%
Unicorn Geld- und Wertdienstleistungen GmbH		5-10%
GWS Magdeburg		1-5%
Götz Dresden		1-5%
b.i.g. sicherheit gmbh Objekt- und Personenschutz Halle		<1%
AFAS Geld- und Werttransporte		<1%
DB Services / Deutsche Bahn AG		<1%
Marktvolumen Berlin	39.171.952,96	100,00%

**Tabelle 1 - Wettbewerbssituation auf dem Berliner Markt**

- (188) Der Marktanteilszuwachs infolge des Zusammenschlusses ist in Berlin erheblich. Brink's und Prosegur sind bereits vor dem Zusammenschluss die umsatzstärksten Wettbewerber auf dem Markt. Brink's ist, anders als auf den räumlich relevanten Märkten in Hamburg und München, marktführend.
- (189) Der Berliner Markt ist zudem im Norden, Süden und Westen von weiteren Markträumen umgeben, in denen die Zusammenschlussbeteiligten über eine ebenfalls starke Marktposition verfügen, wenn es dort auch nicht immer zu Marktanteilsadditionen kommt. Es ist nach Einschätzung des Bundeskartellamtes nicht zu erwarten, dass von den umliegenden Markträumen so starke Wettbewerbsimpulse ausgehen, dass diese die Marktstellung der Zusammenschlussbeteiligten in Berlin relativieren könnten.

### (3) Marktanteilsentwicklung

- (190) Die Marktanteilsentwicklungen lassen sich für den Berliner Markt – wie auch für alle übrigen betrachteten Markträume – nicht analysieren, da die Umsätze auf Basis der 5-stelligen Postleitzahlen nur für das vergangene Geschäftsjahr von den befragten Unternehmen übersandt werden konnten.
- (191) Die Gegenüberstellung von verlorenen und gewonnenen Kundenaufträgen von Prosegur bei bundesweiter Betrachtung zeigt, dass Prosegur auch 2012, im Jahr nach Insolvenz von Securlog und der Übernahme durch Prosegur SA, in Deutschland insgesamt organisch wachsen konnte. Das geringe Wachstum im vergangenen Jahr ist insbesondere bedingt durch den deutlichen Umsatzverlust mit Kunden, die ihren Geschäftsbetrieb aufgegeben haben und nicht zu einem anderen Anbieter gewechselt sind. Für den Berliner Markt ergeben sich keine Hinweise, die eine abweichende Beurteilung rechtfertigen würden.

Entwicklung des Umsatzvolumens Prosegur (Angaben in Mio. €)			
Jahr	2012	2011	2010
Vertragsbeendigungen (Umsatz in Mio.€)	[...]	[...]	[...]
davon: Vertragsbeendigung wegen Geschäftsaufgabe (Umsatz in Mio.€)	[...]	[...]	[...]
Neuverträge (Umsatz in Mio.€)	[...]	[...]	[...]
Nettoumsatzentwicklung (Umsatz in Mio.€)	[...]	[...]	[...]

**Tabelle 2 - Umsatzentwicklung Prosegur 2010-2012<sup>101</sup>**

<sup>101</sup> Vgl. E-Mail RA Dr. Gronemeyer, Clifford Chance, v. 29.05.2013, Anlage (Antworten Prosegur 29052013 Neukunden Kündigungen gem Kunden.xls), Bl. 1581 d.A.



#### **(4) Marktanteilsabstände**

- (192) Durch den hohen Marktanteilszuwachs von mehr als [30-35]% würde Prosegur nach dem Zusammenschluss über einen deutlichen Marktanteilsvorsprung vor dem nächstgrößeren Wettbewerber auf dem Markt verfügen.
- (193) Der Marktanteilsvorsprung von Prosegur läge nach dem Zusammenschluss bei mehr als 30%-Punkten gegenüber dem nachfolgenden Wettbewerber WSN. Der drittstärkste Wettbewerber auf dem Markt, Siba, erreicht lediglich einen Marktanteil zwischen 10% und 15%. Unicorn erreicht einen Marktanteil zwischen 5% und 10%. Die Zusammenschlussbeteiligten wären nach dem Zusammenschluss erheblich größer als die folgenden drei Wettbewerber zusammengenommen. Zusammen erreichen die drei nachfolgenden Wettbewerber gemeinsam einen Marktanteil von rund 40%.
- (194) Nach dem Zusammenschluss wären zwar noch maximal neun Wettbewerber auf dem Berliner Markt tätig. Von diesen neun Anbietern erreichen jedoch drei Unternehmen weniger als 1% Marktanteil und zwei weitere - die Anbieter Götz und GWS Magdeburg - nur Marktanteile von deutlich unter 5%. Zudem erzielen die beiden letztgenannten Unternehmen - jeweils gemessen an ihren eigenen Gesamtumsätzen - nur einen Anteil von maximal 10% im Berliner Markt, da der Berliner Markt nicht zu ihren Kerngeschäftsgebieten zählt.

#### **d. Markt- und Wettbewerbsstrukturen**

- (195) Wesentliche Wettbewerbsparameter auf dem Markt für Bargelddienstleistungen sind ein effizientes Netzwerk und eine bestimmte Kundenstruktur.
- (196) Die Zusammenschlussbeteiligten verfügen über eine Reihe struktureller Vorteile gegenüber ihren Wettbewerbern, die ihre Marktstellung in Berlin weiter absichern. Hierzu gehören die Netzwerkeffekte, die sich aus den bundesweit betriebenen Niederlassungen und der besonderen Kundenstruktur ergeben. Besonders bedeutsam ist die im Vergleich zu den meisten Wettbewerbern hohe Finanzkraft, die als Zugang zu den Absatzmärkten und

zur Abschreckung von tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerbern genutzt werden kann. Die Marktzutrittsschranken sind zudem so hoch, dass diese Marktstellung der Zusammenschlussbeteiligten nicht angreifbar ist.

### **(1) Kundenstrukturen der Zusammenschlussbeteiligten**

- (197) Im Markt Berlin verfügt Prosegur derzeit – anders als Brink's und andere Wettbewerber – über [...]. Der größte Kunde der Niederlassung Potsdam bildet rund [...] % des Gesamtumsatzes ab. Die Top-5 Kunden erreichen einen Anteil von unter [...] % der Umsätze. Die Top-10 Kunden zusammen machen [...] % des Gesamtumsatzes aus.<sup>102</sup> Rund [...] der Top-10-Kundenumsätze werden mit Kunden aus dem Bankenbereich erzielt. [...] der größten Kunden sind dem Handel zuzurechnen.
- (198) Brink's verfügt dagegen über [...]. Dabei machen die Umsätze mit dem Hauptkunden in Berlin rund [...] des Gesamtumsatzes im Bereich Bargelddienstleistungen aus. Mit den Top-5 Kunden werden [...] % der Umsätze erzielt, mit den TOP 10-Kunden deutlich über [...] % der Umsätze. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um [...] (mehr als [...] % des Gesamtumsatzes). Es handelt sich zudem um Kundenverträge, die Brink's [...]. [...] Insgesamt beziehen sich diese [...] Verträge auf einen Anteil von annähernd [...] % des Gesamtumsatzes der Brink's Niederlassung in Berlin. Die Umsätze werden im Wesentlichen mit [...] <sup>103</sup> Daher würden die Verträge der Zielunternehmen die Auslastung der Netzwerke von Prosegur in Berlin optimieren und die wirtschaftliche Basis der Geschäftstätigkeit deutlich und nachhaltig stärken.

### **(2) Netzwerkeffekte**

---

<sup>102</sup> Vgl. E-Mail RA Besen, Clifford Chance, vom 04.02.2013, vertraulich Anlage 9.1. (Anlage 9.1.pdf, Bl. 26) sowie vertraulich Anlage 8.2.pdf.

<sup>103</sup> Vgl. Gesprächsprotokoll mit [...]. 04.06.2013, Bl. 1682 d.A.

- (199) Prosegur würde von Brink's in Berlin im Wesentlichen Kunden [...] übernehmen, [...] „Trägerkunden“ gelten als wirtschaftliche Basis für das Angebot von Bargelddienstleistungen am Markt. Darauf aufbauend können weitere Kunden gewonnen werden, die zur Auslastung der Touren und damit zu einem wirtschaftlich erfolgreichen Marktauftritt beitragen.<sup>104</sup> Die hinzukommenden Kunden ergänzen auch unter Netzwerkaspekten die bisherige Kundenstruktur von Prosegur und begründen strukturelle Vorteile der Zusammenschlussbeteiligten gegenüber ihren in Berlin tätigen Wettbewerbern.
- (200) Für die zukünftige Marktstellung von Prosegur wird es daher nicht entscheidend sein, dass Brink's sich in der Vergangenheit stärker auf [...] konzentriert hat. [...]Kein anderer Wettbewerber wird auf dem Markt über eine vergleichbare Kundenbasis verfügen, die Grundlage für die effiziente Auslastung des Netzwerkes ist.
- (201) Unicorn zählt, gemessen an den bundesweiten Umsätzen, zu den großen Anbietern am Markt,<sup>105</sup> erreicht in Berlin aber lediglich einen Marktanteil zwischen 5% und 10% und ist damit bereits vor dem Zusammenschluss weit abgeschlagen hinter den führenden Unternehmen am Markt. Sowohl bundesweit als auch in Berlin unterhält Unicorn Geschäftsbeziehungen sowohl zu Handels- als auch zu Bankkunden. Ohne die Freigabe des Zusammenschlusses Ziemann/Unicorn (B4-44/13) ist allerdings unwahrscheinlich, dass Unicorn als Wettbewerber auf dem Berliner Markt verbleibt.
- (202) Auch nach einer Freigabe und dem Vollzug des Zusammenschlusses mit dem Beigeladenen Ziemann würde sich die Marktstellung Unicorns zusammenschlussbedingt nicht ändern. Ziemann ist auf dem Berliner Markt und angrenzenden Gegenden im Osten Deutschlands nicht tätig und würde die Niederlassung als „Inselstandort“ außerhalb des angestammten eigenen Geschäftsgebiets betreiben müssen.<sup>106</sup> Der Betrieb derartiger Standorte ist nach dem Ergebnis der Ermittlungen dauerhaft nur bei einer ausreichend stabilen Kundenstruktur wirtschaftlich sinnvoll möglich. In der Vergangenheit

---

<sup>104</sup> Vgl. Aussage von [...], Brink's, bei dem Gesprächstermin am 21.06.2013 im Bundeskartellamt, Bl. 2480ff. d.A.

<sup>105</sup> Auf Unicorn entfallen mehr als 10% der mit Bargelddienstleistungen in Deutschland erzielten Umsätze

<sup>106</sup> Die Berliner Niederlassung bildet auch bei Unicorn derzeit keinen Teil eines flächendeckenden Geschäftsgebiets, sondern liegt seit dem Gebietstausch mit Brink's außerhalb des ansonsten zusammenhängenden Netzes, in dem Dienstleistungen angeboten werden.

haben Wettbewerber daher derartige Standorte aufgegeben oder im Tausch mit Wettbewerbern durch andere Standorte ersetzt, die das eigene Vertriebsgebiet abrunden. Ziemann betreibt zwar gegenwärtig auch die Niederlassung Lübeck als Inselstandort. Allerdings würde der Zusammenschluss mit Unicorn diesen Zustand für den Raum Hamburg beenden. Dies gilt aber nicht für den Marktraum Berlin. Daher ist aus Sicht der Beschlussabteilung nicht mit hinreichender Sicherheit zu erwarten, dass Ziemann den Berliner Standort von Unicorn auch zukünftig aufrechterhalten wird. Auch Unicorn ist es in den vergangenen Jahren nicht gelungen, seine Präsenz auf dem Berliner Markt über die jetzige – vergleichsweise unbedeutende – Stellung hinaus auszubauen.

- (203) Es ist nicht zu erwarten, dass die mittelständischen Unternehmen, durch Preiswettbewerb in der Lage sind, die Marktstellung von Prosegur und Brink's nach dem Zusammenschluss in Frage zu stellen oder gegen den Einsatz von Finanzkraft eines multinational tätigen Unternehmen dauerhaft bestehen zu können.
- (204) Die auf dem Markt tätigen Wettbewerber WSN, Götz und GWS Magdeburg gehören zu der Gruppe mittelständischer Unternehmen mit einem Anteil der bundesweiten Umsätze im Bereich Bargelddienstleistungen von mehr als 1%, die aber jeweils in einem regional geprägten Geschäftsgebieten tätig sind.
- (205) Das Geschäftsgebiet der von WSN betriebenen 3 Niederlassungen bilden die Bundesländer Berlin, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern zu einem überwiegenden Teil ab. WSN ist ein inhabergeführtes Unternehmen, welches einen wesentlichen Teil der Umsätze mit größeren Kunden erzielt. Zudem erbringt WSN derzeit in Berlin und in anderen Markträumen Subunternehmeraufträge für Brink's. Diese werden nach dem Vollzug des Zusammenschlusses entfallen, da Prosegur – anders als Brink's – bundesweit aufgestellt ist und weder Subunternehmerleistungen erbringt, noch solche nachfragt. Auch wenn diese Subunternehmeraufträge für den Markt Berlin kein hohes Auftragsvolumen haben haben [1-5% des Gesamtumsatzes von WSN], schwächt deren Wegfall die Marktstellung von WSN insgesamt und damit auch in Berlin. Wie die Ermittlungen ergeben haben, ist es in der Vergangenheit bereits vorgekommen, dass mittelständische Unternehmen durch den Verlust eines Trägerkunden ihre regionale Tätigkeit im Markt Berlin vollständig einstellen mussten. Dies zeigt die Abhängigkeit mittelständischer

Unternehmen ohne entsprechende Finanzkraft von deren Top-Kunden und den Vorteil einer breiten Kundenstruktur, wie sie die Zusammenschlussbeteiligten nach dem Zusammenschluss hätten.

- (206) WSN ist Mitglied der Cash Logistik und übernimmt innerhalb seines Geschäftsgebietes die Dienstleistungserbringung für die von der Cash Logistik gewonnenen Kunden. Wie die Beteiligten selbst darstellen, ist davon auszugehen, dass die in der Cash Logistik zusammenarbeitenden mittelständischen Unternehmen das Bundesgebiet entsprechend ihrer Tätigkeitsfelder aufgeteilt haben.<sup>107</sup> Soweit die Cash Logistik Partner ihre Geschäftsgebiete, resultierend aus der Kooperation, gegeneinander abgrenzen, erklärt dies auch, warum zum Beispiel die ebenfalls in der Cash Logistik tätigen Unternehmen GWS Magdeburg und Götz nur geringe Umsätze auf dem Berliner Markt erzielen. Zukünftig dürfte aufgrund der Kooperation in der Cash Logistik auch von diesen mittelständischen Unternehmen kein wesentlicher Wettbewerbsdruck ausgehen.

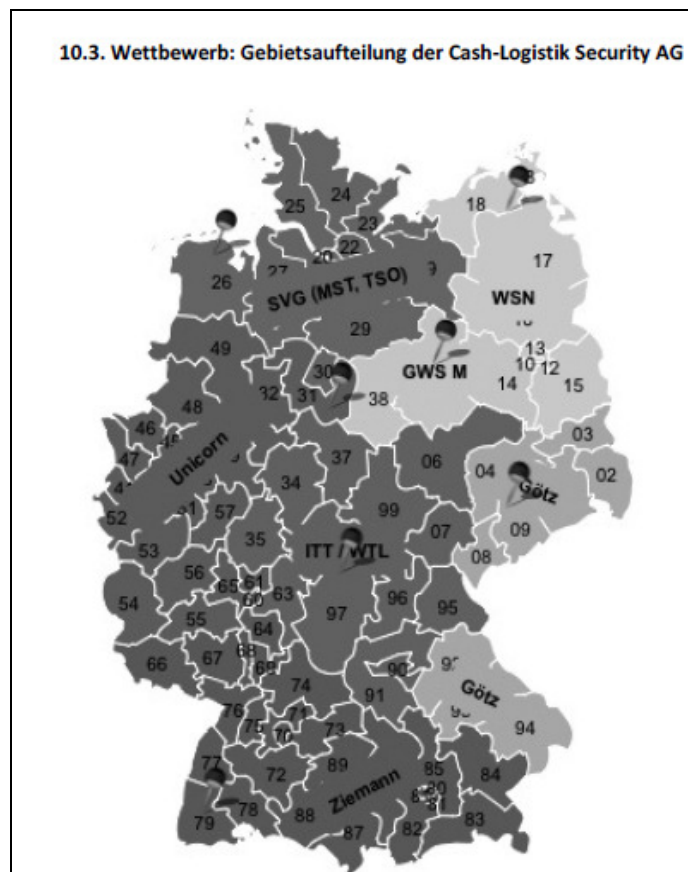


Abbildung 19 - Darstellung Gebietsaufteilung Cash Logistik<sup>108</sup>

<sup>107</sup> Vgl. E-Mail RA Besen, Clifford Chance, vom 04.03.2013, vertrauliche Anlage 10.3, „10.3 Wettbewerb: Gebietsaufteilung der Cash-Logistik Security AG“, Bl. 351 d.A.

<sup>108</sup> Vgl. E-Mail RA Besen, Clifford Chance, vom 04.03.2013, Anlage 10.3, Bl. 351 d.A.

- (207) Auch die Cash Logistik als solche wäre als bundesweiter Anbieter von Bargelddienstleistungen zukünftig nicht in der Lage, die Stellung von Prosegur zu kontrollieren. Das Unternehmen ist im Rahmen der Leistungserbringung auf die mittelständischen Vertragspartner angewiesen. Das wettbewerbliche Potential des Unternehmens wird durch die Einbeziehung der mittelständischen Leistungserbringer und deren Marktstellung (im Falle Berlins: WSN, Götz, GWS Magdeburg) in der wettbewerblichen Würdigung bereits berücksichtigt.
- (208) Gleiches gilt für die Commerzbank-Tochter STS, die ebenfalls auf die Erbringung der Dienstleistung gegenüber Vertragspartnern auf die Leistungserbringung durch die am Markt tätigen Unternehmen angewiesen ist.
- (209) Die Siba security service GmbH,<sup>109</sup> die gemessen am Umsatz drittstärkster Wettbewerber auf dem Markt Berlin ist, übt als Nischenanbieter auf dem Markt Berlin bereits vor dem Zusammenschluss nur geringen Wettbewerbsdruck auf die führenden Unternehmen am Markt aus. Die auf Siba entfallenden Marktanteile überzeichnen daher die Bedeutung, die dieser Wettbewerber – bezogen auf den gesamten Bereich der Bargelddienstleistungen – zukommt.<sup>110</sup> Dies gilt insbesondere deshalb, weil das Unternehmen schwerpunktmäßig im Bereich Münzgeldversorgung für einige wenige Kunden tätig ist.<sup>111</sup> Das Unternehmen bietet keine Bargelddienstleistungen im Zusammenhang mit der Betreuung von Geldautomaten an<sup>112</sup> und kommt daher für Nachfrager aus dem Bankenbereich als Dienstleister nicht in Betracht. Siba ist nicht Mitglied der BDGW, was, wie die Ermittlungen ergeben haben, häufig zur Voraussetzung für die Beauftragung mit Bargelddienstleistungen gemacht wird.<sup>113</sup>

---

<sup>109</sup> Die von den Zusammenschlussbeteiligten am 11.03.2013 übersandte Liste von Wettbewerbern im Bereich Bargelddienstleistungen, die ihnen aus Marktbeobachtungen bekannt waren, beinhaltete Siba nicht. Vgl. E-Mail RA Besen, Clifford Chance, vom, 11.03.2013 inklusive der Anlage: Pearl - Anbieter Cash Services (nicht BDGW-Mitglieder) 113177-3-210 v0.2.xlsx, Bl. 580 d.A.

<sup>110</sup> Siba erbringt zum Beispiel keine Dienstleistungen im Bereich der Geldautomatenbetreuung und ist daher keine geeigneter alternativer Dienstleister für den gesamten Bankenbereich.

<sup>111</sup> Vgl. nicht vertrauliche Antwort Siba zu Frage 6 des Auskunftsbeschlusses vom 15.03.2013.

<sup>112</sup> Vgl. nicht vertrauliche Antwort Siba zu Frage 1a des Auskunftsbeschlusses vom 15.03.2013.

<sup>113</sup> Vgl. exemplarisch Antwort der Douglas Holding AG zu Frage 9.1 des Auskunftsbeschlusses vom 28.05.2013.

### e. Finanzielle Ressourcen sichern die Marktstellung von Prosegur

- (210) Die Marktmacht eines Unternehmens kann auch durch seine Finanzkraft bestimmt werden. Der Gesetzeswortlaut des § 18 Abs. 3 Nr. 2 GWB stellt ausdrücklich auf diesen Faktor als Kriterium zur Feststellung ab, ob eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird. Finanzkraft kann unter mehreren Aspekten wettbewerblich von Bedeutung sein: sie kann insbesondere einen besseren Zugang zu den Absatzmärkten bewirken und sie kann als Marktzutrittsschranke – im Sinne eines Abschreckungspotenzials wirken. Auf dem Markt für Bargelddienstleistungen haben die Ermittlungen ergeben, dass beide Wirkungen zu beobachten sind. Zum einen verschafft die eigene Finanzkraft Prosegur einen besseren Zugang zu den Absatzmärkten. Zum anderen ist die Finanzkraft geeignet, Abschreckungswirkung auf potenzielle Wettbewerber hinsichtlich eines Marktzutritts zu entfalten.
- (211) Prosegur verfügt gegenüber den verbleibenden Wettbewerbern am Markt über eine herausragende Finanzkraft, die geeignet ist, Unternehmen vom Eintritt in den Markt abzuschrecken. Prosegur wäre aufgrund der bestehenden Finanzkraft zu jeder Zeit in der Lage, auf Preisvorstöße seiner Wettbewerber oder preisaggressive Marktzutritte zu reagieren.
- (212) Prosegur ist bereits gemessen an seinen Umsätzen in Deutschland stärker als jedes andere auf dem Markt für Bargelddienstleistungen tätige Unternehmen. Mit dem bundesweiten Netz an Niederlassungen und einem Anteil an den bundesweiten Gesamtumsätzen im Bereich Bargelddienstleistungen ist Prosegur mehr als doppelt so umsatzstark wie jedes der drei folgenden Unternehmen Ziemann, Unicorn und Kötter.
- (213) Prosegur ist Teil der Prosegur SA-Gruppe, dem drittgrößten Sicherheitsunternehmen weltweit mit insgesamt mehr als 150.000 Mitarbeitern und einer Tätigkeit in 15 Ländern in Mittel- und Südamerika, Europa und Asien. Prosegur SA erzielt im Jahre 2012 weltweit Umsätze von mehr als 3,6 Mrd. €. Im Geschäftsjahr 2011 stieg der weltweite Umsatz um annähernd 10%, im Geschäftsjahr 2012 konnte Prosegur den Umsatz sogar um mehr als 30% steigern, was sowohl durch organisches Wachstum als auch durch Umsetzung einer Akquisitionsstrategie erreicht wurde.<sup>114</sup> Für das erste Quartal

---

<sup>114</sup> Vgl. <http://www.prosegur.de/web/groups/de/documents/repositorio/prwebc013992.pdf>, Stand 22.06.2013, Bl.1987 d.A.

2013 meldet Prosegur SA ein erneutes Umsatzwachstum um 9,6%.<sup>115</sup> Auch der Jahresüberschuss des Unternehmens konnte im vergangenen Jahr um 2,7% gesteigert werden und lag bei mehr als 170 Mio. €. Für externes Wachstum durch Übernahmen von 20 Wettbewerbern investierte das Unternehmen in den vergangenen 2 Jahren mehr als 570 Mio. €.<sup>116</sup>

- (214) Als einziges Unternehmen der Sicherheitsbranche verfügt Prosegur SA aufgrund regionaler Diversifizierung und der Qualität des Kundenstamms sowie der finanziellen Stabilität des Unternehmens und anderer Faktoren über ein Standard & Poors Rating, welches dazu beigetragen hat, dass Prosegur im Frühjahr 2013 eine 5-jährige Anleihe über 500 Mio. € am Kapitalmarkt zu einem Zinssatz von 2,75% platzieren konnte.<sup>117</sup> [...] Dass Prosegur SA seine finanzielle Stärke auch zu Gunsten seiner deutschen Tochtergesellschaft Prosegur einsetzt, ergibt sich beispielhaft aus dem vorgelegten Jahresabschluss für 2011, nach dem Prosegur SA finanzielle Mittel [...] zusichert.<sup>118</sup>
- (215) Für Prosegur bedeutet dies, dass eine Wachstumsstrategie in Deutschland durch Unternehmenszukäufe auch unter Inkaufnahme mittelfristiger Verluste möglich ist, bis die von Prosegur erwartete und angestrebte Marktkonsolidierung erfolgt ist und das derzeitige Preisniveau steigt bzw. die Konsolidierung den derzeitigen Preiskampf beendet oder aber erheblich abschwächt.<sup>119</sup>
- (216) Dass Prosegur bereit und in der Lage ist, seine Finanzkraft zur Gewinnung neuer Kunden zu nutzen, belegen aktuelle Angebote an Neukunden. [...]
- (217) Kein anderes auf dem Berliner Markt tätiges Unternehmen verfügt über einen entsprechenden finanziellen Hintergrund. Bei den beiden stärksten Wettbewerbern auf dem Berliner Markt für Bargelddienstleistungen handelt es sich zum einen mit der WSN um ein inhabergeführtes mittelständisches

<sup>115</sup> Vgl. [http://www.prosegur.de/web/groups/de/documents/gestion\\_web/prwebc014230.pdf](http://www.prosegur.de/web/groups/de/documents/gestion_web/prwebc014230.pdf), Stand 22.06.2013, Bl. 1992 d.A.

<sup>116</sup> Vgl. <http://www.prosegur.de/web/groups/de/documents/repositorio/prwebc013992.pdf>, Stand 22.06.2013, Bl. 1987 d.A.

<sup>117</sup> [http://www.prosegur.de/web/groups/de/documents/gestion\\_web/prwebc014083.pdf](http://www.prosegur.de/web/groups/de/documents/gestion_web/prwebc014083.pdf), Stand 22.06.2013, Bl. 1990 d.A.

<sup>118</sup> Vgl. E-Mail, RA Dr. Slobodenjuk, Clifford Chance, vom 06.06.2013, Anlage: Testat 2011.pdf, Seite 7f., Bl. 1853 d.A.

<sup>119</sup> <http://www.prosegur.de/DE/Presse/PRWEBC013941>, Stand 22.06.2013, Bl. 1997 d.A.



Unternehmen. WSN hat keinen vergleichbaren Zugang zum Kapitalmarkt und kann (anders als Prosegur) durch seine Konzernverbindung, wirtschaftliche Schwächeperioden nicht durch den Einsatz von zusätzlichem Kapital ausgleichen.

- (218) Die Möglichkeiten von WSN, im Preiswettbewerb zu Prosegur bestehen zu können, sind begrenzt. Die wirtschaftliche Tätigkeit basiert auf einer starken Konzentration der Umsatzerlöse auf die Top-10-Kunden, zu denen auch Brink's zählt. Durch die Tätigkeit als Subunternehmer für Brink's<sup>120</sup> käme es durch den Zusammenschluss selbst ohne zusätzlichen Preiswettbewerb durch Prosegur zu einer wirtschaftlichen Schwächung des Unternehmens.
- (219) Für die zum anderen auf dem Berliner Markt tätige Siba gelten die gleichen Bedenken hinsichtlich der Möglichkeiten, im Preiswettbewerb gegen Prosegur zukünftig bestehen zu können. Siba betreibt ausschließlich in Berlin ein Cash Center und bietet hier Bargelddienstleistungen in einem reduzierten Umfang (z.B. ohne Geldautomaten-Dienstleistungen) an. Siba gehört zu einer Unternehmensgruppe, die ansonsten ausschließlich Sicherheitsdienstleistungen ohne Bargeldtransporte anbietet. Selbst mit dieser Einbindung verfügt Siba nicht annähernd über eine so große Finanzkraft wie Prosegur.
- (220) Für Unicorn, die bisher in weiten Teilen Deutschlands tätig ist, ist die Frage der zukünftigen Ausrichtung – soweit es zu einer Übernahme durch Ziemann kommt – derzeit noch offen. Ziemann verfügt zwar durch die Zugehörigkeit zur Hannover Finanz Gruppe über eine höhere Finanzkraft als die im Berliner Raum tätigen mittelständischen Unternehmen. Diese setzt der Mutterkonzernerzeit auch für eine Expansionsstrategie ein, wie der angemeldete Zusammenschluss mit Unicorn zeigt, durch den Ziemann zu einem Anbieter mit annähernd bundesweiten Präsenz aufsteigen würde. Allerdings ist die wettbewerblich relevante Finanzkraft im Vergleich zu derjenigen Prosegurs deutlich geringer. Das Bundeskartellamt hält es zumindest für zweifelhaft, dass die Hannover Finanz Gruppe als Finanzinvestor bereit sein könnte, internes Wachstum dauerhaft in gleicher Weise zu finanzieren oder eine entsprechende Preisstrategie von Prosegur durch finanzielle Zuschüsse an Ziemann auszugleichen. So ist ein

---

<sup>120</sup> Vgl. E-Mail RA Hoelzel, Dentons, vom 04.03.2013, Anlage: Anlage 2 Kartellamt\_Frage 8\_Brinks.v3.130227.XLSX, Bl. 151 d.A.

Finanzinvestor typischerweise in stärkerem Maße auch in der kurzen Frist an der Rendite interessiert und trifft strategische Entscheidungen eher im Hinblick auf die Möglichkeit einer späteren Veräußerung seiner Beteiligung als im Hinblick auf eine langfristig angelegte Tätigkeit im betreffenden Geschäftsfeld. Dies gilt jedenfalls für den Marktraum Berlin. Ob Ziemann, die selbst nicht in Berlin tätig ist, dort in der Lage wäre, erfolgreich in Preiswettbewerb mit Prosegur einzutreten, bzw. dies nach Vollzug des entsprechenden Zusammenschlussvorhabens angesichts der schwachen Stellung von Unicorn als viertstärkster Wettbewerber als lohnenswert ansehen würde, ist zumindest unsicher. Das Bundeskartellamt hat hier insbesondere wegen der geringen Marktanteile, die es bei Unicorn potentiell zu verteidigen gilt, erhebliche Zweifel.

- (221) Die verbleibenden Wettbewerber auf dem Berliner Markt verfügen entweder ebenfalls nicht über eine vergleichbare Finanzkraft oder es ist nicht zu erwarten, dass sie diese in gleicher Weise wie Prosegur einsetzen werden. Auch für die Deutsche Bahn, die nach dem Insourcing der Bargelddienstleistungen in geringem Umfang auch für externe Kunden tätig wird, stellt dieser Geschäftsbereich kein Kerngeschäftsfeld dar. Daher ist nicht zu erwarten, dass sie ihre Finanzkraft einsetzen wird, um eine marktbeherrschende Stellung von Prosegur in Frage zu stellen.

#### **f. Marktzutrittsschranken/Potenzieller Wettbewerb**

- (222) Die Prüfung von Marktzutrittsschranken und potenziellem Wettbewerb hat in der fusionskontrollrechtlichen Beurteilung einen hohen Stellenwert. So wie der Marktanteil Anhaltspunkte für das Verhältnis der Zusammenschlussbeteiligten zu ihren aktuellen Wettbewerbern liefert, geben die Marktzutrittsschranken über die Bedeutung potenziellen Wettbewerbs auf dem betroffenen Markt Auskunft.
- (223) Der Markt für Bargelddienstleistungen ist durch strukturelle Marktzutrittsschranken geprägt, die dem Zutritt potenzieller Wettbewerber entgegenstehen. Für potenzielle Wettbewerber stellt insbesondere der Aufbau eines Kundennetzwerkes mit der erforderlichen Stopp-Dichte eine erhebliche strukturelle Marktzutrittsschranke dar. Hinzu kommt, dass auch Wettbewerb durch im Ausland ansässige Anbieter derzeit durch EU-rechtliche Vorgaben

hinsichtlich der Sicherheitsanforderungen, die an grenzüberschreitenden Bargeldtransport gestellt werden, faktisch nicht möglich ist.

- (224) Nach dem Zusammenschluss wären Markteintritte neuer Wettbewerber auf dem Markt nicht in einem Umfang zu erwarten, die der Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung entgegenwirken würden. Vielmehr bestehen durch die Investitionskosten in notwendige Infrastruktur wie Cash Center und Fahrzeuge sowie in den Aufbau eines Kunden-Netzwerks und die geringe Wechselbereitschaft der Nachfrager Marktzutrittsschranken, welche die Stellung von Prosegur nach Vollzug des Zusammenschlusses weiter festigen würden.
- (225) Auch wenn, wie die Beteiligten ausführen, keine aufsichtsrechtlichen oder technischen Vorgaben für einen Markteintritt bestehen,<sup>121</sup> existieren doch so hohe strategische Marktzutrittsschranken für den Zugang zum Berliner Markt, dass innerhalb des Prognosezeitraums nicht mit Marktzutritten in einem Umfang zu rechnen ist, die ein wettbewerbliches Gegengewicht zur Marktposition Prosegurs bilden könnten.
- (226) In Deutschland insgesamt ist es in den letzten Jahren nicht zu Neueintritten auf den Markt für Bargelddienstleistungen in nennenswertem Ausmaß gekommen. Ein in den Markt eingetretener grenzüberschreitend tätiger Wettbewerber hat – wie oben beschrieben – aufgrund europarechtlicher Vorschriften für den grenzüberschreitenden Bargeldtransport seine Tätigkeit wieder eingestellt. Bei den von den Beteiligten benannten Wettbewerbern, die neu in den Markt eingetreten sind, handelt es sich, soweit diese Unternehmen tatsächlich Bargelddienstleistungen anbieten oder nicht identisch mit den Beteiligten sind, um regional tätige Unternehmen der Kreditwirtschaft, die in der Regel nur in geringem Umfang Umsätze mit anderen Unternehmen als ihren Muttergesellschaften erzielen.<sup>122</sup> Für den Berliner Markt haben die Beteiligten keine Marktzutritte dargestellt.

---

<sup>121</sup> Vgl. E-Mail RA Dr. Groenemeyer, Clifford Chance, vom 10.05.2013, Anlage: Schriftsatz - 2695\_001.pdf, S. 32, Bl. 1026 d.A.

<sup>122</sup> Andere der genannten Unternehmen sind nach eigener Darstellung bereits mehr als 5 Jahre auf dem Markt tätig (Allgaier Gruppe, Security Service USS) oder bieten Bargelddienstleistungen nicht an (Moritz Fürst Sicherheitsdienst). Vgl. E-Mail RA Marc Besen, Clifford Chance, vom 04.03.2013, Anlage: vertraulich Anlage 14.1. pdf, Bl. 354 d.A.

- (227) Wie die Beteiligten vortragen, sind in Deutschland im Vergleich zu europäischen und nordamerikanischen Staaten vergleichsweise viele Unternehmen tätig.<sup>123</sup> Daher sieht Prosegur die Notwendigkeit zur Konsolidierung des Marktes, auch um dem vorherrschenden Preiskampf entgegenzuwirken.<sup>124</sup> Auch diese Entwicklung spricht derzeit nicht für den Eintritt neuer Wettbewerber auf den Berliner Markt. Dass es, selbst bei steigenden Preisen, zu Markteintritten von Wettbewerbern kommt, wäre aufgrund der Verhaltensmöglichkeiten von Prosegur (Einsatz von Finanzkraft zur Abschreckung neuer Wettbewerber) nicht zu erwarten. Die Einschätzung, dass es in den nächsten Jahren vielmehr zu einer Konsolidierung des Marktes als zu Marktzutritten kommt, wird auch von Nachfragern geteilt.<sup>125</sup>
- (228) Um langfristig und erfolgreich in den Berliner Markt einzutreten, müssten Unternehmen zunächst einmal bereit sein, Investitionen in Cash Center und Fuhrpark zu tätigen, um über die notwendige Infrastruktur zu Leistungserstellung zu verfügen.<sup>126</sup> Die Beteiligten nennen Investitionskosten von bis zu [...]€ für die Errichtung eines Cash Centers und Anschaffungskosten für neue Fahrzeuge in Höhe von [...]€ pro Stück oder eine daraus abgeleitete monatliche Leasingrate.<sup>127</sup> Unternehmen, die lediglich Fahrstützpunkte einrichten würden, könnten innerhalb des Prognosezeitraums keine Marktanteile erreichen, welche die Marktstellung von Prosegur ernsthaft in Frage stellen würde. Fahrstützpunkte wären allenfalls als ein erster Schritt des Marktzutritts zu werten, da diese mit erheblich höherem Transportaufwand zum Ort der Bargeldbearbeitung und Einzahlung bei der Bundesbank verbunden wären. Markteintritte mit Investitionen in erheblichem Umfang sind daher nur zu erwarten, sofern der neu eintretende Wettbewerber von Beginn an über eine entsprechende Kundenbasis mit einer hohen Dichte zu versorgender Standorte verfügen könnte. Dies wäre aber nur über die Gewinnung eines oder mehrerer „Trägerkunden“ möglich, um eine

---

<sup>123</sup> Vgl. Schriftsatz RA Dr. Gronemeyer, Clifford Chance, vom 10.05.2013, Schriftsatz S. 19, Bl. 1013 d.A. und Vertrauliche Anlage 3 (Anlage: 2696\_001.pdf), S. 38, Bl. 1079 d.A.

<sup>124</sup> Vgl. <http://www.prosegur.de/DE/Presse/PRWIBC013941>, Stand 22.06.2013, Bl. 1997 d.A.

<sup>125</sup> Vgl. Dänisches Bettenlager, nicht vertrauliche Antwort zu Frage 12.3 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013

<sup>126</sup> Die Einrichtung von reinen Fahrstützpunkten kommt allenfalls für Unternehmen in Frage, die in benachbarten Gebieten tätig sind und daher einen Fahrstützpunkte an ein bereits bestehendes Cash Center anbinden könnten. Die wesentlichen Wettbewerber auf dem Berliner Markt verfügen alle über ein Cash Center in dem sie die Bargeldbearbeitung und den Zugang zu Bundesbank-Niederlassung realisieren. Anbieter mit nur einem Fahrstützpunkt könnten daher nur in geringem Ausmaß als wettbewerbles Korrektiv agieren, da sie Wettbewerbsnachteile durch längere Wege und Bearbeitungszeiten der Geldbestände ausgleichen müssten.

<sup>127</sup> Vgl. E-Mail RA Besen, Clifford Chance, vom 19.04.2013, Anlagen: Antworten von Prosegur auf Fragen vom 16.4.2013, Bl. 658 ff. und Antworten von Brink's auf Fragen vom 16.4.2013, Bl. 665 ff. d.A.

entsprechende Grundaustauslastung kurzfristig zu erreichen. Ohne eine solche Auslastung sind die Anreize, Investitionen im erforderlichen Ausmaß zu tätigen, so gering, dass weitere Marktzutritte in naher Zukunft nicht zu erwarten sind.

- (229) Selbst dann, wenn Kunden aufgrund von Preiserhöhungen durch Prosegur zu einem Markteintritt bereit wären, stellt die Finanzkraft von Prosegur, der sie in der Folge ausgesetzt wären, um ihre Marktstellung zu festigen und auszubauen, eine weitere Hürde dar, die in ihrer Wirkung ebenfalls gegen den Eintritt neuer Wettbewerber in den Markt spricht. Dies führt dazu, dass Wettbewerber, die für einen Marktzutritt hohe Anfangsinvestitionen in Kauf nehmen müssten, abgeschreckt werden, weil sie den Verlust dieser Anfangsinvestitionen immer in Betracht ziehen werden (sunk costs).

**g. Die Marktstellung von Prosegur wird nicht durch Nachfragemacht oder strategische Nachfrage in Frage gestellt**

- (230) Der Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Prosegur durch den Zusammenschluss steht keine strategisch ausgeübte Nachfragemacht der Abnehmer gegenüber, welche die durch den Zusammenschluss entstehenden Verhaltensspielräume hinreichend begrenzen würde.

**(1) Vortag der Zusammenschlussbeteiligten**

- (231) Die Beteiligten haben vorgetragen, der Markt für Bargelddienstleistungen sei bereits bisher durch einen intensiven Wettbewerb gekennzeichnet, was sich aus einer Reihe von Marktcharakteristika ableiten lasse. Sie tragen vor, dass [...] % aller Aufträge im Rahmen formeller bzw. informeller Ausschreibungen vergeben würden. Bargelddienstleister sähen sich demnach einer starken Nachfragemacht ausgesetzt, die insbesondere aus kurzen Vertragslaufzeiten sowie kurzen Kündigungsfristen resultiere. Auch Sonderkündigungsmöglichkeiten (z.B. Change-of-control Klauseln (bei Wechsel der Gesellschafter eines Dienstleisters)) werden in diesem Zusammenhang angeführt. Sie tragen weiter vor, dass auch wegen der geringen Wechselkosten kein hohes Maß an Kundenbindung bestehe.

(232) Prosegur ist zudem der Ansicht, auch nach Vollzug des Zusammenschlusses seien die Zusammenschlussbeteiligten intensivem Wettbewerbsdruck ausgesetzt, der insbesondere von WSN sowie Unicorn (bzw. Ziemann nach Übernahme von Unicorn) ausgehe. Prosegur sieht sich in dieser Ansicht durch die Antworten von Nachfragern bestätigt, die das Bundeskartellamt im Rahmen der Ermittlungen befragt hatte<sup>128</sup> und weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die zitierten Nachfrager WSN nicht als „Anbieter zweiter Klasse“ im Marktraum Berlin sehen und insgesamt der Ansicht sind, dass auch dort nach dem Zusammenschluss eine ausreichende Anzahl Anbieter zur Verfügung stehe.

## **(2) Ergebnis der Ermittlungen**

(233) Der Vortrag der Zusammenschlussbeteiligten ist durch die Ermittlungen der Beschlussabteilung in wesentlichen Punkten nicht bestätigt worden. Zwar ist es zutreffend, dass kurze Vertragslaufzeiten und Kündigungsmöglichkeiten die Ausübung von Nachfragemacht auch dann erlauben, wenn im Ergebnis Verträge verlängert oder nicht gekündigt werden. Voraussetzung für das Bestehen einer –strategisch einsetzbaren – Nachfragemacht ist jedoch die glaubhafte Drohung, den Vertrag auf einen anderen Anbieter von Bargelddienstleistungen übertragen zu können. Über ein solches glaubhaftes Drohpotenzial verfügen die Nachfrager im Marktraum Berlin nach dem Zusammenschluss jedoch nicht mehr. Dies gilt im Ergebnis auch für regional bedeutsame Nachfrager.

### **(aa) Bisheriges Nachfrageverhalten**

(234) Selbst bundesweite Nachfrager des Lebensmitteleinzelhandels, die auch auf dem Berliner Markt Bargelddienstleistungen nachfragen, oder national bzw. für regionale Märkte bedeutenden Nachfrager aus dem Bankenbereich zeigen ein strategisches Nachfrageverhalten bereits bisher nur begrenzt.

(235) Dies ergibt sich insbesondere daraus, dass Risikostrategien nicht standardmäßig formuliert und in der Praxis gelebt werden. Auch die Vorgaben zur Durchführung formalisierter Ausschreibungsprozesse in einem regelmäßigen Rhythmus sind nicht zu beobachten. Vielmehr streben

---

<sup>128</sup> Vgl. Schreiben RA Besen, Clifford Chance, vom 8. Juli 2013, Bl. 3235ff. d.A.

Nachfrager dann längerfristige Vertragslaufzeiten an, wenn sie mit dem beauftragten Bargelddienstleister gute Erfahrungen machen. Um die wirtschaftliche Solidität der Anbieter (Bonität) zu erhalten, die im Rahmen der Bonitätsanalyse ein Kriterium für die Beauftragung ist, sind viele Nachfrager sogar bereit, mit den Dienstleistern in regelmäßigen Zeitintervallen über Preisanpassungen zu verhandeln. Die Beauftragung wird auch von Erfahrungswerten mit dem jeweiligen Anbieter von Bargelddienstleistungen abhängig gemacht, sodass selbst in Fällen, in denen größere Auftragsvolumina von einem einzigen Dienstleister ausgeführt werden, eine Abschmelzung der Beauftragung – auch wegen des damit verbundenen Aufwands<sup>129</sup> - erst im Falle von Schlechtleistung erwogen wird.<sup>130</sup> Sowohl Nachfrager als auch Anbieter von Bargelddienstleistungen haben geäußert, dass im Bereich der Geld- und Wertdienstleistungen eine hohe Zuverlässigkeit des Dienstleisters von außerordentlicher Bedeutung und ein Wechsel mit hohem Aufwand verbunden sei. Wechsel der Dienstleister durch Ausschreibungen finden daher meist nur dann statt, wenn es in der Zusammenarbeit mit dem Wertdienstleister zu Problemen kommt.<sup>131</sup> Bundesweite Nachfrager gaben z.B. an, „bis auf Weiteres“ laufende Verträge abgeschlossen zu haben.<sup>132</sup>

- (236) Von den befragten Handelsunternehmen und Banken verzichtet eine nicht unerhebliche Anzahl von Nachfragern aus unterschiedlichen Gründen<sup>133</sup> auf die Formulierung und Anwendung von Risikostrategien,<sup>134</sup> was sie in

<sup>129</sup> Name des antwortenden Unternehmens hier und im Folgenden als Geschäftsgeheimnis nicht zugänglich gemacht und mit „#“ bezeichnet. #25: Frage 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2392 d.A.

<sup>130</sup> #26: Frage 11.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2471 d.A.

<sup>131</sup> #25: Frage 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2392 d.A.

<sup>132</sup> #22: Frage 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2392 d.A.; #20, Frage 9.4 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2407 d.A.; #13. #15,#17, Frage 9.4 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2406 d.A.

<sup>133</sup> Angegeben wurde z.B. die Reduzierung des Aufwands für die Sicherheitsprüfung [Geschäftsgeheimnis #17: Frage 10.4 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2463 d.A.] oder weil es sich aus Sicht der nachfragenden Banken bei Bargelddienstleistungen nicht um eine wesentliche Auslagerung handelt [Geschäftsgeheimnis #13: Frage 10.4 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2462 d.A.].

<sup>134</sup> #13: Frage 10.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2445 d.A.; #2 bzw. #27: Frage 10.4 und 10.5 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2461 bzw. 2468 d.A.; #23: Frage 10.4 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2464 d.A.; #25: Frage 10.4 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2464 d.A.; #6: Frage 10.4 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2461 d.A.; #29: Frage 10.5 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2468 d.A.

Einzelfällen auch durch die Beauftragung eines einzigen Dienstleisters für die gesamte Nachfrage dokumentieren.<sup>135</sup>

- (237) Bei den befragten größeren Nachfragern war nicht einheitlich zu beobachten, dass diese regelmäßig und in einer formalisierten Form Ausschreibungen durchführen und hierdurch ihre Nachfragemacht zum Ausdruck bringen und umsetzen.<sup>136</sup> Symptomatisch ist die Darstellung zweier Nachfrager, die erklärt haben, regelmäßige Ausschreibungen seien nicht vorgesehen, vielmehr richte man in regelmäßigen Abständen Preisanfragen an jeweils alternative Dienstleister.<sup>137</sup> Ein regional tätiger Nachfrager nach Bargelddienstleistungen hat hierzu erklärt, in den vergangenen sieben Geschäftsjahren kein Alternativangebot eingeholt zu haben.<sup>138</sup> Häufig war bei den Ermittlungsergebnissen zu beobachten, dass trotz Ausschreibung oder Angebotseinholungen in anderer Form, Vertragsbeziehungen über mehrere Perioden fortgesetzt wurden. Unternehmen, die angegeben haben, im Rhythmus von 2 Jahren bundesweite Ausschreibungen unter den in Frage kommenden Unternehmen durchzuführen, haben insoweit die Zusammenarbeit mit den Vorgängerunternehmen von Prosegur seit 2005 über mehrere Insolvenzen hinweg über acht Jahre bis heute fortgesetzt.<sup>139</sup> Dies trifft auch auf Nachfrager zu, die in einem festen Rhythmus Vertragsverhandlungen durchführen und hierbei aktiv auf Bargelddienstleister zugehen.<sup>140</sup>
- (238) Für die Nachfrager handelt es sich nicht um die Nachfrage nach Leistungen, die ihr Kerngeschäft betreffen. Daher werden – nach dem Ergebnis der Ermittlungen – kurzfristige Preisvorteile und der damit verbundene Aufwand anders beurteilt, als dies im Kerngeschäft (z.B. Beschaffung von

<sup>135</sup> #17 bzw. #27: Frage 8.2 und 10.4 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2478 d.A. bzw. Bl. 2464 d.A.; #15: Frage 10 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2441 d.A.

<sup>136</sup> Einzelne Nachfrager führen alle 2-3 Jahre Ausschreibungen unter allen Bargelddienstleistern durch, die ein vorher definiertes Flächenlos theoretisch bedienen könnten [Geschäftsgeheimnis #9: Frage 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2388 d.A.]; verschiedene Nachfrager haben angegeben, Änderungen in der Beauftragung von Dienstleistern von der Marktentwicklung abhängig zu machen [Geschäftsgeheimnis #18: Frage 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2390 d.A.] bzw. bei Bedarf Anfragen an Dienstleister zu richten #29: Frage 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2393 d.A.. #21: Frage 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2391 d.A., #15: Frage 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2389 d.A.

<sup>137</sup> #7: Frage 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2388 d.A.; #2: Frage 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2387 d.A.

<sup>138</sup> #8: Frage 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2388 d.A.

<sup>139</sup> #19: Frage 8.4 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2479 d.A.

<sup>140</sup> #10: Frage 9 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2388 d.A.; #7 bzw. #27: Frage 8.1 und 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2478 bzw. 2392 d.A..



Lebensmitteln im LEH) der Fall wäre. Viele Nachfrager berücksichtigen die Sicherung der wirtschaftlichen Situation ihres Dienstleisters und sind bereit, im Zusammenhang mit Kostensteigerungen auch über Preissteigerungen zu verhandeln. Unternehmen haben auf die Frage, wie häufig Verhandlungen zu bestehenden Verträgen auf Initiative des jeweiligen Bargelddienstleisters durchgeführt werden, dargestellt, dass solche Verhandlungen dann in regelmäßigen Abständen geführt werden, wenn neue Tarifvereinbarungen<sup>141</sup> und oder gestiegene Treibstoffkosten<sup>142</sup> dies erforderlich machen oder ein Bargelddienstleister diesbezüglich Kontakt aufnimmt.<sup>143</sup> Einige, die solche Verhandlungen nicht führen, haben dies mit regelmäßigen Ausschreibungen und festen Vertragslaufzeiten begründet<sup>144</sup> bzw. angegeben, dies nur dann zu tun, wenn diese Verhandlungen im Zusammenhang mit Vertragsanpassungen stehen<sup>145</sup>. Geäußert wurde auch, dass bereits in bestehenden Verträgen Preisanpassungsklauseln enthalten sind.<sup>146</sup>

#### **(bb) Zukünftiges Nachfrageverhalten**

- (239) Nachfrager haben bereits für die Gegenwart geäußert, dass sie Probleme in der Anwendung von Risikostrategien sehen, da durch Konzentrationstendenzen die Aufteilung der Auftragsvergabe an mehrere Dienstleister in der Vergangenheit schwieriger geworden ist und besonders in Ballungsgebieten adäquate Dienstleister nicht zur Verfügung stehen.<sup>147</sup>
- (240) Im Marktraum Berlin können die Nachfrager Verhandlungsmacht – selbst wenn sie dies gezielt tun wollten – nicht glaubhaft einsetzen. Nach Vollzug des Zusammenschlussvorhabens verfügten sie im Marktraum Berlin im Prognosezeitraum nicht über hinreichende Ausweichmöglichkeiten. Zutreffend ist zwar, dass einige Nachfrager angegeben haben, auch nach Vollzug des Zusammenschlussvorhabens noch über hinreichende Ausweichmöglichkeiten zu verfügen. Diese Nachfrager haben jedoch Unternehmen als Alternative zu

<sup>141</sup> #1: Frage 9.2 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2394 d.A.; #4: Frage 9.2 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2394 d.A.].

<sup>142</sup> #1: Frage 9.2 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2394 d.A.; #3: Frage 9.2 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2394 d.A..

<sup>143</sup> #29: Frage 9.2 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2396 d.A.

<sup>144</sup> #15: Frage 9.2 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2395 d.A.; #11: Frage 9.2 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2395 d.A.

<sup>145</sup> #2: Frage 9.2 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2394 d.A.

<sup>146</sup> #18: Frage 9.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2395 d.A.

<sup>147</sup> #18: Frage 10.4 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2463 d.A.; #6: Frage 12.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2473 d.A.; #10: Frage 12.1 zum Auskunftsbeschluss vom 28.05.2013, Bl. 2473 d.A.

den Zusammenschlussbeteiligten genannt, die gegenwärtig im Marktraum Berlin nicht mit eigener Infrastruktur vertreten sind und daher dort entweder gar nicht (Ziemann) oder nur über Subunternehmer und zudem in sehr geringem Umfang (Kötter) tätig sind. Der Verbleib von Unicorn auf dem Berliner Markt ist mit oder ohne den Zusammenschluss mit Ziemann ungewiss. Hierzu haben Nachfrager geäußert, dass Unicorn ohnehin erst durch den Zusammenschluss mit Ziemann als Bezugsalternative in Frage kommen würde.<sup>148</sup>

- (241) Bei den vom Bundeskartellamt befragten Unternehmen handelt es sich um große Nachfrager, die zusammen mehr als 30% des bundesweiten Auftragsvolumens vergeben. Es ist nicht zu erwarten, dass sich das Nachfrageverhalten kleinerer regionaler oder lokaler Nachfrager anders darstellt. Vielmehr sind kleinere Nachfrager als Standardkunden der Anbieter Preisnehmer ohne besondere Verhandlungsmacht und dadurch regelmäßig nicht in der Lage, das Angebotsverhalten von Prosegur zu beeinflussen. Zwar mag es auch auf regionaler oder lokaler Ebene Nachfrager geben, die über einige Nachfragemacht verfügen. Diesen stünde jedoch, sofern sie Bargelddienstleistungen für ein Filialnetz von einer bestimmten Größe nachfragen, was ihnen die entsprechende Nachfragemacht verschaffen würde – ebenfalls nicht mehr hinreichende Ausweichmöglichkeiten zur Verfügung, um die Nachfragemacht tatsächlich strategisch einsetzen zu können. Diese Einschätzung ist dementsprechend im Rahmen der Ermittlung auch so von Nachfragern nach Bargelddienstleistungen geäußert worden.

### **(3) Keine Begrenzung der Marktstellung durch Insourcing**

- (242) In Berlin wird der Verhaltensspielraum der Zusammenschlussbeteiligten auch nicht in hinreichendem Maße durch Möglichkeiten der Nachfrager eingeschränkt, Bargelddienstleistungen zukünftig nicht mehr am Markt nachzufragen, sondern selbst zu erbringen (Insourcing).<sup>149</sup> Die Zusammenschlussbeteiligten tragen vor, dass es mehrere solcher Beispiele in der Vergangenheit gegeben habe. Sie führen dazu z.B. die in Hamburg ansässige HLS Hamburger Logistik Service GmbH, ein Tochterunternehmen der Hamburger Sparkasse, die WerteLogistik Nord GmbH, die für ihre

<sup>148</sup> Vgl. Antwort der S-Servicepartner zu Frage 12.1 des Auskunftsbeschlusses vom 28.05.2013.

<sup>149</sup> Vgl. Stellungnahme der Zusammenschlussbeteiligten zum Entscheidungsentwurf vom 28.06.2013, Schreiben Clifford Chance vom 8. Juli 2013, Bl. 3235ff d.A. hier Bl. 3242.

Gesellschafter<sup>150</sup> Bargelddienstleistungen und Wertelogistik erbringt, oder die Deutsche Bahn AG an.<sup>151</sup>

- (243) Die Drohung, vom Fremdbezug zur Eigenerstellung von Bargelddienstleistungen zu wechseln, begrenzt die Verhaltensspielräume aller auf dem Markt für Bargelddienstleistungen tätigen Anbieter in einem gewissen Maße. Allerdings sind mit der Entscheidung zum Insourcing sehr weitreichende organisatorische und wirtschaftliche Fragestellungen für den Nachfrager verbunden.
- (244) Unternehmen müssen vor der Eigenerstellung der Bargelddienstleistungen bereit sein, Investitionen in Infrastruktur (Cash Center zur Bargelddienstleistung ggf. mit Schleusen für die Annahme von Geldtransporten) sowie der Auswahl und Einstellung geeigneter Mitarbeiter durchzuführen. Durch die Erbringung der Leistungen mit bewaffnetem Personal sind z.B. auch waffenrechtliche Vorschriften in diesem Zusammenhang zu beachten.
- (245) Da Bargelddienstleistungen nicht zu den Kerngeschäftsgebieten der Nachfrager gehören, wird die Drohung zum Insourcing erst glaubwürdig und wirkt verhaltenskontrollierend auf die Bargelddienstleister, wenn diese ihre Verhaltensspielräume in einem Maß ausnutzen, dass selbst die Inkaufnahme größerer organisatorischer und finanzieller Hürden für die Nachfrager eine angemessene Option darstellen würde.
- (246) In der Praxis steht die Alternative allenfalls Banken offen, die aufgrund ihrer Tätigkeit bereits besonders gesicherte Immobilien betreiben sowie über die Möglichkeit zur Führung von Konten bei der Bundesbank verfügen, über die sie auch deren Dienstleistungen, die für den Bargeldkreislauf unumgänglich sind, selbstständig in Anspruch nehmen können.

---

<sup>150</sup> Sparkasse Hannover, Hannover, (66% der Anteile) sowie Hannoversche Volksbank eG, Hannover (34% der Anteile); vgl. <https://www.unternehmensregister.de>, Jahresabschluss der Wertelogistik Nord GmbH zum 31.12.2012, Stand 14.07.2013.

<sup>151</sup> Aus der Tatsache, dass beispielsweise die Landesbank Berlin nicht selbst, sondern über ein 100%-iges Tochterunternehmen Aufträge für Bargelddienstleistungen vergibt, kann im Übrigen nicht geschlussfolgert werden, dass diese Unternehmen bereits einen ersten Schritt zur Selbsterstellung der Bargelddienstleistungen getan haben. Es handelt sich hierbei lediglich um die Auslagerung der vertraglichen Ausgestaltung, die noch keine Aussage darüber zulässt, dass eine Bereitschaft zur Integration der Bargelddienstleistungen innerhalb der Landesbank Berlin besteht. Hinweise darauf haben die Ermittlungen nicht geliefert. Vgl. Stellungnahme der Zusammenschlussbeteiligten zum Entscheidungsentwurf vom 28.06.2013, Schreiben Clifford Chance vom 8. Juli 2013, S. 8., Bl. 3235ff d.A. hier Bl. 3242.

#### **h. Das von den Beteiligten vorgelegte Gutachten stellt das Ergebnis der wettbewerblichen Würdigung nicht in Frage**

- (247) Infolge der Zusammenführung der Kundenstrukturen von Prosegur und Brink's wird der Zusammenschluss dazu führen, dass die wettbewerbliche Stellung von Prosegur auf dem Berliner Markt in einem Maße verstärkt wird, die keiner der Wettbewerber auf dem Markt zukünftig angreifen kann. Dafür hat die in dem von den Beteiligten vorgelegten wettbewerbsökonomischen Gutachten zentrale Frage, ob Prosegur und Brink's vor dem Zusammenschluss besonders enge Wettbewerber waren bzw. welche Bedeutung es für den Wettbewerb hat, dass Brink's in Berlin weniger Handelskunden unter Vertrag hat, keine entscheidende Bedeutung. [...]
- (248) Prosegur würde von Brink's in Berlin im Wesentlichen Kunden [...] übernehmen, [...]. [...] „Trägerkunden“ gelten als wirtschaftliche Basis für das Angebot von Bargelddienstleistungen am Markt. Darauf aufbauend können weitere Kunden gewonnen werden, die zur Auslastung der Touren und damit zu einem wirtschaftlich erfolgreichen Marktauftritt beitragen.<sup>152</sup>
- (249) Für die zukünftige Marktstellung von Prosegur wird es daher nicht entscheidend sein, ob Brink's sich in der Vergangenheit stärker auf [...] konzentriert hat. [...] Kein anderer Wettbewerber wird auf dem Markt Berlin über eine vergleichbare Kundenbasis verfügen, die Grundlage für die effiziente Auslastung des Netzwerkes ist.
- (250) Aber [...] können die Beteiligten durch das vorgelegte Gutachten nicht belegen, sodass hierdurch weder deren Marktanteile noch die Aussagen zur der besonderen Bedeutung der Bankkunden als Systemkunden in Frage gestellt werden.
- (251) Dem von den Zusammenschlussbeteiligten vorgelegten Gutachten kommt insgesamt lediglich eine geringe Aussagekraft in Bezug auf die Gesamtmarktdynamik und speziell die wettbewerbliche Nähe der Beteiligten auf dem Berliner Markt zu. Dafür ist die Beschränkung der Analyse auf formalisierte Ausschreibungen, an denen die Beteiligten teilgenommen haben, in Verbindung mit dem geringen Anteil der ausgewerteten formalisierten

---

<sup>152</sup> Vgl. Darstellung von [...], Brink's, bei dem Gesprächstermin am 21.06.2013 im Bundeskartellamt, Bl. 2486 d.A.

Ausschreibungen am gesamten Nachfragevolumen ausschlaggebend. Hinzu kommen die nach Aussage der Beteiligten nur groben Schätzungen der einzelnen Auftragsvolumina mit der Folge von verbleibenden großen Unsicherheiten in der Datenbasis sowie Inkonsistenzen zwischen den jeweiligen Angaben der beiden Beteiligten.<sup>153</sup>

- (252) Die Angaben belegen, dass formalisierte Ausschreibungsverfahren zwar stattfinden, jedoch auch große Nachfrager, wie die [...], auf solche formalisierten Ausschreibungen verzichten und lediglich Alternativangebote einzelner Wettbewerber in regelmäßigen Zeitabständen einholen.<sup>154</sup>
- (253) Auch stellen die Zusammenschlussbeteiligte dar, dass mittels formalisierter Ausschreibungsverfahren in der Regel nur ein kleinerer Teil der typischen Mechanismen der Auftragsvergabe bzw. -gewinnung auf den relevanten Märkten erfasst wird, da die Parteien Umsatz auch auf anderen Wegen generieren. [...]
- (254) Auch wenn die Beteiligten sämtliche ihnen bekannten formalisierten Ausschreibungen der vergangenen zwei Jahre in die Analyse einfließen lassen, stellen die Gutachter selbst dar, dass auf diesem Wege lediglich maximal ein Viertel des Marktvolumens in Berlin berücksichtigt wurde, wobei die Einschätzungen der Beteiligten - welches Marktvolumen durch die Ausschreibungen berücksichtigt worden ist – auch noch sehr deutlich voneinander abweichen. Während Prosegur schätzt, dass die erfassten Ausschreibungen lediglich einem Anteil von [...] % des Berliner Gesamtmarktvolumens entsprechen, geht Brink's von einem Anteil von [...] % aus.
- (255) Das Gutachten kann mithin nach eigener Aussage der Beteiligten für mindestens [...] % der Nachfrage auf dem Berliner Markt keine Aussage ableiten. Daher kann aus dem beobachteten Verhalten der Beteiligten bei den ausgewerteten Ausschreibungen auch nicht auf das Marktverhalten der Beteiligten insgesamt und deren wettbewerbliche Nähe geschlossen werden. Insgesamt vermag das Gutachten nicht die Entstehung einer

---

<sup>153</sup> Die genannten Gründe für die beschränkte Aussagekraft des Gutachtens gelten in gleichem Maße für die beiden Marktgebiete Hamburg und München, zu denen ebenfalls Ausführungen im Gutachten enthalten sind.

<sup>154</sup> Vgl. E-Mail RA Dr. Slobodenjuk, Clifford Chance, vom 11.06.2013, Anlage 130611 - Pearl - Beantwortung der Informationsanfrage vom 5 Juni 2013, Seite 4, Bl. 1739 d.A.

marktbeherrschenden Stellung auf dem Berliner Markt durch Prosegur als Folge des Zusammenschlusses in Frage zu stellen.

## 2. Wettbewerbliche Beurteilung für den Markt Hamburg

(256) Es ist nicht zu erwarten, dass durch den Vollzug des angemeldeten Zusammenschlusses wirksamer Wettbewerb auf dem Markt für Bargelddienstleistungen in Hamburg erheblich behindert würde, weder durch die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung noch durch sonstige den Wettbewerb erheblich behindernde unilaterale Effekte.

### a. Marktgebiet

[...]

**Abbildung 20 - Lieferbeziehungen Brink's Hamburg**

(257) Der räumlich relevante Markt Hamburg, welcher von der Brink's-Niederlassung in Hamburg bedient wird, lässt sich beschreiben durch das Gebiet der Freien und Hansestadt Hamburg sowie den sich daran im Süden anschließenden Teil des Postleitzahlengbietes 21. Nördlich bilden auch die Postleitzahlengbiete 23 bis zur Insel Fehmarn sowie 24 im Norden Hamburgs bis Neumünster und Kiel einen Teil des Marktes. Im Osten bildet die Grenze der beiden Bundesländer Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern im Wesentlichen auch die Grenze des Tätigkeitsgebietes von Brink's.<sup>155</sup>

[...]

**Abbildung 21 - Marktgebiet Hamburg (PLZ-Gebiete)**

(258) Der räumlich relevante Markt ist nicht größer als das hier beschriebene Gebiet, da die Brink's-Niederlassung in Hamburg außerhalb dieses Gebietes lediglich geringe Umsätze in den angrenzenden Gebieten erzielt. Die Nachfrager in diesem so abgegrenzten Markt fragen rund [...] % der von der Brink's-Niederlassung in Hamburg angebotenen Bargelddienstleistungen nach.<sup>156</sup>

<sup>155</sup> Die Liste der Postleitzahlen, welche den Marktraum beschreiben, ist dem Schreiben als Anlage „Postleitzahlen Marktraum Hamburg“ beigefügt.

<sup>156</sup> Die Lieferbeziehungen der aus einem Fahrstützpunkt bestehenden Niederlassung in Kiel sind weder in die Berechnung der Umsätze noch für die Abgrenzung der in den Markt einzubeziehenden Lieferbeziehungen berücksichtigt worden.

- (259) Auch die von der Prosegur-Niederlassung in Hamburg angebotenen Dienstleistungen werden zu [...] % von Nachfragern innerhalb dieses Marktgebietes in Anspruch genommen.
- (260) Die Nachfrager im Markt Hamburg decken ihren Bedarf an Bargelddienstleistungen zu einem ganz überwiegenden Teil bei Unternehmen, die ihren Sitz innerhalb des Marktgebietes haben.
- (261) Hierzu wurden Wettbewerber der Beteiligten sowohl hinsichtlich der betriebenen Niederlassungen als auch zu den Gebieten, in denen sie ihre Dienstleistungen absetzen, befragt. Soweit dies möglich war, wurden Daten für 5-stellige Postleitzahlen bzw. für 2-stellige Postleitzahlenbereiche erhoben. Die Anbieter mit Sitz außerhalb des Marktgebietes liefern weniger als 13% der Dienstleistungen in das Marktgebiet. Hierzu gehören die beiden Unternehmen Unicorn mit der Niederlassung in Adendorf bei Lüneburg und die Niederlassung der zur SVG Sicherheitsverwaltungs AG (SVG AG) gehörenden MST Sicherheitstransportgesellschaft Mecklenburg mbH (MST) in Wittenförden. Die Kötter-Niederlassung in Bremen hat auf Nachfrage angegeben, in den Postleitzahlengebieten, die den Markt Hamburg beschreiben, 0-5% ihrer Gesamtumsätze zu erzielen. Die vollständig an Subunternehmer vergebenen Aufträge für Kunden des Unternehmens machen dabei lediglich einen Anteil von unter 1% am Hamburger Gesamtmarktvolumen aus.<sup>157</sup> Andere Unternehmen kommen als Anbieter für den Markt aufgrund der zu großen Entfernung des nächsten Cash Centers nicht in Betracht.
- (262) Bei der Marktanteilsberechnung wurden die Umsätze der Beteiligten auf der Basis 5-stelliger Postleitzahlen dem Marktgebiet zugerechnet. Umsätze der Beigeladenen Ziemann und Unicorn wurden ebenfalls postleitzahlengenau ermittelt. Lediglich für die SVG AG mit den beiden Tochterunternehmen MST Wittenförden und TranSecurity, Rastede, wurden die Umsätze auf Basis der 2-stelligen Postleitzahlenbereiche bzw. für die MST Niederlassung in Bordesholm die Gesamtumsätze (die Niederlassung bedient die Postleitzahlenbereiche 24 und 25) vollumfänglich einbezogen. Die Umsätze der HLS Hamburger Logistik Service GmbH wurden dem Marktvolumen ebenfalls vollständig zugerechnet, soweit diese mit konzernfremden Unternehmen erzielt worden sind. Konzerninterne Umsätze werden dagegen

---

<sup>157</sup> Vgl. Mail Benedikt Stolz, KÖTTER Geld- & Wertdienste GmbH & Co. KG, 30.04.2013, Bl. 814 a d.A.

bei der wettbewerblichen Beurteilung regelmäßig nicht dem Marktvolumen zugerechnet.<sup>158</sup> Gleichwohl ist nicht zu erwarten, dass die wettbewerbliche Würdigung bei einer postleitzahlengenauen Erfassung der Umsätze aller Anbieter zu einem anderen Ergebnis geführt hätte. Für das Ergebnis ist nämlich nicht in erster Linie die absolute Höhe der Marktanteile, sondern vielmehr deren Verteilung sowie vor allem die Marktstruktur entscheidend.

#### b. Marktvolumen, Marktanteile, Marktanteilsabstände

Wettbewerber	Umsatz	Marktanteil
Prosegur	[...]	[35-40]%
Brink's	[...]	[20-25]%
<b>Zusammenschlussbeteiligte gemeinsam</b>	[...]	[...]%
Ziemann		15-20%
Unicorn Geld- und Wertdienstleistungen GmbH		5-10%
Ziemann und Unicorn nach einem möglichen Zusammenschluss		20-25%
SVG AG		10-15%
HLS Hamburger Logistik Service GmbH		5-10%
DB Services / Deutsche Bahn AG		<1%
DRS Security GmbH		<1%
<b>Marktvolumen Hamburg</b>	<b>29.406.073,70</b>	<b>100,00%</b>

**Tabelle 3 - Wettbewerbssituation auf dem Hamburger Markt**

#### (1) Marktvolumen

(263) Das Marktvolumen auf dem räumlich relevanten Hamburger Markt auf der Basis der Zahlen für das Jahr 2012 liegt bei mehr als 29 Mio. €. Es wurde nach demselben methodischen Ansatz ermittelt wie für den Markt Berlin.

#### (2) Marktanteile

<sup>158</sup> Vgl. Rdnr. 184.



- (264) Prosegur erreicht nach dem Zusammenschluss einen Marktanteil von mehr als [...]%. Bereits vor dem Zusammenschluss ist Prosegur Marktführer auf dem Hamburger Markt mit einem Marktanteil von mehr als [...]%. An dem Zusammenschluss beteiligt sind die beiden führenden Unternehmen auf dem Hamburger Markt.
- (265) Auf dem Hamburger Markt sind neben den Zusammenschlussbeteiligten derzeit noch vier Unternehmen mit Marktanteilen über 5% tätig. Die beiden Unternehmen DB Services und DRS Security GmbH erreichen lediglich marginale Umsätze von deutlich unter 1%.

### **(3) Marktanteilsabstände und Marktentwicklung**

- (266) Auf dem Hamburger Markt haben die Zusammenschlussbeteiligten einen Marktanteilsvorsprung vor dem nächstgrößeren Wettbewerber Ziemann von mehr als 35%-Punkten. Nach Vollzug des Zusammenschlusses zwischen Ziemann und Unicorn lägen Ziemann/Unicorn noch mehr als 30%-Punkte hinter Prosegur. Auf die beiden kleineren Wettbewerber am Markt, SVG AG und HLS, entfallen die verbleibenden Marktanteile.
- (267) Der Marktanteil von Prosegur liegt damit mehr als 2,5 mal höher als der Marktanteil des nächstgrößeren Wettbewerbers, auch nach dessen Zusammenschluss mit Unicorn.
- (268) In Hamburg konnten, wie in Berlin auch, die Umsatzentwicklungen auf dem Markt für Bargelddienstleistungen für die vergangenen Jahre nicht nachgezeichnet werden. Die notwendigen Umsatzangaben lagen bei den relevanten Unternehmen nicht vor.

### **c. Marktstrukturen**

- (269) [...] Prosegur erzielt mit dem Hauptkunden der Hamburger Niederlassung einen Anteil von über [...]% des Umsatzes. Auf die Top-5 Kunden entfallen insgesamt mehr als [...]% und auf die Top-10-Kunden mehr als [...]% der Umsätze. Etwas mehr als [...] der Umsätze mit Top-10-Kunden wird mit [...] erzielt.

- (270) [...] Mit dem größten Kunden in Hamburg werden weniger als [...] % der Umsätze erzielt. Die Top-5-Kunden erreichen insgesamt einen Umsatzanteil von weniger als [...] %. Der auf die Top-10-Kunden entfallende Umsatzanteil beläuft sich auf weniger als [...] %. In Hamburg gehören immerhin [...] der Top-Kunden zum Handelsbereich und stehen für einen Umsatzanteil von [...] %. Nicht alle dieser Handelskunden bilden sogenannte Trägerlogistiknetze, da sie die Dienstleistungen nicht an einer Vielzahl von Niederlassungen in Anspruch nehmen.
- (271) Bei den auf dem Markt tätigen sonstigen Anbietern sind mit Ziemann und Unicorn zwei der überregional tätigen Unternehmen am Markt mit Niederlassungen vertreten. Nach einem Vollzug des angemeldeten Zusammenschluss Ziemann/Unicorn würde Ziemann seine Marktstellung ausbauen und wäre trotz seines deutlichen Marktanteilsabstandes in der Lage, die Verhaltensspielräume von Prosegur einzuschränken. Der Zusammenschluss mit Unicorn würde es Ziemann ermöglichen, den bisher in Insellage geführten Standort Lübeck in das Unicorn-Netz einzubeziehen und damit für eine stabile Präsenz von Ziemann in der Region zu sorgen. Ziemann verfügt zudem über Anteilseigner, die derzeit bereit und in der Lage sind, finanzielle Mittel für die Ausweitung der Geschäftsaktivitäten zur Verfügung zu stellen. Ziemann wäre nach Vollzug des Zusammenschluss in weiten Teilen Deutschlands tätig und würde hinter Prosegur das dichteste Niederlassungsnetz in Deutschland betreiben. Insofern ist zu erwarten, dass mit dieser Geschäftsstrategie eine nachhaltige Tätigkeit am Markt verbunden ist.
- (272) Auch die HLS, als Tochterunternehmen der Haspa, die über die Tätigkeit für ihre Muttergesellschaft hinaus aktiv Kunden aus dem Bereich der Banken und des Handels am Markt wirbt, schränkt die Verhaltensmöglichkeiten von Prosegur ein, zumal das Unternehmen in den vergangenen Jahren gewachsen ist und für die Zukunft eine Ausdehnung der Tätigkeit im relevanten Markt zu erwarten ist. In diesem Zusammenhang ist zudem die besondere Finanzkraft der Muttergesellschaft zu berücksichtigen, die eine Finanzierung eines nachhaltigen Ausbaus der Geschäftsaktivitäten ermöglichen kann. Auch die Verbindung der Haspa zu anderen Sparkassen in der Region spricht dafür, dass es der HLS zukünftig gelingen kann, regionale Trägerkunden zu gewinnen und so ein wirtschaftliches Netz aufzubauen und zu betreiben.

- (273) Schließlich erzeugt auch die SVG AG, Wilhelmshaven,<sup>159</sup> die als mittelständisches Unternehmen im Markt tätig ist, noch einen gewissen Druck auf Prosegur. Bei dem relevanten Marktgebiet handelt es sich um einen Teil des Kerngeschäftsgebietes der SVG AG, welchen das Unternehmen von mehreren Standorten aus bedient. Marktkenntnis und Kundenbeziehung sorgen insofern für einen gewissen zusätzlichen Wettbewerbsdruck. Dieser wäre zwar für sich genommen nicht ausreichend, einen nach der Fusion entstehenden Verhaltensspielraum von Prosegur zu begrenzen. Als zusätzlichen Marktteilnehmer neben Ziemann/Unicorn und der HLS vermag die SVG AG jedoch ebenfalls Wettbewerbsimpulse zu setzen.
- (274) Aufgrund der Asymmetrie dieser Anbieter insbesondere in Bezug auf deren räumliches Tätigkeitsgebiet sowie die jeweiligen Unternehmensstrukturen (weltweit in der Sicherheitsbranche tätiger Konzern, mittelständisches Unternehmen mit regionalem Tätigkeitsschwerpunkt sowie ein in die Haspa als Kreditinstitute eingebundenes Unternehmen) ist die Entstehung einer kollektiven marktbeherrschenden Stellung als koordinierte Wirkung des Zusammenschlusses nicht zu erwarten. Dies gilt sowohl im Falle des Zustandekommens des Zusammenschlusses zwischen Ziemann und Unicorn, wie auch im Falle von dessen Scheitern.

#### **d. Potentieller Wettbewerb durch Unternehmen in benachbarten Märkten**

- (275) Neben den aktuellen Wettbewerbern können auch potentielle Wettbewerber die Verhaltensspielräume der bereits aktiven Anbieter in einem relevanten Markt beeinflussen, wobei in diesem Zusammenhang insbesondere Unternehmen in Betracht kommen, die bereits auf benachbarten Märkten tätig sind. Gerade die glaubhafte Drohung eines Markteintritts kann dazu beitragen, wettbewerbliches Verhalten zu erhalten.
- (276) Ein solcher Wettbewerbsdruck geht von Kötter als potentiellem Wettbewerber aus. Kötter beauftragt momentan Subunternehmer mit der Leistungserbringung gegenüber seinem (geringen) Kundenbestand im relevanten Markt. Das Geschäftsgebiet von Kötter grenzt aber – anders als in

---

<sup>159</sup> Die SVG AG wurde 1982 gegründet und ist eine Holding mit 20 verschiedenen Tochterunternehmen, die Dienstleistungen im Sicherheitsbereich, u.a. auch Geld- und Werttransport anbieten. Die SVG AG bietet ihre Dienstleistungen über die Cash Logistik Security AG, über die MST Sicherheitstransportgesellschaft Mecklenburg GmbH, Schwerin, die TSO TransSecurity Werttransporte Sicherheitsservice GmbH, Rastede, an.

Berlin – über das Einzugsgebiet des Standortes in Bremen unmittelbar an den relevanten Markt an. Auch wenn Kötter derzeit Leistungen nicht aktiv auf dem Hamburger Markt anbietet, ist das Unternehmen als eines der größten deutschen Bargelddienstleistungsunternehmen in der Lage, seine Geschäftsaktivitäten von diesem Standort auszuweiten bzw. durch Errichtung einer Niederlassung in Hamburg in den Markt einzutreten.

- (277) In der Gesamtwürdigung der Wettbewerbsparameter auf dem Hamburger Markt ist insbesondere das Vorhandensein mehrerer größerer Wettbewerber mit einem hinreichenden Maß an Finanzkraft ausreichend, um, im Vergleich zu der Situation auf dem Berliner Markt, auch nach dem Zusammenschluss die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Prosegur zu verneinen.

### **3. Wettbewerbliche Beurteilung für den Markt München**

- (278) Es ist zu nicht erwarten, dass durch den Vollzug des angemeldeten Zusammenschlusses wirksamer Wettbewerb auf dem Markt für Bargelddienstleistungen in München erheblich behindert würde, weder durch die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung noch durch sonstige den Wettbewerb erheblich behindernde unilaterale Effekte.

#### **a. Markt München**

[...]

**Abbildung 22 -Lieferbeziehungen Brink's München**

[...]

**Abbildung 23 - Markt München (PLZ-Gebiete)**

- (279) Der räumlich relevante Markt München, welcher von der Brink's-Niederlassung in München bedient wird, lässt sich beschreiben durch das Gebiet der Landeshauptstadt München sowie die südlichen Postleitzahlenbereiche 82 und 83, welche die Grenzregion zu Österreich bilden. Nördlich von München bilden Teile der Postleitzahlengebiete 85 bis Ingolstadt sowie 86 (Augsburg in nordöstlicher Richtung bis Ingolstadt) das Marktgebiet. Einzelne Postleitzahlenbereiche des Postleitzahlengebietetes 84 gehören ebenfalls zum Markt.

- (280) Der räumlich relevante Markt ist nicht größer als das hier beschriebene Gebiet, da die Brink's-Niederlassung in München außerhalb dieses Gebietes lediglich geringe Umsätze in den angrenzenden Gebieten erzielt. Auch die Tätigkeitsgebiete der anderen Brink's Niederlassungen überschneiden sich nicht mit dem Einzugsgebiet der Niederlassung München, sodass sich hierdurch keine Anhaltspunkte dafür ergeben, dass aufgrund sich überschneidender Märkte größere räumlich relevante Märkte abzugrenzen sein könnten.
- (281) Die Nachfrager in diesem so abgegrenzten Markt fragen [...]% der von der Brink's-Niederlassung in München angebotenen Bargelddienstleistungen nach.
- (282) Auch die von der Prosegur-Niederlassung in München angebotenen Dienstleistungen werden zu [...]% von Nachfragern innerhalb dieses Marktgebietes in Anspruch genommen.
- (283) Die Nachfrager im Markt München decken ihren Bedarf an Bargelddienstleistungen zu einem ganz überwiegenden Teil bei Unternehmen, die ihren Sitz innerhalb des Marktgebietes haben. Die Anbieter mit Sitz außerhalb des Marktgebietes liefern deutlich unter 5% der Dienstleistungen in das Marktgebiet. Hierzu gehören die Unternehmen S.A.T. Security & Transport Corporation GmbH, Legau, Götz-Geld- und Wertedienste GmbH & Co KG, Chemnitz, mit der Niederlassung in Regensburg, BWS Sicherheitsdienst Taddäus Chmiel, Thaining, sowie Konrad Allgaier Spedition GmbH & Co. KG, Neu-Ulm.

#### b. Marktvolumen, Marktanteile, Marktanteilsabstände

Wettbewerber - München	Umsatz	Marktanteil
Prosegur	[...]	[25-30]%
Brink's	[...]	[15-20]%
Zusammenschlussbeteiligte gemeinsam	[...]	[...]%
ZIEMANN SICHERHEIT GmbH		[35-40]%
GSB Security Gesellschaft für Geld- und Werttransporte mbH -		[5-10]%
ExSiRo GmbH		[5-10]%

S.A.T. GmbH Security & Transport Corporation		[1-5%]
Securicoïn GmbH		[1-5%]
GSA, Salzburg		[1-5%]
GÖTZ Geld- und Wertdienste GmbH & Co. KG, Regensburg		[<1%]
DB Services / Deutsche Bahn AG		[<1%]
BWS Sicherheitsdienst Thaddäus Chmiel		[<1%]
Konrad Allgaier Spedition GmbH & Co. KG		[<1%]
Prosave Security GbR		[<1%]
<b>Marktvolumen München</b>	<b>32.275.703,88</b>	<b>100,00%</b>

**Tabelle 4 - Wettbewerbssituation auf dem Münchener Markt**

### (1) Marktvolumen

- (284) Das Marktvolumen auf dem räumlich relevanten Münchener Markt liegt auf der Basis der Zahlen für das Jahr 2012 bei mehr als 32 Mio. €. Es wurde nach demselben methodischen Ansatz ermittelt wie für die Markträume Berlin und Hamburg.
- (285) Bei der Marktanteilsberechnung wurden die Umsätze der Beteiligten auf der Basis 5-stelliger Postleitzahlen dem Marktgebiet zugerechnet. Umsätze der Beigeladenen Ziemann wurden ebenfalls postleitzahlengenau errechnet. Die Umsätze der GSB Niederlassung in Karlsfeld sowie die Umsätze der ExSiRo-Niederlassung in Fürstenfeldbruck und der kleineren Anbieter im Markt wurden vollständig zum Marktvolumen hinzugerechnet. Lediglich die Umsätze der S.A.T. wurden auf der Basis 2-stelliger Postleitzahlen anteilig einbezogen.
- (286) Gleichwohl ist nicht zu erwarten, dass die wettbewerbliche Würdigung bei einer postleitzahlengenauen Erfassung der Umsätze aller Anbieter zu einem anderen Ergebnis geführt hätte. Für das Ergebnis ist nämlich nicht in erster Linie die absolute Höhe der Marktanteile, sondern vielmehr deren Verteilung sowie vor allem die Marktstruktur entscheidend.

### (2) Marktanteile

- (287) Prosegur erreicht nach dem Zusammenschluss einen Marktanteil von mehr als [40-45]%. Vor dem Zusammenschluss ist Ziemann auf dem Markt führend gemessen an den Umsätzen, Prosegur und Brink's sind der zweit- bzw. drittgrößte Anbieter auf dem Markt.
- (288) Auf dem Münchener Markt sind neben den Zusammenschlussbeteiligten und der Beigeladenen Ziemann derzeit zwei andere mittelständische Unternehmen mit Marktanteilen von über 5% tätig. Bei den beiden weiteren in der Tabelle aufgeführten Unternehmen mit Marktanteilen zwischen 1% und 5% handelt es sich mit der Securicoi GmbH um ein Unternehmen, das ausschließlich Münzgeldbearbeitung anbietet. Die GSA, Salzburg, die bis vor Kurzem Dienstleistungen auf dem Markt von ihrer Niederlassung in Salzburg aus angeboten und das Bargeld dabei zur Bearbeitung nach Österreich transportiert hat, musste diese Dienstleistung wegen fehlender behördlicher Genehmigung in der Zwischenzeit einstellen. Prosegur hat insoweit wiederum Umsätze hinzugewonnen. Unter diesem Aspekt führt das Ergebnis der Marktermittlungen für das Jahr 2012 zu einer Unterbewertung der Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten.

### **(3) Marktanteilsabstände und Marktentwicklungen**

- (289) Auf dem Münchener Markt überschreiten die Zusammenschlussbeteiligten die Schwelle für die Einzelmarktbeherrschungstvermutung von nur äußerst knapp und erreichen mit über [40-45]% den größten Marktanteil. Der Marktanteilsvorsprung vor der beigeladenen Ziemann liegt dabei aber nur bei maximal 5%-Punkten.
- (290) In München konnten, wie in Berlin und Hamburg, die Umsatzentwicklungen auf dem Markt für Bargelddienstleistungen für die vergangenen Jahre nicht nachgezeichnet werden. Die notwendigen Umsatzangaben lagen bei den relevanten Unternehmen nicht vor.

#### **a. Marktstrukturen**

- (291) Bei den auf dem Markt tätigen sonstigen Anbietern ist mit Ziemann ein überregional tätiges Unternehmen am Markt mit Niederlassungen vertreten.

Insbesondere Baden-Württemberg und Bayern gehören zum Kerngeschäftsgebiet von Ziemann, sodass das Unternehmen hier über eine breite Kundenbasis und eine gefestigte Stellung verfügt.

- (292) Auch nach dem Zusammenschluss wäre Ziemann aufgrund seiner Marktstellung in der Lage, die Verhaltensspielräume von Prosegur einzuschränken.
- (293) Auch die beiden mittelständischen Anbieter (ExSiRo und GSB) verfügen über eine Kundenbasis aus dem Bereich Handel und Banken, die eine dauerhafte Tätigkeit erwarten lässt. Durch ihre Tätigkeitsschwerpunkte im Bereich Handel und regionaler Kreditinstitute geht zumindest ein gewisser Wettbewerbsdruck auf die beiden großen Marktteilnehmer aus.
- (294) Nach dem Zusammenschluss wird auf dem Markt München sowohl Binnen- als auch Außenwettbewerb in einem Maße vorherrschen, der wettbewerbliche Strukturen sicherstellt und die Entstehung eines wettbewerbslosen Oligopols zwischen den größten Anbietern am Markt verhindert. Dabei geht die Beurteilung insbesondere davon aus, dass die Marktanteile lediglich auf dem Markt München symmetrisch sind, Prosegur und Ziemann/Unicorn sich aber nach dem Zusammenschluss auch auf Märkten begegnen, auf denen diese Symmetrie nicht herrscht (Markt Hamburg, Markt Berlin, Marktraum Frankfurt)<sup>160</sup> und dadurch ausreichend gegenseitige Anreize bestehen, ihre Marktstellung weiter auszubauen und in Wettbewerb zueinander zu treten.<sup>161</sup> Des Weiteren sind im Marktraum München auch weitere mittelständische Unternehmen mit regionalem Tätigkeitsschwerpunkt tätig, die einen gewissen Wettbewerbsdruck auf Prosegur sowie auf Ziemann ausüben werden.

---

<sup>160</sup> Auf diesen Märkten ist Prosegur jeweils wenigstens Marktführer.

<sup>161</sup> Im Zusammenschlussverfahren Ziemann/Unicorn (B4-44/13) haben die Ermittlungen ergeben, dass in Baden-Württemberg, z.B. im Marktraum Stuttgart, Ziemann/Unicorn nach dem Zusammenschluss Marktführer vor Prosegur als drittstärkstem Unternehmen mit einem deutlichen Marktanteilsabstand sein werden.



#### 4. Wettbewerbliche Beurteilung der sonstigen Märkte

##### a. Marktraum Leipzig

- (295) Der Zusammenschluss wird nicht dazu führen, dass wirksamer Wettbewerb im Raum Leipzig erheblich behindert wird.
- (296) Brink's verfügt über eine Niederlassung in Sietzsch (bei Leipzig), welche Brink's im Rahmen des Niederlassungstauschs von Unicorn erworben hat. Der Lieferradius für 95% der nächstgelegenen Kunden der Niederlassung in Sietzsch beträgt [...] km.<sup>162</sup> Damit umfasst das Gebiet der Niederlassung Sietzsch nahezu vollständig den Lieferradius für 95% der Kunden von den Brink's Niederlassungen in Weimar und Chemnitz. Brink's liefert von der Niederlassung Sietzsch (Leipzig) nur in marginalem Umfang in den Marktraum Berlin. Auch von den Brink's Niederlassungen Berlin werden Bargelddienstleistungen nur in einem so geringen Umfang in dem Gebiet erbracht, in dem die Niederlassung Sietzsch tätig ist, dass dies gegen die Abgrenzung eines in räumlicher Hinsicht größeren Marktes spricht.
- (297) Daher wurde ein einheitlich abgegrenzter regionaler Markt betrachtet, der das Einzugsgebiet der drei Brink's-Niederlassungen nach ihren Lieferradien für 95% der Kunden umfasst.

[...]

**Abbildung 24 - Marktraum Leipzig**

[...]

**Abbildung 25 - Lieferbeziehungen Brink's Leipzig**

[...]

**Abbildung 26 - Lieferbeziehungen Brink's Erfurt**

[...]

**Abbildung 27 - Lieferbeziehungen Brink's Chemnitz**

---

<sup>162</sup> Vgl. Unicorn, Antwort zu Frage 5 des Auskunftsbeschlusses vom 18.03.2013 im Verfahren B4-18/13 (Prosegur/Brink's).

<b>Wettbewerber</b>	<b>Umsatz</b>	<b>Marktanteil</b>
Prosegur	[...]	[15-20]%
Brink's	[...]	[5-10]%
<b>Zusammenschlussbeteiligte</b>	<b>[...]</b>	<b>[...]</b> %
ITT Industrie- und Transportschutz Thüringen GmbH		[20-25%]
GÖTZ Geld- und Wertdienste GmbH & Co. KG		[15-20%]
GWS Sicherheitsservice Geld-, Wert- und Sachtransporte GmbH		[10-15%]
b.i.g. sicherheit gmbh Objekt- und Personenschutz Halle		[5-10%]
DWSI Geld- und Wert-Logistik GmbH & Co.		[5-10%]
GSB Security Gesellschaft für Geld- und Werttransporte mbH		[5-10%]
elko Sicherheit GmbH		[1-5%]
HEROS Geld- und Werttransport GmbH (Sparkasse Leipzig)		[<1%]
DB Services / Deutsche Bahn AG		[<1%]
De Blois Security/ Deutsche Werk- und Sicherheitsdienste GmbH		[<1%]
<b>Marktvolumen</b>	<b>58.785.244,04</b>	<b>100,00%</b>

**Tabelle 5 - Wettbewerbssituation auf dem Markt Leipzig (Leipzig, Erfurt, Chemnitz)**

(298) Der Marktanteil der Zusammenschlussbeteiligten beträgt in einem so abgegrenzten Markt [25-30]% und liegt somit deutlich unter der Vermutungsgrenze (§ 18 Abs. 4 GWB) für die Einzelmarktbeherrschung. In diesem Markt sind eine Reihe von starken, mittelständisch geprägten Unternehmen vertreten, welche die Verhaltensspielräume der Zusammenschlussbeteiligten begrenzen und insgesamt einen Marktanteil von fast 70% erreichen. Es sind drei Bargelddienstleister mit nennenswerten Marktanteilen von über 10 % und drei weitere mit einem jeweiligen Marktanteil von über 5 % in dem Marktgebiet tätig. Des Weiteren befindet sich eine Unicorn Niederlassung in Braunschweig, außerhalb eines so abgegrenzten Marktgebietes, von der weiterer Wettbewerbsdruck auf die Zusammenschlussbeteiligten ausgeht.

(299) Aufgrund der vorliegenden Marktstruktur ist nicht zu erwarten, dass durch den Zusammenschluss wirksamer Wettbewerb im Markt Leipzig erheblich behindert wird. Andererseits verdeutlicht die dort bestehende Marktführerschaft der Zusammenschlussbeteiligten, dass von diesem Marktraum keine Wettbewerbsimpulse ausgehen, die das für den Marktraum Berlin festgestellte Ergebnis relativieren könnten.

#### **b. Marktraum Kassel**

(300) Bei dem Markt im Raum Kassel handelt es sich um einen Bagatellmarkt im Sinne von § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB. Im vergangenen Jahr wurden auf dem Markt weniger als 15 Mio. € umgesetzt.

(301) Brink's verfügt über eine Niederlassung in Kassel. Der Lieferradius für 95% der nächstgelegenen Kunden der Niederlassung beträgt [...] km.<sup>163</sup> Außer Prosegur und Brink's ist nur die Deutsche Bahn AG mit einer Niederlassung der DB Services in dem Einzugsgebiet von Brink's vertreten. Das so ermittelte Marktvolumen in Kassel liegt unter 5 Mio. € und damit deutlich unter der Bagatellmarktgrenze von 15 Mio. €. Es ist nicht davon auszugehen, dass unter Einbeziehung der Umsätze der im Umkreis um dieses Gebiet ansässigen Niederlassungen von Wettbewerbern (WSG in Eisenach, Kötter in Paderborn und S&T Logistik GmbH & Co. KG in Burghaun), die sich in unmittelbarer Nähe des so definierten Marktes befinden, dazu führen werden, dass die Bagatellmarktgrenze überschritten wird. Im Osten dieses Marktes schließt sich der Marktraum Leipzig an, in dem die Zusammenschlussbeteiligten keine wettbewerblich bedenklichen Marktanteile erreichen. Im Norden und Westen sind die überregionalen Anbieter Unicorn und Kötter mit Niederlassungen vertreten. Im Süden schließt sich die Region Frankfurt an, in der Brink's ebenfalls mit einer Niederlassung vertreten ist, der Zusammenschluss aber ebenfalls keinen Anlass zu fusionskontrollrechtlichen Bedenken gibt.

---

<sup>163</sup> Vgl. Unicorn, Antwort zu Frage 5 des Auskunftsbeschlusses vom 18.03.2013 im Verfahren B4-18/13 (Prosegur/Brink's).

### c. Marktraum Frankfurt a.M.

- (302) Der Zusammenschluss wird nicht dazu führen, dass wirksamer Wettbewerb auf dem Markt für Bargelddienstleistungen im Raum Frankfurt erheblich behindert wird.
- (303) Die Brink's Niederlassung in Frankfurt bedient 95% der Kunden in einem Gebiet von [...]km. In dem so definierten Markt beträgt der Marktanteil der Zusammenschlussbeteiligten rund [30-35]%.<sup>164</sup> Neben den Zusammenschlussbeteiligten sind in diesem Markt alle überregional tätigen Anbieter (Kötter (Flörsheim), Unicorn (Frankfurt) und Ziemann (Mannheim)) vertreten. Des Weiteren sind regional stärkere mittelständische Wettbewerber wie die ITT Industrie- und Transportschutz Thüringen GmbH mit einer Niederlassung in Offenbach, der IWS Industrie-Werkschutz GmbH in Aschaffenburg sowie die BS Beck Sicherheitsdienst GmbH & Co. KG mit Niederlassungen in Simmern bzw. Kaiserslautern in diesem Gebiet tätig.
- (304) Aufgrund der vorliegenden Marktstruktur ist nicht zu erwarten, dass durch den Zusammenschluss wirksamer Wettbewerb in Markt Frankfurt erheblich behindert würde.
- (305) [...]

**Abbildung 28 - Radius um die Brinks-Niederlassung in Frankfurt a.M., in dem 95% der Kunden bedient werden**

Marktteilnehmer	Umsatz	Marktanteil
Proosegur	[...]	[20-25]%
Brinks	[...]	[5-10]%
Zusammenschlussbeteiligte	[...]	[...]
ZIEMANN SICHERHEIT GmbH		[15-20%]
Unicorn Geld- und Wertdienstleistungen GmbH		[15-20%]

<sup>164</sup> Die Umsätze Ziemanns beruhen auf der Angabe auf Basis fünfstelliger Postleitzahlen aus dem Verfahren B4-44/13 Ziemann-Unicorn (RA Rinne, Milbank, vom 18. Juni 2013). Nicht berücksichtigt wurden die Umsätze der unmittelbar außerhalb des Brink's Gebietes liegenden Niederlassungen von ITT Industrie- und Transportschutz Thüringen GmbH in Oberthulba, von BS Beck in Kaiserslautern sowie der S&T Logistik in Burghaun.

KÖTTER Geld- & Wertdienste GmbH & Co. KG		[10-15%]
IWS Industrie-Werkschutz GmbH		[5-10%]
ITT Industrie- und Transportschutz Thüringen GmbH		[1-5%]
BS Beck Sicherheitsdienst GmbH & Co. KG		[1-5%]
Security Service USS GmbH		[1-5%]
GEORGI GmbH & Co. KG - Transporte		[<1%]
GWD Geld- Wert- Daten- transporte GmbH & Co. KG		[<1%]
DB Services / Deutsche Bahn AG		[<1%]
Security-Guard-Service Sicherheitsdienste GmbH		[<1%]
Marktvolumen	49.387.196,73	100,00%

**Tabelle 6 - Wettbewerbssituation auf dem Marktraum Frankfurt a.M.**

(306) Nach Vollzug des Zusammenschlusses Ziemann/Unicorn wären die Marktanteile beider Anbieter (Ziemann auf der einen und Prosegur auf der anderen Seite) in etwa gleich groß, lägen aber jeweils unter der Vermutungsschwelle für die Marktbeherrschungsvermutung. Im Marktraum Frankfurt a.M. wird nach dem Zusammenschluss sowohl Binnen- als auch Außenwettbewerb in einem Maße vorherrschen, der wettbewerbliche Strukturen sicherstellt und die Entstehung eines wettbewerbslosen Oligopols zwischen den größten Anbietern am Markt verhindert (vgl. hierzu die Bewertung für den Markt München).

#### **d. Marktraum Nürnberg**

(307) Bei dem Markt im Raum Nürnberg handelt es sich um einen Bagatellmarkt im Sinne von § 36 Abs. 2 Satz 2 Nr. 2 GWB. Im vergangenen Jahr wurden auf dem Markt weniger als 15 Mio. € umgesetzt.

(308) Brink's betreibt eine Niederlassung in Nürnberg. Der Lieferradius für 95% der nächstgelegenen Kunden der Niederlassung beträgt [...] km <sup>165</sup>. Die im Einzugsgebiet der Niederlassung tätigen Wettbewerber erzielten insgesamt Umsätze von deutlich unter 10 Mio. €. Damit liegt das Marktvolumen unter der Bagatellmarktgrenze.

<sup>165</sup> Vgl. Unicorn, Antwort zu Frage 5 des Auskunftsbeschlusses vom 18.03.2013 im Verfahren B4-18/13 (Prosegur/Brink's).

## **VI. Zusammenfassende Gesamtbetrachtung**

- (309) Prosegur hat am 1. Februar 2013 das Vorhaben angemeldet, sämtliche Anteile an der Brink's Deutschland GmbH und der Brink's Transport & Service GmbH (im Folgenden zusammen: Brink's) zu erwerben.
- (310) Gemäß § 36 Absatz 1 Satz 1 GWB ist ein Zusammenschlussvorhaben zu untersagen, von dem zu erwarten ist, dass durch ihn wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde, insbesondere von dem zu erwarten ist, dass er eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt, es sei denn, die beteiligten Unternehmen weisen nach, dass durch den Zusammenschluss auch Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen eintreten und dass diese Verbesserungen die Nachteile der Marktbeherrschung überwiegen. Nach § 18 Absatz 1 Nr. 3 GWB ist ein Unternehmen marktbeherrschend, soweit es als Anbieter oder Nachfrager einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen auf dem sachlich und räumlich relevanten Markt eine im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung hat.
- (311) Auf dem Markt Berlin kommt es zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Prosegur in Folge des Zusammenschlusses mit Brink's.
- (312) Diese marktbeherrschende Stellung ergibt sich aus einer Gesamtbetrachtung aller den Markt für Bargelddienstleistungen in Berlin prägenden Strukturkriterien.
- (313) Prosegur ist bisher – gemessen an den Marktanteilen - das zweitstärkste Unternehmen in Berlin und übernimmt mit Brink's den Marktführer. Neben einer erheblichen Marktanteilsaddition führt der Zusammenschluss in Berlin zu einem Marktanteil von Prosegur/Brink's, der sehr deutlich über der Vermutungsgrenze für die Einzelmarktbeherrschung von 40% liegt. Der Marktanteilsvorsprung von Prosegur/Brink's auf die übrigen Wettbewerber in Berlin ist ganz erheblich. Durch die Übernahme von Brink's baut Prosegur sein Kundennetzwerk erheblich aus und erwirbt zudem eine Reihe von strategisch besonders wichtigen Kunden (Trägerkunden). Die übrigen im Markt verbleibenden Wettbewerber sind im Wesentlichen mittelständisch geprägte Unternehmen (WSN), die teilweise nicht das komplette Angebot an Bargelddienstleistungen abdecken (SIBA). Größere Wettbewerber sind

entweder mit nur vergleichsweise geringen Marktanteilen (Unicorn) oder überhaupt nicht (Ziemann und Kötter) im Berliner Markt vertreten. Darüber hinaus verfügt Prosegur über eine im Vergleich zu den Wettbewerbern überragende Finanzkraft, die es sowohl für einen besseren Zugang zu den Kunden als auch zur Abschreckung von Markteintritten einsetzen kann. Marktzutritte sind angesichts der hohen Marktzutrittsschranken (Aufbau eines Netzwerkes) nicht in nennenswertem Umfang zu erwarten. Schließlich haben die Nachfrager, selbst wenn sie ihre Nachfrage strategisch einsetzen würden, in Berlin nach dem Zusammenschluss wenig Ausweichmöglichkeiten, da insbesondere der Verbleib von Unicorn selbst im Falle einer Übernahme durch Ziemann in Berlin ungewiss ist.

- (314) Es ist auch nicht ersichtlich, dass die Voraussetzungen der sogenannten Abwägungsklausel nach § 36 Abs. 1 HS 2 GWB vorliegen. Die Zusammenschlussbeteiligten haben hierzu nichts vorgetragen und auch die Ermittlungen haben keine Hinweise darauf ergeben, dass die Voraussetzungen der Abwägungsklausel erfüllt sein könnten.

## **VII. Nebenbestimmungen**

- (315) Das Zusammenschlussvorhaben konnte nur mit Nebenbestimmungen freigegeben werden. Durch die Nebenbestimmungen wird sichergestellt, dass auch nach dem Zusammenschluss eine wettbewerbliche Struktur auf dem Markt Berlin erhalten bleibt. Dafür ist zum einen erforderlich, dass der Marktanteil signifikant abgesenkt wird, zum anderen muss dieser Marktanteil einem oder mehreren Erwerbern (der Erwerber) zuwachsen, der über eine Unternehmensstruktur verfügt, die erwarten lässt, dass er dauerhaft erfolgreich in Wettbewerb zu den Zusammenschlussbeteiligten treten kann. Von besonderer Bedeutung ist dafür ein umfassendes Wettbewerbsverbot, das sicherstellt, dass der Erwerber eine gefestigte Position gegenüber den Nachfragern aufbauen kann.
- (316) Um das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung im Markt Berlin mit hinreichender Sicherheit ausschließen zu können, sind die Veräußerungsverpflichtungen als auflösende Bedingung ausgestaltet. Zum Erhalt der strukturellen Effekte der Veräußerung ist die Ausgestaltung des Wettbewerbsverbots als auflösende Bedingung notwendig.

- (317) Die Bundeskartellamt hat das Ergebnis des Markttests sowie die mündlichen Stellungnahmen der Zusammenschlussbeteiligten zu den von den Zusammenschlussbeteiligten vorgeschlagenen Nebenbestimmungen berücksichtigt.
- (318) Durch die Nebenbestimmungen wird eine erhebliche Behinderung wesentlichen Wettbewerbs auf dem Berliner Markt für Bargelddienstleistungen abgewendet. Die Nebenbestimmungen entsprechen dabei dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit, da sie zur Beseitigung der Untersagungs-voraussetzungen des § 36 Abs. 1 Satz 1 GWB geeignet, erforderlich und angemessen sind.

## **A. Veräußerungsverpflichtung**

### **1. Gegenstand**

#### **a. Kundenverträge im Berliner Markt für Bargelddienstleistungen**

- (319) Die Veräußerung von Vertragsbeziehungen mit einem Jahresumsatzgesamtvolumen (auf der Basis des Jahres 2012) von mindestens [...] € im Berliner Markt auf einen bzw. maximal 2 geeignete unabhängige Erwerber ist geeignet und erforderlich, um der erheblichen Einschränkung wesentlichen Wettbewerbs in Folge des Zusammenschlusses entgegenzuwirken. Sie führt zu einer Reduzierung des gemeinsamen Marktanteils um rund 15%. Es ist auch bei der Übertragung auf einen geeigneten Erwerber zu erwarten, dass dieser hinreichenden Wettbewerbsdruck auf die Beteiligten ausübt und dauerhaft wettbewerbliche Marktstrukturen erhalten bleiben.
- (320) Die Nebenbestimmung, nach der die an den Erwerber zu übertragenden Vertragsbeziehungen so bemessen sein müssen, dass sich aus Marktsicht ein zusammenhängendes Netz von Anfahrtstellen der Kunden bildet und dabei auch mindestens zwei Verträge enthalten sein müssen, die eigenständige Netze im Sinne der Trägerlogistik bilden, ist verhältnismäßig, geeignet und erforderlich. Hierdurch wird die Veräußerbarkeit der Verträge und die dauerhafte Leistungserbringung eines Erwerbers gewährleistet und nicht



davon abhängig gemacht, ob die Stopps in ein bestehendes Netzwerk eines Erwerbers auf dem Berliner Markt integrierbar sind. Mindestens zwei Verträge mit Kunden, deren Standorte jeweils eigenständige Netzwerke bilden, sind erforderlich, um die Marktstellung eines Erwerbers auch dann zu erhalten, wenn er innerhalb des Prognosezeitraums einen der Kunden als Vertragspartner verlieren sollte.

- (321) Die Standorte müssen zu mindestens 95% innerhalb des Radius liegen, in dem die Beteiligte zu 3. im Markttraum 95% der eigenen Kundenstandorte bedient. Damit soll sichergestellt werden, dass sich die Verträge und Stopps auf den Berliner Markt beziehen und dort die Stellung des Erwerbers festigen. Die zu übertragenden Verträge eines Kunden dürfen dabei nicht geteilt werden. Diese Regelung ist erforderlich, weil der Marktbezug der Nebenbestimmung durch Kundenstandorte – nicht deren Umsätze im Markttraum – hergestellt wird. Wären die Verträge in dem Sinne teilbar, dass der Erwerber und die Beteiligten zu 1.-3. nebeneinander für Teile eines veräußerten Kundenauftrags tätig werden, könnte hierdurch der Marktstrukturbezug der Nebenbestimmung unterlaufen werden. Außerdem blieben die Zusammenschlussbeteiligten in ständigem Kontakt mit dem Kunden und können so das Wettbewerbsverbot leerlaufen lassen.
- (322) Die Beteiligten zu 1.-3. verpflichteten sich – unter Beachtung der vorstehend genannten qualitativen Anforderungen an das Gesamtpaket – zur Übertragung eines Gesamtjahresumsatzvolumen auf den Erwerber, nicht auf die Übertragung konkreter Verträge und sind damit frei, zu entscheiden, welche Verträge zu dem Gesamtpaket zusammengefasst werden können. Die Nebenbestimmung trägt damit dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit Rechnung.

#### **b. Infrastruktur**

- (323) Den Veräußerungsgegenstand bildet neben den entsprechenden Kundenverträgen alles, was ein potenzieller Erwerber für die Leistungserstellung als erforderlich erachtet. Hierzu gehören Fahrzeuge, mit denen Bargelddienstleistungen bei Kunden erbracht werden können, Einrichtungen zur Bargelddbearbeitung (Cash Center) und entsprechende Arbeitsvertragsverhältnisse für die Leistungserbringung geeigneter Mitarbeiter.

Dies stellt sicher, dass auch ein im Markt Berlin derzeit noch nicht tätiger Erwerber in kurzer Zeit zur Leistungserbringung fähig wäre. Sofern der Erwerber auf die Infrastruktur zur Leistungserbringung nicht angewiesen ist, muss diese nicht übertragen werden.

## **2. Ausgestaltung als aufschiebende Bedingung**

- (324) Die Ausgestaltung der Nebenbestimmung als aufschiebende Bedingung ist geeignet, erforderlich und angemessen. Sie verhindert, dass ein Zustand überhaupt entsteht, durch den wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde. Die aufschiebende Bedingung erfüllt die Grundsätze der präventiven Fusionskontrolle, die verhindern soll, dass es durch einen Zusammenschluss zu einer Verschlechterung der Wettbewerbsbedingungen kommt.<sup>166</sup> Durch die aufschiebende Wirkung sind die Beteiligten zu 1.-3. gehalten, auch bei Schwierigkeiten in der Veräußerung einzelner Verträge alle Anstrengungen zu unternehmen, um die Freigabe des Zusammenschlusses zu erreichen.

## **B. Wettbewerbsverbot**

- (325) Um die Stellung des Erwerbers am Markt nachhaltig zu sichern, unterliegen die Beteiligten einem zweijährigen Wettbewerbsverbot. Dies beginnt erst nach vollständiger Übernahme der Leistungserbringung durch den Erwerber zu laufen. Erst ab diesem Zeitpunkt tritt der Erwerber auch de facto in die Stellung der Zusammenschlussbeteiligten ein. Daher ist es erforderlich, diesen Zeitpunkt als Anknüpfungspunkt für die Dauer des Wettbewerbsverbots zu wählen. Gegen missbräuchliche Verzögerungen der vollständigen Leistungserbringung durch den Erwerber sind die Beteiligten durch die Ausnahmemöglichkeit in Ziff. 1 h) des Tenors des Beschlusses geschützt. Das Wettbewerbsverbot bezieht sich auf die aktive Leistungserbringung im Bereich von Bargelddienstleistungen für Kunden, deren Verträge im Rahmen der Erfüllung der aufschiebenden Bedingung veräußert worden sind. Es umfasst aber auch die Abgabe von Angeboten gegenüber diesen Kunden, z.B. im Rahmen von Ausschreibungen oder auf Aufforderungen des Nachfragers zur Angebotsabgabe, auch wenn sich die Leistungsaufnahme entsprechend der Ausschreibung auf einen Zeitpunkt nach Ablauf des Wettbewerbsverbots

---

<sup>166</sup> Vgl. Ruppelt, in Langen/Bunte, § 40 Rdnr. 31.

bezieht. Auch diese Regelung ist erforderlich, um die Marktposition des Erwerbers dauerhaft für die gesamte Zeit des Wettbewerbsverbotes zu schützen. Der Markttest hat gezeigt, dass der Zeitraum von zwei Jahren insbesondere nach Einschätzung der Anbieter von Bargelddienstleistungen die untere Grenze bildet, bei der mit hinreichender Sicherheit von einer Verfestigung der Marktposition des Erwerbers ausgegangen werden kann. Daher ist es erforderlich, für diesen Zeitraum für einen umfassenden Schutz vor Wettbewerbshandlungen von Prosegur zu sorgen. Dies umfasst auch die Verpflichtung von Prosegur, Verträge mit Kunden im Markt Berlin zu kündigen, soweit Verträge von Brink's mit diesen Kunden zur Erfüllung der Veräußerungsverpflichtung dieser Nebenbestimmungen auf einen Erwerber übertragen werden sollen. Der Begriff „Kunde“ ist weit zu verstehen und umfasst insbesondere die ausschreibende und die den Vertrag schließende Unternehmenseinheit.

- (326) Das Wettbewerbsverbot dient nicht der Einschränkung des organischen Wachstums der Zusammenschlussbeteiligten am Markt, es erfordert auch keine laufende Verhaltenskontrolle. Es stellt vielmehr sicher, dass der Erwerber eine angemessene Frist erhält, sich im Rahmen der Leistungserbringung gegenüber den Kunden zu positionieren, ohne sich gegen Tätigkeiten oder Angebote der Beteiligten zu 1.-3. abgrenzen zu müssen.
- (327) Ohne das Wettbewerbsverbot wäre zu erwarten, dass die Beteiligte zu 1. allein wegen der bisherigen Geschäftsbeziehung und auf Grund der bestehenden Finanzkraft und ihrer Preissetzungsmöglichkeiten in der Lage wäre, das Ergebnis der Nebenbestimmungen durch einseitiges Verhalten zu konterkarieren.
- (328) Der Zeitraum von zwei Jahren ist daher insgesamt geeignet erforderlich und verhältnismäßig, um die strukturellen Wirkungen der Nebenbestimmungen dauerhaft zu erhalten.
- (329) Es ist notwendig, den Beteiligten zu 1.-3. das Wettbewerbsverbot als auflösende Bedingung auch nach Eintritt der aufschiebenden Bedingung aufzuerlegen. Nur so wird erreicht, dass die strukturellen Wirkungen der in den Nebenbestimmungen enthaltenen Verpflichtungen dauerhaft erhalten bleiben.

### **C. Veräußerungsfristen**

- (330) Die Frist von [...] bzw. in begründeten Fällen von bis zu [...] nach Erlass des Beschlusses durch das Bundeskartellamt zur Veräußerung der Kundenverträge (I.4a)) ist angemessen, um notwendige Verhandlungen mit Erwebern und ggf. Kunden führen zu können. bzw. die Veräußerung der Vermögensgegenstände bzw. die Übertragung der Arbeitsverhältnisse auf den Erwerber umzusetzen. Die Zusammenschlussbeteiligten haben bereits während des laufenden Fusionskontrollverfahrens mit der Umsetzung der Nebenbestimmungen begonnen und Verhandlungen mit Erwebern bzw. Gespräche mit Kunden aufgenommen. Auch die Fristen für die vollständige Aufnahme der Leistungserbringung gegenüber den Kunden von [...] bzw. in begründeten Fällen von bis zu [...] nach Vertragsabschluss (I.4.b)) ist auf der Grundlage der Ergebnisse des Markttests sowie unter Berücksichtigung von Erfahrungen, die Marktteilnehmer im Rahmen eines Gebietstauschs gesammelt hatten, geeignet und angemessen, die organisatorischen Maßnahmen, die ein Erwerber treffen muss, zu realisieren.

### **D. Anforderungen an den Erwerber**

- (331) Die Anforderungen an den Erwerber sind geeignet, erforderlich und verhältnismäßig, da durch sie sichergestellt wird, dass der überwiegende Teil der Kundenverträge auf einen Erwerber übergeht, der mit der Beteiligten zu 1. auf Augenhöhe in Wettbewerb treten kann und somit dauerhaft eine wettbewerbliche Marktstruktur sichert. Die Beschränkung auf insgesamt maximal zwei Erwerber ist erforderlich, um den Erhalt von wettbewerblichen Marktstrukturen, die mit den Nebenbestimmungen erreicht werden müssen, sicherzustellen.
- (332) Um die Verhandlungen mit Kunden und Erwebern über den Erwerb der Vertragsbeziehungen zu vereinfachen, hat das Bundeskartellamt für einen Vertragsvolumen von bis zu [...] € des zu veräußernden Gesamtjahresumsatzvolumens vom [...] € eine Öffnungsklausel hinsichtlich der Anforderungen an den Erwerber aufgenommen. Hierdurch wird sichergestellt, dass, sofern die Veräußerung an einen oder zwei geeignete Erwerber nicht vollständig bewirkt werden kann, auch mittelständische Erwerber in Frage kommen, die bereits auf dem Berliner Markt tätig sind und

somit deren Marktaktivität weiter absichern und damit einen Beitrag zur Verbesserung der Kundenstruktur liefern.

## **E. Einsetzung eines Treuhänders**

- (333) Die Einsetzung eines Treuhänders ist geeignet, erforderlich und verhältnismäßig, um die ordnungsgemäße Erfüllung der Nebenbestimmungen sicherzustellen. Insbesondere obliegt es dem Treuhänder, darauf zu achten, dass es zwischen den Beteiligten zu 1.-3. und dem Erwerber nicht zu Kompensationsgeschäften kommt, durch die die Eignung des Erwerbers im Hinblick auf die Regelungen des § 1 GWB grundlegend in Frage gestellt würde. Der Treuhänder ist ebenfalls erforderlich, um die Einhaltung der Fristen für die aufschiebenden und auflösenden Bedingungen zu überwachen und dem Bundeskartellamt mit seinen Berichten die Grundlage für erforderliche Entscheidungen (z.B. über die Geeignetheit des Erwerbers, den Zeitpunkt der Erfüllung der aufschiebenden Bedingung oder den Eintritt der auflösenden Bedingung) zu verschaffen.

## **VIII. Gebühren**

- (334) Die Freigabe eines Zusammenschlussvorhabens ist als Amtshandlung der Kartellbehörde nach § 40 GWB gemäß § 80 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB gebührenpflichtig. Die Kartellbehörde kann hierfür Gebühren bis zu 50.000 €, bei besonders großer wirtschaftlicher Bedeutung und außergewöhnlich hohem Verwaltungsaufwand bis zu 100.000 € erheben (§ 80 Abs. 2 Satz 2 Nr. 1 in Verbindung mit Satz 3 GWB). Die Anmeldung eines Zusammenschlusses nach § 39 Abs. 1 GWB ist gemäß § 80 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 GWB ebenfalls gebührenpflichtig. Auf die Gebühr für die Freigabe ist die Gebühr für die Anmeldung des Zusammenschlusses anzurechnen (§ 80 Abs. 1 Satz 4 GWB).
- (335) Die Höhe der Gebühr bestimmt sich gemäß § 80 Abs. 2 Satz 1 GWB nach dem personellen und sachlichen Aufwand der Kartellbehörde (Kostendeckungsprinzip) unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Bedeutung, die der Gegenstand der gebührenpflichtigen Handlung hat (Äquivalenzprinzip). Dabei kommt der wirtschaftlichen Bedeutung des Zusammenschlusses die relativ größere Bedeutung zu. Sie ergibt sich

regelmäßig aus den von dem Zusammenschluss erwarteten wirtschaftlichen Vorteilen für die anmeldenden Unternehmen und den Auswirkungen auf den betroffenen Markt. Für die wirtschaftlichen Vorteile des Zusammenschlusses auf Seiten der Unternehmen sind wiederum indiziell deren Umsätze auf den relevanten Märkten und die Marktanteile von Bedeutung.<sup>167</sup> Dabei ist innerhalb des Gebührenrahmens dem durchschnittlichen Fall die Mittelgebühr als angemessene Gebühr zuzuordnen. Diese beträgt nach dem derzeit geltenden Gebührenrahmen 25.000 €. Von diesem Mittelwert sind, abhängig von der jeweiligen wirtschaftlichen Bedeutung und dem Arbeitsaufwand, Zu- oder Abschläge vorzunehmen, deren Höhe im Ermessen der Kartellbehörde liegt.<sup>168</sup>

- (336) Dem angemeldeten Zusammenschlussvorhaben misst das Bundeskartellamt eine über dem Durchschnitt liegende wirtschaftliche Bedeutung zu. Ohne die von den Beteiligten angebotenen Zusagen wäre der Zusammenschluss zu untersagen gewesen, da er zu einer marktbeherrschenden Stellung der Zusammenschlussbeteiligten auf dem Markt für Bargelddienstleistungen in Berlin geführt hätte. Demgegenüber kommt es durch den Zusammenschluss zu erheblichen Marktanteilsadditionen auf einer Reihe weiterer regionaler Märkte, auf denen Prosegur jeweils zum Marktführer wird, sofern dies nicht bereits vor dem Zusammenschluss der Fall ist und die Marktstellung in Folge des Zusammenschlusses gestärkt wird.
- (337) Der sachliche und personelle Aufwand der Kartellbehörde war herausragend. Im Zuge der Ermittlungen wurden Auskunftsbeschlüsse insbesondere in Bezug das auf Marktvolumen und die Marktanteile auf den von dem Zusammenschluss betroffenen regionalen Märkten an sämtliche in Deutschland im Bereich Bargelddienstleistungen tätige Unternehmen versandt. Hinzu kommen die umfangreichen Ermittlungen mit Auskunftsbeschlüssen bei verschiedenen Nachfragergruppen sowie die Analyse eines ökonomischen Gutachtens. Erhöht wurde der Aufwand durch die Beiladungen, die Gewährung rechtlichen Gehörs sowie die Erörterungen struktureller Nebenbestimmungen mit den Zusammenschlussbeteiligten sowie mit am Markt tätigen Anbietern und Nachfragern von Bargelddienstleistungen.

---

<sup>167</sup> Vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 16.4.2008, VI-Kart 2/08 (V) m.w.N.

<sup>168</sup> Vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.2.2010, VI-Kart 11/09 (V) m.w.N.

- (338) In Anbetracht aller für die Bemessung der Gebühr ausschlaggebenden Kriterien ist im vorliegenden Fall für die Freigabeentscheidung unter Nebenbestimmungen eine Gebühr in Höhe von insgesamt € [...],- angemessen.
- (339) Die gesondert zu erhebende Gebühr für die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens wurde in Ausübung pflichtgemäßen Ermessens auf € [...],- festgesetzt.
- (340) Kostenschuldner sind nach § 80 Abs. 6 Satz 1 Nr. 2 i.V.m § 80 Abs. 1 Nr. 2, § 40 GWB die Beteiligten zu 1. bis 3. als Gesamtschuldner (§ 80 Abs. 6 Satz 3 GWB).
- (341) Die Gebühr von insgesamt € [...],- ist mit Zustellung dieses Beschlusses fällig und binnen eines Monats nach Zustellung zu überweisen auf das Konto der

**Bundeskasse Trier**

**IBAN: DE81 5900 0000 0059 0010 20**

**Deutsche Bundesbank, Filiale Saarbrücken**

**BIC: MARKDEF 1590**

Bitte geben Sie als Verwendungszweck unbedingt das **Kassenzeichen**

**810600277265**

und das **Datum des Beschlusses** an; ansonsten kann die Zahlung nicht bearbeitet werden.

- (342) Sollte bis zum Ablauf eines Monats nach dem Tag der Zustellung keine oder keine vollständige Zahlung erfolgen, so können für jeden angefangenen Monat der Säumnis Säumniszuschläge von eins vom Hundert des rückständigen Betrages erhoben werden (§ 80 Abs. 8 GWB, § 1 Abs. 2 KartKostVO i.V.m. § 18 Abs. 1 VwKostG). Bei Überweisungen aus dem Ausland fallen im Allgemeinen Bankspesen an. In diesen Fällen ist sicherzustellen, dass dem Konto des Bundeskartellamts die volle Gebühr gutgeschrieben wird.

(343) Die als Auslagen neben den Gebühren festzusetzenden Kosten i.S.d. § 80 Abs. 1 Satz 3 GWB werden gesondert erhoben.

## **IX. Vollzugsanzeige**

(344) Vorsorglich wird darauf hingewiesen, dass die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens die Pflicht nach § 39 Abs. 6 GWB unberührt lässt, den Vollzug des Zusammenschlusses unverzüglich anzuzeigen.



## **X. Rechtsmittelbelehrung**

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

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

Beschwerdeschrift und Beschwerdebegründung müssen durch einen Rechtsanwalt unterzeichnet sein.

---

Schulze

---

Dr. Mehler

---

Jakobi

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

## Inhaltsverzeichnis

<b>I. Das Vorhaben .....</b>	<b>13</b>
<b>II. Die beteiligten Unternehmen .....</b>	<b>13</b>
A. Die Zusammenschlussbeteiligten .....	13
1. Prosegur SA .....	13
a. Tätigkeit und Struktur des Unternehmens .....	13
b. Umsätze .....	16
2. Brink's.....	16
a. Tätigkeit und Struktur des Unternehmen.....	16
b. Umsätze .....	19
B. Die Beigeladenen.....	19
1. Unicorn Geld- und Wertdienstleistungen GmbH.....	19
a. Tätigkeit und Struktur des Unternehmens .....	19
b. Umsätze .....	21
2. Ziemann Sicherheit GmbH .....	21
a. Tätigkeit und Struktur des Unternehmens .....	21
b. Umsätze .....	22
<b>III. Verfahrensgang .....</b>	<b>23</b>
A. Anmeldung und Frist .....	23
B. Beiladungen .....	23
C. Ermittlungen.....	24
1. Beteiligte .....	24
2. Wettbewerber und Beigeladene .....	25
3. Makler .....	26
4. Nachfrager .....	27
D. Rechtliches Gehör.....	27
<b>IV. Formelle Untersagungsvoraussetzungen .....</b>	<b>30</b>
A. Anwendungsbereich des GWB .....	30
B. Zusammenschlusstatbestände .....	31
<b>V. Materielle Untersagungsvoraussetzungen .....</b>	<b>31</b>
A. Rahmenbedingungen des Wettbewerbs im Bereich der Geld- und Werttransportdienstleistungen.....	31
1. Bargelddienstleistungen .....	31
2. Anbieter .....	33
3. Makler .....	34
4. Nachfrager .....	35
B. Sachliche Marktabgrenzung .....	37
1. Vorgehen bei der Abgrenzung eines eigenständigen Marktes für Bargelddienstleistungen inklusive der Befüllung und Wartung von Geldautomaten.....	37
2. Bisherige Entscheidungspraxis des Bundeskartellamtes und der Europäischen Kommission .....	37
a. Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission.....	37
b. Entscheidungspraxis des Bundeskartellamtes.....	38
3. Vortrag der Beteiligten zur sachlichen Marktabgrenzung .....	39
a. Vortrag der Zusammenschlussbeteiligten .....	39
b. Vortrag der Beigeladenen.....	40
4. Ergebnis der Ermittlungen .....	41
a. Transport und Bearbeitung von Bargeld bildet den relevanten Markt für Bargelddienstleistungen .....	41
b. Keine Unterscheidung nach der Art der Nachfrager (Handel/Banken) .....	42
c. Eigenständiger Markt für Wertelogistik .....	42
d. Eigenständiger Markt für Sicherheitsdienste .....	43

C.	Räumliche Marktabgrenzung .....	44
1.	Das Konzept der räumlichen Marktabgrenzung .....	44
2.	Bisherige Praxis des Bundeskartellamtes und der Europäischen Kommission.....	46
a.	Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission.....	46
b.	Entscheidungspraxis des Bundeskartellamtes.....	47
3.	Vortrag der Beteiligten zur räumlichen Marktabgrenzung.....	47
a.	Vortrag der Zusammenschlussbeteiligten .....	47
b.	Vortrag der Beigeladenen.....	49
4.	Ergebnis der Marktuntersuchung .....	50
a.	Der Markt ist keinesfalls größer als das Bundesgebiet.....	50
b.	Kein bundesweiter Markt für Bargelddienstleistungen.....	51
(1)	Verhalten der Marktgegenseite .....	51
(2)	Räumliche Reichweite der Anbieter von Bargelddienstleistungen.....	52
(3)	Differenzierte Preise.....	56
(4)	Tätigkeit von Maklern führt nicht zu einem bundesweit einheitlichen Preisniveau.	58
(5)	Auswirkungen der Bundesbankstrategie zur Reduzierung der Zahl ihrer Niederlassungen .....	58
(6)	Zwischenergebnis.....	59
c.	Regionalmärkte für Bargelddienstleistungen .....	59
(1)	Betrachtung der Geschäftsgebiete von Brink's auf Basis der Lieferradien für 95% der nächstgelegenen Kunden.....	60
(2)	Auswertung der tatsächlichen Lieferbeziehungen (Umsatzbetrachtung) .....	61
(3)	Hinreichend homogene Wettbewerbsbedingungen in den so abgegrenzten regionalen Märkten Berlin, Hamburg und München.....	63
	Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten .....	64
	Preisniveau in den drei Marktgebieten .....	64
D.	Wettbewerbliche Beurteilung .....	64
1.	Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Prosegur auf dem Markt Berlin bei der Erbringung von Bargelddienstleistungen.....	65
a.	Zusammenfassung .....	65
b.	Marktgebiet .....	67
c.	Marktanteilsbetrachtung für den Markt Berlin .....	67
(1)	Marktvolumen.....	68
(2)	Marktanteile .....	70
(3)	Marktanteilsentwicklung.....	72
(4)	Marktanteilsabstände .....	73
d.	Markt- und Wettbewerbsstrukturen.....	73
(1)	Kundenstrukturen der Zusammenschlussbeteiligten .....	74
(2)	Netzwerkeffekte.....	74
e.	Finanzielle Ressourcen sichern die Marktstellung von Prosegur .....	79
f.	Marktzutrittsschranken/Potenzieller Wettbewerb .....	82
g.	Die Marktstellung von Prosegur wird nicht durch Nachfragemacht oder strategische Nachfrage in Frage gestellt .....	85
(1)	Vortrag der Zusammenschlussbeteiligten .....	85
(2)	Ergebnis der Ermittlungen.....	86
(aa)	Bisheriges Nachfrageverhalten .....	86
(bb)	Zukünftiges Nachfrageverhalten.....	89
(3)	Keine Begrenzung der Marktstellung durch Insourcing.....	90
h.	Das von den Beteiligten vorgelegte Gutachten stellt das Ergebnis der wettbewerblichen Würdigung nicht in Frage.....	92
2.	Wettbewerbliche Beurteilung für den Markt Hamburg .....	94
a.	Marktgebiet .....	94
b.	Marktvolumen, Marktanteile, Marktanteilsabstände .....	96

(1) Marktvolumen.....	96
(2) Marktanteile.....	96
(3) Marktanteilsabstände und Marktentwicklung.....	97
c. Marktstrukturen.....	97
d. Potentieller Wettbewerb durch Unternehmen in benachbarten Märkten.....	99
3. Wettbewerbliche Beurteilung für den Markt München.....	100
a. Markt München.....	100
b. Marktvolumen, Marktanteile, Marktanteilsabstände.....	101
(1) Marktvolumen.....	102
(2) Marktanteile.....	102
(3) Marktanteilsabstände und Marktentwicklungen.....	103
a. Marktstrukturen.....	103
4. Wettbewerbliche Beurteilung der sonstigen Märkte.....	105
a. Marktraum Leipzig.....	105
b. Marktraum Kassel.....	107
c. Marktraum Frankfurt a.M.....	108
d. Marktraum Nürnberg.....	109
<b>VI. Zusammenfassende Gesamtbetrachtung.....</b>	<b>110</b>
<b>VII. Nebenbestimmungen.....</b>	<b>111</b>
A. Veräußerungsverpflichtung.....	112
1. Gegenstand.....	112
a. Kundenverträge im Berliner Markt für Bargelddienstleistungen.....	112
b. Infrastruktur.....	113
2. Ausgestaltung als aufschiebende Bedingung.....	114
B. Wettbewerbsverbot.....	114
C. Veräußerungsfristen.....	116
D. Anforderungen an den Erwerber.....	116
E. Einsetzung eines Treuhänders.....	117
<b>VIII. Gebühren.....</b>	<b>117</b>
<b>IX. Vollzugsanzeige.....</b>	<b>120</b>
<b>X. Rechtsmittelbelehrung.....</b>	<b>121</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 - Übersicht der Bundesländer, in denen Brink's Bargelddienstleistungen erbringt .....	18
Abbildung 2 - Bargeldkreislauf .....	32
Abbildung 3 - Tätigkeitsgebiete der von Brink's betriebenen Niederlassungen .....	53
Abbildung 4 - Tätigkeitsgebiete der von Prosegur betriebenen Niederlassungen .....	54
Abbildung 5 - Tätigkeitsgebiete der von Ziemann betriebenen Niederlassungen .....	54
Abbildung 6 - Tätigkeitsgebiete der von Unicorn betriebenen Niederlassungen .....	54
Abbildung 7 - Tätigkeitsgebiete der von Kötter betriebenen Niederlassungen .....	54
Abbildung 8 - Tätigkeitsgebiete der von Götz betriebenen Niederlassungen .....	56
Abbildung 9 - Tätigkeitsgebiete der von ITT betriebenen Niederlassungen .....	56
Abbildung 10 - Tätigkeitsgebiete der von WSN betriebenen Niederlassungen .....	56
Abbildung 11 - Tätigkeitsgebiete der von WSD Gailing betriebenen Niederlassungen .....	56
Abbildung 12 - Tätigkeitsgebiete der von SVG AG (MST und TranSecurity) betriebenen Niederlassungen .....	56
Abbildung 13 - Tätigkeitsgebiete der von GSB betriebenen Niederlassungen .....	56
Abbildung 14 - Tätigkeitsgebiete der von GWS Magdeburg betriebenen Niederlassung .....	56
Abbildung 15 - Darstellung der Geschäftsgebiete der Brink's- Niederlassungen auf Basis der Lieferadien für 95% der nächstgelegenen Kundenstandorte .....	61
Abbildung 16 - Kundenbeziehungen Brink's Niederlassung Hamburg .....	62
Abbildung 17 - Lieferbeziehungen Brink's Berlin .....	67
Abbildung 18 - Markt Berlin (PLZ-Gebiete) .....	67
Abbildung 19 - Darstellung Gebietsaufteilung Cash Logistik .....	77
Abbildung 20 - Lieferbeziehungen Brink's Hamburg .....	94
Abbildung 21 - Marktgebiet Hamburg (PLZ-Gebiete) .....	94
Abbildung 22 - Lieferbeziehungen Brink's München .....	100
Abbildung 23 - Markt München (PLZ-Gebiete) .....	100
Abbildung 24 - Marktraum Leipzig .....	105
Abbildung 25 - Lieferbeziehungen Brink's Leipzig .....	105
Abbildung 26 - Lieferbeziehungen Brink's Erfurt .....	105
Abbildung 27 - Lieferbeziehungen Brink's Chemnitz .....	105
Abbildung 28 - Radius um die Brinks-Niederlassung in Frankfurt a.M., in dem 95% der Kunden bedient werden .....	108

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 - Wettbewerbssituation auf dem Berliner Markt .....	71
Tabelle 2 - Umsatzentwicklung Prosegur 2010-2012 .....	72
Tabelle 3 - Wettbewerbssituation auf dem Hamburger Markt .....	96
Tabelle 4 - Wettbewerbssituation auf dem Münchener Markt .....	102
Tabelle 5 - Wettbewerbssituation auf dem Markt Leipzig (Leipzig, Erfurt, Chemnitz) .....	106
Tabelle 6 - Wettbewerbssituation auf dem Marktraum Frankfurt a.M. ....	109