



## 9. Beschlussabteilung

B 9 – 50/16

**FUSIONSKONTROLLVERFAHREN**  
**Verfügung gemäß § 40 Abs. 2 GWB**  
**- Öffentliche Version -**

### Beschluss

In dem Verwaltungsverfahren

1. Herr Tobias und Frau Beatrice Nagel  
Nagel Logistik-Holding GmbH & Co. KG  
Friedrich-Menzefricke-Straße 6  
33775 Versmold

- Beteiligte zu 1. –

Verfahrensbevollmächtigte zu 1:

McDermott Will & Emery LLP  
Stadtter 1  
40219 Düsseldorf

2. MUK Beteiligung GmbH  
Lilienthalallee 25  
80939 München

- Beteiligte zu 2. –

3. Tilo Service GmbH  
Lilienthalallee 25  
80939 München

- Beteiligte zu 3. -

4. Nordfrost GmbH & Co. KG  
Nordfrost-Ring 1  
26419 Schortens

- Beigeladene -

Verfahrensbevollmächtigte zu 4:

Streitbürger Speckmann PartGmbH  
Heßlerstraße 40  
59065 Hamm

wegen Prüfung eines gemäß § 39 GWB angemeldeten Zusammenschlussvorhabens nach § 36 GWB hat die 9. Beschlussabteilung des Bundeskartellamtes am 25. August 2016 beschlossen:

**1. Das mit Schreiben vom 4. April 2016 angemeldete Zusammenschlussvorhaben wird freigegeben.**

**2. Die Gebühr für diese Entscheidung wird auf**

**[...],- Euro**

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

**festgesetzt und den Beteiligten zu 1. auferlegt. Dabei wird auf die Gebühr für die Freigabeentscheidung die gesondert festgesetzte Gebühr von € [...],- für die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens angerechnet.**

## **Gründe**

### **A. Zusammenfassung**

1. Der Zusammenschluss betrifft den Wirtschaftszweig der Tiefkühl-Logistik (TK-Logistik). Die Erwerber sind Miteigentümer der Nagel Group, die am Markt unter der Bezeichnung Kraftverkehr Nagel bekannt ist und die alle Arten von Dienstleistungen der Lebensmittel-Logistik anbietet. Unter der Bezeichnung Eurocool Nagel ist die Nagel Group auch im Bereich der TK-Logistik tätig (Lager, Transport, Mehrwertdienste).
2. Auch die Zielgesellschaften, insbesondere die Beteiligte zu 2., (i.F. auch Zielgesellschaft) sind im Wesentlichen im Bereich der TK-Logistik tätig und bieten ebenfalls Lager-, Transport und Mehrwertdienste an, im Wesentlichen für tiefgekühlte Produkte. Sie sind in diesem Bereich einer der beiden großen bundesweit tätigen Anbieter.
3. Auch die Beigeladene ist im Wesentlichen in der TK-Logistik tätig. Sie betreibt ebenfalls Lagerhäuser und ist zudem im Transport tätig und erbringt Mehrwertdienste. Sie ist, neben der Zielgesellschaft, die zweite der beiden großen bundesweit tätigen TK-Logistiker.
4. Nach Erhalt der Anmeldung führte die Beschlussabteilung verschiedene informelle Gespräche mit Kunden und Wettbewerbern der Beteiligten. Bei dieser Befragung wurden verschiedentlich Bedenken gegen den Zusammenschluss geäußert. Daraufhin hat die Beschlussabteilung das Hauptprüfverfahren eingeleitet und Auskunftsbeschlüsse an ausgewählte Kunden und Wettbewerber gerichtet. Im Ergebnis hat die Beschlussabteilung

unter vier Gesichtspunkten mögliche Bedenken gegen den Zusammenschluss geprüft und ist dabei jeweils zu dem Ergebnis gekommen, dass eine erhebliche Beschränkung wesentlichen Wettbewerbs nicht zu erwarten ist. Dabei wurde zulasten der Parteien eine enge Marktabgrenzung unterstellt, und zwar ein nationaler Markt für die bundesweite Erbringung von TK-Logistikdienstleistungen<sup>1</sup>; die genaue Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes konnte offengelassen werden.

5. Erstens wurde geprüft, ob als Folge des Zusammenschlusses eine Einzelmarktbeherrschung oder der Eintritt sonstiger unilateraler Effekte zu erwarten ist, insbesondere ob eine Verringerung der Zahl der wesentlichen Anbieter von drei auf zwei zu befürchten ist. Dagegen spricht jedoch neben der starken Stellung von Nordfrost auf dem Markt (derzeit ist Nordfrost der Marktführer), dass sich wegen der im Vergleich zur Zielgesellschaft relativ geringen Bedeutung von Nagel an der Marktstruktur nichts Wesentliches ändern wird. Nagel und die Zielgesellschaft sind auch keine engsten Wettbewerber, und es nicht zu befürchten, dass zusammenschlussbedingt ein besonders wettbewerbsaktiver Anbieter wegfallen wird. Schließlich besteht weiterhin Randwettbewerb, und die Marktzutrittschranken sind zwar nicht niedrig, aber mittelfristig überwindbar.
6. Zweitens wurde festgestellt, dass der Zusammenschluss, auch wenn die Voraussetzungen der Oligopolvermutung erfüllt sind, nicht zu einer Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols zwischen dem fusionierten Unternehmen und Nordfrost führen wird, und dass auch keine sonstigen koordinierten Effekte zu erwarten sind.
7. Drittens wurde geprüft, ob der Zusammenschluss das fusionierte Unternehmen in die Lage versetzt, besser als bislang Leistungen der Frische-Logistik mit solchen der TK-Logistik zu kombinieren, mit der Folge, dass der Wettbewerb auf dem Markt der TK-Logistik beeinträchtigt wird. Auch dies konnte verneint werden, da viele Unternehmen nur Frische- oder nur TK-Produkte anbieten und deshalb keine kombinierte Logistikleistung benötigen. Auch soweit Kunden beide Arten von Leistungen, also solche der Frische- und solche der TK-Logistik benötigen, fragen sie beide Dienstleistungen in der Regel getrennt nach. Jedenfalls kann nicht erwartet werden, dass die Effekte eines möglichen kombinierten Angebotes so stark sind, dass sie zu wettbewerblichen Bedenken führen, zumal Nagel auch ohne den Zusammenschluss in der Lage ist, ein kombiniertes Angebot zu machen.
8. Schließlich wurde geprüft, ob das fusionierte Unternehmen einen bevorzugten Zugang zu Frachtraum zur Verfügung stellenden Fuhrunternehmern bekommt und so seine Wettbe-

---

<sup>1</sup> Unter Ausschluss der Belieferung der Systemgastronomie, und beschränkt auf Leistungen der Lebensmittel-Logistik.

werber beim Bezug der knappen Ressource der Subunternehmerleistungen behindern kann. Auch hierfür haben die Ermittlungen jedoch keine hinreichenden Hinweise erbracht.

9. Im Ergebnis konnte festgestellt werden, dass die Untersagungsvoraussetzungen nicht gegeben sind.
10. Eine Gliederung findet sich am Ende des Beschlusses.

## **B. Sachverhalt**

### **I. Das Zusammenschlussvorhaben**

11. Mit dem angemeldeten Zusammenschlussvorhaben beabsichtigen die Beteiligten zu 1., sämtliche Anteile an den Zielgesellschaften, also an der MUK Beteiligung GmbH und an der Tilo Service GmbH, zu erwerben. Gleichzeitig soll damit auch die Kontrolle über die Zielgesellschaften begründet werden.

### **II. Die beteiligten Unternehmen**

#### **1. Nagel Group**

12. Herr Tobias und Frau Beatrice Nagel (die Beteiligten zu 1.) und ihre Mutter, Frau Marion Nagel, halten zusammen alle Anteile an der Nagel Logistik-Holding GmbH & Co. KG (Nagel), Versmold, der Konzernobergesellschaft der Nagel Group. Daneben halten sie gemeinsam weitere Unternehmensbeteiligungen.
13. Die Nagel Group bietet in Deutschland sowie im europäischen Ausland ein breites Spektrum an Logistikleistungen und damit verbundenen Dienstleistungen an. Diese verteilen sich auf die Geschäftsfelder Landtransport und Kontraktlogistik, Luftfracht, Informationstechnologie sowie sonstige Dienstleistungen. Einen Schwerpunkt bildet die Lebensmittellogistik und hier die Frische-Logistik. In der Lebensmittellogistik ist die Nagel Group unter anderem auch im Bereich der Tiefkühllogistik (Kontraktlogistik für Tiefkühlprodukte und Distribution von Tiefkühlprodukten) tätig, so auch in Deutschland.
14. Die Nagel Group verfügt über einen eigenen Fuhrpark temperaturgeführter Fahrzeuge. Dieser umfasst [3.000 bis 4.000]<sup>2</sup> Kühlfahrzeuge (LKW, Anhänger, Auflieger für Sattelzugmaschinen), wovon jedoch nur ein Teil für Tiefkühltransporte geeignet ist (insbesondere [1.000 bis 2.000] Auflieger mit Tiefkühlaggregaten für bis zu -24°C und

[100 bis 200] Sammel- und Verteilerfahrzeuge). Der ganz überwiegende Teil dieser Fahrzeuge wird regelmäßig für Transporte im Frische- (und Ambiente-) Bereich benötigt und steht daher für TK-Transporte nicht zur Verfügung. Im TK-Bereich eingesetzt werden derzeit [50 bis 100] Auflieger und alle [100 bis 200] Sammel- und Verteilerfahrzeuge. Nagel hat 2015 damit begonnen, ihren Fuhrpark von Einkammer- auf Mehrkammerfahrzeuge umzustellen, um eine größere Flexibilität in einzelnen Temperaturbereichen zu ermöglichen.

15. Zum anderen betreibt die Nagel Group deutschlandweit neun Tiefkühl-Lagerhäuser und eine Reihe von Umschlagpunkten (letztere sind zum Teil als sog. „Tiefkühl-Zellen“ in die Frische-Lagerhäuser integriert). Die Lager- und Umschlagsterminals verfügen über ca. [50.000 bis 60.000] Europalettenstellplätze.
16. Die konsolidierten Umsatzerlöse der Nagel Group beliefen sich im Geschäftsjahr 2014 laut Geschäftsbericht<sup>3</sup> auf ca. 1,61 Mrd. € weltweit. Diese wurden fast ausschließlich in der EU erwirtschaftet, und zwar überwiegend in Deutschland. Auf den Bereich der TK-Logistik in Deutschland entfielen [30 - 40 Mio. €].
17. Zur Nagel Group gehört auch die Eurocool Nagel GmbH & Co. KG. Die Gründung der Eurocool Nagel GmbH & Co. KG als Tochtergesellschaft der Nagel Group vollzog sich in zwei Schritten: Zunächst haben die Nagel-Logistik Holding GmbH & Co. KG, die Konzernobergesellschaft der Nagel Group, und die mit der Nagel Group nicht verbundene Eurocool Logistics AG mit Vertrag Ende 2010 die Eurocool Nagel GmbH & Co. KG als Gemeinschaftsunternehmen gegründet. An diesem Gemeinschaftsunternehmen hielt die Nagel-Logistik Holding GmbH & Co. KG 74,9 % der Anteile, die Eurocool Logistics AG 25,1 % der Anteile. Gegenstand des Gemeinschaftsunternehmens sollten Logistikdienstleistungen im Tiefkühlbereich, konkret Tiefkühltransporte, sein. Seitens der Eurocool Logistics AG sollten deren bestehende Aktivitäten im Bereich TK-Logistik in das Gemeinschaftsunternehmen eingebracht werden. Die Gründung dieses Gemeinschaftsunternehmens wurde beim Bundeskartellamt angemeldet und am 22.12.2010 freigegeben (B9 - 126/10).
18. Im ersten Halbjahr 2011 entschloss sich die Nagel Logistik-Holding GmbH & Co. KG, nunmehr auch die verbleibenden 25,1 % der Anteile von der Eurocool Logistics AG zu erwerben und spätestens damit die alleinige Kontrolle an der Eurocool Nagel GmbH & Co. KG zu begründen; der Erwerb wurde beim Bundeskartellamt angemeldet und am

---

<sup>2</sup> Die genaue Zahl wurde zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen durch eine Spanne in eckigen Klammern ersetzt.

<sup>3</sup> Angabe laut Bisnode, [www.hoppenstedt-firmendatenbank.de](http://www.hoppenstedt-firmendatenbank.de).

01.08.2011 freigegeben (B9 - 101/11). Seitdem werden 100 % der Anteile an der Eurocool Nagel GmbH & Co. KG von der Nagel-Logistik Holding GmbH & Co. KG gehalten.

19. Tatsächlich zeigte sich im Jahre 2011, dass das seitens der Eurocool Logistics AG eingebrachte Geschäft mit Dienstleistungen der TK-Logistik wesentlich weniger leistungsstark war als ursprünglich angenommen. Die Nagel Group hat daraufhin mit der neuen Tochtergesellschaft Eurocool Nagel GmbH & Co. KG einen weitgehenden Neuaufbau ihres Tiefkühllogistikgeschäftes begonnen.

## **2. MUK Beteiligung GmbH**

20. Die MUK Beteiligung GmbH („MUK“), München, ist eine reine Holding- und Verwaltungsgesellschaft für mehrere, jeweils in München ansässige Tochtergesellschaften, nämlich die TRANSTHERMOS GmbH (95,63%<sup>4</sup>), die TRANSTHERMOS Kontraktlogistik GmbH (zu 100%), die TLB Tiefkühl-Lager-Betriebs GmbH (100%) und die TCG<sup>5</sup> Glesien GmbH (19%).
21. Die TRANSTHERMOS GmbH erbringt im Bereich der Distribution von Tiefkühlprodukten ein breites Spektrum an Teilleistungen, insbesondere Lagerung, Kommissionierung, Transport, Warenumschlag und Feinverteilung. An diesem Unternehmen hält die Beigeladene direkt und indirekt (über ihr Beteiligungsunternehmen Frigoropa GmbH) eine Minderheitsbeteiligung in Höhe der restlichen 4,37 % des Gesellschaftskapitals. Die Rechte, die mit der Beteiligung verbunden sind, beschränken sich auf die Regelungen des GmbHG.
22. Die TRANSTHERMOS Kontraktlogistik GmbH ist fast ausschließlich im Bereich der Tiefkühl-Kontraktlogistik tätig und bietet insoweit auch spezialisierte Dienstleistungen (sog. Mehrwertdienstleistungen oder „value added services“), wie Schockfrosten, Kommissionieren und Konfektionieren an.
23. Die TLB übernimmt für externe Kunden das Lagermanagement und die Lagerbewirtschaftung.
24. MUK verfügt über eigene Auflieger zur Durchführung ihrer Logistikleistungen und hat zudem über Subunternehmer Zugriff auf weitere tiefkühlgeeignete Fahrzeuge. Im TK-Bereich tatsächlich eingesetzt werden derzeit [30 bis 50] eigene Auflieger mit eigenen

---

<sup>4</sup> S.u. Tz. 31.

<sup>5</sup> Abkürzung für „Tiefkühlcenter Glesien“.

Sattelzugmaschinen und [rund 100] Auflieger mit Sattelzugmaschinen von Subunternehmen sowie [200 bis 300] Sammel- und Verteilerfahrzeuge von Subunternehmen.

25. Im Geschäftsjahr 2015 erzielte MUK Umsätze i.H.v. [100 - 200] Mio. € weltweit, wovon der Großteil in Deutschland realisiert wurde.
26. Derzeitige Anteilseignerin der Zielgesellschaft und Veräußerin ist die Doblinger Beteiligung GmbH, München. Diese gehört zur DIB Industriebeteiligung GmbH & Co. Holding KG, München. Dabei handelt es sich um eine Unternehmensgruppe in Privatbesitz, die im Wesentlichen in der Immobilienwirtschaft (Projektentwicklung, Vermietung, Verkauf, Bestandsentwicklung, Hausverwaltung usw.) tätig ist. Über die Bayerische Gewerbebau AG ist das Unternehmen in der Konzeption, dem Neubau, der Bestandshaltung, dem Umbau und der Instandhaltung, Beschaffung und Verwertung sowie Vermietung und Verpachtung von Logistikimmobilien und Liegenschaften an Dritte tätig. Einen Schwerpunkt bilden dabei traditionell die Entwicklung und der Bau von (Tief-) Kühlhäusern, die überwiegend konzernintern an die Transthermos GmbH und an die Transthermos Kontraktlogistik GmbH vermietet sind.

### **3. Tilo Service GmbH**

27. Die Tilo Service GmbH, München, ist Eigentümerin und Betreiberin der Tiefkühlanlagen (nicht aber der o.g. Standortgrundstücke) der MUK-Gruppe. Sie vermietet diese an die TRANSTHERMOS Kontraktlogistik GmbH und die TRANSTHERMOS GmbH. Weiterhin leistet sie diesbezügliche Wartungsarbeiten, den technischen Support und das Facility Management.

### **4. Beigeladene: Nordfrost GmbH & Co. KG**

28. Die Nordfrost GmbH & Co. KG, Schortens („Nordfrost“), ist ein Lebensmittellogistiker, der überwiegend im Tiefkühl-, zu geringem Teil aber auch im Frischebereich tätig ist. Ein Schwerpunkt liegt im Tiefkühlgeschäft, wo sich das Unternehmen als „unangefochten die Nr. 1 in Europa“ bezeichnet.<sup>6</sup> Laut der eigenen Internetpräsenz<sup>7</sup> verfügt das Unternehmen über insgesamt 35 Standorte im Inland (zwei weitere sind im Bau bzw. geplant; zusätzlich vier Standorte im Ausland). Hiervon bilden [...] Standorte ein TK-Sammelgutnetzwerk.<sup>8</sup> An den Lagern bietet Nordfrost auch eine Reihe von Mehrwertdienstleistungen (Schockfrostern, Kommissionierung, Konfektionierung usw.) an.

---

<sup>6</sup> Pressemitteilung vom 08.05.2015 „NORDFROST stockt Lagerraum um 10 % auf - Neuerwerb in Schwanewede bei Bremen“, <http://www.nordfrost.de/pressemitteilungen.html?id=244>.

<sup>7</sup> [www.nordfrost.de](http://www.nordfrost.de) -> Unternehmensgruppe -> Kühlhausstandorte.

<sup>8</sup> Antwort von Nordfrost auf den Auskunftbeschluss vom 06.06.2016, zu Frage 10 c.

29. Nordfrost verfügt über einige eigene Sattelzüge und Auflieger und setzt im Übrigen Fahrzeuge externer Frachtführer ein. Nordfrost stehen regelmäßig [600 – 700] Tiefkühlfahrzeuge zur Verfügung.
30. Im Geschäftsjahr 2015 beliefen sich die Logistikumsätze auf ca. [200 – 300] Mio. € in Deutschland. Die gesamten Umsätze des Unternehmens beliefen sich laut Geschäftsbericht<sup>9</sup> auf 348 Mio. € (2014).
31. Nordfrost hält eine Minderheitsbeteiligung von 4,37 % an der Transthermos GmbH.<sup>10</sup>

### **III. Verfahrensgang**

32. Nachdem die Parteien zunächst den Entwurf einer Anmeldung eingereicht hatten, erfolgte die förmliche Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens gem. § 39 GWB mit Schreiben vom 04.04.2016, eingegangen beim Bundeskartellamt am selben Tage.
33. Die daraufhin seitens der zuständigen 9. Beschlussabteilung durchgeführte informelle Befragung potentieller Wettbewerber und Kunden der Beteiligten ergab, dass der geplante Zusammenschluss von den Marktteilnehmer z.T. kritisch gesehen wird. Die geäußerten Bedenken gingen vor allem dahin, dass die Fusion einen Rückgang von bisher drei auf zwei wesentliche Anbieter im Bereich der TK-Lebensmittellogistik darstelle, wovon die Befragten nachteilige Auswirkungen befürchteten. Im Rahmen dieser informellen Befragung fand am 18.05.2016 auch ein Gespräch mit Vertretern der späteren Beigeladenen statt.
34. Mit Schreiben vom 02.05.2016 teilte die Beschlussabteilung den Beteiligten mit, dass sie das Hauptprüfverfahren eingeleitet hat (§ 40 Abs. 1 GWB).
35. Um die Wirkungen des Zusammenschlussvorhabens auf den möglicherweise relevanten Märkten im Bereich der Lebensmittellogistik – konkret im Frische- und Tiefkühlbereich – prüfen zu können, hat das Bundeskartellamt mit Auskunftsbeschluss vom 01.06.2016 zunächst knapp 50 Kunden der Beteiligten und mit einem weiteren Auskunftsbeschluss vom 06.06.2016 rund 40 Logistikanbieter sowie die Beteiligten selbst (die Nagel Group und MUK-Transthermos) befragt. An weitere von den Anmeldern identifizierte Wettbewerber wurden ergänzend am 09.06.2016 Auskunftsbeschlüsse adressiert.
36. Mit Schreiben vom 31.05.2016, ergänzend begründet am 09.06.2016, hat die NORD-FROST GmbH & Co. KG, Schortens, gemäß § 54 Abs. 2 Nr. 3 GWB die Beiladung zum Verfahren beantragt. Diesem Antrag wurde mit Beschluss vom 23.06.2016 stattgegeben,

---

<sup>9</sup> Angabe laut Bisnode, [www.hoppenstedt-firmendatenbank.de](http://www.hoppenstedt-firmendatenbank.de).



nachdem die anmeldenden Unternehmen zu dem Beiladungsantrag Stellung genommen hatten.

37. Die Beigeladene hat mit Schriftsatz vom 12.07.2016 schriftlich Stellung genommen. Im Laufe des Verfahrens fanden Telefonate mit Vertretern der Beigeladenen und ihrem Verfahrensbevollmächtigten statt.
38. Im Rahmen des Verfahrens führte die Beschlussabteilung außerdem Gespräche und Telefonate mit dem Veräußerer, den Parteien, Kunden, Wettbewerbern und Verbandsvertretern.
39. Mit Telefax ihres Verfahrensbevollmächtigten vom 11.07.2016 teilten die Anmelder mit, dass sie gemäß § 40 Abs. 2 Satz, 4 Nr. 1 GWB einer Verlängerung der Untersagungsfrist bis zum 29.08.2016 zustimmen.
40. Am 01.08.2016 wurde den Beteiligten und der Beigeladenen rechtliches Gehör durch die Übermittlung eines Entscheidungsentwurfes gewährt. Gleichzeitig wurde ihnen Akteneinsicht gewährt, indem ihren Verfahrensbevollmächtigten eine CD-ROM mit dem wesentlichen, um Geschäftsgeheimnisse bereinigten, Akteninhalt übersandt wurde. Den Verfahrensbeteiligten wurde Gelegenheit gegeben, bis zum 11.08.2016 zu dem Entwurf Stellung zu nehmen.
41. Sowohl die Anmelder<sup>11</sup> als auch die Beigeladene<sup>12</sup> haben fristgerecht Stellung zu dem Entscheidungsentwurf genommen. Die Anmelder stimmen dem Entwurf im Wesentlichen zu, tragen einige ergänzende Argumente vor und machen im Übrigen Anmerkungen zu Einzelheiten des Sachverhalts und schlagen einige redaktionelle Änderungen vor.
42. Die Beigeladene kritisiert Ausführungen des Beschlusses zur Marktabgrenzung und zur Marktstruktur. Sie ist der Ansicht, dass der Marktanteil und die Bedeutung von Nagel auf dem Markt im Beschlussentwurf unterschätzt werden, dass ihre eigene Marktposition dagegen überschätzt wird. In der Diskussion zur Kombination von Frische- und TK-Logistikleistungen werde nicht untersucht, ob Nagel durch die Stärke im Frischebereich ein Druckmittel auf Kunden habe, auch den TK-Bedarf bei Nagel zu decken. Im Ergebnis spricht sie sich daher gegen eine Freigabe des Zusammenschlusses aus. Die Problematik der Nachfrage nach Frachtraum und des damit verbundenen Drohpotentials werde dagegen im Entwurf angesprochen und überzeugend bewertet.

---

<sup>10</sup> S.o. Tz. 21.

<sup>11</sup> Stellungnahme der Anmelder vom 11.08.2016.

<sup>12</sup> Stellungnahme der Beigeladenen vom 11.08.2016.

## **C. Wettbewerbliche Beurteilung**

### **I. Formelle Untersagungsvoraussetzungen**

#### **1. Anwendungsbereich des GWB**

43. Der Zusammenschluss erfüllt die formellen Voraussetzungen gemäß §§ 35 ff. GWB.
44. Der Geltungsbereich der deutschen Fusionskontrolle ist gemäß § 35 Abs. 1 GWB eröffnet, da die beteiligten Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr (2015) zusammen weltweit Umsatzerlöse von mehr als 500 Mio. € erwirtschafteten. Ferner sind die Inlandsumsatzschwellen von 25 Mio. € – hier seitens der Nagel Group – bzw. von 5 Mio. € – hier seitens MUK – überschritten (§ 35 Abs. 1 Nr. 2 Hs. 2 GWB). Die Anwendbarkeit der deutschen Fusionskontrolle wird auch nicht durch § 35 Abs. 2 GWB ausgeschlossen.
45. Da jedenfalls der gemeinsame weltweite Umsatz der Nagel Group und der Zielgesellschaften unter 2,5 Mrd. € lag, ist die Europäische Fusionskontrolle gem. Art. 1, 21 Abs. 3 FKVO nicht anwendbar.
46. Das Vorhaben hat Inlandsauswirkungen in Deutschland gem. § 185 Abs. 2 GWB, da alle Beteiligten in Deutschland tätig sind.

#### **2. Zusammenschlusstatbestand**

47. Der Erwerb von jeweils 100% der Geschäftsanteile an den Zielunternehmen durch die Beteiligten zu 1. stellt einen Zusammenschluss i.S.d. § 37 Abs. 1 Nr. 3 lit. a) GWB dar. Zugleich führt dies zu einem Kontrollerwerb gem. § 37 Abs. 1 Nr. 2 GWB.

### **II. Materielle Untersagungsvoraussetzungen**

48. Das vorliegende Zusammenschlussvorhaben ist freizugeben, da nicht zu erwarten ist, dass durch den Zusammenschluss wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde (vgl. § 36 Abs. 1 Satz 1 GWB, sog. SIEC-Test). Weder ist zu erwarten, dass der Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt, noch ist zu erwarten, dass der Zusammenschluss ansonsten zu den Wettbewerb erheblich hindernden unilateralen Effekten auf den relevanten Märkten führt. Die Gesamtbetrachtung der Marktstrukturbedingungen auf den relevanten Märkten zeigt vielmehr, dass die Verhaltensspielräume des fusionierten Unternehmens auch nach dem Zusammenschluss hinreichend beschränkt sind.

## **1. Sachliche und räumliche Marktabgrenzung**

49. Ausgangspunkt der Marktabgrenzung ist der sachliche und räumliche Bereich, in dem die Zusammenschlussparteien tätig sind. Im vorliegenden Zusammenschlussfall sind dies im Wesentlichen Märkte im Bereich der TK-Logistik für Lebensmittel. Die Nagel Group ist überwiegend im Bereich der Frische-Logistik tätig und bietet hier Dienstleistungen unterschiedlicher Art (Transport, Lagerung, Kontraktlogistik) an; nur ein relativ geringer Anteil ihres Umsatzes entfällt auf die TK-Logistik. Die Zielgesellschaft ist dagegen fast ausschließlich im Bereich der TK-Logistik tätig.
50. Zwar erzielt auch die Zielgesellschaft Umsatzerlöse im Bereich der Frische-Logistik. Diese sind jedoch vom Umfang her minimal und betreffen bestimmte Leistungen, die mit dem Hauptgeschäft der TK-Logistik in Zusammenhang stehen. Der Zusammenschluss ändert nichts an der Struktur des Marktes für Frische-Logistik, der weiterhin dadurch charakterisiert ist, dass neben Nagel mit Dachser<sup>13</sup> noch ein weiterer großer Anbieter auf dem Markt vertreten ist, ebenso wie viele kleinere Anbieter. Es ist auch nicht zu erwarten, dass die Kombination von Nagel und Transthermos unter dem Gesichtspunkt Auswirkungen auf den Markt für Frische-Logistik haben kann, weil Nagel nunmehr in der Lage sein wird, den Kunden der Frische-Logistik auch Leistungen der TK-Logistik anzubieten, da Nagel auch derzeit schon dazu in der Lage ist. Der Umsatz des Zielunternehmens im Frischebereich ist zu unbedeutend, um die Erwartung zu begründen, dass der Zusammenschluss auf diesem Markt nennenswerte Auswirkungen haben wird. Der Bereich der Frische-Logistik braucht daher nicht eigenständig betrachtet zu werden.
51. Die fusionskontrollrechtliche Prüfung konzentriert sich daher auf Märkte im Bereich der TK-Logistik für Lebensmittel. Nachfolgend wird zunächst der Markt für die Erbringung von TK-Logistikleistungen für Lebensmitteln in Deutschland erläutert (hierzu unter a). Da sich die Beschwerden über den Zusammenschluss insbesondere auf den Bereich des TK-Sammelgutverkehrs beziehen, wird sodann der mögliche eigenständige sachliche Markt für Leistungen des TK-Sammelgutverkehrs für Lebensmittel in Deutschland dargelegt (hierzu unter b).

### **a) Markt für TK-Logistik für Lebensmittel**

52. Das Zusammenschlussvorhaben betrifft die Erbringung von Logistikleistungen für tiefgekühlte Lebensmittel in Deutschland.

---

<sup>13</sup> Dachser SE & Co. KG, Kempten (Allgäu).

**aa) Sachliche Marktabgrenzung**

53. Die Anmeldung stellt verschiedene mögliche Marktabgrenzungen dar, wobei sie sich wesentlich auf die Studie „Die Top 100 der Logistik“<sup>14</sup>, stützt. Sie grenzt einen Markt für Konsumgüterlogistik ab und lässt offen, ob eine weitere Segmentierung durchzuführen ist. Sie macht jedenfalls auch Angaben für die Bereiche der Lebensmittellogistik und der TK-Logistik. Für die TK-Logistik macht sie Angaben zu den Segmenten Kontraktlogistik und Distribution. In der Anmeldung wird auch die Frage erörtert, ob eine Abgrenzung der Logistikmärkte nach Logistikfunktionen und nach Kundengruppen bzw. Produkten durchzuführen ist.
54. Im Folgenden soll zunächst die Nachfrage nach den relevanten Leistungen dargestellt werden (Tz. 56 f.). Anschließend wird dargelegt, dass jedenfalls die TK-Logistik gesondert von sonstigen Diensten der Konsumgüter- und der sonstigen Lebensmittellogistik zu betrachten ist (Tz. 58 ff.). Geht man von einem solchen Markt für Leistungen der TK-Logistik aus, handelt es sich um einen Markt, auf dem unterschiedliche Dienstleistungen erbracht werden (Tz. 67 ff.). Die Belieferung der Systemgastronomie (mit tiefgekühlten und sonstigen Produkten) weist Besonderheiten auf und gehört damit nicht zum hier relevanten Markt (Tz. 73 ff.)

*- Betrachtung nur von Märkten der Lebensmittellogistik*

55. Nicht nur Nahrungsmittel, auch bestimmte Industrieprodukte, etwa in der pharmazeutischen oder chemischen Industrie, müssen tiefgekühlt gelagert und transportiert werden. Die Aktivitäten der Parteien und somit auch die Marktuntersuchung der Beschlussabteilung konzentrieren sich auf den Bereich der Logistik in Bezug auf tiefgekühlte Nahrungsmittel.

*- Nachfrage*

56. Nach dem Bedarfsmarktkonzept sind dem relevanten Angebotsmarkt alle Produkte und Dienstleistungen zuzurechnen, die aus der Sicht der Nachfrager nach Eigenschaft, Verwendungszweck und Preislage zur Deckung eines bestimmten Bedarfs austauschbar sind. Die hier relevanten TK-Logistikleistungen werden im Wesentlichen von zwei Kundengruppen nachgefragt. Zum einen werden solche Dienstleistungen von den Herstellern von Tiefkühlprodukten nachgefragt, wobei aus Sicht des Herstellers weiter zwischen der Beschaffungs- und der Distributionslogistik unterschieden werden kann. Die Hersteller

---

<sup>14</sup> Christian Kille, Martin Schwemmer, Die Top 100 der Logistik – Marktgrößen, Marktsegmente und Marktführer, 2014/15.

fragen Lagerleistungen und Transportleistungen nach, zum Teil auch Mehrwertdienste<sup>15</sup> wie Schockfrostten oder die Kommissionierung. Soweit es um den Transport geht, fragen die Hersteller den Transport bis zum Regionallager des Einzelhandels oder bis zu anderen Großabnahmestellen wie Kantinen, Krankenhäuser usw. nach. Typische Kunden der Zusammenschlussbeteiligten sind Hersteller von Backwaren, Gemüse, Fleisch, Fertiggerichte, Speiseeis oder Pizza. Zum anderen sind Lebensmitteleinzelhandelsunternehmen Nachfrager nach TK-Logistik-Leistungen. Die Nachfrage von Handelsunternehmen richtet sich beispielsweise auf die Distribution der Ware vom Regionallager zu den einzelnen Filialen (sog. sekundäre Distribution). Auch Unternehmen der Systemgastronomie fragen Logistikleistungen nach, die jedoch Besonderheiten aufweisen und daher gesondert zu betrachten sind.<sup>16</sup>

57. Die Beschlussabteilung hat den Bereich des Tiefkühl-Sammelgutverkehrs näher untersucht, weil sich die von Wettbewerbern und Kunden gegen den Zusammenschluss geäußerten Bedenken auf diesen Bereich konzentrieren (siehe unter Tz. 82 ff., 100 ff.).

- *Tiefkühllogistik*

58. Die Beschlussabteilung geht, dem übereinstimmenden Bild aus den Ermittlungen entsprechend, zunächst davon aus, dass die TK-Logistik jedenfalls von anderen Märkten der Konsumgüterlogistik<sup>17</sup> zu unterscheiden ist. Lebensmittel betreffende Logistikleistungen sind zunächst von sonstigen Logistikleistungen abzugrenzen. Hierfür spricht schon, dass für die Lebensmittellogistik andere rechtliche Rahmenbedingungen gelten. Insbesondere muss bei Lagerung und Transport die Lebensmittelhygiene-VO beachtet werden.
59. Innerhalb der Lebensmittellogistik ist wiederum der Bereich der temperaturgeführten Logistik und dort wiederum der Bereich der TK-Logistik jedenfalls von anderen Bereichen der Konsumgüter- und Nahrungsmittellogistik, insbesondere der sog. Frische-Logistik, zu unterscheiden. Je nach Produkt werden unterschiedliche Anforderungen an die Temperaturbereiche gestellt, in denen die Ware gelagert und transportiert werden kann. Im Hinblick auf die Anforderungen der jeweiligen Produkte werden innerhalb der temperaturgeführten Logistik verschiedene Temperaturzonen unterschieden. Während die sogenannte Trockenware keine besonderen Anforderungen an einzuhaltende Temperaturen stellt, soll Schokolade etwa bei Temperaturen von 15 – 18 Grad Celsius („wohltemperiert“) transportiert werden. Milch, Molkereiprodukte und viele Obst- und Gemüsesorten sollen bei Temperaturen von 4 – 6 Grad transportiert werden („Frische-Logistik“). Noch etwas kühler ist

---

<sup>15</sup> VAS – value added services.

<sup>16</sup> Unten Tz. 73 ff.

<sup>17</sup> Allerdings werden nicht nur Konsumgüter tiefgekühlt transportiert; s. dazu Tz. 55.

der Bereich der sogenannten „Ultra-Frische“ (0 – 4 Grad, z. B. für Frischfleisch). Tiefgekühlte Produkte sind demgegenüber – deutlich abgegrenzt – bei Temperaturen von höchstens -18 Grad zu lagern und zu transportieren; allenfalls kurzfristige Schwankungen um 3 Grad sind erlaubt.

60. Zwischen der Frische-Logistik und der TK-Logistik bestehen einige Gemeinsamkeiten, die es allerdings nicht rechtfertigen, beide Bereiche zu einem gemeinsamen Markt zusammenzufassen.
61. Für eine einheitliche Betrachtung spricht zwar insbesondere, dass die verwendeten Kühlfahrzeuge in der Lage sind, in unterschiedlichen Temperaturbereichen zu fahren. Die Kühlaggregate können so eingestellt werden, dass eine bestimmte Temperatur erreicht wird, also z. B. für den Frische-Transport, aber auch für TK-Ware. Zudem werden sowohl Frische- als auch Tiefkühl-Produkte zu den gleichen Annahmestellen (Läger des Lebensmitteleinzelhandels, sonstige Abnahmestellen wie Großhändler, Kantinen, Krankenhäuser) transportiert. Eine gewisse Verbindung zwischen beiden Marktbereichen wird auch dadurch hergestellt, dass in bestimmten Bereichen Fahrzeuge eingesetzt werden, die in der Lage sind, Ware in zwei oder drei Temperaturzonen zu transportieren. Dies ist insbesondere bei der Belieferung der Systemgastronomie üblich. Zudem setzt Nagel – als einziges der großen im Bereich der Frische- und TK-Logistik tätigen Unternehmen – seit 2015 zunehmend Zweikammerfahrzeuge ein bzw. plant dies.<sup>18</sup>
62. Jedoch sind beide Arten von Dienstleistungen aus Nachfragersicht nicht austauschbar. Bestimmte zu transportierende Produkte können entweder nur frisch oder nur tiefgekühlt transportiert werden. Auch sind die technischen Anforderungen an die Lagerung unterschiedlich. Tiefgekühlte Lebensmittel müssen nach der Verordnung über tiefgefrorene Lebensmittel (TLMV) behandelt werden. Diese sieht u.a. vor, dass die Temperatur bis zur Abgabe an den Verbraucher ständig bei -18 Grad gehalten werden muss, wobei „im Rahmen redlicher Aufbewahrungs- und Vertriebsverfahren Abweichungen von höchstens 3°C“ toleriert werden. Dies bedeutet, dass die Kühlkette auch beim Umschlag und bei der Erbringung von Mehrwertdiensten eingehalten werden muss, was mit einem erheblichen Aufwand verbunden ist.
63. Dabei werden insbesondere an die Lager höhere technische Anforderungen gestellt, wenn sie für Tiefkühlprodukte genutzt werden sollen. Wegen der niedrigeren Temperatu-

---

<sup>18</sup> DVZ, 01.02.2016 „Nagel schafft den Turnaround“, Bl. 661 f. d.A.

ren ist der Energieverbrauch höher und eine bessere Isolierung sowie ein Unterfrierschutz<sup>19</sup> sind notwendig.

64. Schließlich sind auch die gestellten Anforderungen an die Logistikleistung unterschiedlich. Frische Produkte sind definitionsgemäß schneller verderblich als tiefgefrorene. Daher sind frische Produkte typischerweise schneller zuzustellen als tiefgefrorene. Dies bedeutet allerdings nicht, dass keine hohen Anforderungen an die Schnelligkeit und Planbarkeit der TK-Logistik gestellt werden.
65. Aus diesen Gründen unterscheiden sich auch die Netzwerke, die von den Logistikunternehmen für die Frische- und die TK-Logistik eingesetzt werden. Zwar können die Fahrzeuge regelmäßig in beiden Temperaturbereichen eingesetzt werden; dies gilt jedoch nicht für die notwendigen Lager und die Umschlagpunkte.
66. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass sich die Marktstruktur der Frische- und der TK-Logistik grundlegend unterscheiden. Auf beiden Märkten sind unterschiedliche Unternehmen tätig. Im Bereich der Frische-Logistik spielen die Unternehmen Nagel und Dachser die führende Rolle; im TK-Bereich sind dies Transthermos und Nordfrost. Richtig ist zwar, dass auch die TK-Logistiker gelegentlich Frische-Ware transportieren. Dies geschieht jedoch jeweils dann, wenn sich aus bestimmten Gründen die Notwendigkeit dazu ergibt, etwa wenn ein TK-Kunde auch den Transport von Frische-Ware wünscht, oder um Leerfahrten zu vermeiden; dies stellt aber nicht den Schwerpunkt der Unternehmenstätigkeiten dar.

#### *- Logistikfunktionen*

67. Im Bereich der (Tiefkühl-) Logistik für Lebensmittel können unterschiedliche Logistikfunktionen unterschieden werden. Die Anmeldung hebt die Lagerung, den Transport und die Kontraktlogistik hervor, wobei jeweils unterschiedliche Ausprägungen anzutreffen sind.
68. Im Bereich der Lagerung werden unterschiedliche Funktionen erbracht. Unterschieden werden kann einmal zwischen der mittel- und langfristigen Lagerung im Bestandslager (z. B. Speiseeis oder Fleisch, das im Laufe des Jahres produziert wird und zur Grillsaison an den Handel geliefert wird) und dem Warenumsatz, der mit einer kurzfristigen (bis 48 Stunden dauernden) Zwischenlagerung des Produkts verbunden sein kann. Auch der

---

<sup>19</sup> Sobald ein Tiefkühlhaus oder Kühlraum ins Erdreich eingebaut ist, kann es, je nach Temperatur im Kühlhaus, dazu kommen, dass die Wände einfrieren und mit der Zeit auch das Erdreich rund um das Kühlhaus gefriert. Da im Erdreich aber Wasser enthalten ist, dehnt sich dieses beim Gefrieren aus und kann so Schäden an Wänden und Fundamenten verursachen. Aus diesem Grund muss die Kälteübertragung ins Erdreich (bei Tiefkühlhäusern, aber nicht bei Kühlhäusern für frische Ware) mit einer Unterfrierschutzheizung verhindert werden, siehe z. B. [www.hemstedt.de/produkte/kuehlhaustechnik/unterfrierschutz/](http://www.hemstedt.de/produkte/kuehlhaustechnik/unterfrierschutz/).

Warenumschlag selbst kann an einem Lager oder an einen speziell eingerichteten Umschlagpunkt durchgeführt werden. Im Hinblick auf den Ort der Lagerung lassen sich Lager beim Hersteller, beim Logistiker sowie beim Händler (z. B. Regionallager des Einzelhandels) unterscheiden. Schließlich können verschiedene Mehrwertdienstleistungen mit der Lagerung verbunden sein, wie z. B. das Schockfrostten, das kontrollierte Auftauen oder die Kommissionierung.

69. Beim Transport von Tiefkühlware lassen sich ebenfalls mehrere Arten unterscheiden. Eine grobe Unterteilung betrifft Direktverkehre und Sammelgutverkehre; siehe dazu näher im Abschnitt zum TK-Sammelgutverkehr.<sup>20</sup>
70. Die Anmeldung macht auch Angaben zum Bereich der Kontraktlogistik.<sup>21</sup> Hiervon wird gesprochen, wenn langfristig eine Gesamtleistung die Planung, Umsetzung und Kontrolle des gesamten Warenstroms sowie die dazugehörige Lagerhaltung umfasst<sup>22</sup>. Die Anmeldung verweist darauf, dass Logistikleistungen für tiefgekühlte Waren besonders häufig als Leistungspaket aus Transportleistungen, Lagerleistungen, Kommissionierungs- und Konfektionierungsleistungen sowie sonstigen Dienstleistungen erbracht werden. Dies folge daraus, dass die Herstellung, kontinuierliche Aufrechterhaltung und ggfs. kontrollierte Beendigung der Tiefkühlbedingungen („Tiefkühlkette“) eine maßgebliche Rolle spielen. Die Auswahl bloßer Teilleistungen, z. B. einer reinen Transportleistung, bilde daher im Tiefkühlbereich eine Ausnahme. Selbst wenn nicht stets ein vollständiges Gesamtpaket der Kontraktlogistik nachgefragt werde, komme es im Tiefkühlbereich häufig zur Nachfrage eines Leistungspaketes.
71. Die Ermittlungen haben bestätigt, dass je nach dem zu transportierenden Produkt und Bedürfnissen des Versenders unterschiedlich Leistungspakete vergeben werden. Entsprechend vielgestaltig sind die Vertragsgestaltungen.
72. Die physische Durchführung der Transporte wird von den auf diesen Märkten tätigen Anbietern zum Teil mit eigenen Fahrzeugen selbst erbracht, zu einem erheblichen Teil aber auch durch selbständige Fuhrunternehmer, die als Subunternehmer oder Kooperationspartner für die Parteien und ihre Wettbewerber tätig sind.

*- Belieferung der Systemgastronomie*

73. Einen Sonderfall stellt die Belieferung der Systemgastronomie dar. Diese gehört nicht in den relevanten Markt. Die hier erbrachten Leistungen weisen eine Reihe von Besonder-

---

<sup>20</sup> Unten Tz. 86 ff.

<sup>21</sup> Bl. 12 der Anmeldung.

<sup>22</sup> BKartA, Beschluss vom 15.06.2005, B 9 – 49/05 (DPAG/KarstadtQuelle).



heiten auf, die den Schluss nahelegen, dass es sich dabei um einen gesonderten Markt handelt.

74. Logistik-Kunden aus der Systemgastronomie wünschen üblicherweise die gemeinsame Belieferung mit tiefgekühlten, frischen und trockenen Produkten und oft auch Non-Food-Produkten wie Verpackungen oder Reinigungsmitteln. Dafür sind ein entsprechender Fuhrpark mit kleinen Mehrkammer-Fahrzeugen und entsprechende Läger vorzuhalten.<sup>23</sup> Weiterhin ist oft ein komplexer administrativer Service gefordert, der über Telefon oder über spezielle Internet-Plattformen abgewickelt wird.<sup>24</sup> Auch der Warenhandel und die Abrechnung mit den Lieferanten können hinzukommen.
75. Daraus folgt, dass die auf den Bereich der Belieferung der Systemgastronomie spezialisierten Unternehmen in der Regel keine sonstigen Kunden beliefern. Dies gilt insbesondere für die Unternehmen Havi Logistics, Meyer QSL und 7Days. Die Parteien und auch die Beigeladene sind in diesem Markt nicht tätig.
76. Die Havi Global Logistics GmbH, Duisburg, (Havi Logistics) wurde 1975 (unter dem Namen Frigoscandia Deutschland GmbH) gegründet, um die Belieferung von McDonald's-Restaurants mit Tiefkühlwaren zu übernehmen. Später verlangte McDonald's eine einheitliche Belieferung mit Tiefkühl-, Frische- und Trockenware. Seit etwa 2001 beliefert das Unternehmen auch andere Kunden aus der Systemgastronomie.<sup>25</sup> Als Referenzkunden in Deutschland werden auch Nordsee und Vapiano genannt.<sup>26</sup>
77. Ähnlich ist die Situation beim Logistiker Meyer Quick Service Logistics GmbH & Co. KG, Friedrichsdorf, Meyer QSL). Hierbei handelt es sich um die Schwestergesellschaft der Ludwig Meyer GmbH & Co. KG, Essen. Die Meyer-Gruppe ist ein Logistikunternehmen, das unterschiedliche Logistikleistungen im Straßengüterverkehr und in der Lagerlogistik anbietet. Ihre Aktivitäten im Bereich der Belieferung der Systemgastronomie hat sie in eine gesonderte Gesellschaft ausgegliedert, die Meyer Quick Service Logistics GmbH. Die Quick Service Logistics GmbH bietet, überwiegend<sup>27</sup> für Kunden aus dem Bereich der Systemgastronomie<sup>28</sup> komplexe Dienstleistungen an, die die Distribution und das Warehousing betreffen, aber auch die Administration (wie Rechnungserstellung, Bestandsmanagement, Bestellung/Einkauf usw.).

---

<sup>23</sup> Antwort Nordfrost auf den Auskunftbeschluss, Antwort zu Fragen 24 f.

<sup>24</sup> S. die Beschreibungen des Leistungsportfolio z.B. bei Meyer QSL (<http://www.quick-service-logistics.de/unternehmen/business-konzept/>; unter „Unternehmen -> Business Konzept“) oder Havi Logistics (<http://www.havi-logistics.com/DE/Content/TOPNavigation/Services/index.asp>).

<sup>25</sup> [https://de.wikipedia.org/wiki/HAVI\\_Logistics](https://de.wikipedia.org/wiki/HAVI_Logistics).

<sup>26</sup> <http://www.havi-logistics.com/DE/Content/TOPNavigation/Referenzen/index.asp>.

<sup>27</sup> Aber nicht ausschließlich; auch einige Hersteller (von nicht tiefgekühlten Produkten wie Backwaren, Kartoffelprodukten, Gemüsekonserven...) werden als „Referenzkunden Fernverkehr“ genannt.

<sup>28</sup> <http://www.quick-service-logistics.de/referenzen/kunden-systemgastronomie/>.

78. Die 7Days Group GmbH & Co. KG, Frankfurt/M., ist in verschiedenen Bereichen tätig (u.a. auch in der Pressedistribution) und hat in Deutschland die Supreme Deutschland GmbH übernommen.<sup>29</sup> Zu den Kunden gehören u.a. die Franchise-Ketten Subway<sup>30</sup>, Maredo oder die Bäckereikette Kamps.
79. Aus diesen Gründen geht die Beschlussabteilung von einem gesonderten Markt für die Belieferung der Systemgastronomie aus. Dies wurde in der Marktbefragung bestätigt. Die in den Tz. 76 ff. genannten Unternehmen werden von den Kunden der Parteien nicht als alternative Dienstleister angesehen; umgekehrt sehen deren Kunden (die Unternehmen der Systemgastronomie) die Parteien, die Beigeladene oder die anderen Tiefkühl-Logistiker nicht als alternative Dienstleister an.

#### **bb) Räumliche Marktabgrenzung**

80. Die Beschlussabteilung geht von einem bundesweiten Markt aus. Kunden sind (überwiegend inländische) Lebensmittelhersteller, die eine nationale Distribution ihrer Produkte nachfragen, sowie inländische Handelsketten des LEH, die eine Belieferung ihrer im Inland gelegenen Filialen wünschen. Die Empfänger der Ware sind üblicherweise die nationalen Handelsgesellschaften oder die ebenfalls nicht weiter als national tätigen Großabnehmer. Zentraler Bestandteil der TK-Logistik ist auch die Distribution der Produkte in nationalem Rahmen. Der Markt weist allerdings grenzüberschreitende Aspekte auf. So sind auf dem Markt zum Teil Tochtergesellschaften ausländischer Anbieter tätig, und die Anbieter bieten ihren Kunden auch internationale Transporte an.

#### **cc) Zusammenfassung**

81. Zusammenfassend ist festzustellen, dass der relevante Markt jedenfalls nicht weiter ist als die TK-Logistik für Lebensmittel, wobei starke Anhaltspunkte dafür bestehen, dass die Belieferung der Systemgastronomie nicht zum relevanten Markt gehört. In den Tz. 93 ff. wird daher geprüft, ob die Untersagungsbedingungen auf dem nationalen Markt für Leistungen der TK-Logistik für Lebensmittel erfüllt sind.

---

<sup>29</sup> B9-107/15; siehe Pressemitteilung vom 15.07.2015: [http://www.7days-media.ch/wAssets/docs/medienmitteilungen/Medienmitteilung\\_Uebernahme\\_Supreme\\_15.07.2015.pdf](http://www.7days-media.ch/wAssets/docs/medienmitteilungen/Medienmitteilung_Uebernahme_Supreme_15.07.2015.pdf).

<sup>30</sup> Auftraggeber ist hier nicht die Franchisegeberin, sondern ein Gemeinschaftsunternehmen der Franchisenehmer.

## **b) Markt für den Tiefkühl-Sammelgutverkehr**

### **aa) Sachliche Marktabgrenzung**

82. Innerhalb des Bereiches der TK-Logistik für Lebensmittel weist der Tiefkühl-Sammelgutverkehr einige Besonderheiten auf, die es möglich erscheinen lassen, dass es sich hierbei um einen gesonderten sachlichen Markt handelt.
83. Der Sammelgutverkehr umfasst Stückgüter, die zu einer Sammelladung zusammengefasst werden. Definitionsgemäß findet beim Stückgutverkehr zumindest ein Umschlag des Transportgutes statt. Der typische Ablauf eines Transports im Sammelgutverkehr-Netzwerk besteht aus den folgenden fünf Schritten:
- (1) Stückgut-Abholung in der Bedienungsregion des Versenders (Vorlauf),
  - (2) Umschlag I im zugehörigen Versand-Terminal (Umschlagpunkt; cross docking point CDP) mit Sortierung/gebündelter Verladung in die Fernverkehrs-Linienfahrzeuge zu den Ziel-Terminals,
  - (3) nächtlicher Ferntransport vom Versand- zum Ziel-Terminal (Hauptlauf),
  - (4) Umschlag II im Empfangsterminal (ebenfalls Umschlagpunkt/CDP) mit Sortierung und Verladung auf die Zustellroute, in deren Bereich der Empfänger liegt, und
  - (5) regionale Stückgut-Zustellfahrt zum Empfänger (Nachlauf; auch Distribution<sup>31</sup> genannt). Bei dem Empfänger kann es sich um Großhändler, große Endverbraucher oder Regionallager der großen Einzelhandelsketten handeln.
- Diese fünf Schritte können regelmäßig innerhalb von 24 Stunden abgewickelt werden.
84. Für den Hauptlauf werden typischerweise größere Einheiten eingesetzt, etwa von einer Zugmaschine gezogene Auflieger mit einer Kapazität von 33 Palettenstellplätzen. Für diesen Vor- und den Nachlauf werden in der Regel kleinere LKWs mit einer Kapazität von 11-18 Paletten eingesetzt.
85. Die sog. sekundäre Distribution, also der Transport von dem Regionallager des LEH zu den einzelnen Filialen wird üblicherweise von den LEH-Ketten selbst übernommen, z.T. aber auch Logistikdienstleistern übertragen. Andere Logistik-Kunden, wie etwa Großabnehmer aus den Bereichen Gastronomie, Catering, Krankenhäuser usw., oder Hersteller, die diese Abnehmer beliefern, erwarten diese Logistik-Leistung dagegen von ihrem Dienstleister. Für die Zwecke der vorliegenden Fusionskontrollprüfung hat die Beschlussabteilung die sekundäre Distribution in den relevanten Markt einbezogen.

---

<sup>31</sup> Siehe z.B. Telefonat mit KLM, Gesprächsvermerk vom 23.05.2016.

86. Abzugrenzen ist der Sammelgut-Verkehr von den sog. Direktverkehren, bei denen kein Umschlag der Ware stattfindet. Eine Variante davon stellen die Komplettladungsverkehre (FTL, full truck load) dar. Ein Komplettladungsverkehr findet statt, wenn ein Transportauftrag wirtschaftlich sinnvoll mit schweren Lastzügen (also den in Europa üblichen 40 to-Lastzügen) direkt vom Hersteller<sup>32</sup> zum Empfänger durchgeführt werden kann.<sup>33</sup> Eine weitere Variante des Direktverkehrs findet statt, wenn, ohne dass ein Umschlag stattfindet, Ware von verschiedenen Absendern in einer Region gesammelt wird oder an verschiedene Empfänger in einer Region geliefert wird.<sup>34</sup> Hier wird oft von einem Teilladungsverkehr (LTL; less than full truck load) gesprochen. Die Terminologie ist allerdings uneinheitlich. Gelegentlich wird auch der Sammelgutverkehr als „LTL“ bezeichnet.
87. Aus dieser Darstellung ergibt sich, dass die gewählte Transportart wesentlich von der zu transportierenden Menge abhängt. Direktverkehre bieten sich bei größeren Sendungsmengen an, wenn nämlich die Kapazität des Lkws oder des Lastzuges auf diese Weise ausgelastet werden kann. Für kleinere Sendungsmengen bietet sich dagegen der Sammelgutverkehr an. Dieser ist zwar wegen des notwendigen Umschlages und der Notwendigkeit, Warenströme mit ähnlichem Ursprung und Ziel zusammenzuführen, langsamer und aufwändiger, kann aber bei kleinen Sendungsmengen die einzige wirtschaftlich sinnvolle Option sein. Der Teilladungsverkehr ist entsprechend für mittelgroße Sendungen geeignet.
88. Für eine Betrachtung des Sammelgutverkehrs als gesonderten Markt spricht aus Nachfragersicht, dass - insbesondere für kleinere Sendungen - ein Ausweichen auf Direktladungsverkehre nicht wirtschaftlich darstellbar ist. Aus Anbietersicht erfordert der Sammelgutverkehr insbesondere das oben (Tz. 83) beschriebene erforderliche Netzwerk an Umschlagpunkten und eine Grundauslastung des Netzes.
89. Gegen die Annahme eines gesonderten Marktes spricht jedoch, dass es dem Kunden gleichgültig sein kann, auf welche Art und Weise seine Ware zum Empfänger transportiert wird. Entscheidend ist für ihn, dass die Ware von A nach B transportiert wird, z.B. von seinem Produktionsstandort oder Ausgangslager zum Lager oder zur Filiale des Händlers. Entsprechend kann es aus der Sicht des einen Dienstleisters sinnvoll sein, die Erfüllung eines Auftrages im Wege des Sammelgutverkehrs zu realisieren, während für einen anderen Dienstleister die Durchführung des Auftrages als Teilladungsverkehr<sup>35</sup> sinnvoll ist.

---

<sup>32</sup> Oder von einem von einem Logistiker für den Hersteller betriebenen Ausgangslager.

<sup>33</sup> Erläuterungspapier der Parteien, S. 2 f.

<sup>34</sup> Beispiel: der Lkw/Lastzug verlässt das Ausgangslager voll beladen, fährt zuerst ein LEH-Regionallager in einer bestimmten Region an und entlädt dort einen Teil seiner Ware, und fährt dann halb beladen zu einem weiteren LEH-Lager in der Region, wo die restliche Ware entladen wird.

<sup>35</sup> Tz. 86.

Dies gilt jedenfalls dann, wenn eine Belieferung im Wege des Teilladungsverkehrs aus tatsächlichen Gründen möglich ist. Die Beigeladene hat darauf verwiesen<sup>36</sup>, dass Anlieferrestriktionen bei den Empfängern (denkbar z.B. bei engen räumlichen Verhältnissen) oft zum Einsatz von Klein-Lkws zwingen, wie sie im Nachlauf des Sammelladungsverkehrs eingesetzt werden<sup>37</sup>. In einem solchen Fall muss wenigstens für die „letzte Meile“ ein kleineres Fahrzeug eingesetzt werden, wie es typischerweise in der Distribution zum Einsatz kommt. Für alle anderen Fälle, insbesondere bei der Belieferung von Regionallagern des Einzelhandels – an die Rampe eines solchen Lagers können sowohl große als auch kleine Lkws andocken – gilt, dass aus der Sicht des Dienstleisters eine Durchführung des Transportes sowohl im Wege des Teilladungsverkehrs als auch im Wege des Sammelgutverkehrs möglich ist. Zudem betrifft die Nachfrage typischerweise nicht nur die reine Transportleistung, sondern ein Bündel unterschiedlicher Leistungen.

90. Im Ergebnis kann die Frage jedoch offengelassen werden. Auch bei Annahme eines gesonderten Marktes für Tiefkühl-Sammelgutverkehrsleistungen sind die Untersagungs Voraussetzungen des § 36 Abs. 2 GWB nicht erfüllt.

#### ***bb) Räumliche Marktabgrenzung***

91. In räumlicher Sicht geht die Beschlussabteilung ebenso wie bei der TK-Logistik für Lebensmittel insgesamt (oben Tz. 80) von einem bundesweiten Markt aus. Mehr noch als bei TK-Logistikleistungen insgesamt ist der Sammelgut-Verkehr auf eine nationale Distribution ausgerichtet.

#### ***cc) Zusammenfassung***

92. Im Ergebnis kann offen bleiben, ob ein eigenständiger nationaler Markt für TK-Sammelgutverkehre für Lebensmittel besteht, denn auch auf diesem engeren Markt liegen die Untersagungs Voraussetzungen nicht vor.

## **2. Auswirkungen des Zusammenschlusses**

### **a) Markt für TK-Logistik für Lebensmittel**

93. Grenzt man mit der Anmeldung einen weiten Markt für TK-Logistik ab, erscheint offensichtlich, dass der Zusammenschluss keinen wettbewerblichen Bedenken begegnet.
94. Die Anmeldung schätzt ein Volumen des Marktes für TK-Logistik insgesamt von mindestens 2 Mrd. Euro. Für diese Schätzung stützt sie sich auf Schätzungen des Umsatzes der

---

<sup>36</sup> Stellungnahme vom 11.08.2016, S. 1 f.

verschiedenen auf diesem Markt tätigen Unternehmen. Für die Auswahl der Unternehmen hat sie sich auf Daten des VDKL<sup>38</sup>, des dti<sup>39</sup>, das Adressenverzeichnis des TK-Reports<sup>40</sup> und ihre eigene Marktkenntnis gestützt. Im Hinblick auf die Umsatzzahlen dieser Unternehmen hat die Anmeldung sich auf die Studie „Top 100 der Logistik“<sup>41</sup>, auf den elektronischen Bundesanzeiger, Angaben von Creditreform und die Internetpräsenz der Unternehmen gestützt.

95. Legt man das so geschätzte Marktvolumen zugrunde, kommen die Parteien auf einen addierten Marktanteil in der Größenordnung von 10 %. Auch wenn die Schätzung des Marktvolumens erfahrungsgemäß mit einigen Unsicherheiten behaftet ist, ist dieser addierte Marktanteil weit von einer Bedeutung entfernt, die wettbewerbliche Bedenken indiziert.
96. Auch der Anteil der Zusammenschlussparteien an dem gesamten inländischen Fuhrpark an Fahrzeugen mit Kühlaggregat (laut VDKL knapp 100.000 Fahrzeuge) ist entsprechend gering. Zu berücksichtigen ist hier zudem, dass ein großer Teil der Fahrzeuge von Nagel für die Aktivitäten des Unternehmens in der Frische-Logistik eingebunden ist und daher nicht für die TK-Logistik zur Verfügung steht.
97. Schließlich ist auch der Anteil an der gesamten Kapazität an Palettenstellplätzen in Tiefkühlhäusern<sup>42</sup> nicht so hoch, dass er eine besondere Marktstärke des fusionierten Unternehmens indiziert. Zwar ist hier der Anteil der Parteien mit [10 - 20] % höher als der gemeinsame Marktanteil, aber immer noch deutlich von der Schwelle der Marktbeherrschungsvermutung entfernt. Die Parteien verweisen zudem darauf, dass in den Zahlen auch Kapazitäten der TLB Tiefkühl-Lager-Betriebs GmbH enthalten sind, die langfristig im Rahmen eines Betreiberkonzepts bewirtschaftet werden und daher nicht in direktem Wettbewerb zur Nagel Group stehen.<sup>43</sup>
98. Geht man also von einem weiten Markt aus, der den TK-Sammelgutverkehr mit umfasst, sind die Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten gering, und es besteht erheblicher Wettbewerb durch die Beigeladene und durch andere, kleinere Unternehmen wie Thermotrafic, Frigosped und einer Vielzahl weiterer größerer und kleinerer Anbieter.

---

<sup>37</sup> Oben Tz. 83, 84.

<sup>38</sup> Verband Deutscher Kühlhäuser und Kühllogistikunternehmen e. V., Bonn..

<sup>39</sup> Deutsches Tiefkühl-Institut e.V., Berlin..

<sup>40</sup> Dabei handelt es sich um einen Internet-Informationssdienst für die Tiefkühlbranche, [www.tk-18.de](http://www.tk-18.de).

<sup>41</sup> Oben Fn. 14.

<sup>42</sup> Dieser wurde berechnet, indem die Zahl der Palettenstellplätze in TK-Lägern, die den Parteien zur Verfügung steht, zu den entsprechenden Angaben des VDKL in Bezug gesetzt wurde. Die Parteien verweisen zwar darauf (Bl. 20 d. Anm.), dass die Zahlen des VDKL nicht alle Tiefkühlhäuser in Deutschland abdecken. Dem ist jedoch entgegenzuhalten, dass es sich bei einem erheblichen Teil der Kühlhäuser von nicht im VDKL vertretenen Unternehmen um Lager der Industrie handeln dürfte, die nicht dem Markt zur Verfügung stehen.

<sup>43</sup> Anmeldung, S. 6.

99. Eine erhebliche Beeinträchtigung wesentlichen Wettbewerbs oder die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch den Zusammenschluss kann bei einer weiten Marktabgrenzung demnach ausgeschlossen werden.

## **b) Markt für den Tiefkühl-Sammelgutverkehr**

100. Es ist auch auf einem möglichen eigenständigen Markt für den Tiefkühl-Sammelgutverkehr im Ergebnis nicht zu erwarten, dass der Zusammenschluss zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung oder zu einer sonstigen erheblichen Beeinträchtigung wesentlichen Wettbewerbs führen wird.

### **aa) Marktstruktur**

#### *- Marktvolumen*

101. Nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung lag das Marktvolumen für den TK-Sammelgutverkehr in den Jahren 2013 bei rund [160 - 170] Mio. Euro, 2014 bei [170 – 180] Mio. Euro und 2015 bei [180 - 190] Mio. Euro.<sup>44</sup>
102. Zur Berechnung dieses Marktvolumens ist die Beschlussabteilung wie folgt vorgegangen: Angesichts der hohen Zahl von Wettbewerbern, die in der Anmeldung<sup>45</sup> genannt wurde, hat die Beschlussabteilung auf eine Vollerhebung verzichtet. Da eine Vielzahl der genannten Unternehmen nur über geringfügige Umsätze und wenig im Markt relevante Kapazitäten (insbesondere Palettenstellplätze) verfügen, hat die Beschlussabteilung nur diejenigen Unternehmen erfasst, die eine ausreichende Marktbedeutung haben (Mindestumsatz in der Größenordnung von 5 Mio. Euro und etwa 10 000 Palettenstellplätze). Weiter wurden die Unternehmen befragt, die aus Sicht der Zusammenschlussbeteiligten im Bereich des Tiefkühl-Sammelgutverkehrs über eine entsprechende Marktbedeutung verfügen. Diese Unternehmen sind bundesweit oder zumindest in weiten Teilen des Bundesgebietes im TK-Sammelgutverkehr tätig.<sup>46</sup> Im Ergebnis handelt es sich um 18 Unternehmen. Bei der Berechnung des Marktvolumens hat die Beschlussabteilung das ermittelte Marktvolumen um einen Sicherheitszuschlag von 5 % erhöht, um dem Umstand Rechnung zu tragen, dass keine Vollerhebung durchgeführt wurde.

---

<sup>44</sup> Dies stimmt der Größenordnung nach mit den Schätzungen der Beigeladenen überein, die das Marktvolumen auf „höchstens 180 Mio. Euro“ schätzt; Schriftsatz der Beigeladenen vom 12.07.2016, S. 8.

<sup>45</sup> Dort Anl. 7.

<sup>46</sup> Ein Unternehmen, das im Wesentlichen nur in einem Bundesland tätig ist, wurde nicht in die Berechnung des Marktvolumens einbezogen.

103. Festzustellen ist dabei, dass der Markt sich in einer Expansionsphase befindet. In zwei Jahren fand ein Wachstum des Marktvolumens um 10,8% statt.<sup>47</sup> Gründe für das Marktwachstum liegen vor allem im wachsenden Konsum von tiefgekühlten Lebensmitteln. Laut Angaben des Deutschen Tiefkühlinstituts e.V. (dti)<sup>48</sup> sind „Tiefkühlprodukte so beliebt wie nie“. Nach den Angaben des dti stieg der Pro-Kopf-Verbrauch von Tiefkühlprodukten im Jahr 2015 um 3,7 %. Dabei profitierten alle Produktgruppen in den Bereichen „Selber kochen“, „fix & fertig“ und „Frühstück & Dessert“ sowohl beim Absatz über den Lebensmitteleinzelhandel als auch im Außer-Haus-Markt von einem Mengenwachstum.<sup>49</sup> In der Branche wird damit gerechnet, dass sich diese Entwicklung auch in den kommenden Jahren fortsetzt. Dementsprechend stieg auch der Bedarf an TK-Logistikleistungen. Zwar könnte argumentiert werden, dass größere Mengen auch zu größeren Sendungen und damit zu einem Abwandern von der Sammelgutdistribution zu Direktverkehren, etwa zu Teilladungen führen kann. Dem stehen jedoch die steigenden Umsatzvolumina auch im Sammelgutverkehr entgegen. Zudem werden die Sortimente differenzierter<sup>50</sup>, und auch einer der befragten Nachfrager<sup>51</sup> gab an, dass auch die Sendungsgrößen kleiner geworden sind.

- *Marktteilnehmer*

104. Die derzeitige Marktstruktur im TK-Sammelgutverkehr ist dadurch gekennzeichnet, dass zwei großen Marktteilnehmern (Nordfrost und Transthermos) eine Reihe von kleineren Wettbewerbern gegenübersteht, von denen Nagel mit Abstand der bedeutendste ist.
105. Die Nagel Group ist überwiegend in der Frische-Logistik tätig, ist seit einigen Jahren aber auch in der TK-Logistik aktiv. Der Marktanteil lag 2013 bei 1-5 %, in den letzten beiden Jahren (2014 und 2015) jeweils bei 5 – 10 %, stieg also über die drei Jahre hinweg jeweils leicht an. Auch für die erste Jahreshälfte 2016 kann von einer weiteren Steigerung des Marktanteils ausgegangen werden. So hat Nagel einige größere Aufträge gewonnen und hat ein neues Lager in Betrieb genommen, ebenfalls anlässlich des Gewinns eines neuen Kunden. Die Nagel Group betreibt neun TK-Läger und weitere Umschlagpunkte. Im TK-Bereich werden [50 bis 100] Auflieger und [100 bis 200] Verteilfahrzeuge eingesetzt.<sup>52</sup>

---

<sup>47</sup> Diese Angabe betrifft die am Markt erbrachten Leistungen. Soweit die Beigeladene (Stellungnahme vom 11.08.2016, S 2) auf Insourcing-Bewegungen im Lebensmitteleinzelhandel hinweist, ist dies bereits berücksichtigt.

<sup>48</sup> Pressemitteilung vom 05.04.2016, <http://www.tiefkuehlkost.de/aktuelles/pressemitteilungen/pm-2016-006-marktdaten-2015>

<sup>49</sup> Absatzstatistik 2015 des dti: <http://www.tiefkuehlkost.de/tiefkuehlwissen/tiefkuehlmarkt/absatzstatistik2015>.

<sup>50</sup> Stellungnahme der Beigeladenen vom 11.08.2016, S. 2.

<sup>51</sup> Tönnies Rind; ebenso Dachser, Vermerk über ein Telefonat mit einem Vertreter von Dachser, Gesprächsvermerk vom 08.06.2016, Bl. 468 d.A. (nicht-vertrauliche Fassung: Bl. 500 d.A.); diese Aussage bezog sich ausdrücklich auch auf den TK-Bereich; u.a. deshalb, weil auch bei tiefgekühlten Ware mehr Wert auf Frische gelegt werde.

<sup>52</sup> Oben Tz. 14.



106. Die Zielgesellschaft ist mit einem Marktanteil von 30 – 40 % einer der beiden großen Anbieter von TK-Logistik-Leistungen und ist fast ausschließlich im TK-Bereich tätig. Sie verfügt über 23 TK-Läger im gesamten Bundesgebiet. Im TK-Bereich werden [30 bis 50] eigene Auflieger sowie [rund 100] Auflieger von Subunternehmen sowie [200 bis 300] Verteilfahrzeuge von Subunternehmen eingesetzt.<sup>53</sup>
107. Die Beigeladene, ebenfalls mit einem Marktanteil in der Spanne von 30 – 40 %, ist derzeit Marktführer im Bereich der TK-Logistik und dort auch im Bereich des Sammelgutverkehrs. Das Unternehmen verfügt über 35 Kühlhäuser im Bundesgebiet<sup>54</sup> und ist ebenfalls auf TK-Logistik spezialisiert. Sie verfügt über einige eigene Fahrzeuge; eine größere Zahl von Fahrzeugen steht ihr jedoch regelmäßig aufgrund von Vereinbarungen mit Frachtführern zur Verfügung.
108. Neben diesen drei Anbietern hat die Beschlussabteilung insgesamt 15 weitere Anbieter ermittelt, die bundesweit Tiefkühl-Sammelgutverkehre erbringen, teilweise unter Nutzung von Kooperationsvereinbarungen mit anderen Unternehmen bzw. unter Einschaltung anderer Logistiker als Subunternehmer. 10 dieser Anbieter erreichten in den Jahren 2013 – 2015 jeweils Marktanteile von 1 – 5 %, die Marktanteile der 5 weiteren lagen jeweils unter 1 %.
109. Dabei handelt es sich um unterschiedlich aufgestellte Unternehmen, die sich deutlich von den zwei großen Anbietern unterscheiden. Sie verfügen über 1 bis 8 Kühlhäuser und eine entsprechende Zahl von Lkws mit Kühlaggregaten. Zum Teil, etwa bei LSE (Logistik Service Essen GmbH & Co. KG) oder bei KLM (KLM Kühl- u. Lagerhaus Münsterland GmbH, Rheine) handelt es sich um Kühlhaus-Unternehmen, deren schwerpunktmäßige Tätigkeit darin besteht, die Produktion eines oder einer kleinen Anzahl von Großkunden in räumlicher Nähe ihres - einzigen großen - Kühlhauses aufzunehmen, die aber auch für die Ware anderer Unternehmen offenstehen. Diese Unternehmen bieten regelmäßig die Distribution von Tiefkühlware in ihrer Region an, bieten aber auch mittels Kooperation mit anderen Logistikunternehmen bundesweit oder regionenübergreifend den Versand von TK-Ware an. Teilweise handelt es sich um reine Logistik-Unternehmen<sup>55</sup>, teilweise handelt es sich um Tochtergesellschaften von Produzenten, die ihre Dienste auch externen Kunden anbieten<sup>56</sup>. Ein Unternehmen ist eine Tochtergesellschaft eines ausländischen Logistik-

---

<sup>53</sup> Oben Tz. 24.

<sup>54</sup> Siehe Liste der Standorte auf der Website des Unternehmens. Zudem verfügt Nordfrost über vier Standorte im europäischen Ausland (DK, NL, UK).

<sup>55</sup> So z.B. Haak & Christ GmbH (Bielefeld), Schütten & Lemmerholz GmbH (Neuss) und Thermotrafic GmbH (Versmold).

<sup>56</sup> So z.B. bei Overnight Tiefkühl-Service GmbH (Osnabrück), die eine Tochtergesellschaft der Konditorei Coppenrath & Wiese KG ist. Auch Nestlé Schoeller (Nürnberg/Speiseeis) bietet Logistikleistungen für TK-Produkte anderen Unternehmen am Markt an.

Konzerns, der mit dem Erwerb eines großen TK-Lagers und von Transportkapazitäten (KLM) in den deutschen Markt eingetreten ist (NewCold).<sup>57</sup> Ein weiteres Unternehmen (Dasko)<sup>58</sup> übernimmt überwiegend Dienstleistungen für einen bestimmten Kunden<sup>59</sup> und ist mit diesem gewachsen. Mittlerweile bietet Dasko Sammelgut- und sonstige Logistik-Leistungen für TK-Ware auch für sonstige Kunden an. Ein weiteres Unternehmen (Oehrle)<sup>60</sup> schließlich ist überwiegend regional [...] tätig, bietet aber ebenfalls bundesweit Dienstleistungen an.

**bb) Einzelmarktbeherrschung, sonstige unilaterale Effekte**

110. Es ist nicht zu erwarten, dass der Zusammenschluss zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch das fusionierte Unternehmen (Einzelmarktbeherrschung) führen wird. Auch sonstige erhebliche unilaterale Effekte, also Auswirkungen auf dem Wettbewerb, die allein dadurch auftreten, dass der zuvor von den Fusionspartnern aufeinander ausgeübte Wettbewerbsdruck durch den Zusammenschluss wegfällt, sind nicht in erheblichem Umfang zu erwarten.

- *Geringe Änderungen der Marktstruktur durch den Zusammenschluss*

111. Der Zusammenschluss führt zunächst zu einer Marktanteilsaddition, da beide Unternehmen TK-Sammelgutverkehre anbieten.
112. Nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung stellen sich die Marktanteile vor und nach dem Zusammenschluss wie folgt dar:

---

<sup>57</sup> NewCold B.V., Breda/NL.

<sup>58</sup> Dasko GmbH, Wietzendorf.

<sup>59</sup> Dabei handelt es sich um den inzwischen insolventen Anbieter von Tiefkühl-Fisch Pickenpack (Pickenpack-Gruppe, Pickenpack Holding Germany GmbH, Lüneburg); <http://www.tk-18.de/2016/04/pickenpack-verwalter-bestaetigt-das-aus/>.

<sup>60</sup> Oehrle Spedition GmbH, Nürnberg.

Tabelle 1: Marktanteile im TK Sammelgutverkehr

	2013	2014	2015
Nagel	1-5 %	5-10 %	5-10 %
Transthermos	30-40 %	30-40 %	30-40 %
<b>addiert</b>	<b>30-40 %</b>	<b>30-40 %</b>	<b>30-40 %</b>
Nordfrost	30-40 %	30-40 %	30-40 %
10 weitere Anbieter <sup>61</sup> (je 1-5%)	20-25 %	20-25 %	20-25 %
5 weitere Anbieter <sup>62</sup> (je < 1%)	1-5 %	1-5 %	1-5 %
Sicherheitszuschlag	5 %	5 %	5 %
Markt	100 %	100 %	100 %
Marktvolumen	160-170 Mio. €	170-180 Mio. €	180-190 Mio. €

113. Zwar wird das fusionierte Unternehmen nach dem Zusammenschluss Marktführer werden. Die Schwelle für die Vermutung einer marktbeherrschenden Stellung nach § 18 Abs. 4 GWB (40 % Marktanteil) wird knapp unterschritten.
114. Es ändert sich jedoch nichts daran, dass mit Nordfrost ein zweites großes Unternehmen auf dem Markt ist, das Umsatzerlöse in einer ähnlichen Größenordnung wie Nagel/Transthermos generiert. Nordfrost wird daher in der Lage sein, den wettbewerblichen Spielraum des fusionierten Unternehmens zu kontrollieren. Eine Einzelmarktbeherrschung kann bei dieser Marktstruktur ausgeschlossen werden.
115. Dem kann nicht entgegengehalten werden, dass eine Marktanteilsbetrachtung, die auf Zahlen des Jahres 2015 abstellt, deshalb die Marktposition von Nagel unterschätze, weil Nagel im ersten Halbjahr 2016 eine Reihe von Aufträgen gewonnen habe.<sup>63</sup> Nordfrost verweist auf eine Reihe von Aufträgen, die nach ihrer Marktkennntnis als Folge von Ausschreibungen<sup>64</sup> von Nordfrost oder anderen Anbietern an Nagel gegangen seien.
116. Es trifft zwar zu, dass Nagel in der ersten Jahreshälfte 2016 eine Reihe von größeren Aufträgen gewonnen hat und auf diese Weise ihren Marktanteil (bezogen auf das erste Halbjahr 2016) vermutlich<sup>65</sup> ausbauen konnte. Allerdings stehen diesen Gewinnen von Aufträgen Verluste gegenüber, wenn auch mit geringerem Auftragsvolumen. Ferner ist zu berücksichtigen, dass bei Transthermos umgekehrt die Auftragsverluste die Auftragsgewinne überwiegen, sodass die Auswirkungen dieser Marktanteilszuwächse auf den gemeinsamen Marktanteil der Zusammenschlussbeteiligten sich teilweise aufheben. Es

<sup>61</sup> Dabei handelt es sich um folgende Unternehmen: Dasko GmbH, Logistic Services Essen GmbH & Co. KG, Overnight Tiefkühlservice GmbH, Schütten & Lemmerholz GmbH & Co. KG, Thermotrafic GmbH, Wolter Koops Logistics, Frigo-Log GmbH, Oehrle Spedition GmbH, Eurofresh Logistics GmbH, Spedition Wohler.

<sup>62</sup> Dabei handelt es sich um folgende Unternehmen: Haak & Christ GmbH, WILMS Tiefkühl-Service GmbH, Cool & Care Logistics GmbH, Wilhelm Schüssler Spedition GmbH.

<sup>63</sup> Schriftsatz der Beigeladenen vom 12.07.2016, S. 3.

<sup>64</sup> Gemeint sind hier Auftragsvergaben nach informellen Ausschreibungen, nicht gemeint sind Ausschreibungen im Sinne des Vergaberechts.

<sup>65</sup> Eine Befragung aller relevanten Marktteilnehmer, die es ermöglicht hätte, das Marktvolumen und damit die Marktanteile für das erste Halbjahr 2016 zu berechnen, wurde nicht durchgeführt.

kann nicht ausgeschlossen werden, dass der addierte Marktanteil der Parteien im ersten Halbjahr 2016 die Schwelle von 40 % überschritten hat und sich folglich der Abstand zwischen den Zusammenschlussbeteiligten und Nordfrost<sup>66</sup> vergrößert hat. Anzumerken ist allerdings auch, dass die gewonnenen Aufträge insgesamt nur zu einem geringen Anteil (weniger als die Hälfte des Auftragswertes) Leistungen des Sammelgutverkehrs und damit überwiegend andere TK-Logistikleistungen, wie die Lagerung, Mehrwertdienste oder Direktverkehre (siehe oben Tz. 67), betrafen. Im Übrigen hat auch die Befragung der Kunden ergeben, dass diese Wechselmöglichkeiten in unterschiedliche Richtungen sehen, auch wenn zufriedene Kunden keinen Anlass zu einem Anbieterwechsel gesehen haben. Die Anmelderin weist zudem darauf hin<sup>67</sup>, dass es sich bei diesen Auftragsgewinnen in der ersten Hälfte von 2016 nicht um einen „Trend“ handle, sondern [...].

117. Für die Beurteilung des Zusammenschlusses weisen diese Umsatzverschiebungen zunächst auf Kundenwanderungen hin und damit auf einen funktionierenden Wettbewerb zwischen den TK-Sammelgut anbietern. Dabei wechseln die Kunden offenbar nicht nur zu einem Anbieter; vielmehr haben auch die anderen Logistiker Aufträge gewonnen und verloren. Einen Anhaltspunkt für eine besondere Marktstellung der Zusammenschlussbeteiligten lässt sich hieraus nicht erkennen. Auch wenn die Vermutungsschwelle des § 18 Abs. 4 GWB in der ersten Jahreshälfte 2016 erfüllt ist, besteht dennoch mit Nordfrost ein starker Wettbewerber, der weiterhin über einen erheblichen Marktanteil verfügt und in der Lage ist, den wettbewerblichen Spielraum des fusionierten Unternehmens wirksam zu kontrollieren.
118. Lediglich als Kontrollüberlegung, nicht zuletzt wegen der Schwierigkeiten, die bei sich bei der Abgrenzung des Sammelgutverkehrs stellen, hat die Beschlussabteilung geprüft, wie die relative Marktposition der Zusammenschlussbeteiligten sich darstellt, wenn man nicht nur die reinen Umsätze mit Leistungen des TK-Sammelgutverkehrs zugrunde legt, sondern sämtliche Umsätze, die die 18 Unternehmen, die (zumindest auch) Leistungen des TK-Sammelgutverkehrs anbieten, mit Leistungen der TK-Logistik insgesamt erzielen. Das zugrunde gelegte „Marktvolumen“ ist also wesentlich größer. Diese Maßgröße erscheint deshalb relevant, weil die Kunden typischerweise nicht ausschließlich Leistungen des Sammelgutverkehrs nachfragen, sondern vielmehr Bedarf an einem Bündel von Dienstleistungen haben, das Transporte, Lagerdienstleistungen und ggf. Mehrwertdienste umfasst. Legt man diese Zahlen zugrunde, stellt sich die Marktstruktur wie folgt dar:

Tabelle 2: TK-Logistikumsätze insgesamt der Anbieter, die auch TK-Sammelgutverkehr anbieten

---

<sup>66</sup> Allerdings verweist die Anmelderin auch auf einige Kundengewinne durch Nordfrost.  
<sup>67</sup> Stellungnahme vom 11.08.2016, S. 2.

	2013	2014	2015
Nagel	1-5 %	5-10 %	5-10 %
Transthermos	20-30 %	20-30 %	20-30 %
<b>addiert</b>	<b>30-40 %</b>	<b>30-40 %</b>	<b>30-40 %</b>
Nordfrost	30-40 %	30-40 %	30-40 %
10 weitere Anbieter <sup>68</sup>	25-30 %	25-30 %	25-30 %
5 weitere Anbieter <sup>69</sup>	1-5 %	1-5 %	1-5 %
Sicherheitszuschlag	5 %	5 %	5 %
Summe	100 %	100 %	100 %
Gesamtvolumen	590 – 600 Mio. €	620 – 630 Mio. €	650 – 660 Mio. €

119. Folgende Unterschiede zu der Marktanteilstabelle in Tz. 112 ergeben sich: der „Marktanteil“<sup>70</sup> von Transthermos liegt in der Spanne von 20 % bis 30 %, also niedriger als bei der Betrachtung lediglich des Sammelgutverkehrs. Zudem ergibt sich, dass das fusionierte Unternehmen und Nordfrost nach dem Zusammenschluss einen etwa gleich großen Anteil erlangen werden. Dies liegt vor allem daran, dass der Marktanteil von Transthermos bei den Leistungen des TK-Sammelgutverkehrs höher ist als auf dem Gesamtmarkt für TK-Logistikleistungen. Zudem lässt sich feststellen, dass die „weiteren Anbieter“ einen höheren Anteil als bei der Betrachtung in Tz. 112 erzielen.
120. Im Ergebnis kann jedenfalls festgestellt werden, dass sich die wettbewerbliche Beurteilung auch bei dieser Betrachtungsweise nicht wesentlich anders darstellt. Allenfalls kann festgestellt werden, dass die addierten Marktanteile der Parteien innerhalb der in der Tabelle angegebenen Spannen (etwas) niedriger sind, dass die fusionierten Parteien und Nordfrost etwa gleich stark wären, und dass sich die Marktposition einiger der kleineren Anbieter<sup>71</sup> etwas stärker darstellt, wenn man auf sämtliche Umsätze im Bereich der TK-Logistik abstellt.

- *Keine engsten Wettbewerber*

121. Aus verschiedenen Gründen ist ferner nicht davon auszugehen, dass es sich bei Nagel und Transthermos um engste Wettbewerber handelt.
122. Zunächst unterscheiden sich beide Unternehmen mit Blick auf den Umfang des Geschäfts und damit des Marktanteils. Weiter handelt es sich bei Transthermos um einen spezialisierten TK-Logistiker, während der Schwerpunkt von Nagel bei der Frische-Logistik bzw. bei der Lebensmittel-Logistik im Allgemeinen liegt, und die TK-Logistik ein relativ neuer

<sup>68</sup> Dabei handelt es sich um die in der Fn. 61 genannten Unternehmen.

<sup>69</sup> Dabei handelt es sich um die in der Fn. 62 genannten Unternehmen.

<sup>70</sup> Hier in Anführungszeichen, da es sich nicht um Anteile an einen Markt im ökonomischen Sinne handelt.

<sup>71</sup> Insbesondere der von Thermottraffic.

Geschäftszweig ist, in den das Unternehmen erst vor einigen Jahren mit der Gründung der Eurocool Nagel GmbH & Co. KG eingestiegen ist.<sup>72</sup>

123. Aus historischen Gründen ist auch die derzeitige Aufstellung beider Unternehmen unterschiedlich. Während Nagel ein Unternehmen ist, das ursprünglich seinen Schwerpunkt in dem Warentransport hatte, entwickelte sich MUK aus dem Bau und dem Betrieb von Kühlhäusern; erst später kam der Transport von (tiefgekühlter) Ware hinzu.
124. Hieraus folgt auch eine unterschiedliche Struktur der Logistik-Netze. Während Transthermos über 23 über das Bundesgebiet verteilte Lagerhäuser verfügt, die auch für eine mittel- bis langfristige Lagerung der Ware konzipiert sind (allerdings auch Flächen für den Warenumsschlag haben), betreibt Nagel neun<sup>73</sup> solcher Lagerhäuser. Darüber hinaus verfügt Nagel über eine Reihe weiterer Umschlagplätze. Eines davon ist das HUB bei Kassel. Die weiteren sechs<sup>74</sup> Umschlagpunkte von Nagel sind sog. TK-Logistikzellen innerhalb von Lagern der Frische-Logistik. Diese sind deutlich kleiner als eigenständige TK-Läger und verfügen lediglich über eine geringe Zahl an Rampentoren, die für TK-Ware genutzt werden; auch die Lagerkapazitäten sind gering und nur für eine kurzfristige Zwischenlagerung der Ware bis max. 48 Stunden gedacht. Dementsprechend ist die Zahl der Palettenstellplätze bei diesen Umschlagplätzen typischerweise deutlich geringer als bei den anderen Lagern. An diesen Umschlagplätzen können folglich auch keine Mehrwertdienste erbracht werden.
125. Aus dem deutlich niedrigeren Marktanteil von Nagel und der deshalb geringeren Auslastung – in der Branche wird insoweit von „Schwungmasse“ gesprochen – folgt, dass das Sammelgut-Netz von Nagel deutlich weniger effizient agiert als das von Transthermos. Dies führt dazu, dass Transthermos in der Lage ist, einen netzwerkverbindenden Fernverkehrs-Liniendienst zwischen allen seinen Lagerplätzen durchzuführen. Nagel muss demgegenüber ihre Sammelgut-Sendungen mit Teilladungsverkehren kombinieren oder den Verkehr über einen HUB<sup>75</sup> (bei Kassel) leiten. Mit anderen Worten: der Hauptlauf<sup>76</sup> wird bei Transthermos in der Weise durchgeführt, dass ein Lastzug direkt von jedem Umschlagpunkt zu jedem Umschlagpunkt fährt. Bei Nagel wird der Hauptlauf dagegen in der Weise durchgeführt, dass von jedem Umschlagpunkt aus zunächst ein Lastzug zum zentralen HUB bei Kassel fährt, dort die Ware umgeschlagen wird, und dann die Lastzüge zurück zu ihrem Ausgangspunkt fahren. Dies ist mit verschiedenen Nachteilen verbunden:

---

<sup>72</sup> Oben Tz. 17 ff.

<sup>73</sup> Zum Zeitpunkt der Anmeldung waren es noch acht Lagerhäuser; während des Verfahrens wurde ein neuntes in Betrieb genommen.

<sup>74</sup> Mitte 2016 wurden im Hinblick auf Kundenbedürfnisse weitere kleine TK-Zellen errichtet.

<sup>75</sup> Hauptumschlagsbasis; dem Sprachgebrauch der Branche entsprechend wird von *einem* HUB gesprochen.

<sup>76</sup> O. Tz. 83.

126. Ein zusätzlicher Umschlag ist notwendig; dieser ist mit weiteren Wegen, Kosten und einer Zeitverzögerung verbunden. Docken etwa der Wagen von dem Ursprungs-Lager und dem Ziel-Lager nicht gleichzeitig beim HUB an, ist eine Zwischenlagerung erforderlich. In bestimmten Relationen kann daher Nagel, anders als Transthermos, [...].
127. Weiter gibt Nagel an<sup>77</sup>, [...] <sup>78</sup> [...].
128. Schließlich deckt das Netz von Nagel, anders als das von Transthermos, nicht das gesamte Bundesgebiet ab, für bestimmte Gebiete ist Nagel auf die Kooperation mit regionalen Anbietern angewiesen.
129. Die genannten Unterschiede führen auch dazu, dass Nagel mit dem Sammelgutverkehr einen deutlich niedrigeren Umsatz als die beiden großen Anbieter erzielt. Der Marktanteil entspricht etwa einem Fünftel desjenigen von Transthermos oder Nordfrost.
130. Im Ergebnis sind Nagel und Transthermos keine engsten Wettbewerber. Vielmehr ist Nordfrost von seinem Angebot und seiner wettbewerblichen Aufstellung her ein deutlich engerer Wettbewerber von Transthermos. So verfügt Nordfrost ebenso wie Transthermos über ein bundesweites Netz von TK-Lagern und ist, wenn auch nicht immer<sup>79</sup>, in der Lage, den Hauptlauf mit Direktfahrten zwischen allen Kühlhäusern zu bewältigen.<sup>80</sup> Auch die mit Leistungen des Tiefkühl-Sammelgutverkehrs erzielten Umsätze und Marktanteile bewegen sich in der gleichen Größenordnung. Insgesamt verfügt Nordfrost über 35 Tiefkühlhäuser im Inland, also mehr als Transthermos.

- *Keine Reduktion von drei auf zwei wesentliche Anbieter*

131. Aus den genannten Gründen kann auch nicht argumentiert werden, dass der Zusammenschluss zu einer Reduktion der Zahl der relevanten Anbieter von drei auf zwei führen würde. Dies wurde allerdings von der Beigeladenen vorgetragen, und auch mehrere der befragten Kunden und Wettbewerber haben diese Sichtweise geäußert.
132. Gegen eine Reduktion der Zahl der wesentlichen Anbieter von drei auf zwei sprechen auch die genannten Strukturunterschiede zwischen den fusionierenden Parteien. Insbesondere wegen ihres deutlich weniger dichten Netzes und der damit verbundenen Notwendigkeit, Fahrten über ein HUB zu organisieren, sowie wegen des niedrigen Marktanteils kann Nagel nicht als gleichwertiges Unternehmen zu Nordfrost und Transthermos angesehen werden.

---

<sup>77</sup> Antworten zu den Fragen der Beschlussabteilung vom 11.07.2016.  
<sup>78</sup> [...].

- *Kein Wegfall eines besonders wettbewerbsaktiven Anbieters*

133. Verschiedene befragte Unternehmen, sowohl Kunden als auch Wettbewerber, haben angegeben, dass Nagel günstigere Preise als MUK-Transthermos oder Nordfrost anbietet. Dennoch ist der Zusammenschluss nicht etwa deshalb problematisch, weil ein besonders wettbewerbsintensiver Anbieter<sup>81</sup> durch den Zusammenschluss wegfällt. Zwar trifft es zu, dass Nagel oft preislich günstigere Angebote gemacht hat als die etablierten großen Anbieter. In einer Situation, in der das Unternehmen neu in den Markt eintritt und schnell eine gewisse Masse an Kunden erreichen muss, um sein Netz auszulasten, ist ein preisaggressives Verhalten auch nicht unüblich. Das preisaggressive Verhalten von Nagel kann daher nicht als Ausdruck einer besonderen Wettbewerbsintensität angesehen werden, es ist vielmehr eine Maßnahme zur Gewinnung von Marktanteilen nach dem Markteintritt. Zudem gehen Marktteilnehmer auch davon aus, dass Nagel mit diesen niedrigen Preisen Verluste macht.<sup>82</sup> Daher ist auch ohne den Zusammenschluss nicht zu erwarten, dass Nagel eine solche Verhaltensweise auf Dauer fortführt.

- *Randwettbewerb*

134. Gegen die Annahme, dass der Zusammenschluss zu einer erheblichen Beschränkung wesentlichen Wettbewerbs führen wird, spricht, dass das fusionierte Unternehmen ebenso wie Nordfrost auch nach dem Zusammenschluss nennenswertem Substitutionswettbewerb ausgesetzt sein wird. Dies ergibt sich schon daraus, dass - wie oben dargestellt (Tz. 88 f.) - die Abgrenzung eines gesonderten Marktes für Sammelgutverkehre im TK-Bereich nicht zweifelsfrei möglich ist, insbesondere da die Grenze zu den Teilladungsverkehren fließend ist und die meisten Kunden eine kombinierte Leistung nachfragen, die unterschiedliche Leistungselemente umfassen können. Dies bedeutet auch, dass für einen nennenswerten Teil der Kunden, insbesondere für diejenigen, die größere Mengen versenden wollen, die nachgefragte Logistikleistung auch als Teilladungsverkehr erbracht werden kann. Hierzu hat die Beigeladene nichts vorgetragen.
135. Weiter ist zu beachten, dass einige kleinere Anbieter regional auf dem Markt tätig sind. Auch diese Unternehmen kommen als Anbieter von Leistungen des TK-Sammelgutverkehrs in Betracht, wenn auch nur in der jeweils von ihnen abgedeckten Region.

---

<sup>79</sup> Stellungnahme der Beigeladenen vom 11.07.2016, S. 4.

<sup>80</sup> Vgl. Tz. 124.

<sup>81</sup> In der kartellrechtlichen Literatur wird hier gelegentlich der Begriff „Maverick“ benutzt.

<sup>82</sup> Z.B. Gespräch mit einem Vertreter eines mittelständischen Unternehmens, Gesprächsvermerk v. 13.07.2016, Bl. 675a d.A.



136. Für einen Teil der (Hersteller-) Kunden besteht die Möglichkeit, auf Großhandelslösungen auszuweichen. Dies gilt etwa für die Belieferung von Tankstellen oder ähnlichen Abnahmestellen. Ein Hersteller von Speiseeis beispielsweise, der seine Produkte auch über diesen Absatzkanal vertreiben möchte, kann entscheiden, ob er die Tankstellen selbst beliefert und für diese Zwecke die Dienste eines Logistikers in Anspruch nimmt, oder ob er seine Produkte über ein Unternehmen wie Lekkerland vertreibt, das als Großhändler tätig ist. Umgekehrt kommt auch eine Einzelhandelskette als Lieferpartner für eine Tankstellenkette in Betracht.<sup>83</sup>
137. Schließlich geht auch von den Anbietern von Logistikleistungen für die Systemgastronomie ein gewisser Wettbewerbsdruck im Sinne eines Randwettbewerbes aus. Das Unternehmen Meyer Quick Service Logistics<sup>84</sup> bspw. zählt zu seinen Kunden neben Anbietern der Systemgastronomie auch McCain<sup>85</sup>, Bonduelle<sup>86</sup> und Salomon FoodWorld<sup>87</sup>. Für die Belieferung bestimmter Abnahmestellen kommen auch diese Unternehmen in Betracht.

*- Marktzutrittsschranken*

138. Es kann angenommen werden, dass die Marktzutrittsschranken für den Bereich des Sammelgutverkehrs nicht niedrig sind. Um bundesweit Sammelgutverkehre anbieten zu können, ist der Aufbau eines entsprechenden Netzes notwendig. Voraussetzung dafür ist zunächst, dass das Unternehmen über eine bestimmte Mindestanzahl von Lägern und/oder Umschlagplätzen bundesweit verfügt. Notwendig ist weiter der Zugriff auf die entsprechenden Transportmittel, um den Vorlauf, den Hauptlauf und den Nachlauf durchführen zu können (s.o. Tz. 83). Zwar muss das Unternehmen nicht selbst Eigentümer der Transportmittel sein, notwendig ist aber mindestens der Zugriff auf Kapazitäten von Subunternehmern oder Kooperationspartnern. Eine wichtige Hürde für den Eintritt in den Sammelgutverkehr ist insbesondere, dass das Unternehmen über eine kritische Masse für die Auslastung seiner Umschlag- und Transportkapazitäten verfügt. Für ein neu in den Markt eintretendes Unternehmen wird dies, zumindest in der Anfangsphase, eine große Hürde darstellen. Ein neuer Markteintritt wird daher nur mit einer langfristigen Perspektive möglich sein.
139. Dies bedeutet jedoch nicht, dass eine Expansion für bestehende Unternehmen unmöglich ist. Dies zeigt das Beispiel der Nagel Group, die erst vor einigen Jahren mit der Eurocool

---

<sup>83</sup> S. z.B. die geplante Belieferung der Aral-Tankstellen durch Rewe; Anlage 16 zur E-Mail der Anmelderin vom 23.05.1016 (Konvolut von Pressemitteilungen zu diesem Thema).

<sup>84</sup> Siehe hierzu E-Mail des Verfahrensbevollmächtigten der Anmelderin v. 14.04.2016, Bl. 204 d.A. sowie die Website von Meyer QSL.

<sup>85</sup> Anbieter von tiefgefrorenen Pommes frites, Country potatoes und anderen (Kartoffel-) Spezialitäten.

<sup>86</sup> Anbieter von (nicht tiefgefrorenen) Gemüse-Konserven und anderen, auch frischen Produkten..

Nagel GmbH & Co. KG<sup>88</sup> in den Markt eingetreten ist, in den letzten drei Jahren jedoch ihren Marktanteil ausweiten konnte. So hat Nagel, nachdem sie im Jahr 2013 in Laage in eigener Regie mit der Distribution von TK-Ware startete, im Jahr 2014 die S&G Gefrier- und Lagerhaus GmbH, Rostock, übernommen und konnte so ihre Marktpräsenz in der Ostseeregion ausbauen. Ähnliches gilt für die Übernahme des TCW Tiefkühlcenter Wustermark. In der ersten Jahreshälfte 2016 schließlich wurden einige Großaufträge akquiriert; in einem Fall wurde ein bestehendes Kühlhaus angemietet, um den Auftrag erfüllen zu können.

140. In ähnlicher Weise ist auch das niederländische Unternehmen NewCold durch den Aufbau seiner Tochtergesellschaft KLM Kühl- und Lagerhaus Münsterland GmbH in den Markt eingetreten. In Rheine betreibt NewCold/KLM das nach eigenen Angaben mit 90.000 Stellplätzen größte TK-Lager Deutschlands<sup>89</sup>; 2015 wurde die NewCold Transport GmbH gegründet, um die Transporte abzuwickeln.<sup>90</sup>
141. Die Anmelderin verweist darauf<sup>91</sup>, dass ein ähnliches Vorgehen auch für andere Unternehmen denkbar sei, die im In- oder Ausland in der Frische- oder der TK-Logistik tätig sind. Dachser etwa befinde sich in einer ähnlichen Ausgangssituation wie Nagel im Jahr 2011, sei aber im Vergleich dazu international besser aufgestellt und finanzkräftiger. Ausländische Kooperationspartner von Dachser seien auch im Inland in der TK-Logistik im Einsatz. Ferner verweist die Anmelderin auf das französische Unternehmen STEF<sup>92</sup>. Das börsennotierte Unternehmen erzielte 2015 einen Umsatz von 2,8 Mrd. Euro und ist in Frankreich, den Benelux-Ländern, der Schweiz, Italien und auf der iberischen Halbinsel tätig. Die Expansion nach Nordeuropa ist geplant.<sup>93</sup>
142. Eine Expansion bestehender oder neuer Anbieter ist weiter in der Weise möglich, dass zunächst Dienstleistungen in der eigenen Region angeboten werden und der räumliche Tätigkeitsbereich nach und nach ausgeweitet wird, ggf. zunächst mit FTL- und LTL-Fahrten und erst später mit Sammelgutverkehren. Schließlich kommt ein Wachstum in der Weise in Betracht, dass die eigenen (Industrie-) Kunden wachsen, mit der Folge, dass auch deren Bedarf nach Logistikleistungen wächst.

---

<sup>87</sup> Anbieter von Fingerfood, Snacks, Fleisch-Convenience-Produkte u.ä.

<sup>88</sup> [https://www.NagelGroup.com/de/ueber\\_uns/firmengeschichte/index.html](https://www.NagelGroup.com/de/ueber_uns/firmengeschichte/index.html).

<sup>89</sup> <http://www.klm-logistik.de/uber-uns/>: „Mit insgesamt 90.000 Palettenstellplätzen ist KLM Logistik Deutschlands größter Anbieter von Lagerkapazitäten in der Tiefkälte.“

<sup>90</sup> <http://www.klm-logistik.de/klm-logistik-expandiert-weiter/>.

<sup>91</sup> Stellungnahme vom 11.08.2016, S. 3 f.

<sup>92</sup> [www.stef.com](http://www.stef.com).

<sup>93</sup> Jahresbericht 2015, S. 76 (<http://www.stef.com/espace-financier/rapports-annuels/2015/annual-report-2015-stef-en.pdf>).

- *Gegengewichtige Marktmacht/Insourcing*

143. Bei den Kunden der TK-Logistiker handelt es sich um ganz unterschiedliche Unternehmen verschiedener Größenklassen. Dabei ist davon auszugehen, dass wenigstens die größeren Kunden in der Lage sind, eine gegengewichtige Marktmacht auszuüben. Die Aufträge sind oft groß und in der Regel auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden maßgeschneidert.
144. Für einen Teil der (größeren) Kunden besteht schließlich die Möglichkeit des Insourcing. Dies gilt bspw. für die großen Ketten des LEH, soweit es um die sekundäre Distribution<sup>94</sup> geht. Viele der LEH-Ketten erledigen diese in Eigenregie; es ist nicht ersichtlich, weshalb die anderen nicht auch in der Lage sein sollten, dies zu tun.
145. Auch ein Teil der Hersteller von TK-Ware führt die Distribution der eigenen Produkte ganz oder teilweise selbst durch. Dies gilt für so unterschiedliche Unternehmen wie den Fleischhersteller Tönnies (über die konzerneigenen Tevex Logistics GmbH<sup>95</sup>), den Produzenten von Speiseeis Nestlé Schöller und die Großbäckerei Coppenrath & Wiese (über die Overnight Tiefkühl-Service GmbH<sup>96</sup>).

- *Grenzüberschreitende Lieferungen*

146. Die Nagel Group ist über eigene Tochtergesellschaften oder Kooperationspartner europaweit präsent. Sie wirbt damit, dass sie an über 100 vernetzten Standorten in vielen Ländern Europas tätig ist. Aus der Sicht der Beschlussabteilung stellt dies einen gewichtigen Vorteil dar, da sie dadurch in der Lage ist, ihren Kunden auch europaweite Transportleistungen anzubieten. Dieser Vorteil hat Nagel allerdings bislang nicht zu einer stärkeren, derjenigen von Nordfrost oder Transthermos entsprechenden Marktstellung in der TK-Logistik in Deutschland verholfen. Im Übrigen sind auch die anderen großen Anbieter in der Lage, ihren Kunden europa- oder weltweite Transporte/Logistikleistungen anzubieten. So bietet Transthermos über ihr „Europa Gateway“<sup>97</sup> europaweite Dienstleistungen an. Nordfrost verfügt über Lagerstandorte in einigen europäischen Ländern (UK, DK, NL) und bietet grenzüberschreitende Leistungen<sup>98</sup> an. Auch bei einigen der kleineren befrag-

---

<sup>94</sup> Oben Tz. 85.

<sup>95</sup> <http://www.toennies.de/ueber-toennies/divisionen/division-logistics.html>; nach der Selbstdarstellung des Unternehmens verfügt es über 300 Lkws, drei Niederlassungen in Deutschland und zwei im benachbarten Ausland und beschäftigt 580 Mitarbeiter

<sup>96</sup> <https://www.coppenrath-wiese.de/unternehmen/spedition-overnight.aspx>.

<sup>97</sup> <http://www.muk-ag.de/international.php/>

<sup>98</sup> Auf der Nordfrost-Webseite wird unter „Praxisbeispiele -> Internationaler Handel“ ein Beispiel genannt, wo Nordfrost in der Frische-Logistik für ein deutsches Fruchthandelshaus die Organisation der gesamten Lieferkette ab Produktionsstandort, z.B. China, übernimmt.

ten Unternehmen handelt es sich um Tochtergesellschaften europäischer Konzerne.<sup>99</sup> Bei der Bewertung des vorliegenden Zusammenschlusses ist weiter zu berücksichtigen, dass hier allein die Sammelgut-Distribution als wettbewerblich möglicherweise kritisch eingestuft wurde. Hier geht es schwerpunktmäßig um die Warendistribution im Inland, bei der die Einbindung in ein europaweites Netz weniger bedeutend ist.

- *Zwischenergebnis*

147. Als Zwischenergebnis bleibt festzuhalten, dass jedenfalls die Entstehung oder Verstärkung einer Einzelmarktbeherrschung als Folge des Zusammenschlusses ausgeschlossen werden kann. Auch sonstige mögliche unilaterale Effekte als Folge des Zusammenschlusses erreichen nicht die für eine Untersagung des Zusammenschlusses erforderliche Erheblichkeitsschwelle.

**cc) Duopol, koordinierte Effekte**

148. Es ist nicht zu erwarten, dass der Zusammenschluss zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch ein Duopol aus dem fusionierten Unternehmen und Nordfrost führt. Ebenso ist nicht zu erwarten, dass koordinierte Effekte in dem Sinne eintreten werden, dass durch den Zusammenschluss Anreize zu einer Koordinierung des wettbewerblichen Verhaltens zwischen dem fusionierten Unternehmen und Nordfrost entstehen. Richtig ist allerdings, dass die Oligopolvermutung des § 18 Abs. 6 GWB (in beiden Varianten) erfüllt ist, da die beiden führenden Unternehmen auf sich einen Marktanteil von über zwei Dritteln vereinigen. Für das Vorliegen einer oligopolistischen Wettbewerbssituation könnte sprechen, dass die Marktanteile in den betrachteten drei Jahren im Wesentlichen stabil geblieben sind, dass die Marktzutrittsschwelle hoch ist und dass es folglich keine neuen Markteintritte gegeben hat.
149. Gegen das Vorliegen eines bereits bestehenden marktbeherrschenden Duopols aus Nordfrost und Transthermos spricht aber schon der derzeit zwischen beiden Unternehmen bestehende Wettbewerb. Dieser zeigt sich zum Beispiel an den Kundenwanderungen, die regelmäßig, oft als Folge von (informellen) Ausschreibungen seitens der Kunden, stattfinden.
150. Jedenfalls ist davon auszugehen, dass auch nach dem Zusammenschluss die Wettbewerbsbedingungen noch ausreichenden Wettbewerb zwischen Nagel/Transthermos und Nordfrost erwarten lassen (§ 18 Abs. 7 GWB). Gegen eine kollektive Marktbeherrschung

---

<sup>99</sup> Die KLM Kühl- und Lagerhaus Münsterland GmbH ist eine Tochtergesellschaft des niederländischen Unternehmens NewCold. Die Wolter Koops Int. Logistik GmbH ist eine Tochtergesellschaft der ebenfalls niederlän-

spricht schon, dass die hier relevante Dienstleistung sich nicht für ein oligopolistisches Parallelverhalten anbietet. Sie ist kein homogenes Massengut, sondern vielmehr eine Dienstleistung, die je nach den Bedürfnissen des Kunden individuell ausgestaltet ist. Zwar mag die reine Transportleistung bis zu einem gewissen Grad standardisiert sein. Typischerweise wird jedoch nicht lediglich der Sammelgut-Transport isoliert nachgefragt; dieser ist vielmehr regelmäßig Teil eines Leistungsbündels. Je nach zu transportierendem Produkt, Größe, Geschäftsmodell und Aufstellung des Kunden können zu diesem Paket jeweils unterschiedliche Dienstleistungen (Transport, Lagerung, Mehrwertdienstleistungen) gehören. Zudem schreiben wenigstens die größeren Kunden die Dienstleistung in gewissen Zeitabständen oder bei Bedarf aus. In der Folge kommt es regelmäßig zu Kundenwanderungen zwischen den verschiedenen Unternehmen.

151. Aus diesen Gründen ist nicht anzunehmen, dass der Wettbewerb zwischen den beiden großen Marktteilnehmern nach dem Zusammenschluss erlahmen wird, weil das Duopol nicht mehr durch den Außenseiter Nagel gestört wird.
152. Auch die bestehende rund 4 %-ige Minderheitsbeteiligung von Nordfrost an der Transthermos GmbH ändert daran nichts. Richtig ist zwar, dass in einer Situation mit zwei großen Marktteilnehmern eine Beteiligung des einen Unternehmens an dem anderen aus wettbewerblicher und kartellrechtlicher Sicht grundsätzlich kritisch zu bewerten ist. Dies gilt insbesondere, wenn die Beteiligung mit Informationsrechten verbunden ist. Im vorliegenden Fall ist die Beteiligung zwar nicht mit nennenswerten Einflussrechten von Nordfrost über Transthermos verbunden (Nordfrost kann in allen wesentlichen Entscheidungen vom Mehrheitsgesellschafter überstimmt werden), wohl aber mit Informationsrechten. Gemäß § 51 a GmbHG haben die Geschäftsführer der GmbH „jedem Gesellschafter auf Verlangen unverzüglich Auskunft über die Angelegenheiten der Gesellschaft zu geben und die Einsicht der Bücher und Schriften zu gestatten“ (Abs. 1 der Vorschrift). Gemäß § 51 a Abs. 2 S. 1 GmbHG dürfen die Geschäftsführer die Auskunft und die Einsicht nur dann verweigern, wenn zu besorgen ist, dass der Gesellschafter sie zu gesellschaftsfremden Zwecken verwenden und dadurch der Gesellschaft oder einem verbundenen Unternehmen einen nicht unerheblichen Nachteil zufügen wird.
153. Diese Minderheitsbeteiligung und die damit verbundenen einseitigen Informationsrechte bestehen jedoch schon vor dem Zusammenschluss. An ihnen ändert sich durch den Zusammenschluss nichts. Insbesondere führt der Zusammenschluss nicht dazu, dass sich die Informationsrechte ausweiten; Nordfrost wird auch nicht als Folge des Zusammenschlusses Informationsrechte in Bezug auf das Geschäft von Nagel erhalten.

**dd) Kombination von Frische- und TK-Logistik**

154. Vorgetragen wurde, dass das zusammengeschlossene Unternehmen in einer einzigartigen Position sein würde, weil es eines der beiden bundesweiten Frische-Netzwerke mit einem der beiden großen TK-Netzwerke kombinieren würde.<sup>100</sup> Im Bereich der Frische-Logistik verfügt Nagel über eines der beiden großen Netzwerke; das andere wird von Dachser betrieben. In der Tat ist Nagel bereits dabei, ihre Flotte (teilweise) auf Fahrzeuge umzustellen, die über unterschiedliche Temperaturkammern verfügen. Auch werden die Umschlagplätze teilweise in der Form errichtet, dass in Frische-Lagern Tiefkühlzellen eingerichtet werden, an denen der Umschlag der TK-Ware durchgeführt wird.
155. Die Beigeladene trägt vor, viele Kunden verlangten von den TK-Logistikern die Mitübernahme von Frische-Transporten. Die Bedenken wurden anhand des Beispiels eines Geflügelproduzenten erläutert.<sup>101</sup> Der Geflügelschlachter habe einen Bedarf an Logistikleistungen in beiden Temperaturbereichen. Soviel er könne, verkaufe er als Frischware; den Rest setze er gefroren ab. Ein solcher Produzent könne verlangen, dass beide Produktarten vom selben Logistiker transportiert werden. Ergänzend trug die Beigeladene vor, dass Nagel durch die Stärke im Frishebereich ein Druckmittel auf Kunden habe, auch deren Bedarf an TK-Logistikleistungen zu decken.<sup>102</sup>
156. Für diese Ansicht spricht, dass ein Vertreter von Nagel der Fachpresse<sup>103</sup> gegenüber geäußert hat, dass von jeder der künftig 27 deutschen Niederlassungen tiefgekühlte Waren verteilt werden sollen. Dies solle mit Fahrzeugen geschehen, die „mit den entsprechenden Synergieeffekten“ Waren in zwei unterschiedlichen Temperaturzonen befördern können. Speziell Kunden außerhalb des stationären Einzelhandels wie Altenheime, Krankenhäuser oder Caterer verlangten nach innovativen Distributionskonzepten. Dass eine gemeinsame Belieferung mit frischer und tiefgekühlter Ware nicht gänzlich ausgeschlossen ist, zeigt die entsprechende Praxis in der Belieferung der Systemgastronomie.
157. Nagel ist allerdings auch bislang schon in der Lage, den Kunden ein kombiniertes Angebot zu machen. Bislang konnte Nagel als Anbieter dieser Kombination allerdings nicht profitieren. Jedenfalls hat Nagel im TK-Markt keine Position erreichen können, die derjenigen von MUK-Transthermos oder Nordfrost entspricht. Daher ist schwer vorstellbar, dass sich dies nach dem Zusammenschluss ändern sollte. Im Übrigen hat auch Nordfrost

---

<sup>100</sup> S. o. Tz. 52.

<sup>101</sup> Gespräch mit Vertretern der Beigeladenen, Gesprächsvermerk vom 19.05.2016.

<sup>102</sup> Schriftsatz vom 11.08.2016, S. 4.

<sup>103</sup> DVZ, 01.02.2016, „Nagel schafft den Turnaround“.

angegeben, gelegentlich Frische-Transporte durchzuführen, wenn dies von den Kunden verlangt wird.<sup>104</sup>

158. Mehrere Gründe sprechen dagegen, dass die Möglichkeit, nach dem Zusammenschluss in weiterem Umfang als bislang ein kombiniertes Angebot von Frische- und TK-Transporten anzubieten, eine solche Bedeutung erlangen wird, dass sie wettbewerbliche Bedenken auslösen würde. Viele Kunden bieten nur TK-Produkte an und benötigen folglich keine Logistikdienstleistungen für Frische-Produkte. Soweit Kunden beide Arten von Logistikleistungen benötigen, verlangen sie keineswegs stets eine gemeinsame Belieferung. Einige Kunden<sup>105</sup> haben angegeben, die Logistikdienstleistungen für die Waren der beiden Temperaturbereiche bewusst unabhängig voneinander nachzufragen. Vorgetragen wurde auch, dass ein gemeinsamer Bezug der Logistikleistungen zwar für kleine Kunden praktisch sein könne, größeren Kunden sei dies aber eher egal, oder sie würden bewusst ein multi-homing betreiben.
159. Die Befragung der Kunden hat zu diesem Punkt kein eindeutiges Ergebnis geliefert. Die befragten Kunden wurden gebeten, ihre Einschätzung zu der Frage zu geben, welche Auswirkungen der Zusammenschluss haben werde; dabei wurde ausdrücklich auch die Frage gestellt, welche Auswirkungen durch die Kombination von Frische- und TK-Logistik in einer Hand zu erwarten seien. Auf diese Frage haben insgesamt 19 Unternehmen geantwortet, wobei zwei angegeben haben, dass ihnen keine Einschätzung möglich sei. Vier Unternehmen haben sich kritisch geäußert, wofür unterschiedliche Begründungen gegeben wurden.<sup>106</sup> Ein Unternehmen hat angegeben, dass die Kombination für den Markt sicher vorteilhaft sei, da die Bündelung von Bedarfen zu einer Effizienzsteigerung führen werde. Die überwiegende Anzahl der Antworten (12) ging jedoch in die Richtung, dass keine oder kaum Auswirkungen erwartet werden. Soweit die Antwort näher begründet wurde, wurde z.T. angegeben, dass das eigene Unternehmen nur TK-Produkte und keine Frische-Produkte anbiete; ein Unternehmen gab an, dass es genügend Wettbewerb gebe; ein weiteres verwies darauf, dass ohnehin schon die meisten Lkws in der Lage seien, Produkte in mehreren Temperaturzonen zu transportieren.
160. Zunächst begegnet ein gemeinsamer Transport in operativer Hinsicht allerdings Schwierigkeiten. Das Handling ist komplizierter. In den Fahrzeugen müssen Trennwände und

---

<sup>104</sup> Gespräch mit Vertretern der Beigeladenen, Gesprächsvermerk vom 19.05.2016.

<sup>105</sup> Z.B. Moin Bio. Dieses Unternehmen stellt bislang ausschließlich tiefgekühlte Ware her, beabsichtigt aber, in Zukunft auch frische Ware anzubieten. Die Logistik für diesen Bereich soll allerdings gesondert nachgefragt werden.

<sup>106</sup> Ein Unternehmen gab an, die Kombination sei aus Sicht des Logistikdienstleisters eine sinnvolle Verbindung und führe zu einem erhöhten Risiko für den Einkäufer; das zweite Unternehmen schrieb „Dominanz in der Logistikbranche“, ohne dies näher auszuführen; das dritte Unternehmen gab an, die Auswahl umfassender

mehrere Kühlgeräte eingerichtet werden. Die beiden Temperaturbereiche müssen beim Transport sauber getrennt werden, da die für eine Produktgruppe optimale Temperatur für die andere schädlich sein kann. Beispielsweise dürfen Joghurt oder Salat nicht zu kalt transportiert werden. Vorgetragen wurde auch, dass man sich beim Beladen auf eine gewisse Reihenfolge einstellen müsse. Letztlich sei es daher besser, mit nur einer Temperatur zu fahren, wenn man große Mengen effizient bewegen wolle.<sup>107</sup> Auch Dachser<sup>108</sup> sieht den kombinierten Transport von Frische- und TK-Produkten aus Gründen der Temperaturqualität kritisch. Zudem seien Frische- und TK-Produkte oft an verschiedene Adressen zu liefern.<sup>109</sup>

161. Allerdings erscheint eine kommerzielle Klammer zwischen dem Frische- und dem TK-Logistikbedarf eines Kunden möglich. Vorgetragen wurde, dass ein gemeinsames Angebot ggf. günstiger kalkuliert werden könne.<sup>110</sup> Die Möglichkeit, den Kunden ein gemeinsames Angebot zu machen, dürfte jedoch nur begrenzte Auswirkungen auf den Markt haben. Die meisten Kunden fragen entweder Frische oder TK nach; das Nachfragevolumen, das auf Kunden entfällt, die Leistungen der Tiefkühl- als auch der TK-Logistik gebündelt nachfragten, ist nach Angaben von Dachser<sup>111</sup> „derzeit noch überschaubar“.
162. Vor diesem Hintergrund hat auch der befragte Vertreter des nicht im TK-Bereich tätigen Unternehmens Dachser angegeben, dass ihn „der Zusammenschluss nicht schrecke“. Zu berücksichtigen ist in diesem Zusammenhang auch, dass die Fusion mit Nagel zu einem Umsatzrückgang bei Transthermos führen kann, da Dachser bislang Transthermos als Kooperationspartner einsetzt, wenn TK-Transporte durchzuführen sind. Ob Dachser auch nach einem Zusammenschluss mit dem größten Rivalen in der Frische-Logistik bereit ist, mit Transthermos zu kooperieren, erscheint fraglich.

### **ee) Kein Bevorzugter Zugang zu Frachtführern**

163. Es ist schließlich nicht zu erwarten, dass der Zusammenschluss deshalb zu einer erheblichen Beeinträchtigung wesentlichen Wettbewerbs führen wird, weil die Zusammenschlussbeteiligten nach dem Zusammenschluss einen bevorzugten Zugang zu Frachtführern haben wird, die als Subunternehmer eingesetzt werden können, um Frachtaufträge zu erfüllen.

---

Dienstleister werde enger; der vierte Nachfrager befürchtete Preisanstiege, da nur Nagel und Nordfrost übrig blieben.

<sup>107</sup> Gespräch mit Vertretern der Beigeladenen, Gesprächsvermerk vom 19.05.2016.

<sup>108</sup> Gespräch mit einem Vertreter von Dachser, Gesprächsvermerk vom 08.06.2016.

<sup>109</sup> Telefonat mit KLM Kühl- und Lagerhaus Münsterland GmbH, Gesprächsvermerk vom 23.05.2016.

<sup>110</sup> Gespräch mit einem Vertreter von Dachser, Gesprächsvermerk vom 08.06.2016.

<sup>111</sup> Gespräch mit einem Vertreter von Dachser, Gesprächsvermerk vom 08.06.2016.



164. Die meisten der hier betrachteten Anbieter von Dienstleistungen der (Tiefkühl-) Logistik, insbesondere auch die Parteien, aber auch die Beigeladene, erbringen nur den kleineren Teil der Fuhrleistungen selbst. Der größere Teil der Fahrten wird an Subunternehmer übertragen. Dabei handelt es sich zu einem wesentlichen Teil um Frachtführer, die überwiegend für einen bestimmten Dienstleister fahren (und deren Auflieger und Lkws oft auch in den Farben des Auftraggebers lackiert sind), zum Teil, etwa zur Abdeckung von Nachfragespitzen, werden einzelne Fahrten auf dem Spotmarkt gebucht.
165. Angegeben wurde, dass in den letzten Jahren die Beschaffung von Frachtraum schwieriger geworden sei. Gründe hierfür sind zum einen der Mangel an Fahrern, zum anderen wird der Preisdruck genannt, dem die Frachtführer unterliegen.<sup>112</sup> Richtig ist, dass die gesamte Logistikbranche mit einem Mangel an (Nachwuchs-) Fahrern kämpft.<sup>113</sup> Als Gründe hierfür werden das Image des Fahrerberufes, die Arbeitsbedingungen und auch die Bundeswehr-Reform mit der Aussetzung der Wehrpflicht genannt, die dazu führte, dass weniger junge Menschen einen Lkw-Führerschein erwerben.
166. In diesem Zusammenhang wurde von der Beigeladenen die Befürchtung geäußert, das fusionierte Unternehmen könne durch den gebündelten Einkauf von Frachtraum für Frische und TK Synergien heben; wegen der größeren Bedeutung der Frische- im Vergleich zur TK-Logistik sei die Nachfragemacht von Nagel gegenüber Frachtführern ohnehin stärker als die von Nordfrost. Einzelne Frachtführer würden möglicherweise ihre Dienste nicht mehr der Beigeladenen anbieten, da das zusammengenommene Auftragsvolumen von Transthermos/Nagel für den Dienstleister nicht verzichtbar sei und von dort aus Druck ausgeübt werde, nicht weiter für die Beigeladene zu arbeiten.
167. Die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die Nachfrage nach Frachtraum dürften jedoch begrenzt sein. Soweit es um die Nachfrage nach Frachtraum in Kühlfahrzeugen geht, trifft zu, dass Nagel und Transthermos, die nach dem Zusammenschluss in beiden Temperaturbereichen Frachtraum nachfragen werden, eine größere Nachfrage nach Frachtraum auf sich vereinen als bspw. Nordfrost oder die kleineren Wettbewerber. Es mag sein, dass das fusionierte Unternehmen in der Lage sein wird, einzelne Frachtführer davon abzuhalten, auch für Nordfrost oder für die kleineren Wettbewerber zu fahren, wenn deren Auslastung durch Aufträge von Nagel/Transthermos sichergestellt wird. Es sind jedoch keine Anhaltspunkte dafür vorhanden, dass der Zusammenschluss einer solchen Nachfragemacht des fusionierten Unternehmens führt, die es in die Lage versetzt,

---

<sup>112</sup> Z.B. von Nordfrost, Antwort auf Frage 11 des Auskunftsbeschlusses.

<sup>113</sup> Siehe bspw.: Süddeutsche Zeitung: „Ein Beruf kämpft mit seinem Image“  
[http://www.sueddeutsche.de/muenchen/erding/nachwuchsmangel-ein-beruf-kaempft-mit-seinem-schlechten-](http://www.sueddeutsche.de/muenchen/erding/nachwuchsmangel-ein-beruf-kaempft-mit-seinem-schlechten)

auf eine so große Zahl von Frachtführern Druck auszuüben, dass Nordfrost oder andere Wettbewerber nicht mehr in der Lage sind, eigene Aufträge zu erfüllen. Dies folgt schon aus der großen Zahl von Kühl-Lkws, die in Deutschland vorhanden sind. Nach Angaben des VDKL gab es 2014 knapp 100.000 temperaturgeführte Lkw und Anhänger aller Größenkategorien<sup>114</sup> in Deutschland. Angesichts dieser Zahlenverhältnisse ist eine Nachfragemacht, die das fusionierte Unternehmen in die Lage versetzt, andere Unternehmen vom Bezug von Frachtraum auszuschließen, nicht zu erwarten. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang auch, dass die gesamte Nachfrage und das gesamte Angebot nach Frachtraum durch den Zusammenschluss nicht verändert werden. Möglicherweise sinkt durch den Zusammenschluss auch der Bedarf des fusionierten Unternehmens nach externem Frachtraum. Dies wäre dann zu erwarten, wenn der Zusammenschluss zu Synergien und zu einer besseren Auslastung der durchzuführenden Fahrten führt.

168. Soweit (indirekt) die Nachfrage nach der Arbeitsleistung von Fahrern in Frage steht, ist zudem anzumerken, dass der Fahrermangel die gesamte Logistikbranche betrifft, von der TK-Logistik bis zu den Paketdiensten. Es ist nicht anzunehmen, dass das fusionierte Unternehmen hier über einen nennenswerten Einfluss verfügen wird. Im Übrigen ist dies ein Problem, das alle Unternehmen der Branche in gleichem Maße trifft.
169. Umgekehrt wurde von kleineren Unternehmen die Befürchtung geäußert, in Zukunft nicht mehr von Nagel beauftragt zu werden bzw. nicht mehr für Nagel als Kooperationspartner in Frage zu kommen, da sich für Nagel nach dem Zusammenschluss eine Kooperation mit dem (dann zum gleichen Konzern gehörenden) Transthermos anbiete. Trifft diese Befürchtung zu, bedeutet dies zunächst, dass diese Unternehmen frei wären, mit der Beigeladenen oder anderen Unternehmen zusammenzuarbeiten. Damit wäre dem zuvor (Tz. 165) genannten Bedenken des Ausschlusses der Wettbewerber vom Bezug von Frachtraum die Grundlage entzogen. Vor allem aber wäre eine solche Begrenzung des Bezugs von Subunternehmerleistungen keine Folge von Marktmacht und daher auch kein Gegenstand der fusionskontrollrechtlichen Überprüfung.

### **c) Ergebnis**

170. Das Zusammenschlussvorhaben erfüllt nicht die Untersagungsvoraussetzungen des § 36 Abs. 1 GWB.

---

[image-1.2975894](http://www.zf-zukunftsstudie.de/zukunftsstudie-2014/); „Fahrermangel im Fokus – Die ZF-Zukunftsstudie 2014: <http://www.zf-zukunftsstudie.de/zukunftsstudie-2014/>.

<sup>114</sup> Davon 51.000 Anhänger, je rund 6.000 Lkws in den Größenkategorien „5-10to“ und „>10to“, rund 11.000 Fahrzeuge in der Kategorie „2-5to“ und knapp 25.000 in der Kategorie „<2to“.

## D. Gebühren

171. 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).
172. 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>115</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>116</sup>
173. Dem angemeldeten Zusammenschlussvorhaben misst die Beschlussabteilung eine durchschnittliche Bedeutung zu. Bei dem erworbenen Unternehmen handelt es sich um eines der beiden großen Unternehmen auf dem Markt der TK-Logistik. Die Nagel Group kann durch diesen Erwerb ihre Position auf diesem Markt deutlich verstärken und seine Marktstellung in der Lebensmittellogistik abrunden. Der sachliche und personelle Aufwand lag über dem Durchschnitt. Eine zweistellige Zahl von Kunden und Wettbewerbern wurde befragt; ein Unternehmen wurde auf seinen Antrag zu dem Verfahren beigelegt.

---

<sup>115</sup> Vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 16.4.2008, VI-Kart 2/08 (V) m.w.N.

<sup>116</sup> Vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.2.2010, VI-Kart 11/09 (V) m.w.N.

174. In Anbetracht aller für die Bemessung der Gebühr ausschlaggebenden Kriterien ist im vorliegenden Fall für die Freigabe des Zusammenschlussvorhabens eine Gebühr in Höhe von insgesamt [...] angemessen.
175. Die gesondert zu erhebenden Gebühr für die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens wurde in Ausübung pflichtgemäßen Ermessens auf [...] festgesetzt.
176. Kostenschuldner sind nach § 80 Abs. 6 Satz 1 Nr. 2 i.V.m § 80 Abs. 1 Nr. 2, § 40 GWB die Beteiligten zu 1. als Gesamtschuldner (§ 80 Abs. 6 Satz 3 GWB). Dabei wird auf die Gebühr für die Freigabe des Zusammenschlussvorhabens gem. § 80 Abs. 1 Satz 4 GWB die gesondert festgesetzte Gebühr in Höhe von [...] für die Anmeldung des Zusammenschlusses angerechnet.
177. Die Gebühren von [...] sind 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 [...]** und das **Datum des Beschlusses** an; ansonsten kann die Zahlung nicht bearbeitet werden.

178. 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. 1 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.
179. Die als Auslagen neben den Gebühren festzusetzenden Kosten i.S.d. § 80 Abs. 1 Satz 3 GWB werden gesondert erhoben.

## **E. Vollzugsanzeige**

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

## **F. 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.

[Unterschriften]

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 14 Tagen nach Zustellung dieses Beschlusses ggf. schriftlich mitzuteilen, dass die Entscheidung Geschäftsgeheimnisse enthält, die vor der Veröffentlichung zu löschen sind. Bitte begründen Sie, warum es sich bei den von Ihnen gewünschten Löschungen um Geschäftsgeheimnisse handelt. Sollte die Beschlussabteilung innerhalb von 14 Tagen keine Nachricht von Ihnen erhalten, geht das Bundeskartellamt davon aus, dass diese Entscheidung keine Geschäftsgeheimnisse enthält, und wird sie veröffentlichen.

Inhalt

Beschluss.....	1
Gründe .....	2

A.	Zusammenfassung .....	2
B.	Sachverhalt .....	4
I.	Das Zusammenschlussvorhaben .....	4
II.	Die beteiligten Unternehmen .....	4
1.	Nagel Group .....	4
2.	MUK Beteiligung GmbH .....	6
3.	Tilo Service GmbH .....	7
4.	Beigeladene: Nordfrost GmbH & Co. KG .....	7
III.	Verfahrensgang .....	8
C.	Wettbewerbliche Beurteilung .....	10
I.	Formelle Untersagungs Voraussetzungen .....	10
1.	Anwendungsbereich des GWB .....	10
2.	Zusammenschlusstatbestand .....	10
II.	Materielle Untersagungs Voraussetzungen .....	10
1.	Sachliche und räumliche Marktabgrenzung .....	11
a)	Markt für TK-Logistik für Lebensmittel .....	11
aa)	Sachliche Marktabgrenzung .....	12
-	Betrachtung nur von Märkten der Lebensmittellogistik .....	12
-	Nachfrage .....	12
-	Tiefkühllogistik .....	13
-	Logistikfunktionen .....	15
-	Belieferung der Systemgastronomie .....	16
bb)	Räumliche Marktabgrenzung .....	18
cc)	Zusammenfassung .....	18
b)	Markt für den Tiefkühl-Sammelgutverkehr .....	19
aa)	Sachliche Marktabgrenzung .....	19
bb)	Räumliche Marktabgrenzung .....	21
cc)	Zusammenfassung .....	21
2.	Auswirkungen des Zusammenschlusses .....	21
a)	Markt für TK-Logistik für Lebensmittel .....	21
b)	Markt für den Tiefkühl-Sammelgutverkehr .....	23
aa)	Marktstruktur .....	23
-	Marktvolumen .....	23
-	Marktteilnehmer .....	24
bb)	Einzelmarktbeherrschung, sonstige unilaterale Effekte .....	26
-	Geringe Änderungen der Marktstruktur durch den Zusammenschluss .....	26
-	Keine engsten Wettbewerber .....	29
-	Keine Reduktion von drei auf zwei wesentliche Anbieter .....	31
-	Kein Wegfall eines besonders wettbewerbsaktiven Anbieters .....	32
-	Randwettbewerb .....	32
-	Marktzutrittsschranken .....	33
-	Gegengewichtige Marktmacht/Insourcing .....	35
-	Grenzüberschreitende Lieferungen .....	35
-	Zwischenergebnis .....	36
cc)	Duopol, koordinierte Effekte .....	36
dd)	Kombination von Frische- und TK-Logistik .....	38
ee)	Kein Bevorzugter Zugang zu Frachtführern .....	40
c)	Ergebnis .....	42
D.	Gebühren .....	43
E.	Vollzugsanzeige .....	45
F.	Rechtsmittelbelehrung .....	45