



**FUSIONS-KONTROLLVERFAHREN
VERFÜGUNG GEM. § 40 ABS. 2 GWB**

– Öffentliche Version –

Beschluss

In dem Verwaltungsverfahren

1. Allianz Strategic Investments S.à.r.l.
A 14 Boulevard F.D. Roosevelt
L-2450 Luxemburg
Luxemburg

- Beteiligte zu 1. -

Verfahrens- und Zustellungsbevollmächtigte der Beteiligten zu 1.:

Hogan Lovells International LLP
RA Dr. Martin Sura
RA Milosz Chodziakiewicz
Kennedydamm 24
40476 Düsseldorf

2. ControlExpert Holding B.V.
Keizersgracht 62
1015CS Amsterdam
Niederlande

- Beteiligte zu 2. -

Verfahrens- und Zustellungsbevollmächtigte der Beteiligten zu 2.:

Milbank LLP
RA Dr. Alexander Rinne
RAin Susanne Schrickler
Maximilianstraße 15
80539 München

3. Eucon GmbH
Martin-Luther-King-Weg 2
48155 Münster

- Beigeladene zu 3. -

Verfahrens- und Zustellungsbevollmächtigte der Beigeladenen zu 3.

Latham & Watkins LLP
RA Prof. Dr. Sven Völcker
RAin Judith Kreher
Reuterweg 20
60323 Frankfurt am Main

zur Prüfung eines Zusammenschlussvorhabens nach § 36 Abs. 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen¹ (GWB) hat die 9. Beschlussabteilung des Bundeskartellamtes am 20.10.2020 beschlossen:

I. Das mit Schreiben vom 26. April 2020 angemeldete Vorhaben der Allianz Strategic Investments S.a.r.l., Luxemburg, 90 % der Anteile an der sowie die alleinige Kontrolle über die ControlExpert Holding B.V., Amsterdam, zu erwerben, wird freigegeben.

II. Die Gebühr für diese Entscheidung wird auf

€ [...]

(in Worten: [...])

festgesetzt und den Beteiligten zu 1. und 2. als Gesamtschuldner auferlegt. Dabei wird die gesondert festzusetzende Gebühr von [...] **Euro** für die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens angerechnet.

¹ Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. Juni 2013 (BGBl. I S. 1750), zuletzt geändert durch Art. 10 des Gesetzes zur Einführung einer zivilprozessualen Musterfeststellungsklage vom 12.7.2018 (BGBl. I S. 1151).

Gründe

A. Zusammenfassung

- 1 Mit dem angemeldeten Zusammenschluss erwirbt die Allianz Strategic Investments S.à.r.l (im Folgenden **Allianz**) als Konzernunternehmen eines der führenden Kfz-Versicherers in Deutschland das Unternehmen ControlExpert Holding B.V. (im Folgenden **ControlExpert**), den führenden Dienstleister im Bereich der Kfz-Schadensabwicklungen in Deutschland. Die Allianz ist bereits heute Kunde von ControlExpert.
- 2 Das Zusammenschlussvorhaben betrifft in erster Linie den Markt für Dienstleistungen für automatisierte IT-gestützte Kfz-Schadensprozesse in Deutschland. Anbieter auf diesem Markt sind mehrere auf Dienstleistungen im Bereich der Kfz-Schadensregulierung spezialisierte Unternehmen, die sowohl Kompetenz im Bereich IT/Datenverarbeitung als auch Know-how im Bereich der Kfz-Branche, speziell der Schadensabwicklung, aufweisen. Nachfrager dieser Dienstleistungen sind vor allem Versicherungsunternehmen, darüber hinaus aber auch Autohäuser und Reparaturwerkstätten, Leasinggesellschaften und Flottenbetreiber sowie OEMs (*Original Equipment Manufacturers*). Nahezu alle deutschen Kfz-Versicherungsunternehmen bearbeiten ihre Schadensfälle inzwischen mit der Hilfe externer Dienstleister wie dem Zielunternehmen ControlExpert.
- 3 Im Portfolio des Zielunternehmens bilden aktuell im Wesentlichen drei Produkte den Umsatzschwerpunkt, sie können grob als „Belegprüfung“ bezeichnet werden. Dabei handelt es sich um die Prüfung von Gutachten und Kostenvoranschlägen, von Karosserierechnungen sowie von Glasrechnungen. Neben diesen Kernprodukten, die in erster Linie bei den Kosten für bereits erfolgte oder noch in Auftrag zu gebende Reparaturen von Kfz-Schäden ansetzen, werden bereits heute weitere Dienstleistungen angeboten, deren Bedeutung in den nächsten Jahren nach Ansicht aller Marktteilnehmer deutlich zunehmen wird. Erwartet und von den Dienstleistern angestrebt wird ein umfassendes Komplettangebot, das bereits am Schadenseintritt ansetzt und die gesamte Abwicklung eines Schadens unter Einbeziehung aller Beteiligten (Geschädigter, Versicherung, Werkstatt) schnell und in hohem Maße automatisiert und digitalisiert umfasst. Im Bereich dieser neuen Dienstleistungen wird das größte Wachstumspotenzial gesehen. Dem Zugang und der Verwendung von Daten und neuen technischen Lösungen unter Einbindung von Künstlicher Intelligenz (KI), wie z.B. der Bilderkennung, kommt für das Angebot der verschiedenen Dienstleistungen eine große Rolle zu.

- 4 Für die Versicherungsunternehmen führt die Digitalisierung und Automatisierung der Schadensregulierung durch externe Dienstleister zu einer Beschleunigung von Bearbeitungsvorgängen; sie zielt daher auf eine Verbesserung der Zufriedenheit der Versicherungsnehmer ab. Darüber hinaus führt die Überprüfung der gegenüber einem Versicherungsunternehmen geltend gemachten Kosten anhand der dem Dienstleister zur Verfügung stehenden Daten häufig zu einer Reduzierung von Rechnungsbeträgen und damit der Kosten der Versicherungsunternehmen bei der Regulierung von Schäden.
- 5 Das Zielunternehmen ist derzeit der Anbieter mit der größten Abdeckung bei den Kfz-Versicherungen. Mit Marktanteilen in Höhe von deutlich über 50% ist ControlExpert der mit weitem Abstand führende Anbieter auf dem Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse in Deutschland.
- 6 Diese Marktstruktur war für die Beschlussabteilung zunächst ein starkes Indiz für das Bestehen einer überragenden Marktstellung von ControlExpert schon vor dem Zusammenschluss. Allerdings ist Marktmacht bzw. Marktführerschaft im Sinne nicht hinreichend kontrollierter Verhaltensspielräume in einem dynamischen Marktumfeld, welches sich insbesondere aus einem hohen Maß an innovationsgetriebenem Wettbewerbsdruck auszeichnet, nicht immer von Dauer. Dementsprechend können zunächst stark erscheinende Marktpositionen durch bestimmte Faktoren relativiert werden, etwa weil Verhaltensspielräume auf Grund eines hohen Maßes an Innovationsaktivitäten beschränkt oder Marktanteilsverschiebungen aufgrund quantitativ und qualitativ gleichwertiger Angebotsalternativen zu erwarten sind.
- 7 Dementsprechend hat die Beschlussabteilung durch intensive und flächendeckende Ermittlungen bei aktuellen und potentiellen Wettbewerbern sowie Nachfragern geprüft, ob ein qualitativ vergleichbares Dienstleistungsangebot und die Innovationskraft der anderen Anbieter oder sonstige Faktoren die Möglichkeit zur Angreifbarkeit der Marktposition von ControlExpert eröffnen. Hierbei hat die Beschlussabteilung konzeptionell zwischen aktuellem, auch innovationsgetriebenem Wettbewerb einerseits und potenziellem Wettbewerb durch Unternehmen in benachbarten und vorgelagerten Märkten andererseits unterschieden. Diese Ermittlungen haben Folgendes ergeben
- 8 Es handelt sich bei dem Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse nach einhelliger Meinung von aktuellen und auch potenziellen Marktteilnehmern um einen sehr dynamischen Markt, der sich im Umbruch befindet. Die klassische Belegprüfung bildet zwar derzeit noch den Kern, der Markt entwickelt

sich aber hin zu einem Angebot eines breiteren Dienstleistungsspektrums und zu Komplettlösungen mit einem höheren Grad an Digitalisierung unter Einbindung von KI, wie z.B. der Bilderkennung.

- 9 In diesem dynamischen Markt hat ControlExpert keinen entscheidenden Vorsprung vor seinen Wettbewerbern in Bezug auf die Kundenpräferenzen insbesondere zu Dienstleistungsangebot, Innovationskraft und den verfügbaren Ressourcen. Im Hinblick auf den Zugang zu den für die Erbringung der Dienstleistungen erforderlichen Daten werden ControlExpert von den Nachfragern zwar im Hinblick auf den Umfang und die Breite seines Datenpools Vorteile gegenüber seinen Wettbewerbern zugeschrieben. Jedoch gibt es aus deren Sicht unter anderem in den wichtigen Bereichen *Datensicherheit, Datenqualität, Datenaktualität und Bearbeitungszeit der Aufträge* jeweils mindestens zwei oder teilweise auch drei Anbieter im Markt, die von ihnen in etwa gleich gut bewertet werden.
- 10 Auch wenn das Zielunternehmen aufgrund seiner jedenfalls aktuell noch hohen Kundenabdeckung über einen sehr guten Datenzugang verfügt, war ein durch den Wettbewerb nicht einholbarer bevorzugter Zugang von ControlExpert zu den für die Schadensbearbeitung relevanten Daten nicht mit hinreichender Sicherheit feststellbar. Nach den Ermittlungen ist es jedem Anbieter möglich, über eine Kombination von Datenkauf und Datenerhebung bei Kunden oder durch eigene Mitarbeiter an die für die Schadensbearbeitung wichtigen Daten zu gelangen.
- 11 Bei den weiteren perspektivisch wichtigen Kriterien *Innovationen zur Prozessoptimierung, Angebotsbreite im Hinblick auf Teilprozesse/Produktvielfalt, Innovationen zur Dokument- und Bildanalyse oder allgemeine F&E-Tätigkeit* wird ControlExpert als führend angesehen. Allerdings sind die Abstände in den qualitativen Einschätzungen der befragten Nachfrager vergleichsweise gering. Auch objektiv bieten sich die Wettbewerber von ControlExpert aufgrund der innerbetrieblichen Ressourcenplanung und der getätigten Investitionen und des Einsatzes spezialisierten Personals als Alternativen in der Perspektive veränderter Dienstleistungspakete an.
- 12 Zwar tätigt ControlExpert als der führende Anbieter mit den höchsten Umsätzen auch die höchsten Investitionen in Forschung und Entwicklung. Ein Schwerpunkt der Investitionen auf die zukunftsrelevanten Bereiche der Entwicklung neuer Prozesstechnologien und neuer Produkte bei ControlExpert im Sinne einer *Innovationsführerschaft* konnte hingegen nicht ausgemacht werden. Auch die Wettbewerber engagieren sich in erheblichem Maße im Bereich der Forschung und Entwicklung. Alle aktuellen Wettbewerber arbeiten derzeit an Produkt- und Prozessinnovationen. Dabei gilt kein Anbieter im Markt – auch nicht das

Zielunternehmen – bei der Einbindung von Innovationen in den Prozess der Schadensregulierung als klar führend. Dies entspricht auch der Selbsteinschätzung der befragten Wettbewerber.

- 13 Den Nachfragern bieten sich sowohl in quantitativer als auch in qualitativer Hinsicht ausreichend Wechsellmöglichkeiten zu alternativen Dienstleistern, die – anders als zukünftig das Zielunternehmen – unabhängig von Kfz-Versicherungsunternehmen sind und insofern eine „neutrale“ Position als Dienstleister einnehmen. So decken die bei Wettbewerbern im Prognosezeitraum freien Kapazitäten mehr als 80% des Umsatzes von ControlExpert (einschließlich der Umsätze mit dem Erwerber Allianz) ab. Wesentliche qualitative Unterschiede des Dienstleistungsangebots der verschiedenen Anbieter sind nach den Ermittlungen nicht feststellbar.
- 14 Für einen Anbieterwechsel bestehen auch keine wesentlichen rechtlichen, technischen oder zeitlichen Wechselhürden. So sehen die derzeit im Markt üblichen Vertragsgestaltungen weit überwiegend eine vertragliche Bindung von nicht länger als 12 Monaten vor. Der zeitliche Vorlauf für einen Wechsel ist insbesondere dann, wenn im Rahmen des durchaus marktüblichen multi sourcing schon eine Vertragsbeziehung und damit ggf. auch eine technische Schnittstelle zum Wettbewerber existiert, zu vernachlässigen. Für den Fall, dass neues Personal eingestellt und geschult werden muss, sind zeitliche Vorläufe von bis zu sechs Monaten einzuplanen. Dies ist ein in der Fusionskontrolle hinzunehmender zeitlicher Vorlauf für eine für die wettbewerbliche Bewertung relevante Kapazitätsausweitung.
- 15 Darüber hinaus werden die Verhaltensspielräume des Zielunternehmens derzeit bereits durch potenzielle Wettbewerber aus der Gruppe der sog. *Insurtechs* begrenzt. Insurtechs sind Software-Unternehmen, die Anbieter von Teilleistungen, insbesondere von technischen Produkt- und Prozessinnovationen, im Bereich der Schadensregulierung sind. Überwiegend kommen die Leistungen dieser Unternehmen bisher aus dem Bereich der Schadensanalyse, z.B. mit Hilfe von Bilderkennungstechnologie, teilweise stehen sie nach eigener Aussage vor der Aufnahme von Geschäftsbeziehungen zu Kfz-Versicherern als Dienstleistern für die automatisierte Schadensregulierung. Es bestehen daher belastbare Anhaltspunkte für ein zukünftiges Wettbewerbsverhältnis auf dem betroffenen Dienstleistungsmarkt, da aufgrund der Dynamik der Marktprozesse mit Marktzutritten von Unternehmen aus eng benachbarten Dienstleistungsmärkten auf dem deutschen Markt zu rechnen ist.
- 16 Im Ergebnis führt die gebotene Gesamtbetrachtung aller für den betroffenen Dienstleistungsmarkt relevanten Wettbewerbsfaktoren dazu, dass eine einzelmarktbeherrschende

Stellung von ControlExpert unter Berücksichtigung der in der fusionskontrollrechtlich gebotenen Prognose nicht festzustellen ist.

- 17 Durch den Zusammenschluss wird wegen des entstehenden Konzernverbunds mit der Allianz die Schlagkraft von ControlExpert zunächst steigen, da die Grundlast der Geschäftstätigkeit durch die gesellschaftsrechtliche Vertikalintegration abgesichert und im Hinblick auf die Volumina sogar gestärkt wird. Auch wird der Zusammenschluss zu einem Ressourcenzuwachs führen, da der bisherige Finanzinvestor durch die Allianz als einem strategischen Investor aus dem Versicherungsbereich ersetzt wird. Allerdings führt dies nicht zu einer Steigerung der Marktmacht von ControlExpert auf dem Dienstleistungsmarkt im Sinne der Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung.
- 18 Zum einen wird der Zusammenschluss nicht zu einer Veränderung der Marktstruktur zugunsten von ControlExpert führen. Jedenfalls ist nicht zu erwarten, dass die Marktanteile von ControlExpert auf dem Markt für (extern vergebene) Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse infolge des Zusammenschlusses steigen. Nach den Ermittlungen bei Wettbewerbern und Nachfragern ist vielmehr mit Abschmelzeffekten zuungunsten von ControlExpert zu rechnen.
- 19 Zum anderen ist zwar zu erwarten, dass die Erwerberin Allianz ihr restliches, derzeit an dritte Wettbewerber vergebenes Auftragsvolumen auf ControlExpert verlagern wird. Allerdings ist ebenfalls zu erwarten, dass zumindest ein Teil der Versicherungsunternehmen, die derzeit Kunden bei ControlExpert sind, ihre Aufträge von ControlExpert auf dessen Wettbewerber verlagern werden. Grund hierfür sind Vorbehalte der Versicherungsunternehmen gegen den Einstieg ihres Wettbewerbers Allianz bei „ihrem“ Dienstleister ControlExpert, dem sie umfangreiche Daten über die eigene Kfz-Schadensbearbeitung zur Verfügung stellen und auf die die Allianz durch den Zusammenschluss Zugriff erhalten würde. Die Wechselanreize infolge des Zusammenschlusses treffen auf ein sowohl qualitativ als auch quantitativ ausreichend wettbewerbsfähiges Angebot bei den aktuellen Wettbewerbern.
- 20 Der Einstieg des Kfz-Versicherungsunternehmens Allianz, das auch größter Kunde von ControlExpert ist, wird unzweifelhaft Einfluss auf die Möglichkeiten von ControlExpert haben, größere Investitionen in Innovationen zu tätigen. Allerdings haben auch die nahen Wettbewerber von ControlExpert bereits einige Jahre nach Gründung ihrer Unternehmen die teils gesellschaftsrechtlich abgesicherte Zusammenarbeit mit größeren und finanzstärkeren Unternehmen gesucht oder tun dies derzeit. Soweit die Allianz ihre spezifische Branchenkenntnis und Bereitschaft, das eigene Know-how für das Wachstum von ControlExpert sowie für die Verbesserung und Erweiterung des Produktportfolios einzusetzen, in das

Zielunternehmen einbringt, wird sich dieser Ressourceneinsatz überwiegend auf Märkten außerhalb Deutschlands auswirken. In Deutschland selbst besteht bereits heute ein durch gute Branchenkenntnisse, eine hohe Dienstleistungsqualität und Innovationsanreize gekennzeichnetes Anbieterfeld.

- 21 Es ist zu erwarten, dass nach dem Zusammenschluss die Nachfrage der Allianz nach Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse dem Dienstleistungsmarkt entzogen und durch ControlExpert vollständig konzernintern erbracht wird. Da die Allianz diese Dienstleistungen bereits ohne den Zusammenschluss ganz überwiegend durch ControlExpert erbringen lässt, würde das von einer solchen Verlagerung zu Lasten der Wettbewerber von ControlExpert betroffene Umsatzvolumen nur einem sehr geringen Anteil (etwa 5%) des Gesamtmarktes ausmachen. Demgegenüber stehen die bei den Wettbewerbern von ControlExpert zu erwartenden Kundengewinne durch fusionsbedingte Abschmelzeffekte. Eine signifikante Stärkung von ControlExpert auf dem verbleibenden Dienstleistungsmarkt im Sinne einer erheblichen Behinderung wesentlichen Wettbewerbs durch Abschottung (input oder customer foreclosure) ist hierdurch jedenfalls nicht zu erwarten.
- 22 Im Ergebnis führt die Gesamtbetrachtung aller Wettbewerbsfaktoren unter Berücksichtigung der dynamischen Entwicklung des Marktes dazu, dass die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung durch den Zusammenschluss nicht zu erwarten ist. Zwar sind die Marktanteile von ControlExpert auf dem relevanten Markt hoch. Aber auch bei der Prüfung der durch den Zusammenschluss entstehenden zusätzlichen Verhaltensspielräume der fusionierten Einheit sprechen die sonstigen Wettbewerbsbedingungen – wie schon bei der Prüfung der Marktstellung von ControlExpert vor dem Zusammenschluss – überwiegend gegen unkontrollierte Verhaltensspielräume nach dem Zusammenschluss.
- 23 In Bezug auf den ebenfalls betroffenen Kfz-Versicherungsmarkt in Deutschland kann ausgeschlossen werden, dass die Allianz eine marktbeherrschende Stellung im Sinne eines nicht mehr vom Wettbewerb kontrollierten Verhaltensspielraums innehat oder durch den Zusammenschluss erlangt. Zwar gehört die Allianz aktuell zu den führenden Kfz-Versicherungsunternehmen in Deutschland. Gegen eine marktbeherrschende Stellung der Allianz sprechen aber angesichts einer Vielzahl von Anbietern von Kfz-Versicherungen schon alleine marktstrukturelle Gründe, darüber hinaus aber auch die hohe Wettbewerbsintensität auf den Kfz-Versicherungsmärkten in Deutschland.
- 24 Das Vorhaben ist daher freizugeben.

B. Sachverhalt

I. Das Vorhaben

25 Die Allianz beabsichtigt, zunächst ca. 90% der Anteile an sowie die alleinige Kontrolle über ControlExpert zu erwerben. Die Allianz plant zudem, auch die restlichen Anteile an ControlExpert im Laufe von ca. fünf Jahren zu erwerben.

II. Beteiligte Unternehmen

1. Die Zusammenschlussbeteiligten

a) Allianz Strategic Investments S.à.r.l

26 Allianz ist Teil der Allianz Gruppe, einem in 70 Ländern tätigen Anbieter von Produkten und Dienstleistungen in den Bereichen Schaden- und Unfallversicherung, Lebens- und Krankenversicherung sowie Asset Management. Der geographische Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit der Allianz liegt in Europa. In Deutschland ist sie mit ihrer Tochtergesellschaft Allianz Deutschland AG, Unterföhring, vertreten. Diese bildet wiederum das Dach der drei Versicherungsgesellschaften der Allianz in Deutschland: der Allianz Versicherungs-AG, München, der Allianz Lebensversicherungs-AG, Stuttgart und der Allianz Private Krankenversicherungs-AG, München. Darüber hinaus bietet die Allianz Gruppe mit ihrer Tochtergesellschaft Allianz Global & Corporate Speciality SE Produkte und Dienstleistungen im Bereich der Unternehmens- und Spezialversicherung an. Die Allianz Gruppe bezeichnet sich selbst über das Versicherungsgeschäft als einen der größten Asset Manager der Welt.

27 Im Geschäftsjahr 2019 erzielte die Allianz Umsatzerlöse von [100-150] Mrd. Euro weltweit, davon [50-100] Mrd. Euro in der EU und davon [20-50] Mrd. Euro in Deutschland.

b) ControlExpert B.V. Holding GmbH

28 ControlExpert ist die Holdinggesellschaft der ControlExpert Gruppe. Diese bietet Produkte und Dienstleistungen in dem Bereich der automatisierten Schadensabwicklung von Kfz-Schäden für Versicherungen, IT-gestützte Zahlungsmethoden und Kommunikationslösungen für die Automobilbranche sowie IT-gestützte Kostenkontrollsysteme für Leasinggesellschaften und Flottenbetreiber an. Das Hauptgeschäftsfeld der ControlExpert Gruppe ist die Digitalisierung von manuellen Prozessen zur Ermöglichung einer schnelleren und kostengünstigeren Bearbeitung. Deutschland ist der mit Abstand bedeutendste Markt der ControlExpert Gruppe.

- 29 ControlExpert wurde im Jahr 2002 gegründet und hat die Anzahl der durch das Unternehmen geprüften Vorgänge von 100.000 bearbeiteten Schadensvorgängen im Jahr 2002 kontinuierlich auf 10,4 Mio. Vorgänge im Jahr 2019 ausgeweitet. Im Jahr 2015 ging ControlExpert zur Unterstützung seiner globalen Wachstumsstrategie eine strategische Partnerschaft mit der General Atlantic CE B.V., Amsterdam, ein, die mit einer Mehrheitsbeteiligung von General Atlantic CE B.V. an ControlExpert verbunden wurde. ControlExpert ist ordentliches Mitglied im Bitkom.
- 30 Heute beschäftigt ControlExpert weltweit an 17 verschiedenen Standorten mehr als 800 Mitarbeiter, davon sind 350 Kfz-Experten, 100 IT-Spezialisten, 30 Forschungs- und Entwicklungsexperten und 10 Datenmanager. Nach eigenen Angaben von ControlExpert sind 90% der Kfz-Versicherungen in Deutschland Kunden von ControlExpert, darüber hinaus 70% der führenden Autohäuser und 75% der führenden Leasinggesellschaften.
- 31 Die Anteile an ControlExpert werden derzeit mehrheitlich von der General Atlantic CE B.V. Amsterdam gehalten. Außerdem sind verschiedene Mitglieder der Familie Witte an ControlExpert beteiligt.
- 32 ControlExpert hält Beteiligungen an den folgenden Unternehmen:
- ControlExpert Holding B.V., Amsterdam, Niederlande (Holdinggesellschaft und Muttergesellschaft der CE Gruppe)
 - ControlExpert Holding GmbH, Langenfeld
 - ControlExpert GmbH, Langenfeld
 - ControlExpert Argentina SRL, Buenos Aires, Argentinien
 - ControlExpert Gestao Comercio e Desenvolvimento Ltda, Jundiaí, Brasilien
 - ControlExpert Chile SpA, Santiago, Chile
 - ControlExpert Colombia SAS, Bogotá, Kolumbien
 - ControlExpert Hong Kong Corp. Limited, Hong Kong
 - ControlExpert Italia SRL, Venedig, Italien
 - ControlExpert Japan KK, Tokyo, Japan
 - Ctrl Exp Mexico, S. De R.l. C.v., Mexico City, Mexiko
 - ControlExpert Polska Sp. z.o.o., Warschau, Polen
 - ControlExpert Systems Technologies S.L., Madrid, Spanien
 - ControlExpert Schweiz GmbH, Wollerau, Schweiz

- ControlExpert (Thailand) Co. Ltd, Bangkok, Thailand
- ControlExpert UK Limited, Farnborough, Vereinigtes Königreich
- ControlExpert Inc., El Segundo CA, USA
- KTI Kraftfahrzeugtechnisches Institut und Karosseriewerkstätte GmbH & Co. KG, Lohfelden, Deutschland (ControlExpert GmbH als Kommanditistin)
- ControlExpert China Technologies Co. Ltd., Beijing, China.

33 Im Geschäftsjahr 2019 erzielte ControlExpert Umsatzerlöse von [50-100] Mio. Euro weltweit, davon [20-50] Mio. Euro in der EU und davon [20-50] Mio. Euro in Deutschland.

2. Die Beigeladene Eucon GmbH

34 Die Eucon GmbH, Münster (Eucon) ist im Bereich der digitalen Prozessoptimierung für die Automotive-, Real Estate- und Versicherungsbranche tätig. Im Bereich Versicherungen bietet Eucon ein modulares Portfolio an automatisierten Serviceleistungen an, die u.a. auf künstlicher Intelligenz (KI) und Big-Data-Technologien beruhen. Zudem setzt Eucon zur Schadensbeurteilung auch Sachverständige ein. Das Angebot von Eucon erstreckt sich auf die Bearbeitung von Kfz-, Sturm-, Haftpflicht- und sonstigen Schäden. Die angebotenen Dienstleistungen sind mit denen des Zielunternehmens ControlExpert vergleichbar.

35 Eucon wurde vor etwa 20 Jahren in Deutschland gegründet. Das Unternehmen ist mittlerweile in mehr als 80 Ländern tätig. Eucon beschäftigt aktuell etwa 400 Mitarbeiter und wird jährlich zu etwa 3 Mio. Schadenstransaktionen hinzugezogen. Die Eucon Digital GmbH² ist ordentliches Mitglied im Bitkom.

36 Die Anteile an der Eucon werden von der Eucon Holding GmbH, Münster gehalten. An dieser ist die Hg Capital beteiligt. Weitere Beteiligungen halten unter anderem die beiden Gründer des Unternehmens, die Brüder Oosenbrugh, sowie das Management.

37 Im Geschäftsjahr 2019 erzielte Eucon Umsatzerlöse von [20-50] Mio. Euro weltweit, davon [20-50] Mio. Euro in der EU und davon [20-50] Mio. Euro in Deutschland.

² Ein mit Eucon verbundenes Unternehmen.

III. Verfahrensgang

1. Vorgespräche und Vorermittlungen

- 38 Die Verfahrensbevollmächtigten der Allianz haben sich am 9. März 2020 zunächst telefonisch an die 7. Beschlussabteilung des Bundeskartellamtes gewandt und diese über das beabsichtigte Zusammenschlussvorhaben informiert. In einer E-Mail vom selben Tag wurde der 7. Beschlussabteilung der Entwurf einer Anmeldung mit Anlagen übersandt.
- 39 Das Vorverfahren wurde dann gemäß der Zuständigkeitsverteilung des Bundeskartellamtes von der 9. Beschlussabteilung übernommen.
- 40 Auf Basis des Anmeldungsentwurfs führte die 9. Beschlussabteilung am 18. März 2020 ein telefonisches Vorgespräch mit den Verfahrensbevollmächtigten der Allianz und von ControlExpert. In diesem Telefonat wurden unter anderem der wirtschaftliche Hintergrund des Zusammenschlussvorhabens sowie der anvisierte Zeitplan der Beteiligten in Bezug auf die Anmeldung beim Bundeskartellamt und bei anderen Wettbewerbsbehörden in Europa thematisiert.
- 41 Mit Schreiben vom 19. März 2020 erklärten sich die Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten gegenüber der Beschlussabteilung mit Vorermittlungen im Markt einverstanden.
- 42 Mit Schreiben vom 20. März 2020 hat die 9. Beschlussabteilung den Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten einen Fragenkatalog mit ersten Rückfragen zur Anmeldung übersandt.
- 43 Am 24. März 2020 fand ein weiteres Telefonat zwischen der Beschlussabteilung und den Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten statt, in dem der Zeitplan für die Beantwortung des Fragenkatalogs und für die geplanten Vorermittlungen besprochen wurde.
- 44 Die Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten haben der Beschlussabteilung einen ersten Teil der Antworten auf den Fragenkatalog am 26. März 2020 übersandt, den Rest der Antworten hat die Beschlussabteilung am 3. April 2020 erhalten.
- 45 Im Anschluss hat die Beschlussabteilung im April und Mai 2020 auf der Grundlage der Angaben der Beteiligten telefonische Marktermittlungen sowohl bei Versicherungsunternehmen als Nachfrager als auch bei von den Beteiligten angegebenen Wettbewerbern durchgeführt.

2. Anmeldung und Fristen

- 46 Mit Schreiben vom 24. April 2020, das am selben Tag per Fax mit einem Teil der Anlagen und per E-Mail mit qualifizierter elektronischer Signatur mit sämtlichen Anlagen sowie am

28. April 2020 per Post mit sämtlichen Anlagen beim Bundeskartellamt eingegangen ist, haben die Verfahrensbevollmächtigten der Erwerberin im Namen und im Auftrag der Allianz und mit Zustimmung aller beteiligten Unternehmen das Vorhaben angemeldet.
- 47 Am 29. April 2020 hat die Beschlussabteilung den Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten in einem gemeinsamen Telefonat die bisherigen Erkenntnisse aus den Vorermittlungen mitgeteilt. Darüber hinaus wurde das weitere Vorgehen besprochen.
- 48 Mit Schreiben vom 20. Mai 2020, versendet per Telefax am selben Tag, wurden die Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten nach vorheriger Ankündigung gem. § 40 Abs. 1 GWB über den Eintritt in das Hauptprüfverfahren unterrichtet (Monatsbrief). Am gleichen Tag haben die Verfahrensbevollmächtigten der Allianz und von ControlExpert den Erhalt der Mitteilung mit Empfangsbekanntnis bestätigt. Die Einleitung des Hauptprüfverfahrens ist im Bundesanzeiger am 15. Juni 2020 bekannt gemacht worden.³
- 49 Die Untersagungsfrist endet aufgrund der Sonderregelungen des Gesetzes zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie im Wettbewerbsrecht und für den Bereich der Selbstverwaltungsorganisationen der gewerblichen Wirtschaft vom 25. Mai 2020, die unter anderem die Frist des § 40 Abs. 2 Satz 2 GWB im Hauptprüfverfahren auf sechs Monate verlängern, am 26. Oktober 2020.
- 50 Durch die österreichische Bundeswettbewerbsbehörde wurde das Vorhaben aufgrund einer dort eingereichten Anmeldung vom 20. März 2020 geprüft. Die Amtsparteien haben keinen Prüfungsantrag gestellt, so dass das Durchführungsverbot in Österreich (§ 17 Abs. 1 KartG) mit Wirkung vom 18. April 2020 weggefallen ist.

3. Beiladungen

- 51 Mit Schreiben vom 6. Mai 2020 hat Eucon die Beiladung zum Verfahren beantragt. Nach entsprechender Anhörung der Verfahrensbeteiligten wurde Eucon durch Beschluss vom 28. Mai 2020 zum Verfahren beigegeben.

³ Vgl. Bekanntmachung Nr. 13/2020 über die Einleitung des Hauptprüfverfahrens nach § 40 Absatz 1 Satz 1 GWB vom 25. Mai 2020, BAnz AT 15.06.2020 B7.

4. Ermittlungen

a) Zusammenschlussbeteiligte

- 52 Die Beschlussabteilung stand bereits im Rahmen der Vorermittlungen in einem kontinuierlichen inhaltlichen Austausch mit den beteiligten Unternehmen (s.o.).
- 53 Darüber hinaus hat die Erwerberin Allianz der Beschlussabteilung in einem gemeinsamen Telefonat mit den Verfahrensbevollmächtigten am 6. Mai 2020 die strategischen Hintergründe für den Erwerb des Zielunternehmens erläutert. Die Erwerberin hat ihre Angaben anschließend in einer schriftlichen Stellungnahme vom 11. Mai 2020 noch ergänzt.
- 54 In einem gemeinsamen Telefonat mit dem Zielunternehmen ControlExpert und dessen Verfahrensbevollmächtigten hat ControlExpert am 12. Mai 2020 Fragen der Beschlussabteilung zur Historie und strategischen Ausrichtung des Unternehmens sowie zu den angebotenen Produkten und dem Ablauf der Schadensbearbeitung beantwortet. Im Anschluss an das Telefonat wurden der Beschlussabteilung weitere Unterlagen zum Umgang mit Kundendaten übermittelt.
- 55 In einem weiteren Telefonat mit ControlExpert und dessen Verfahrensbevollmächtigten am 20. Mai 2020 wurden IT-bezogene spezielle Fragen mit den entsprechenden Mitarbeitern von ControlExpert erläutert. In dem Gespräch hat die Beschlussabteilung auch den Eintritt in das Hauptprüfverfahren angekündigt, eine entsprechende Vorabmitteilung wurde am selben Tag per E-Mail auch an die Verfahrensbevollmächtigten der Allianz versendet.
- 56 Zwischen der Beschlussabteilung und den Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten Allianz war es im Laufe des Verfahrens zu unterschiedlichen Auffassungen über die Einordnung von Einzelheiten des beabsichtigten Zusammenschlusses als Geschäftsgeheimnis gekommen. Auf die rechtlichen Vorgaben in Bezug auf die Anerkennung einer Tatsache als Geschäftsgeheimnis sowie über die bestehende Darlegung- und Begründungslast hat die Beschlussabteilung die Verfahrensbevollmächtigten der Allianz in einem Schreiben vom 2. Juni 2020 sowie in einem anschließenden Telefonat am 3. Juni 2020 hingewiesen.
- 57 Mit Auskunftsbeschluss vom 23. Juni 2020 wurde die Allianz, mit Auskunftsbeschluss vom 29. Juni 2020 wurde ControlExpert im Rahmen der Anbieter- und Nachfragerermittlungen formell befragt. Mit Schreiben vom 1. September 2020 hat die Allianz ihre Antworten auf den Auskunftsbeschluss teilweise korrigiert.

b) Wettbewerber

- 58 Ein Teil der Wettbewerber von Control Expert wurde bereits informell in telefonischen Vorermittlungen im April und Mai 2020 zum Zusammenschluss und zum betroffenen Markt befragt.
- 59 Mit Auskunftsbeschluss vom 29. Juni 2020 befragte die Beschlussabteilung auf der Basis der von den Beteiligten gemachten Angaben sowie den Erkenntnissen aus den Vorermittlungen 12 Unternehmen, die in Deutschland als Anbieter von Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse in Frage kamen⁴. Die befragten Dienstleister decken nach den Erkenntnissen der Beschlussabteilung den relevanten Anbietermarkt umfassend ab, soweit sie diesem Markt überhaupt zuzurechnen sind (dazu siehe unten Rn. 148).
- 60 Die an die Wettbewerber gerichteten Fragen dienten neben der Abfrage der wesentlichen Unternehmensdaten insbesondere der Erfassung der angebotenen Produkte und Dienstleistungen, der getätigten Investitionen im Bereich von Produktneu- und -weiterentwicklungen, der aktuellen Kunden und der Kundenverluste und –gewinne in der Vergangenheit sowie dem aktuellen Wettbewerbsgeschehen (Konditionen der Auftragsvergabe, Ausweichalternativen der Anbieterseite). Darüber hinaus wurde der Automatisierungsgrad der Kfz-Schadensbearbeitung abgefragt. Ein wichtiger Teil der Ermittlungen bei den Anbietern zielte außerdem darauf ab, mögliche Ausweichalternativen der Marktgegenseite einschätzen zu können. Dazu wurden Möglichkeiten des Kapazitätsausbaus der aktuellen Anbieter, Vorsprünge bei der Qualität oder Innovation der Produkte, der Wettbewerbsdruck durch potenziellen Wettbewerb sowie zu erwartende Markteintritte umfassend ermittelt. Schließlich wurden die Datenüberlassung und -verarbeitung sowie die dabei eingesetzte Software breit abgefragt.
- 61 Auf der Grundlage der ausgewerteten Antworten der Wettbewerber zu den Produkten und dem Wettbewerbspotenzial der sog. Insurtechs führte die Beschlussabteilung schließlich am 10. September 2020 eine telefonische Ermittlung bei dem Unternehmen Tractable Limited, London (Tractable) durch. Ein weiteres Telefonat fand am 02. Oktober 2020 statt,

⁴ Eucon, Icam (IcamSystems GmbH/ClaimsControlling GmbH), 3c (3c Deutschland GmbH), Innovation Group (Innovation Group Germany GmbH), SPN (SPN Service Partner Netzwerk GmbH, ein Gemeinschaftsunternehmen von ADAC, Allianz, Bayerischer Versicherungsverband und der SPN Beteiligungsgesellschaft mbH, Carexpert (Carexpert Kfz-Sachverständigen GmbH), SSH (SSH Schaden Schnell Hilfe Beteiligungs GmbH/PremiumCheck GmbH), DEKRA (DEKRA Automobil GmbH), TÜV Süd (TÜV SÜD Aktiengesellschaft), Schwacke (Schwacke GmbH), DAT (Deutsche Automobil Treuhand GmbH), Audatex (Audatex AUTOonline GmbH).

darin wurde die Marktbedeutung eines von ControlExpert angemeldeten Patents zur Schadens Erfassung an bei Kfz-Schäden thematisiert.

c) Nachfrager

- 62 Ein Teil der Nachfrager von ControlExpert wurde bereits in telefonischen Vorermittlungen im April und Mai 2020 informell zum Zusammenschluss und zum betroffenen Markt kontaktiert.
- 63 Mit Auskunftsbeschluss vom 23. Juni 2020 befragte die Beschlussabteilung 20 der insgesamt etwa 80 Versicherungsunternehmen, die Kfz-Versicherungen in Deutschland anbieten, darunter auch die Beteiligte Allianz (s.o.).⁵ Die befragten Versicherungsunternehmen decken gemessen an ihren Prämien zusammen mit der Erwerberin Allianz rund 85% des inländischen Kfz-Versicherungsmarktes ab.
- 64 Die an die Versicherungsunternehmen gerichteten Fragen dienten der Abfrage der wesentlichen Unternehmensdaten, insbesondere der Erfassung der Marktposition der befragten Versicherungsunternehmen, der Ermittlung von Umfang, Struktur und Wert (im Hinblick auf das Einsparpotenzial) der nachgefragten Dienstleistungen sowie der Ausgestaltung der Geschäftsbeziehungen (Vertragslaufzeiten, Kündigungsfristen, Konditionen der Auftragsvergabe). Weitere Fragen zielten darauf ab, die relevanten Leistungskriterien für die Beauftragung eines Dienstleisters sowie die Einschätzung der Versicherungsunternehmen zur Geeignetheit verschiedener Anbieter zu erfahren. Darüber hinaus wurden die Möglichkeiten eines Anbieterwechsels auch zu wettbewerblichen Kräften außerhalb des aktuell relevanten Marktes sowie eines Wechsel auf die Eigenerstellung abgefragt. Schließlich wurden auch an die nachfragenden Versicherungsunternehmen Fragen zur Datenüberlassung gestellt, dabei stand der fusionsbedingte Informationsfluss von Daten der befragten Versicherungsunternehmen in Richtung der Wettbewerberin Allianz im Vordergrund.

⁵ Allianz, HUK-COBURG- Allgemeine Versicherung AG, R+V Allgemeine Versicherung AG, AXA Konzern AG, Generali Deutschland AG, VHV Allgemeine Versicherung AG, LVM Versicherung, HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie VaG, DEVK VVaG, Wüstenrot & Württembergische AG, Provinzial Rheinland Versicherung AG, ERGO Deutschland AG, Bayerischer Versicherungs Verband Versicherungsaktiengesellschaft, Gothaer Allgemeine Versicherung AG, Itzehoe Versicherung/Brandgilde von 1691 VvaG, SIGNAL IDUNA Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft, Zürich Beteiligungs-AG (Deutschland), SV Sparkassenversicherung Gebäudeversicherung AG, Continentale Sachversicherung AG/Europa Versicherung AG/Mannheimer Versicherung AG, Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG

5. Rechtliches Gehör

- 65 Die Beschlussabteilung hat den Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten parallel zu den Ermittlungen jeweils Exemplare von den an die Nachfrager und die Wettbewerber versendeten Fragebögen übermittelt.
- 66 Am 24. August 2020 hat die Beschlussabteilung den Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten in einem telefonischen „State of Play-Meeting“ die wesentlichen Ergebnisse der bis dahin erfolgten Ermittlungen sowie die darauf basierende vorläufige wettbewerbliche Einschätzung des Zusammenschlussvorhabens erläutert und skizziert. Auch die Beigeladene und ihre Verfahrensbevollmächtigten wurden in einem Telefonat am 26. August 2020 über die Ermittlungsergebnisse und die darauf basierende vorläufige wettbewerbliche Einschätzung der Beschlussabteilung informiert.
- 67 Am 29. September 2020 hat die Beschlussabteilung den Verfahrensbeteiligten durch Übersendung eines Entscheidungsentwurfs die Möglichkeit eingeräumt, zu der von ihr beabsichtigten Entscheidung Stellung zu nehmen. Auch der Beigeladenen wurde diese Möglichkeit am 30. September 2020 eingeräumt.
- 68 Den Beteiligten sowie der Beigeladenen wurde durch Übersendung der um Geschäftsgeheimnisse bereinigten kompletten (Haupt)Akte in elektronischer Form (CD) am 30.09.2020 Akteneinsicht in gewährt.
- 69 Die Beteiligten zu 1. und 2. haben der Beschlussabteilung per E-Mail vom 02. Oktober 2020 mitgeteilt, dass sie auf eine Stellungnahme zum Entscheidungsentwurf verzichten. Die Beigeladene hat der Beschlussabteilung per E-Mail vom 09. Oktober 2020 ebenfalls mitgeteilt, dass sie auf eine Stellungnahme verzichtet.

C. Rechtliche Würdigung

I. Formelle Untersagungs Voraussetzungen

- 70 Die formellen Untersagungs Voraussetzungen sind erfüllt.

1. Anwendungsbereich des GWB

- 71 Der Anwendungsbereich des GWB ist gegeben.
- 72 Das Zusammenschlussvorhaben fällt in den Geltungsbereich des GWB. Das Vorhaben hat Inlandsauswirkungen in Deutschland gem. § 185 Abs. 2 GWB, da die Beteiligten in Deutschland tätig sind und hier Umsätze erzielen.

- 73 Auf das angemeldete Zusammenschlussvorhaben finden gem. § 35 Abs. 1 GWB die Vorschriften über die Zusammenschlusskontrolle Anwendung. Die beteiligten Unternehmen insgesamt erzielten im vergangenen Geschäftsjahr 2019 weltweit Umsatzerlöse von mehr als 500 Millionen Euro (§ 35 Abs. 1 Nr. 1 GWB) und im Inland von mehr als 25 Millionen bzw. 5 Millionen Euro (§ 35 Abs. 1 Nr. 2 GWB).
- 74 Das Vorhaben unterfällt auch nicht der de-minimis-Klausel des § 35 Abs. 2 S. 1 GWB, weil sowohl die Allianz als auch ControlExpert im letzten Geschäftsjahr Umsatzerlöse von mehr als 10 Millionen Euro erzielten.
- 75 Das Bundeskartellamt ist für die fusionskontrollrechtliche Prüfung des Zusammenschlusses zuständig. Eine diese Zuständigkeit verdrängende ausschließliche Zuständigkeit der EU-Kommission (§ 35 Abs. 3 GWB) besteht nicht. Das Zusammenschlussvorhaben hat keine gemeinschaftsweite Bedeutung i.S.d. Artikel 1 Abs. 1 der Fusionskontrollverordnung (FKVO)⁶, da die Voraussetzung des Artikel 1 Abs. 3 d) FKVO nicht gegeben ist, nach der der gemeinschaftsweite Gesamtumsatz von mindestens zwei beteiligten Unternehmen jeweils 100 Mio. Euro übersteigen muss.

2. Zusammenschlusstatbestand

- 76 Der Erwerb von 90% der Anteile sowie der alleinigen Kontrolle an ControlExpert durch die Allianz erfüllt die Zusammenschlusstatbestände des § 37 Abs. 1 Nr. 3 a) GWB (Anteilserwerb von mindestens 50 %) und des § 37 Abs. 1 Nr. 2 GWB (Kontrollerwerb).

II. Materielle Untersagungsvoraussetzungen

- 77 Die Untersagungsvoraussetzungen des § 36 Abs. 1 Satz 1 GWB liegen nicht vor.

1. Betroffene Märkte

- 78 Das Zusammenschlussvorhaben betrifft im Wesentlichen die Märkte für Dienstleistungen für automatisierte IT-gestützte Kfz-Schadensprozesse sowie für Kfz-Versicherungen in Deutschland.
- 79 Das Zielunternehmen bietet – wie auch seine Wettbewerber – verschiedene IT-gestützte Digitalisierungsdienstleistungen an, die den Schadensregulierungsprozess von Kfz-Versi-

⁶ Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen ("EG-Fusionskontrollverordnung").

cherern unterstützen. Diese Dienstleistungen werden in erster Linie von Versicherungsunternehmen, darüber hinaus aber auch von Autohäusern und Reparaturwerkstätten, Leasinggesellschaften und Flottenbetreibern sowie OEMs (*Original Equipment Manufacturers*) nachgefragt. Nahezu alle deutschen Kfz-Versicherungsunternehmen bearbeiten ihre Schadensfälle mit der Hilfe externer Dienstleister wie dem Zielunternehmen ControlExpert. Kaum ein deutsches Versicherungsunternehmen führt diese Dienstleistungen komplett in-house durch; zumindest Teile der Schadensbearbeitung und –regulierung werden in der Regel an externe Dienstleister vergeben. Die Letztentscheidung über die Art und Höhe der Schadensregulierung sowie die abschließende Kommunikation mit dem Kunden liegt allerdings (heute noch) in der Hand der Versicherungsunternehmen im Rahmen ihrer bilateralen Vertragsbeziehungen mit ihren Kunden (Haftpflicht oder Kasko).

80 Anbieter auf diesem Markt sind mehrere auf Dienstleistungen im Bereich der Kfz-Schadensregulierung spezialisierte Unternehmen, die sowohl Kompetenz im Bereich IT/Datenverarbeitung als auch Know-how im Bereich der Kfz-Branche aufweisen.

a) Dienstleistungen des Zielunternehmens

81 Im Portfolio des Zielunternehmens bilden aktuell im Wesentlichen drei Produkte den Kern, mit denen zurzeit noch der größte Umsatz erzielt wird und die grob als „Belegprüfung“ bezeichnet werden können. Dabei handelt es sich um die Prüfung von Gutachten und Kostenvoranschlägen, von Karosserierechnungen sowie von Glasrechnungen. Sie setzen im Ablauf der Regulierung eines Schadens erst zu einem späten Zeitpunkt an, indem sie den von einer Werkstatt oder einem Sachverständigen erstellten Vorschlag zu Umfang und Kosten einer Schadensbehebung bzw. eine bereits gestellte Rechnung überprüfen und eine entsprechende Rückmeldung an die Auftraggeber, die Kfz-Versicherungsunternehmen, geben. Alle im Rahmen der Ermittlungen befragten Versicherungsunternehmen fragen diese Dienstleistungen rund um die automatisierte, IT-gestützte Belegprüfung und –prüfung nach.

82 Das erste Kernprodukt wird in der Regel von Versicherern nachgefragt. Es beinhaltet die Erfassung und Überprüfung von Gutachten und Kostenvoranschlägen durch den Dienstleister, der auch konkretes Korrektur- bzw. Kürzungspotenzial aufzeigt. Die Prüfung erfolgt vor einer Reparaturfreigabe oder Auszahlung seitens der Versicherer an den Geschädigten. Die Bearbeitung wird abhängig vom konkreten Schadensfall mit einem geringeren oder höheren Grad an Automatisierung durchgeführt. Möglich sind zum einen eine sog. rein regelbasierte Prüfung und zum anderen eine sog. Tiefenprüfung. Bei der regelbasierten Prüfung wird ein zu prüfender Vorgang (Rechnung bzw. Kostenvoranschlag) anhand einer unternehmensinternen Software sowie einer unternehmensinternen Datenbank und unter

Berücksichtigung kundenspezifischer, technischer und fahrzeugspezifischer Regeln auf mögliche Ungereimtheiten hin überprüft (Abweichungen von aktuellen Ersatzteilpreisen, Stundenverrechnungssätzen sowie Lack- und Lohnkosten). Die sog. Tiefenprüfung erfolgt ergänzend unter bestimmten Voraussetzungen, etwa wenn in der automatisierten Prüfung Abweichungen außerhalb eines seitens der Versicherungen vorgegebenen Rahmens festgestellt werden. Bei der Tiefenprüfung prüft ein Sachverständiger des Dienstleisters die eingereichten Belege eingehend. Dabei werden z.B. auch spezifische alternative Reparaturmöglichkeiten beleuchtet (Beispiele: Ist es kostengünstiger, ein bestimmtes Bauteil im eingebauten Zustand zu lackieren als es zuvor auszubauen; ist die Wiederbeschaffung eines Ersatzteils in einer Restwertbörse kostengünstiger?).

- 83 Ein weiteres Kernprodukt bildet die detaillierte Prüfung von bereits angefallenen Karosserierechnungen und deren automatisierte Bezahlung für Versicherungen, Leasinggesellschaften oder auch Flottenbetreiber. Der Prüfprozess erfolgt ähnlich wie bei der Vorabprüfung von Gutachten und Kostenvoranschlägen, allerdings wird bei Freigabe der Rechnung diese zum Teil direkt durch den Dienstleister beglichen.
- 84 Drittes Kernprodukt bildet die Prüfung von Rechnungen für die Reparatur von Glasschäden. Diese Dienstleistung wird von Versicherungen, aber auch von Leasinggesellschaften und Flottenbetreibern nachgefragt. Dabei arbeiten die Versicherungen mit sogenannten Glaspartnern (Werkstätten, mit denen die Versicherungen besondere Partnerschaften für Glasschäden mit zentral verhandelten Preiskonditionen vereinbart hat) zusammen. Die Prüfung der Glasrechnungen erfolgt nach Herstellervorgaben, als Ergebnis erhalten die Kunden strukturierte Schaden- und Zahlungsdaten in Form eines Prüfberichts.
- 85 Alle drei Kernprodukte werden in ähnlicher Weise zumindest von dem Zielunternehmen sowie den drei vom Markt als nächste Wettbewerber eingeschätzten Dienstleistern Icam, 3c und der Beigeladenen Eucon angeboten, teilweise auch von den weiteren auf dem Markt tätigen Dienstleistern. Mit den drei Kernprodukten werden aktuell etwa 69% der Gesamtumsätze im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensbearbeitung in Deutschland erzielt.

b) Entwicklung des Dienstleistungsangebots/Innovationen

- 86 Neben diesen drei Produkten, die in erster Linie bei den Kosten für bereits erfolgte oder noch in Auftrag zu gebende Reparaturen von Kfz-Schäden ansetzen, werden bereits heute noch weitere Dienstleistungen angeboten, deren Bedeutung in den nächsten Jahren nach Ansicht aller Marktteilnehmer deutlich zunehmen wird. Erwartet und von den Dienstleistern

angestrebt wird ein umfassendes Komplettangebot, das bereits am Schadenseintritt ansetzt und die gesamte Abwicklung eines Schadens unter Einbeziehung aller Beteiligten (Geschädigter, Versicherer, Werkstatt) schnell und in hohem Maße automatisiert und digitalisiert umfasst. Im Idealfall soll der Geschädigte innerhalb kürzester Zeit, am besten noch am Unfallort, aufgrund der von ihm gemachten Fotos vom Schaden bzw. anhand der Daten des Steuergeräts im Kfz ein Angebot für eine Regulierungssumme und wahlweise eine Empfehlung für eine Werkstatt erhalten, die ihm einen Mietwagen bereitstellt und die benötigten Ersatzteile beschafft sowie die vorzunehmenden Reparaturen mit dem Versicherer abstimmt. Digitale Bilderkennung erlangt eine große Bedeutung in den Prozessen dieser Dienstleistungen. Einzelne Komponenten werden heute schon von den Dienstleistern angeboten, die Umsätze sind im Vergleich zu den drei Kernbereichen aber noch sehr gering.

- 87 So bieten zumindest das Zielunternehmen ControlExpert und teilweise auch andere Marktteilnehmer eine *webbasierte Kommunikationsplattform* für Versicherungsunternehmen, Werkstätten, OEMs, Leasinggesellschaften und Flottenbetreiber an. Über diese Plattform klärt der Dienstleister offene Fragen auch ohne Einbeziehung des Versicherungsunternehmens mit der Werkstatt direkt. Am Ende einer Kommunikation über diese Plattform steht die verbindliche Freigabe einer Reparatur an die Werkstatt. Weiterhin wird von den Dienstleistern ein digitales *Werkstattleitsystem für Versicherungsunternehmen* mit einem festen Werkstattnetz oder festen Werkstattpartnern angeboten, über die der Geschädigte in die nächstgelegene Werkstatt geleitet wird. Ein weiteres Produkt im Portfolio der Dienstleister ist das Angebot der *Überprüfung von Sachverständigenkosten* (Grundhonorar und Nebenkosten) anhand eines datenbankbasierten Vergleichsverfahrens unter Berücksichtigung versicherungsspezifischer Regelwerke. Weiterhin bieten einige Dienstleister die digitalisierte *Überprüfung und Abwicklung von Bergungs- und Abschlepprechnungen* an. Schließlich können Leasinggesellschaften und Flottenbetreiber die *Digitalisierung und Automatisierung manueller Wartungsprozesse* sowie die systematische Prüfung von Wartungs- und Reparaturvorgängen bei den Dienstleistern in Auftrag geben.
- 88 Nach den Ergebnissen der Ermittlungen sehen die befragten Dienstleister das größte Wachstumspotenzial im Bereich dieser neuen Dienstleistungen und eher außerhalb des klassischen Kernbereichs der Belegprüfung, jedenfalls so wie diese sich heute darstellt. So geben nahe Wettbewerber des Zielunternehmens Folgendes an:
- 89 In den Bereichen (a) Schadensverlaufs- und Schadenshöhen-Prognosen auf Basis von KI-unterstützten anonymisierten Schadensdaten, (b) mobile Schadensaufnahme und (c) au-

tomatisierte Kalkulationslösungen sowie (d) intelligente Verbindung aller Schadensbeteiligten und automatische Schadenssteuerung sei mit starkem Wachstum zu rechnen. Einer weiteren Prognose nach werden durch KI unterstützte Schadensprozesse im Zuge von fortlaufend verbesserter Bilderkennungssoftware an Bedeutung gewinnen und zunächst vor allem bei Bagatellschäden stärker Berücksichtigung finden. Bilddatenbanken würden vor diesem Hintergrund mit entsprechenden Informationen angereichert und so über die Laufzeit wachsen. Die Auswertung von Telematik-Daten aus den Kfz bzw. aus den immer stärker verbundenen Steuergeräten im oder am Fahrzeug (der Trend gehe zu *einem* Steuergerät für alle relevanten Komponenten) werde es ermöglichen, zukünftige Schäden zu segmentieren und dadurch berechenbarer zu machen. Das stärkste Wachstum wird von den Wettbewerbern bei den Produkten rund um Kommunikationsmanager, Auftragssteuerung und Qualitätssicherung ausgehen.

- 90 Auch die Zusammenschlussbeteiligte Control Expert sieht großes Wachstumspotenzial für Produkte, die unmittelbar an das Schadensereignis und damit am vorderen Ende des Schadensmanagementprozesses anknüpfen. Dabei werde die Bilderkennung für eine automatisierte Schadenshöhenkalkulation an Bedeutung gewinnen. Zudem sieht ControlExpert in der Schadenssteuerung und der digitalen Schadensabwicklung ein großes Potenzial für stetiges Wachstum in den nächsten Jahren. Durch den gezielten Einsatz von KI sowie verwandter Technologien (Bilderkennung, Telematik) lasse sich unmittelbar nach einem Schadensereignis eine Kostenprognose erstellen und auf dieser Basis eine effiziente und zielgerichtete Schadenssteuerung für den Kunden vornehmen. Zwar sieht ControlExpert auch starke Wachstumschancen in der klassischen Belegprüfung; dies aber vor allem in Kombination mit einer gezielten Verbesserung der bestehenden Produkte durch technologische Innovationen.

c) Verwendung von Daten bei der Erbringung der Dienstleistungen

- 91 Dem Zugang und der Verwendung von Daten kommt für das Angebot der verschiedenen Dienstleistungen eine große Rolle zu. Im Rahmen der Prüfung verwenden die aktuellen Anbieter neben den von den Kunden eingereichten Daten zum konkreten Schadensfall eigene Daten, die sie aus unentgeltlich oder entgeltlich zugänglichen Drittquellen erworben oder selbst erhoben haben und die sie teilweise fallübergreifend für die Bearbeitung von Schadensfällen nutzen. Darüber hinaus hat die Breite und Tiefe der dem Dienstleister zur Verfügung stehenden Daten Einfluss auf das Training der bei der Schadensbearbeitung angewendeten Algorithmen.
- 92 Eine wesentliche Leistung der Dienstleister liegt – jedenfalls heute noch – in Bezug auf die klassischen Produkte wie die Belegprüfung in der Aufarbeitung und Strukturierung der vom

Kunden übersandten Daten. Bei dem Zielunternehmen ControlExpert kann der Vorgang wie folgt beschrieben werden: Informationen aus einem digital erstellten Dokument oder einer Papierakte werden in ein für den Dienstleister brauchbares einheitliches Format gewandelt, indem sie eingelesen (z.B. mit OCR Software, Optical Character Recognition) und ggf. nach einer manuellen Anpassung oder Ergänzung strukturiert extrahiert werden. Darauf aufbauend werden eigene Dateien als Grundlage für die automatisierte Prüfung von Vorgängen erstellt, bei der teilweise KI zum Einsatz kommt.

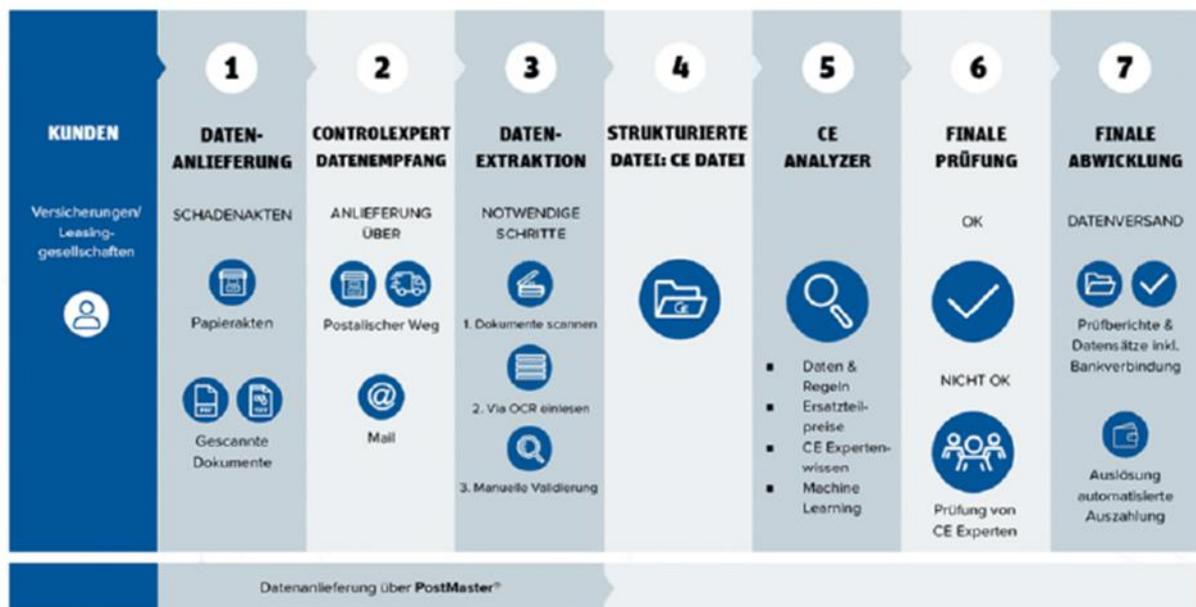


Abb. aus einer Präsentation von ControlExpert

d) Bedeutung der Dienstleistungen für die Kfz-Versicherer

93 Die Digitalisierung und Automatisierung der Schadensregulierung durch externe Dienstleister führt für die Versicherungsunternehmen zunächst einmal zu einer Beschleunigung von Bearbeitungsvorgängen und zielt daher auf eine Verbesserung der Kundenzufriedenheit der Versicherungsnehmer ab. Darüber hinaus führt die Überprüfung der gegenüber einem Versicherungsunternehmen geltend gemachten Kosten anhand der dem Dienstleister zur Verfügung stehenden Daten zu einer Reduzierung der Kosten der Versicherungsunternehmen im Zusammenhang mit der Regulierung von Schäden ihrer Versicherungsnehmer. Nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung liegen die von den Dienstleistern vorgeschlagenen Kürzungen durchschnittlich bei etwa 10% der eingereichten und zu überprüfenden Schadenssummen. Angesichts einer Schaden-Kosten-Quote (sog. *combined ratio*, vgl. Rn. 263) bei Kfz-Versicherungen in Deutschland, die sich in den letzten 15 Jahren jedenfalls nach öffentlich verfügbaren Informationen in einem Rahmen von 95% bis

sogar 108% bewegte⁷, stellt die Kontrolle der Kosten durch die Kürzung von eingereichten Rechnungen für die Profitabilität der Kfz-Versicherungsunternehmen einen wesentlichen Wettbewerbsfaktor auf dem Kfz-Versicherungsmarkt dar. Dagegen haben umgekehrt die Kosten, die auf die beauftragten Dienstleister entfallen, eine eher geringe Bedeutung: sie stellen mit einem Anteil von unter 5% an den Gesamtkosten für den Prozess der Schadens Erfassung und – regulierung den deutlich kleinsten Kostenblock dar.

2. Marktabgrenzung

94 Das Vorhaben der Beteiligten betrifft zum einen den Dienstleistungsmarkt für automatisierte IT-gestützte Kfz-Schadensprozesse in Deutschland, wobei offen gelassen werden kann, welche Dienstleistungen im Einzelnen diesem Markt zuzuordnen sind. Außerdem betrifft das Vorhaben den nationalen Kfz-Versicherungsmarkt.

a) Grundsätze der Marktabgrenzung

95 Nach ständiger Rechtsprechung und Verwaltungspraxis erfolgt die sachliche Marktabgrenzung gemäß dem modifizierten Bedarfsmarktkonzept, das maßgeblich auf die funktionelle Austauschbarkeit aus der Sicht des Abnehmers abstellt.⁸ Danach sind sämtliche Waren bzw. Dienstleistungen, die sich nach ihren Eigenschaften, ihrem wirtschaftlichen Verwendungszweck und ihrer Preislage so nahe stehen, dass der verständige Verbraucher sie als für die Deckung eines bestimmten Bedarfs geeignet und miteinander austauschbar ansieht, in den relevanten Markt einzubeziehen.⁹ Neben der Austauschbarkeit aus Sicht der Marktgegenseite sind nach ständiger Praxis außerdem die Möglichkeiten der Anbieter zu berücksichtigen, ihr Angebot auf andere Waren oder Leistungen umzustellen (Angebots-umstellungsflexibilität).¹⁰

96 Zur Ermittlung der Wettbewerbskräfte, denen die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen ausgesetzt sind, muss neben der sachlichen Marktabgrenzung der Markt auch in räumlicher Hinsicht abgegrenzt werden. Die räumliche Marktabgrenzung ist ein Hilfsmittel bei der Beantwortung der Frage, ob das Unternehmen nach dem Zusammenschluss ohne Wettbewerber ist, keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist, eine im Verhältnis zu

⁷ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/824631/umfrage/schaden-kosten-quote-in-der-kfz-versicherung-in-deutschland/>.

⁸ Vgl. nur Langen/Bunte/Bardong, Kartellrecht, § 18 GWB Rn. 19 (m. w. N.).

⁹ Vgl. z.B. BGH, Beschluss vom 22. September 1987, KVR 5/86 – Gruner + Jahr/Zeit II, zitiert nach juris, Rn. 36 sowie BGH, Beschluss vom 25. Juni 1985, KVR 3/84 – Edelstahlbestecke, zitiert nach juris, Rn. 30.

¹⁰ Vgl. z.B. BGH, Beschluss vom 04. März 2008, KVR 21/07 – Soda-Club II, zitiert nach juris, Rn. 21 ff. sowie BGH, Beschluss vom 16. Januar 2007, KVR 12/06 – National Geographic II, zitiert nach juris, Rn. 19 f.

seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung hat oder der Wettbewerb durch den Zusammenschluss in sonstiger Weise erheblich behindert wird.¹¹ Ebenso wie für die sachliche Marktabgrenzung gilt auch hier das Bedarfsmarktkonzept. Demzufolge ist für die Zusammenschlusskontrolle der Nachfragemarkt räumlich relevant, auf den sich das Zusammenschlussvorhaben auswirkt. Er umfasst diejenigen Nachfrager, die nach den tatsächlichen Verhältnissen des konkreten Falles als Abnehmer für das Angebot der Zusammenschlussbeteiligten in Betracht kommen, und die die wettbewerblichen Handlungsmöglichkeiten der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen beschränken können. Der räumliche Markt grenzt den Kreis der Nachfrager ab, auf den es für die Beurteilung des Zusammenschlusses ankommt und bildet das Gebiet, in dem die beteiligten Unternehmen ihre Leistungen anbieten.¹² Dabei ist allein auf die tatsächlichen Bezugsalternativen der Marktgegenseite abzustellen. Bezugsalternativen, die von der Marktgegenseite tatsächlich nicht oder kaum wahrgenommen werden, bleiben insoweit unberücksichtigt.¹³

- 97 Der räumliche Markt soll ein Gebiet abbilden, in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind und das sich von benachbarten Gebieten durch spürbar unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen unterscheidet. Hierfür kommen u.a. Marktzutrittsschranken und erhebliche Unterschiede bei den Marktanteilen in Betracht.¹⁴
- 98 Übergeordneter Zweck der Bestimmung des relevanten Marktes ist die Erfassung und Ermittlung der Wettbewerbskräfte, denen sich die beteiligten Unternehmen tatsächlich zu stellen haben. Die Abgrenzung des relevanten Marktes ist letztendlich die entscheidende Grundlage für die Ermittlung der Marktposition und ggf. des Grades an Marktmacht der Anbieter und damit auch für die Feststellung, ob ein bestimmter Anbieter oder Nachfrager ohne Wettbewerber ist, keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist oder im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern eine überragende Marktstellung hat.
- 99 Nach Einführung des SIEC-Tests hat die Marktabgrenzung eine gewisse Relativierung ihrer Bedeutung erfahren, auch wenn auf sie nicht verzichtet werden kann. Denn mit der

¹¹ Vgl. BGH, Beschluss vom 07. Februar 2006, KVR 5/05 – DB Regio/üstra, zitiert nach juris, Rn. 29.

¹² Vgl. BGH, Beschluss vom 16. Januar 2008, KVR 26/07 – Kreiskrankenhaus Bad Neustadt, zitiert nach juris, Rn. 69.

¹³ Ebd., Rn. 65.

¹⁴ Vgl. Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (97/C 372/03), ABl. C 372 v. 09.12.1997, S. 6 (Ziff. 8); Artikel 9 Abs. 7 Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen („EG-Fusionskontrollverordnung“), ABl. L 24 v. 29.01.2004.

differenzierteren Erfassung der wettbewerblichen Interaktion zwischen den Zusammenschlussbeteiligten und ihren engen Wettbewerbern wird die definitive Festlegung der Grenzen des relevanten Marktes weniger bedeutsam. Im Extremfall macht es für die wettbewerbliche Würdigung keinen Unterschied (mehr), ob ein bestimmter entfernterer Wettbewerber noch dem relevanten Markt zuzurechnen ist oder nicht, weil für den Ausgang der Prüfung der Wettbewerbsdruck zwischen den Beteiligten und ihren engen Wettbewerbern entscheidend ist.

b) Dienstleistungsmarkt für automatisierte IT-gestützte Kfz-Schadensprozesse

aa) Vorbringen der Beteiligten

100 Die Anmelder gehen auf der Grundlage von Entscheidungen der Kommission für die wettbewerbliche Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens sachlich von einem einheitlichen Markt aus, der das kombinierte, IT-gestützte Produkt- und Dienstleistungsangebot im Bereich der Schadensabwicklung und damit die Bereiche (i) der Schadensregulierung, (ii) des Schadensmanagements sowie (iii) der Beratung im Zusammenhang mit Schadensfällen insgesamt umfasst. Dabei legen sie gemäß dem Angebot des Zielunternehmens ControlExpert den Schwerpunkt auf den Bereich der Kfz-Schäden.

bb) Bisherige Entscheidungspraxis

(1) Bundeskartellamt

101 Das Bundeskartellamt hat in seiner bisherigen Entscheidungspraxis keine abschließende Abgrenzung des hier betroffenen Dienstleistungsmarktes vorgenommen.

(2) Kommission

102 Auch die Kommission hat bisher keine Entscheidung zur Marktabgrenzung im Hinblick auf die spezifischen, durch das Zielunternehmen angebotenen Produkte getroffen. Anhaltspunkte für eine mögliche Marktabgrenzung in Bezug auf den Bereich „ausgelagerte versicherungsbezogene Dienstleistungen“ (*outsourced insurance related services*) finden sich allerdings in drei Entscheidungen aus den Jahren 2012¹⁵ und 2018¹⁶. In diesen Entscheidungen hat die Kommission vier verschiedene Märkte mit Bezug zur Regulierung von Versicherungsschäden identifiziert. Hierzu zählen nach Ansicht der Kommission die

¹⁵ COMP/M.6752 - CVC/Cunningham Lindsey Group.

¹⁶ COMP/M.8764 - Sedgwick/Cunningham Lindsey; COMP/M.9127 - Carlyle/Sedgwick.

Märkte für (i) Schadensregulierungs-Dienstleistungen (sog. loss adjustment services), (ii) Schadensmanagement-Dienstleistungen (sog. claims management services), (iii) Beratungsdienstleistungen für Schadensfälle (sog. loss consultancy services) sowie (iv) Sachwiederherstellungs-Dienstleistungen (sog. property reinstatement services). Offen gelassen wurde in diesen Entscheidungen, inwieweit eine weitere Unterteilung etwa nach Schadensart oder Geschädigtem sachgerecht ist. Der Automatisierungsgrad der jeweiligen Dienstleistung wurde bei der Abgrenzung der o.g. Märkte allerdings nicht berücksichtigt. In räumlicher Hinsicht tendierte die Kommission zu der Annahme nationaler Märkte.

cc) Beurteilung durch die Beschlussabteilung/Ergebnis der Ermittlungen

103 Die Beschlussabteilung hat sich der Frage der Marktabgrenzung ausgehend von den angebotenen Dienstleistungen des Zielunternehmens genähert. Die Dienstleistungen des Zielunternehmens und seiner Wettbewerber zeichnen sich dadurch aus, dass eine große Menge von Schadensfällen in kurzer Zeit unter Hilfe des Einsatzes von IT und teilweise KI bearbeitet werden kann. Diese automatisierten, IT-gestützten Bearbeitungsvorgänge unterscheiden sich von einer rein manuellen Bearbeitung, die nur noch in Einzelfällen oder für Teilarbeitsschritte von den Versicherern selbst erbracht wird oder – ganz vereinzelt – von Dienstleistern angeboten wird, die ihren Schwerpunkt auf den Einsatz von Sachverständigen legen.

104 Die telefonischen Vorermittlungen bei den Wettbewerbern und Nachfragern hatten ergeben, dass die Dienstleistungen des Zielunternehmens grob in die Bereiche (1) automatisierte, IT-gestützte Belegerfassung, (2) IT-gestützte Zahlungsmethoden, (3) Kommunikationslösungen für die Automobilbranche sowie (4) IT-gestützte Kostenkontrollsysteme für Leasinggesellschaften und Flottenbetreiber eingeteilt werden können. Von vielen Marktteilnehmern wurde die Einschätzung geäußert, dass die automatisierte, IT-gestützte Belegprüfung von Kfz-Schadensfällen das Kernprodukt bildet, das in Deutschland in Wesentlichen von vier Dienstleistern angeboten würde.

105 Auf der Grundlage dieser Informationen wurde die Marktabgrenzung in den formellen Ermittlungen bei den Nachfragern noch einmal untersucht. Dabei standen zum einen die Frage, inwieweit die automatisierte, IT-gestützte Belegprüfung mit einer rein händischen, nicht automatisierten Prüfung austauschbar ist, sowie die Wertung, ob eine zusammengefasste Betrachtung aller genannten Teilbereiche oder eher eine sachliche Trennung sachgerecht ist, im Vordergrund.

Relevanter Markt ist der nationale Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse

106 Die Ermittlungsergebnisse legen einen nationalen Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse nahe, wobei diese Dienstleistungen eine Gruppe von verschiedenen Produkten mit einem unterschiedlichen Automatisierungsgrad umfassen. Eine rein händische Bearbeitung von Schadensprozessen ohne die Einbeziehung von IT ist diesem Markt nicht zuzurechnen. Den Kern des angebotenen Dienstleistungsbündels bildet – jedenfalls heute – noch die Belegerfassung/Belegprüfung. Gerade im Hinblick auf die erwartete Produktentwicklung gibt es starke Anhaltspunkte dafür, dass die weiteren Dienstleistungen, die nicht das Kernangebot darstellen, in den sachlichen Markt einzubeziehen sind. Letztlich kann dies mangels Entscheidungserheblichkeit aber dahinstehen. Eindeutig nicht in den sachlichen Markt einzubeziehen ist dagegen die Bearbeitung von Schadensprozessen in Bezug auf andere Schäden als Kfz-Schäden (z.B. Mobilfunkgeräte, Immobilien).

Die automatisierte, IT-gestützte Belegprüfung ist nicht durch eine rein manuelle Prüfung ersetzbar

107 Aus Sicht der überwiegenden Zahl der Nachfrager ist die automatisierte, IT-gestützte Belegprüfung nicht mit einer händischen Bearbeitung, die inhouse von den Versicherungen selbst erbracht werden könnte, austauschbar. Einige wenige Nachfrager halten es schon grundsätzlich für ausgeschlossen, eine Belegprüfung völlig ohne Automatisierung und IT durchzuführen. Es handele sich demzufolge um ein Massengeschäft, das im Hinblick auf Anzahl und Inhalt der Prüfungen nicht allein durch Menschen leistbar sei. Lediglich zwei Nachfrager sind demgegenüber der Ansicht, dass die Dienstleistungen durch eine rein händische Bearbeitung ersetzt werden könnten, eines der beiden Versicherungsunternehmen schränkt dies aber auch insofern ein, als die Einbeziehung dritter Dienstleister zwar keine Notwendigkeit darstelle, unter Kosten/Nutzen – Gesichtspunkten aber sinnvoll sei. Ein einziger Nachfrager hat angegeben, dass bezogen auf den Kfz-Schadensprozess eine rein manuelle Belegerfassung und –prüfung inhouse durch die eigenen Kfz-Sachverständigen erfolge.

108 Die überwiegende Anzahl der befragten Nachfrager gibt dagegen an, dass eine rein händische Bearbeitung theoretisch zwar zumindest für Teilbereiche der Prüfung oder bei kleineren Karosserieschäden möglich sei. Dies sei aber wirtschaftlich nicht sinnvoll. Die IT-gestützte Belegerfassung sei ein volumenstarker Geschäftsprozess zur Bearbeitung gleichgelagerter Vorgänge, die prädestiniert seien für eine Automatisierung, um eine Qua-

litäts- und Effizienzsteigerung zu erreichen. Die mit der IT-gestützten Belegprüfung einhergehende Effizienz und Effektivität seien gerade im Massengeschäft Kfz-Versicherung die wichtigste Grundlage für eine wirtschaftliche Bearbeitung der Vorgänge. Eine händische Prüfung sei aufgrund der Vielzahl der zu prüfenden Belege sehr zeitintensiv und aufwändig und nur mit erheblichen Kosten umsetzbar. Wirtschaftlich ergebe eine rein händische Prüfung keinen Sinn. Bei einer händischen Bearbeitung müsste das Prüfwesen in jedem Fall auf einige Kernpunkte zurückgeführt werden und einige derzeit von Dienstleistern durchgeführte Prüfungen müssten entfallen. Eine Verlagerung auf eine händische Bearbeitung würde daher lediglich auf Kosten des Volumens erfolgen können.

109 Eine rein händische Bearbeitung würde darüber hinaus zu unzulänglichen Prüfergebnissen führen. Um eine gleichwertige Prüfung durchzuführen, müsste eigenes Fachwissen mit den relevanten Prüfparametern aufgebaut werden. Denn bei der Belegprüfung durch Dienstleister lägen umfangreiche Datenbanken mit Herstellerinformationen zu z.B. Reparaturwegen und örtlichen Stundenverrechnungssätzen zugrunde, die bei einer manuellen Prüfung nicht im identischen Umfang berücksichtigt werden könnten.

110 Schließlich Sorge der Bericht des Belegprüfers für zusätzliche Transparenz gegenüber Reparaturwerkstätten und Anspruchstellern und erleichtere daher die Durchsetzung von Kürzungspotenzialen. Auch die wirksame Betrugsbekämpfung sei nur durch die IT-gestützte Erfassung und Bearbeitung der Schadensvorgänge möglich.

111 Ein Beispiel für die Einschätzung der überwiegenden Zahl der Nachfrager:

„Aktuell ist man als VU personell nicht in der Lage eine händische Belegprüfung und -erfassung im Umfang des aktuellen Volumens mittelfristig selbst durchzuführen (ohne massive Verluste von Einsparungen). Neben dem Aufbau von Mitarbeiterkapazitäten fehlt den VU die IT-gestützte Vorselektionsmöglichkeit für die prüfungsrelevanten Belege. Ohne maschinelle, intelligente Vorprüfung muss eine händische Vollprüfung aller Belege erfolgen. Zusätzlich fehlen uns zur rechtlichen Prüfung eine deutschlandweite Datenbank mit Referenzwerkstätten und den dazugehörigen Aushanglöhnen, die fortlaufend aktualisiert werden müssen und ein Großteil der Ersparnis ausmacht. Im Bereich der Belegprüfung werden außerdem umfangreiche Herstellerdatenbanken zu Grunde gelegt, auf die wir nicht unmittelbar zurückgreifen können. Eine Umstellung auf eine händische Belegprüfung ist daher unter wirtschaftlichen und personellen Gesichtspunkten mittelfristig fraglich.“

Die verschiedenen Teilprozesse der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensbearbeitung bilden einen einheitlichen sachlichen Markt

- 112 Die 20 befragten Versicherungsunternehmen, die alle die (Teil)Dienstleistung der automatisierten, IT-gestützte Belegerfassung und -prüfung nachfragen, wurden darüber hinaus zu ihrer Einschätzung zur Breite des sachlich relevanten Produktmarktes befragt. Hierzu waren die Antworten ambivalent, letztlich legen die Ermittlungsergebnisse unter Berücksichtigung der zu erwartenden Entwicklung der Produkte die Abgrenzung eines einheitlichen sachlichen Marktes, der alle Teilprozesse der automatisierten, IT-gestützten Schadensabwicklung umfasst, nahe. So gaben 10 der befragten Versicherungsunternehmen an, dass sie einen Produktmarkt für die automatisierte, IT-gestützte Belegprüfung für den relevanten Markt halten, dagegen hielten 9 befragte Versicherungsunternehmen einen breiteren Produktmarkt für die Erbringung von Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Schadensprozesse für sachgerecht.
- 113 Ganz überwiegend wurde aber (auch von denjenigen Befragten, die aktuell noch einen engeren Markt abgrenzen) angegeben, dass die Belegprüfung zwar den historischen und heute noch wichtigsten Kern der angebotenen Dienstleistungen bildet, dass aber die darüber hinausgehenden weiteren Angebote mit zunehmender Digitalisierung an Bedeutung gewinnen werden. Die aktuellen Bearbeitungsprozesse seien vor dem Hintergrund der weiter zunehmenden Digitalisierung im Sinne einer „ganzheitlichen prozessualen Sichtweise“ zu betrachten.
- 114 Der Markt sei aktuell in Bewegung und je nach dem Anforderungsprofil des Auftraggebers differenziert zu sehen. Schon heute stelle die automatisierte IT-gestützte Belegerfassung und -prüfung nur einen Teil der relevanten Dienstleistungen dar. Externe Dienstleister würden darüber hinaus versuchen, mit ihrem Produkt- und Dienstleistungsangebot möglichst viele Schritte und Prozesse der sog. „*Claims-Journey*“ abzudecken.
- 115 Zukünftig würde es Dienstleistungen geben, die Einfluss auf den Schadensmelde- und Schadensbearbeitungsprozess haben werden und die von den Dienstleistern im Paket mit der Belegprüfung angeboten würden. Themen wie eine automatisierte Kalkulation auf Basis von Schadensbildern, elektronische Kommunikation mit Werkstätten sowie automatisierte Schadensabwicklung und Auszahlungen würden wesentlich relevanter werden. Mit zunehmender Bedeutung der KI würden zukünftig Prozesse geschaffen, deren wesentlicher Charakter eine automatisierte Schadensprozessdienstleistung sein werde.
- 116 Im Hinblick auf das Zielunternehmen wurde angemerkt, dass ControlExpert schon heute eine Vielzahl neuer Produkte anbiete und sich mehr und mehr zu einem IT-Dienstleister über alle Teilprozesse der automatisierten, IT-gestützten Schadensabwicklung entwickle.

117 Die Beschlussabteilung geht daher im Ergebnis von einem einheitlichen sachlich relevanten Markt über alle Teilprozesse der automatisierten, IT-gestützten Schadensabwicklung aus. Letztlich ist die Frage, welche Teilleistungen der Schadensbearbeitung in den sachlichen Markt einzubeziehen sind, nicht entscheidend für die wettbewerbliche Beurteilung im vorliegenden Fall. Denn mit den Dienstleistungen, die nicht den klassischen Kern der Belegprüfung bilden, erwirtschaften die Dienstleister bisher nur einen vergleichsweise kleinen Teil ihres Gesamtumsatzes. Aus den Ermittlungen bei den befragten Anbietern lässt sich feststellen, dass die im Zusammenhang mit der „klassischen Belegprüfung“ (bei Control-Expert sind dies die Produkte Expertise Check, Invoice Check und Glas Check, bei Wettbewerbern vergleichbare Produkte mit anderen Produktbezeichnungen) stehenden *weiteren Dienstleistungen* derzeit nur etwa 31% des Gesamtumsatzes der Dienstleister in Deutschland ausmachen. Dieser Anteil wird – so die Prognose im Markt – zukünftig allerdings deutlich steigen.

Die Bearbeitung von Schadensprozessen außerhalb des Kfz-Bereichs ist nicht dem sachlich relevanten Markt zuzuordnen

118 Die Bearbeitung von anderen als Kfz-Schäden, etwa Schäden an Immobilien oder an elektronischen Geräten, ist jedenfalls im für die Fusionskontrolle geltenden Prognosezeitraum nicht dem relevanten sachlichen Markt zuzuordnen. Zum einen eignen sich bestimmte Schäden nicht für eine automatisierte Bearbeitung ohne Tiefenprüfung und ohne Ortsbegehung durch einen Sachverständigen. Dies gilt jedenfalls solange, wie die Bilderkennung nicht eine deutliche Qualitätsverbesserung erfährt und eine Inaugenscheinnahme vor Ort ersetzen kann. Insoweit wurde bei den Ermittlungen von den Dienstleistern auch teilweise darauf hingewiesen, dass es sich bei der Bearbeitung von z.B. Immobilienschäden um eine rein manuelle Bearbeitung handelt. Diese wäre dann in sachlicher Hinsicht schon aus diesem Grund nicht in den relevanten Produktmarkt einzubeziehen.

119 Darüber hinaus handelt es sich bei den hier betrachteten Kfz-bezogenen Dienstleistungen um ein Massengeschäft, bei dem eine Vielzahl gleichgelagerter Schadensfälle bearbeitet wird. Dies passt aktuell noch nicht für andere Schadensfälle außerhalb des Kfz-Bereichs, bei denen die Anzahl der abgeschlossenen Versicherungsverträge nicht vergleichbar ist mit dem Kfz-Versicherungsgeschäft (Beispiel Versicherungen von Mobilfunkgeräten). Dementsprechend gibt es weder ein solches Angebot von Seiten der Dienstleister noch eine nennenswerte Nachfrage von Seiten der Versicherungsunternehmen.

120 Unabhängig davon ist der Anteil der Umsätze, die die Dienstleister mit der Bearbeitung anderer Schäden als Kfz-Schäden erwirtschaften, ohnehin recht gering. Werden die Scha-

denkbearbeitungsprozesse, die von den Dienstleistern ausdrücklich als rein manuell bezeichnet wurden, ausgeklammert, ansonsten aber ohne weitere Überprüfung des Automatisierungsgrads alle angegebenen Umsätze, die mit *anderen als Kfz-Schäden* erzielt werden, berücksichtigt, so würde dieser Gesamtumsatz nur etwa 10% des Umsatzes, den die Dienstleister mit Kfz-Schadensprozessen erwirtschaften, ausmachen. Im Ergebnis kommt es daher für die wettbewerbliche Beurteilung nicht auf diese Frage an.

Der Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse ist national abzugrenzen

121 Nach dem Ergebnis der Ermittlungen ist der Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensbearbeitung national abzugrenzen. Denn das Zusammenschlussvorhaben wirkt sich auf Nachfrager aus, die ganz überwiegend im Inland angesiedelt sind.

122 Dies zeigt sich zum einen an den Angaben der Anbieter: So hat keiner der befragten Anbieter auf die Frage nach seinen fünf größten Kunden ein Unternehmen außerhalb Deutschlands angegeben.

123 Unterstützt wird dies durch die Angaben der Nachfrager zu ihrem Beschaffungsverhalten. Die in die Ermittlungen einbezogenen Versicherungsunternehmen wurden zur räumlichen Ausdehnung ihrer Nachfrage nach Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse, soweit sie sich auf im Inland angebotene Kfz-Versicherungsprodukte bezieht, befragt. Die ganz überwiegende Mehrheit, nämlich 17 Versicherer, haben der Aussage zugestimmt, dass Verträge zur Erbringung automatisierter Dienstleistungen im Zusammenhang mit Kfz-Schadensprozessen ausschließlich national abgeschlossen werden, also mit Unternehmen, die ihren Sitz im Inland haben. Nur ein Versicherer gab an, dass diese Verträge europaweit abgeschlossen werden, also auch mit Unternehmen, die ihren Sitz innerhalb der EU, aber nicht in Deutschland, haben. Ein weiterer Nachfrager stimmte der Aussage zu, dass diese Verträge weltweit abgeschlossen werden.

124 Nach dem Anteil der Kfz-Schadensfälle aus in Deutschland abgeschlossenen Kfz-Versicherungen befragt, die mit externer Dienstleisterunterstützung bearbeitet werden, die ihren Sitz im Inland haben, erklärten 12 von 14 Befragten, die geantwortet haben, dass dieser Anteil bei mindestens 95% liege. Die befragten Nachfrager machten dazu folgende Angaben:

125 Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Schadensprozesse würden im Rahmen von Ausschreibungen nachgefragt. Etwaige Angebote würden im Zusam-

menhang mit diesen Ausschreibungen i.d.R. von Anbietern mit Sitz in Deutschland abgegeben. Insbesondere Belegprüfungen würden aktuell ausschließlich bei inländischen Belegprüfungsdienstleistern beauftragt, wobei teilweise auch Restwertbörsen in den Prozess integriert seien, von denen sich eine im EU-Ausland befinde. Generell seien alle Prüftätigkeiten der Dienstleister auf den deutschen Markt zugeschnitten. Es sei wichtig, dass der Dienstleister seinen Sitz bzw. zumindest eine Tochtergesellschaft in Deutschland habe und den deutschen Markt mit seinen Besonderheiten im Schadenersatzrecht kenne und verstehe. Auch aus Datenschutzgründen habe es Sinn, nur innerhalb der EU bzw. des EWR Aufträge zu vergeben.

126 In Bereichen wie KI/Bilderkennung dagegen sei eine Zusammenarbeit grundsätzlich auch mit Unternehmen aus dem europäischen oder weltweiten Ausland vorstellbar.

127 Zusammenfassend lässt sich aus den Ermittlungen daher ableiten, dass die hier relevanten Produkte ganz überwiegend in Deutschland angeboten und nachgefragt werden. Der räumlich relevante Markt ist national.

c) Kfz-Versicherungsmarkt

aa) Bisherige Entscheidungspraxis

(1) Bundeskartellamt

128 In seiner bisherigen Entscheidungspraxis zur sachlichen Marktabgrenzung unterteilt das Bundeskartellamt den Versicherungssektor im Wesentlichen in die Sparten Lebensversicherung, Nichtlebensversicherung und Rückversicherung. Bislang war nicht entscheidungserheblich, ob innerhalb der Sparten noch weitere Unterteilungen vorzunehmen sind. Die deutsche Kartellrechtsprechung lehnte eine zu kleinteilige sachliche Marktabgrenzung im Bereich der Nichtlebensversicherungen bisher ab und legt besonderen Wert auf eine Korrektur durch das Konzept der Angebotsumstellungsflexibilität.¹⁷ In räumlicher Hinsicht grenzt das Bundeskartellamt jedenfalls in Bezug auf Lebensversicherungen und Nichtlebensversicherungen bisher nationale Märkte ab. Diese Abgrenzung ist auf die Existenz nationaler Vertriebskanäle der Versicherer, voneinander abweichende etablierte Marktstrukturen sowie unterschiedliche gesetzliche Vorschriften zurückzuführen.

¹⁷ vgl. OLG Düsseldorf Beschluss v. 17.09.2008, VI-Kart 11/07 (V) – *Wirtschaftsprüferhaftpflicht*.

(2) Kommission

129 Die Europäische Kommission stellte in verschiedenen Entscheidungen fest, dass auf der Nachfrageseite der Bereich der Nichtlebensversicherungen theoretisch in so viele einzelne Produktmärkte unterteilt werden könne, wie unterschiedliche Risiken abgedeckt werden.¹⁸ Die verschiedenen Merkmale, Prämien und abgedeckten Risiken seien für den Kunden schließlich nicht austauschbar.¹⁹ Allerdings stellte die Kommission darüber hinaus klar, dass auf der Angebotsseite die Konditionen von Versicherungen für verschiedene Risikotypen sehr ähnlich seien und die meisten großen Versicherer viele verschiedene Risiken abdecken würden. Daher sei es angemessen, verschieden Arten von Nichtlebensversicherungen zu einem Markt zusammenzufassen.²⁰ Generell unterscheidet die Kommission zwischen folgenden Risikokategorien: (1) Unfall und Krankheit, (2) Motorfahrzeuge, (3) Sachrisiken, (4) MAT, (5) Haftpflicht, (6) Kredit- & Kautionsrisiken sowie (7) Reiserisiken.²¹ Die Kommission hat in Betracht gezogen, weitere Bereiche wie etwa Feuerschutzversicherungen und Rechtsschutzversicherungen gesondert abzugrenzen, eine Aufteilung nach nationalen Klassifikationen und eine Unterscheidung zwischen Einzel- und Gruppenkunden vorzunehmen.²² Bei Rückversicherungen unterscheidet die Kommission zwischen Lebensrückversicherungen und Nichtlebens-Rückversicherungen.²³ Sie hat erwogen, Nichtlebensrückversicherungen weiter nach der Risikoklassifizierung zu unterteilen.²⁴ In räumlicher Hinsicht grenzt die Kommission ebenfalls nationale Märkte ab.

¹⁸ COMP/M.9531 - Assicurazioni Generali/Seguradoras/Unidas/AdvanceCare, para. 11.

¹⁹ COMP/M.7233 - Allianz/Going Concern of Unipolsai Assicurazioni; COMP/M.6957 IF P&C/Topdanmark, para. 16; COMP/M.6217 Baloise Holding/Nateus/Nateus Life, para. 11.

²⁰ COMP/M.8617 - Allianz/LV, para. 9; No COMP/M.7233 - Allianz/Going Concern of Unipolsai Assicurazioni; COMP/M.6957 IF P&C/Topdanmark, para. 17; COMP/M.6217 Baloise Holding/Nateus/Nateus Life, para. 12; COMP/M.6053 CVC/Apollo/Brit Insurance, para. 16.

²¹ COMP/M.9531 - Assicurazioni Generali/Seguradoras/Unidas/AdvanceCare, para. 12; COMP/M.9398 - Centerbridge Partners/Amtrust Corporate Member, para. 11; COMP/M.9056 - Generali CEE/AS, para. 11.; COMP/M.8010 - Irish Life/Aviva Health/Glohealth, para. 11 m.w.N.

²² COMP M.9432 - Allianz Holdings/Legal and General Insurance, paras. 8-10; COMP M.9056 - Generali CEE/AS, para. 12.

²³ IV/M.1280 - KKR/Willis Corroon, para. 9.

²⁴ COMP/M.8905 - AXA/Roland, para. 19; COMP/M.8257 - NN Group/Delta Lloyd, para. 104.

bb) Beurteilung durch die Beschlussabteilung/Ergebnis der Ermittlungen

130 Mangels Entscheidungserheblichkeit muss im vorliegenden Fall keine abschließende Festlegung hinsichtlich der relevanten Marktabgrenzungsparameter erfolgen. Die Beschlussabteilung geht unter Berücksichtigung des Schwerpunkts der hier relevanten Dienstleistungen, die für die nachfragenden Versicherungsunternehmen erbracht werden, für die Prüfung dieses Zusammenschlussvorhabens in Übereinstimmung mit der Europäischen Kommission von einem Markt für das Angebot von Kfz-Versicherungen aus, der deutschlandweit abzugrenzen ist. Letzteres wird durch die Ermittlungen im vorliegenden Fall bestätigt; sie haben ergeben, dass der weitaus größte Teil der befragten Kfz-Versicherungsunternehmen sein Geschäft nahezu oder vollständig im Inland betreibt. Dies steht nicht in Widerspruch zur Existenz transnational tätiger Versicherungskonzerne mit ihren diversen Landesgesellschaften, die vielfach ein jeweils nationales Versicherungsgeschäft im Bereich der Kfz-Versicherung betreiben.

3. Keine Bagatellmärkte

131 Bei den hier betroffenen Märkten handelt es sich nicht um Bagatellmärkte im Sinne des § 36 Abs. 1 Nr. 2 GWB. Auf dem Kfz-Versicherungsmarkt in Deutschland wurden im Jahr 2019 Umsatzerlöse in Höhe von über 27 Mrd. Euro erzielt, auf dem Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Schadensprozesse in Höhe von über 55 Mio. Euro.

4. Wettbewerbliche Würdigung

132 Ein Zusammenschluss, durch den wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde, insbesondere von dem zu erwarten ist, dass er eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt, ist nach § 36 Abs. 1 S. 1 GWB zu untersagen. Dies gilt nicht, wenn die beteiligten Unternehmen nachweisen, dass durch den Zusammenschluss auch Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen eintreten und diese Verbesserungen die Behinderung des Wettbewerbs überwiegen (§ 36 Abs. 1 Nr. 1 GWB).

a) Untersagungskriterium

133 Das vor der 8. GWB-Novelle (2013) alleinige Untersagungskriterium der Marktbeherrschung stellt nach § 36 Abs. 1 S. 1 GWB das Regelbeispiel der erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs dar. Die Begründung oder Verstärkung von Einzelmarktbeherrschung oder oligopolistischer Marktbeherrschung erfüllt demnach stets und ohne zusätz-

lich zu prüfende Voraussetzungen den Tatbestand einer erheblichen Wettbewerbsbehinderung. Bei Erfüllung des Regelbeispiels bleibt die hierzu vorliegende Rechtsprechung nach dem Willen des Gesetzgebers direkt anwendbar.

134 Ausweislich der Regierungsbegründung zur 8. GWB-Novelle soll der SIEC-Test über die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung hinaus eine zweifelsfreie, flexible und damit optimale Erfassung aller potenziell wettbewerblich kritischen Fälle ermöglichen. Mit dem SIEC-Test rückt der fusionsbedingte Zuwachs an Marktmacht bzw. – allgemeiner ausgedrückt – an Verhaltensspielraum stärker in den Mittelpunkt der Prüfung.

135 Danach kann ein Zusammenschluss den Wettbewerb in einem Markt im Sinne der Untersagungsvoraussetzungen des § 36 Abs. 1 Satz 1 GWB erheblich behindern, wenn infolge unilateraler Effekte wichtiger Wettbewerbsdruck für einen oder mehrere Anbieter beseitigt wird, welche dadurch eine im Vergleich zur Situation vor dem Zusammenschluss erhöhte Marktmacht erlangen.

136 Die erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs kann aus Marktbeherrschung oder aus sonstigen unilateralen oder koordinierten Effekten resultieren, die sich auf dem gleichen Markt (horizontale Effekte), auf nach- bzw. vorgelagerten Märkten (vertikale Effekte) oder auf Drittmärkten (konglomerate Effekte) manifestieren können.

b) Keine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs durch den Zusammenschluss

137 Das Zusammenschlussvorhaben lässt bei der gebotenen Gesamtbetrachtung auf keinem der betroffenen Märkte eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs erwarten.

138 Im Rahmen der Prüfung des § 36 Abs. 1 S. GWB ist positiv festzustellen, inwieweit der Zusammenschluss eine erhebliche Behinderung wesentlichen Wettbewerbs erwarten lässt. Erforderlich ist insofern eine Prognoseentscheidung, wie sich der Zusammenschluss auf die Verhaltensspielräume der Beteiligten und/oder Dritter auswirken wird. Zu diesem Zweck sind zwei in die Zukunft gerichtete Szenarien – Marktverhältnisse ohne und mit dem Zusammenschluss – unter Berücksichtigung sämtlicher relevanter Rahmenbedingungen zu vergleichen. Dabei ist die auf den betroffenen Märkten zu erwartende weitere Entwicklung zu berücksichtigen.

139 Das hier zu prüfende Vorhaben stellt einen vertikalen Zusammenschluss dar. Die Beteiligten sind auf verschiedenen Marktstufen tätig, der Zusammenschluss führt daher nicht

zu Marktanteilsadditionen auf den relevanten Märkten.²⁵ Die Erwerberin und das Zielunternehmen stehen in einer Anbieter-Nachfrager-Beziehung, da die Allianz die Dienstleistungen des Zielunternehmens ControlExpert nachfragt. Auch wenn vertikale Zusammenschlüsse im Vergleich zu horizontalen Fusionen weniger direkt auf den Wettbewerb einwirken, da sie die Anzahl der aktuellen Wettbewerber in einem Markt nicht reduzieren, so können sie dennoch relevante Einschränkungen des Wettbewerbs verursachen und Marktbeherrschung begründen oder verstärken.²⁶

140 Eine vertikale Integration kann zwar einerseits dazu führen, dass Ineffizienzen in der Lieferkette vermieden werden und es zu Kostensenkungen für das integrierte Unternehmen kommt. Bei entsprechendem Wettbewerbsdruck auf den relevanten Märkten ist zu erwarten, dass diese Kostensenkungen an die nachgelagerte Marktstufe (das wären hier die Kfz-Versicherten, deren Prämien sinken würden) weitergegeben werden. Bei vertikalen Fusionen besteht für die fusionierte Einheit der Anreiz, doppelte Preisaufschläge auf das Endprodukt zu vermeiden, so dass der Zusammenschluss eine preisdämpfende Wirkung entfalten kann.

141 Andererseits können wettbewerbsbeschränkende Wirkungen durch die Fusion auftreten, wenn es dem integrierten Unternehmen in Folge des Zusammenschlusses möglich ist, seine Wettbewerber (hier: andere Kfz-Versicherungsunternehmen) beim Zugang zu einem Vorprodukt bzw. einer wichtigen Dienstleistung zu behindern (*input foreclosure*, *raising rivals' costs*) oder den Zugang von Wettbewerbern (hier: Dienstleister für automatisierte IT-gestützte Kfz-Schadensprozesse) zu den Kunden abzuschotten, zu verteuern oder in sonstiger Weise zu verschlechtern (*customer foreclosure*). Schließlich kann ein vertikaler Zusammenschluss dazu führen, dass die fusionierte Einheit Zugang zu vertraulichen Unternehmensinformationen seiner Wettbewerber auf dem nachgelagerten Markt erhält.

²⁵ Zwar ist die Allianz neben drei anderen Müttern an dem Dienstleister SPN beteiligt. Unabhängig von der Frage, ob diese Beteiligung zu einem Konzernverbund zwischen der Allianz und SPN führt, ist das Angebot der SPN auf dem hier betroffenen Dienstleistungsmarkt sowohl in seiner Breite als auch in seinem Volumen derart gering, dass hier nicht von einem Zusammenschluss von Wettbewerbern ausgegangen werden kann.

²⁶ Bundeskartellamt, Leitfaden zur Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle, 29.03.2012; Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (2008/C 265/07); Kommissionspapier, Vertical Merger Guidelines, U.S. Department of Justice & The Federal Trade Commission, 30.06.2020.

aa) Dienstleistungsmarkt für automatisierte IT-gestützte Kfz-Schadensprozesse in Deutschland

(1) Regelbeispiel: Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung

142 Eine marktbeherrschende Stellung von ControlExpert auf dem Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse in Deutschland kann nicht festgestellt werden. Eine solche würde auch nicht durch den Zusammenschluss entstehen.

(a) Kein Bestehen von Marktbeherrschung

143 Die Gesamtbetrachtung aller Wettbewerbsfaktoren unter Berücksichtigung der dynamischen Entwicklung des Marktes führt dazu, dass das Bestehen einer marktbeherrschenden Stellung von ControlExpert auf dem relevanten Markt nicht festgestellt werden kann. Zwar sprechen die klassischen Strukturelemente wie die hohen Marktanteile des Zielunternehmens sowie der deutliche Marktanteilsabstand zu seinen aktuellen Wettbewerbern (dazu unter Rn. 146 ff) *für* Marktbeherrschung. Dagegen sprechen die sonstigen Wettbewerbsbedingungen (dazu unter Rn. 154 ff) überwiegend *gegen* einen unkontrollierten Verhaltensspielraum von ControlExpert.

144 Die Marktanteile von Control Expert auf dem relevanten Markt liegen unabhängig von der Marktabgrenzung deutlich über 40% und überschreiten damit in jedem Fall die Schwelle der widerlegbaren Marktbeherrschungsvermutung des § 18 Abs. 4 GWB klar. Das Überschreiten der Schwelle der Marktbeherrschungsvermutung allein ist ein wichtiges Indiz für Marktmacht, jedoch für sich genommen noch kein hinreichendes Kriterium, um hohe Marktmacht oder gar Marktbeherrschung feststellen zu können. Die Vermutung greift erst dann ein, wenn sich – nach Durchführung der erforderlichen Ermittlungen – weder nachweisen lässt, dass Marktbeherrschung vorliegt, noch dass dies nicht der Fall ist (non-liquet). Die Marktbeherrschungsvermutung schließt daher den Amtsermittlungsgrundsatz nicht aus; die wettbewerblichen Verhältnisse sind umfassend zu untersuchen und die Voraussetzungen der Marktbeherrschung ausreichend sicher nachzuweisen. Gemäß § 18 Abs. 3 GWB sind dementsprechend die tatsächlichen Wettbewerbsbedingungen das relevante Kriterium für die Prüfung einer marktbeherrschenden Stellung. Die Aussagekraft der

Marktanteile für die Einschätzung der Marktstellung und Marktmacht der beteiligten Unternehmen wird also grundsätzlich in Abhängigkeit von den die betroffenen Märkte prägenden Struktur- und Wettbewerbsbedingungen beurteilt.²⁷

145 Die Beschlussabteilung hat daher angesichts der schon in der Anmeldung geschätzten und von den Vorermittlungen bestätigten hohen Marktanteile des Zielunternehmens ControlExpert die sonstigen Strukturmerkmale breit ermittelt. Diese Ermittlungsergebnisse führen im Ergebnis dazu, dass in der Gesamtschau eine marktbeherrschende Stellung von ControlExpert auf dem Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse nicht festgestellt werden kann.

(aa) Marktstruktur

146 Die Beschlussabteilung hat sich der Bestimmung der Marktstruktur auf zwei verschiedene Arten genähert: Zum einen gemäß der vorgenommenen Marktabgrenzung – nationaler Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse – und alternativ auf der Grundlage eines engeren sachlichen Marktes – nationaler Markt für die automatisierte, IT-gestützte Belegprüfung für Kfz-Schadensfälle. Im Ergebnis ist es für die Bestimmung der Marktstruktur nicht entscheidend, welchem Ansatz gefolgt wird.

Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse in Deutschland

147 Wird gemäß der Marktabgrenzung, die die Beschlussabteilung nach dem Ergebnis der Ermittlungen für sachgerecht erachtet, ein nationaler Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse in Deutschland angenommen, so ergibt sich folgendes Bild:

148 Wesentliche Anbieter von Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse in Deutschland sind die Unternehmen ControlExpert, Eucon, Icam, 3c, Carexpert, SSH, TÜV Süd, DEKRA und SPN. Sie alle bieten Produkte und Dienstleistungen in Deutschland an und erzielen damit (zum Teil geringe) Umsätze. Da in den sachlichen Markt allerdings nur die Dienstleistungen einzubeziehen sind, die nicht rein händisch

²⁷ Immenga/Mestmäcker/Fuchs, § 18 Rn. 106, 110; Bundeskartellamt, Leitfaden zur Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle, 29.03.2012

sondern zumindest teilweise automatisiert durchgeführt werden, sind diejenigen Dienstleister nicht als Anbieter in den Markt einzubeziehen, bei denen die Belegprüfung rein manuell erfolgt. Dies war nach dem Ergebnis der Ermittlungen bei einem Anbieter der Fall.

149 Zur Ermittlung des Marktvolumens wurden alle Umsätze der verbleibenden Anbieter berücksichtigt, die keine Innenumsätze mit einem verbundenen Unternehmen darstellten, etwa weil ein Dienstleister (z.B. Carexpert) von einer Konzernmutter oder mehreren Konzernmüttern kontrolliert wird, die als Kfz-Versicherer gleichzeitig Kunden des Dienstleisters sind. Umsätze mit Unternehmen, die zwar eine Beteiligung an dem Dienstleister halten, diesen aber nicht kontrollieren und auch keinen Konzernverbund mit ihm bilden, werden dagegen dem Marktvolumen zugerechnet und gehen in die Berechnung der Marktanteile ein. Davon unbenommen sind derartige Verflechtungen bei der fusionskontrollrechtlichen Bewertung der Wettbewerbsverhältnisse in einem Markt zu berücksichtigen.

150 Nach dieser Vorgehensweise ergab sich ein Marktvolumen von etwa 83 Mio. Euro auf dem relevanten Markt in Deutschland. Die Verteilung der Marktanteile stellt sich auf dieser Grundlage wie folgt dar:

Deutschlandweiter Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse; Marktanteile nach Volumen			
	2017	2018	2019
ControlExpert	55-60%	50-55%	50-55%
Eucon	15-20%	15-20%	15-20%
Icam	10-15%	10-15%	10-15%
3C	5-10%	5-10%	5-10%
Carexpert	5-10%	5-10%	5-10%
SSH	< 5%	<5%	< 5%
TÜV Süd	<1%	<1%	<1%
SPN	<1%	<1%	<1%
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%

Enger Markt: Markt für automatisierte, IT-gestützte Belegprüfung für Kfz-Schadensfälle in Deutschland

151 Wird dagegen alternativ ein enger sachlicher Markt abgegrenzt, so ergibt sich folgendes Bild: Anbieter automatisierter, IT-gestützter Belegprüfungen für Kfz-Schadensfälle in Deutschland sind nach eigenen Angaben die Unternehmen ControlExpert, Eucon, Icam,

3c, Carexpert, SSH/PremiumCheck und die DEKRA. Sie alle bieten Produkte zur Belegprüfung im Kfz-Schadensbereich an. Auch hier sind in den sachlichen Markt nur die Dienstleistungen einzubeziehen, die nicht rein händisch sondern mindestens teilweise automatisiert durchgeführt werden. Wie schon im breiten Markt ist daher ein Anbieter nicht als Anbieter in den Markt einzubeziehen.

152 Unter Herausrechnung der Innenumsätze der zu berücksichtigenden Anbieter ergab sich ein Marktvolumen von etwa 57 Mio. Euro auf dem relevanten Markt in Deutschland. Die Verteilung der Marktanteile stellt sich auf dieser Grundlage wie folgt dar:

Deutschlandweiter Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Belegprüfung ; Marktanteile nach Volumen			
	2017	2018	2019
ControlExpert	55-60%	55-60%	55-60%
Eucon	10-15%	10-15%	10-15%
Icam	10-15%	10-15%	10-15%
3C	5-10%	5-10%	5-10%
Carexpert	5-10%	5-10%	5-10%
SSH	<5%	<5%	< 5%
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%

153 Unabhängig davon, welcher Herangehensweise bei der Bestimmung der Marktstruktur gefolgt wird, zeigt sich, dass ControlExpert der deutlich führende Anbieter auf diesem Markt ist, der Marktanteile von mehr als 50% auf sich vereint. Der Abstand zu den nachfolgenden Wettbewerbern Eucon, Icam, 3c und Carexpert ist sehr hoch.

(bb) Weitere Wettbewerbsfaktoren

154 Auch wenn die Ermittlungen zur Marktstruktur ergeben haben, dass die Marktanteile des Zielunternehmens deutlich über der Vermutungsschwelle für Einzelmarktbeherrschung liegen, so haben die weiteren Untersuchungen der Beschlussabteilung in Bezug auf die den betroffenen Dienstleistungsmarkt prägenden weiteren Wettbewerbsfaktoren kein derart eindeutiges Bild zu Tage gefördert. In einer Gesamtbetrachtung unter Einbeziehung der festgestellten Marktstruktur kann insoweit im Rahmen einer Prognoseentscheidung nicht festgestellt werden, dass ControlExpert auf dem Markt für Dienstleistungen im Bereich der

automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse in Deutschland marktbeherrschend ist.

155 Auch wenn die Marktstruktur ein starkes Indiz für das Bestehen einer überragenden Marktstellung von ControlExpert schon vor dem Zusammenschluss ist, ist diese in einem dynamischen Marktumfeld, welches sich insbesondere aus einem hohen Maß an innovationsgetriebenem Wettbewerbsdruck auszeichnet, nicht immer von Dauer. So können hohe Marktanteile durch Faktoren relativiert werden, etwa weil Verhaltensspielräume auf Grund eines hohen Maßes an Innovationsaktivitäten beschränkt oder Marktanteilsverschiebungen zu erwarten sind. Die Verhaltensspielräume werden von den Wettbewerbern dann ausreichend kontrolliert, wenn sie sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht eine ausreichende Ausweichalternative für die Marktgegenseite bieten und die Innovationskraft der anderen Anbieter oder sonstige Faktoren die Möglichkeit zur Angreifbarkeit der Marktposition des Zielunternehmens eröffnen. Im Ergebnis haben die Ermittlungen zu den weiteren Wettbewerbsfaktoren Folgendes ergeben:

aaa) Marktphase

156 Gerade auf Märkten, die expandieren oder durch eine hohe Innovationskraft gekennzeichnet sind, werden die Wettbewerbsbedingungen durch die Marktphase, also die Entwicklungsstufe des Marktes, beeinflusst. In expandierenden oder dynamischen Märkten indizieren aktuell hohe Marktanteile nicht notwendigerweise hohe Marktmacht, denn Innovationen oder Produktweiterentwicklungen können entscheidungserhebliche Marktzutritte oder Marktanteilsverschiebungen im Prognosezeitraum ermöglichen. Strukturbedingte Wettbewerbsprobleme sind i.d.R. daher nur dann zu erwarten, wenn ein Markt durch einen Zusammenschluss bereits in dieser noch dynamischen und innovationsgetriebenen Phase dauerhaft vermachet wird.

157 Es handelt sich bei dem Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse nach einhelliger Meinung von aktuellen und auch potenziellen Marktteilnehmern um einen sehr dynamischen Markt, der sich im Umbruch befindet. Aus den Angaben von Nachfragern und Wettbewerbern geht hervor, dass die klassische Belegprüfung derzeit noch den Kern bildet, der sich aber hin zu einem Angebot eines breiteren Dienstleistungsspektrums und zu Komplettlösungen mit einem höheren Grad an Digitalisierung wie z.B. die Bilderkennung entwickelt. Dies entspricht auch der Einschätzung des befragten Insurtech-Unternehmens Tractable. Tractable bietet Kfz-Ver sicherungen und deren Dienstleistern bereits einzelne mit Hilfe von KI entwickelte Teilleistungen im Bereich der automatisierten Schadenabwicklung, wie zum Beispiel Tools für die

Bewertung von Schäden aufgrund von Bilderkennung, an. Allerdings sind diese an innovativen Produktweiterentwicklungen arbeitenden Dienstleister bisher noch nicht selbst auf den betroffenen Markt getreten (siehe unten Rn. 206).

158 Die Beschlussabteilung hat nach den durchgeführten Ermittlungen keinen ernsthaften Zweifel daran, dass sich die Produkte rund um die klassische automatisierte Belegprüfung weiterentwickeln und zukünftig verstärkt eingebettet werden in „Komplettlösungen“, die einen höheren Automatisierungsgrad aufweisen werden und den Einsatz von KI vorsehen. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass das Zielunternehmen ControlExpert bei der klassischen Belegprüfung leicht höhere Marktanteile als auf dem hier angenommenen Gesamtmarkt für sämtliche Dienstleistungen rund um die automatisierte, IT-gestützte Kfz-Schadensabwicklung innehat. Dies ist ein Indiz dafür, dass die Weiterentwicklung des Marktes dazu führen kann, dass die Marktstellung von ControlExpert in Zukunft – schon ohne den Zusammenschluss – durchaus angegriffen werden kann. Relevant für eine entsprechende Prognose der Marktentwicklung sind vor dem Hintergrund dieser Marktphase im Wesentlichen

- die Kundenpräferenzen und die Eignung der Anbieter zur Befriedigung dieser Kundenpräferenzen (dazu Rn. 159 ff)
- der Zugang zu den für die Erbringung der betroffenen Dienstleistungen erforderlichen Daten (dazu Rn. 166 ff)
- die Innovationskraft der einzelnen Anbieter (dazu Rn. 176 ff)
- die bei den Wettbewerbern aktuell und potenziell vorhandenen Kapazitäten als Voraussetzung für einen Wechsel des Dienstleisters und die Wechselkosten (dazu Rn. 185 ff) sowie
- die Wahrscheinlichkeit eines Einstiegs neuer Wettbewerber in den Markt (dazu Rn. 203 ff).

bbb) Kundenpräferenzen

159 Kundenpräferenzen können für die Beurteilung der Marktstellung eines Unternehmens insbesondere bei differenzierten Produkten von Bedeutung sein. Denn sie beeinflussen maßgeblich die Austauschbarkeit von Produkten aus Kundensicht und damit den von den einzelnen Anbietern aufeinander ausgeübten Wettbewerbsdruck.²⁸

²⁸ Langen/Bunte/Bardong, Kartellrecht, § 18 Rn. 103 ff

160 Die Beschlussabteilung hat im Rahmen der Ermittlungen bei den Nachfragern daher die Präferenzen der befragten Versicherungsunternehmen bei der Auswahl ihrer Dienstleister im deutschen Markt abgefragt. Außerdem wurde ermittelt, welche Anbieter diese Präferenzen bei der Nachfrage am besten erfüllen können. Dabei konnten die Versicherungsunternehmen aus verschiedenen vorgegebenen Kategorien diejenigen Merkmale benennen, die ihnen bei der Auswahl eines Dienstleisters am wichtigsten sind, und mit Noten von 1 (sehr wichtig) bis 4 (überhaupt nicht wichtig) bewerten. Die Nachfrager hatten auch Gelegenheit, eigene Kategorien anzugeben. Darüber hinaus wurden die Nachfrager aufgefordert, das Zielunternehmen und zumindest seine nahen Wettbewerber Eucon, Icam und 3c anhand dieser Kriterien mit Schulnoten von 1 bis 6 zu bewerten.

161 Die verschiedenen Kriterien für die Auswahl eines Dienstleisters wurden im Durchschnitt mit folgenden Noten versehen, die Dienstleister hinsichtlich dieser Kriterien im Durchschnitt wie folgt bewertet:

- Datensicherheit (1, sehr wichtig)

ControlExpert erhält die beste Bewertung, aber die drei o.g. Wettbewerber erhalten ähnlich gute Bewertungen.

- Qualität der beim Dienstleister verfügbaren Daten (1)

Ein Wettbewerber erhält die beste Bewertung, aber ControlExpert und ein weiterer Anbieter erhalten ähnlich gute Bewertungen.

- Aktualität der beim Dienstleister verfügbaren Daten (1,05)

ControlExpert erhält die beste Bewertung, aber ein weiterer Wettbewerber erhält eine ähnlich gute Bewertung.

- Bearbeitungszeit der Aufträge (1,1)

ControlExpert erhält die zweitbeste Bewertung, alle Anbieter liegen dicht beieinander.

- Service (1,25)

ControlExpert erhält nur die drittbeste Bewertung, aber die Bewertungen der erst- und zweitplatzierten Wettbewerber sind ähnlich.

- Bonität/Reputation (1,3)

Ein Wettbewerber erhält mit Abstand die beste Bewertung, ControlExpert und die beiden weiteren Wettbewerber werden untereinander etwa gleich bewertet.

- Reklamationsmanagement (1,35)

Alle drei Wettbewerber werden besser als ControlExpert bewertet.
- Umfang der beim Dienstleister verfügbaren Daten (1,5)

ControlExpert erhält die beste Bewertung vor den drei Wettbewerbern.
- Flexibilität (1,6)

ControlExpert erhält die drittbeste Bewertung, aber alle Anbieter werden ähnlich bewertet.
- Preis (1,6)

ControlExpert erhält die drittbeste Bewertung, aber alle Anbieter werden ähnlich bewertet.
- Innovationsführerschaft Prozessautomatisierung (1,65)

ControlExpert erhält die beste Bewertung vor den drei Wettbewerbern Eucon, Icam und 3c. Die Abweichungen liegen in einer Größenordnung von 0,2 bis 0,7 (Schulnoten).
- Einspar-/Kürzungspotenzial (1,8)

ControlExpert erhält die zweitbeste Bewertung.
- Angebotsbreite im Hinblick auf Teilprozesse/Produktvielfalt (2)

ControlExpert erhält die beste Bewertung vor den drei Wettbewerbern Eucon, Icam und 3c. Die Abweichungen liegen in einer Größenordnung von 0,5 bis 0,8 (Schulnoten).
- Innovationsführerschaft Dokument- und Bildanalyse (2,05)

ControlExpert erhält die beste Bewertung vor den drei Wettbewerbern, Eucon, Icam und 3c. Die Abweichungen liegen in einer Größenordnung von 0,2 bis 0,7 (Schulnoten).
- Langjährige Zusammenarbeit (2,15)

ControlExpert erhält klar die beste Bewertung.
- Personelle Kontinuität (2,2)

ControlExpert erhält die zweitbeste Bewertung.
- Allgemeine F&E Tätigkeit (2,25)

ControlExpert erhält klar die beste Bewertung.

- Zertifizierung (2,3)

Alle Anbieter liegen nahezu gleichauf.

- Werkstattkontakte (2,7)

ControlExpert erhält die zweitbeste Bewertung.

- Zahlungskonditionen (2,7)

Alle Anbieter liegen nahezu gleichauf.

- Innovationsführerschaft Analyse von Telematik-Daten (3)

ControlExpert erhält die beste Bewertung.

162 Insgesamt lässt sich aus den Bewertungen der Nachfrager ableiten, dass in den sechs wichtigsten Bereichen jeweils neben dem Anbieter mit der besten Note mindestens *ein* weiterer, zum Teil aber auch zwei oder drei weitere Anbieter am Markt sind, die von den Nachfragern etwa gleich gut bewertet werden. Das Zielunternehmen ControlExpert ist in drei für die Nachfrager wichtigen Bereichen, nämlich Datensicherheit (1), Datenaktualität (1,05) und Datenumfang (1,5) führend, zumal es *derzeit* der Dienstleister mit der größten Abdeckung bei den Kfz-Versicherungen ist und insoweit hinsichtlich der kundenbezogenen Daten über den größten Pool verfügt. Perspektivisch kann sich diese Abdeckung durch den Einstieg der Allianz und einer möglichen Verlagerung von weiteren Aufträgen der Allianz hin zu ControlExpert und von anderen Kfz-Versicherern weg von ControlExpert und hin zu seinen Wettbewerbern allerdings verändern. Bezogen auf die Datenqualität (1) wird ein Wettbewerber von ControlExpert von den Kunden als führend eingeschätzt.

163 Bei den weiteren, für die Nachfrager weniger im Vordergrund stehenden Kriterien *Innovationen Prozessoptimierung, Angebotsbreite im Hinblick auf Teilprozesse/Produktvielfalt, Innovation zur Dokument- und Bildanalyse, langjährige Zusammenarbeit, allgemeine F&E-Tätigkeit* ist ControlExpert dagegen derzeit führend.

164 Nach den Ergebnissen der Ermittlungen liegen die Präferenzen der Nachfrager aktuell noch eher bei Kriterien, die im „klassischen“ Produktbereich anzusiedeln sind. Daher stehen der Umfang und die Aktualität der beim Dienstleister verfügbaren Daten, die für das aktuelle Kernprodukt, der Belegerfassung und Belegprüfung, wichtig sind, im Fokus der Nachfrager. Allerdings wird sich der Markt nach Einschätzung aller Marktteilnehmer hin zu einem innovativeren Produktportfolio unter stärkerer Einbindung von z.B. digitaler Bilderkennung, entwickeln. Diesen Zukunftsentwicklungen messen die Nachfrager – anders als

die Wettbewerber – zwar derzeit noch kein großes Gewicht bei. Für die Prognoseentscheidung ist aber durchaus von Bedeutung, welcher Dienstleister bei den zukunftsorientierten Produkten die Präferenzen der Nachfrager am ehesten treffen wird.

165 Nach Angaben der Nachfrager wird das Zielunternehmen ControlExpert in diesem innovativen Bereich als leicht führend angesehen. Allerdings ist diese Einschätzung in den Kontext der sonstigen Ermittlungsergebnisse, insbesondere der Wettbewerberantworten, zu stellen. Hierbei kommt der Innovationskraft der Wettbewerber eine große Bedeutung zu. Nach den Ermittlungsergebnissen lässt sich feststellen, dass sich die Wettbewerber von ControlExpert aufgrund der innerbetrieblichen Ressourcenplanung und der getätigten Investitionen, des Einsatzes spezialisierten Personals und auch nach ihrer Selbsteinschätzung als Alternativen in der Perspektive veränderter Dienstleistungspakete anbieten (siehe unten Rn. 176 ff).

ccc) Zugang zu Beschaffungsmärkten/Zugang zu den erforderlichen Daten

166 Ein besonders guter Zugang zu Beschaffungsmärkten kann einem Unternehmen insbesondere dann Marktmacht auf dem betroffenen Markt verschaffen, wenn es Wettbewerbern nicht möglich ist, sich einen vergleichbaren Zugang zu verschaffen, sie aber gleichwohl auf diese Vorprodukte angewiesen sind, um im betroffenen Markt zu bestehen. Wie auch andere Wettbewerbsvorteile ist ein überlegener oder durch den Zusammenschluss verbesserter Zugang zu den Beschaffungsmärkten allerdings nicht per se negativ zu beurteilen oder wettbewerbsmäßig problematisch. Dies gilt insbesondere dann, wenn diese Vorteile letztendlich dem Nachfrager (hier die Kfz-Versicherten) in Form niedriger Preise (z.B. eine Prämienenkung) oder eines verbesserten Produktangebots (z.B. eine schnellere und transparentere Schadensbearbeitung) zugutekommen. Ein überlegener oder verbesserter Zugang kann jedoch den Zusammenschlussbeteiligten besondere Verhaltensspielräume vermitteln und ihnen wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen erleichtern.²⁹

167 Aus den Vorermittlungen im Markt hatten sich Anhaltspunkte dafür ergeben, dass ControlExpert aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit im Markt, der hohen Anzahl bearbeiteter Fälle sowie der Breite seiner Kundenbeziehungen über einen besonders guten Zugang zu den für die Schadensbearbeitung relevanten Daten verfügt. Dieser Zugang zu den Daten ist insbesondere für die drei Kernprodukte im Bereich der klassischen Belegprüfung relevant. Daher hat die Beschlussabteilung diesen Aspekt im Rahmen der Ermittlungen näher

²⁹ Vgl. Bundeskartellamt, Leitfaden zur Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle, 29.03.2012.

beleuchtet. Dabei stand die Frage im Vordergrund, inwieweit Wettbewerber von Control-Expert – ggf. unter Einsatz entsprechender Ressourcen – in der Lage sind, in vergleichbarer Weise eine für die Schadensbearbeitung relevante Datenbasis aufzubauen.

168 Ausgangsfrage für diese Analyse war die Bedeutung der verschiedenen Datenquellen für die verschiedenen Produkte innerhalb des Angebots automatisierter, IT-gestützter Kfz-Schadensbearbeitung. Die Wettbewerber wurden dazu befragt, inwieweit sie Daten aus verschiedenen Drittquellen verwenden und wie sie die Bedeutung dieser verschiedenen Drittquellen für den Prozess der Kfz-Schadensbearbeitung bewerten. Dabei wurden die Kategorien (1) unentgeltlich zugängliche Drittdaten, (2) entgeltlich zugängliche Drittdaten, (3) vom Unternehmen selbst erhobene Daten, (4) aus anderen Schadensfällen verfügbare Drittdaten vorgegeben. Die Auswertung ergab Folgendes:

169 Für die Produkte der *klassischen Belegprüfung* sind die Daten aus unentgeltlichen Drittquellen „eher unwichtig“ bis „völlig unwichtig“. Als „sehr wichtig“ oder „eher wichtig“ eingestuft werden dagegen die Daten aus entgeltlichen Drittquellen sowie die von den Mitarbeitern des Dienstleisters selbst erhobenen Daten.

170 Bei den *übrigen Dienstleistungen* ergibt sich – entsprechend der Vielfalt dieser Dienstleistungen – ein differenziertes Bild. Neben Angeboten zur Einrichtung einer Kommunikationsplattform, bei der Daten im Grunde keine Rolle spielen, gibt es Dienstleistungen wie die Digitalisierung und Automatisierung manueller Wartungsprozesse für Leasinggeber und Flottenbetreiber, bei denen außer den unentgeltlich zur Verfügung stehenden Daten alle anderen Daten aus Drittquellen als „sehr wichtig“ bis „eher wichtig“ eingestuft werden.

171 Daten aus Schadensfällen anderer Kunden werden insbesondere bei *einem* Produkt als sehr wichtig eingestuft, dabei handelt es sich um die „Schadenshöhenprognose in Echtzeit“. Bei der Überprüfung von Sachverständigenhonoraren dagegen sind die von den eigenen Mitarbeitern erhobenen Daten für den Prozess der Schadensbearbeitung am wichtigsten.

172 Die erklärenden Kommentare der befragten Anbieter zeigen in diesem Zusammenhang, wie heterogen die jeweiligen Einschätzungen sind; sie spiegeln gleichzeitig die verschiedenen Herangehensweisen der Unternehmen wider. Erläutert wurde sinngemäß:

- Dienstleister 1: Daten aus (un)entgeltlichen Drittquellen je nach Anwendung völlig unwichtig bis sehr wichtig. Allgemeine selbst gesammelte Daten durchgehend sehr wichtig. Fallbezogene Daten anderer Kunden völlig unwichtig.
- Dienstleister 2: Insgesamt am wichtigsten sind selbst erhobene, allgemeine und fallbezogene Daten anderer Kunden.

- Dienstleister 3: Am unwichtigsten sind fallbezogene Daten anderer Kunden – andere Kategorien mindestens in einzelnen Anwendungen sehr wichtig.
- Dienstleister 4: Übergreifend hohe Bedeutung von Daten, bei den Produkten für die automatisierte IT-gestützte Schadensbearbeitung; von eigenen Mitarbeitern fallunabhängig gesammelte Daten am wichtigsten.

173 Insgesamt lässt sich aus den Angaben der Dienstleister im Ergebnis ableiten, dass es jedem Anbieter möglich ist, über eine Kombination von Datenkauf und Datenerhebung bei Kunden oder durch eigene Mitarbeiter an die für die Schadensbearbeitung wichtigen Daten zu gelangen. Lediglich für ein Produkt (Schadenshöhenprognose in Echtzeit), das aktuell noch keine hohen Umsätze im Markt erwirtschaftet, ist eine Sammlung fallübergreifender Daten, bei der ein großer Anbieter mit einer vielfältigen Kundenbasis gegenüber kleineren Anbietern mit wenigen Kunden einen Vorteil hat, nach den Antworten der befragten Dienstleister von besonderer Bedeutung.

174 Diese Schlussfolgerung ist angesichts der Antworten der Wettbewerber auf die Frage, welcher Anbieter aus ihrer Sicht über den besten Zugang zu den relevanten Daten verfügt, auch plausibel. So haben die befragten Wettbewerber neben ControlExpert noch weitere Dienstleister (einen aktuellen Anbieter, ein Insurtech sowie zwei Datenbankanbieter) benannt, die aus ihrer Sicht einen besonders guten Zugang zu den für die Leistungserbringung wichtigen Daten haben. Weiterhin passt die Schlussfolgerung auch zu den Angaben der Nachfrager, die ControlExpert in den Bereichen Datensicherheit, Datenqualität und Datenaktualität zwar als führend ansehen, gleichzeitig aber angeben, dass es jeweils mindestens einen Wettbewerber gibt, der als nahezu gleichgut angesehen wird.

175 Ein durch den Wettbewerb nicht einholbarer bevorzugter Zugang von ControlExpert zu den für die Schadensbearbeitung relevanten Daten ist daher nach den Ermittlungen nicht gegeben. Dies ändert nichts an der Einschätzung von Nachfragern und auch Wettbewerbern, dass ControlExpert schon aufgrund seiner aktuell jedenfalls noch hohen Kundenabdeckung über einen sehr guten Datenzugang verfügt.

ddd) Innovationskraft und Innovationsführerschaft

176 In einem wie hier vorliegenden dynamischen Markt, in dem die bestehenden Produkte unter Einsatz neuer Technologien weiterentwickelt werden, kann die Innovationskraft einzelner Anbieter oder sogar die Technologieführerschaft eines Anbieters ein wichtiger Faktor für die Bestimmung von Marktmacht sein.³⁰ Die Vorteile des Technologieführers haben

³⁰ Vgl. z.B. BKartA, Beschl. v. 25.10.2006, B7-97/06 – *Coherent/Excel*, Rn. 86ff.

allerdings ein sehr viel geringeres Gewicht, wenn zu erwarten ist, dass dieser Vorsprung von Wettbewerbern zügig aufgeholt werden kann.³¹ Auch die Absicherung bereits bestehender Innovationen durch Patente oder gewerbliche Schutzrechte oder Lizenzen können einem Unternehmen einen wettbewerblichen Vorteil einräumen. Die Beschlussabteilung hat daher in ihren Ermittlungen einen Schwerpunkt auf die Frage der Innovationskraft der einzelnen Anbieter und den Einsatz der entsprechenden Ressourcen gelegt und dabei auch die zu erwartende Entwicklung im Prognosezeitraum in die Analyse einbezogen.

177 Im Hinblick auf die Größenordnung der Investitionen in Forschung und Entwicklung im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse hat sich erwartungsgemäß ergeben, dass ControlExpert als der führende Anbieter mit den höchsten Umsätzen auch die höchsten Investitionen tätigt. ControlExpert beschäftigt auch mit Abstand die meisten IT-Spezialisten. Zwar engagieren sich auch die Wettbewerber – gemessen an ihren Einnahmen in dem hier betroffenen Geschäft – in hohem Maße im Bereich der Forschung und Entwicklung. Auch der Anteil der für die technischen Innovationen wichtigen IT-Spezialisten an der Gesamtmitarbeiterzahl der Unternehmen ist bei den Wettbewerbern vergleichbar mit dem Anteil bei ControlExpert. Für die Frage der Innovationskraft ist aber in erster Linie die absolute Höhe der getätigten Investitionen ausschlaggebend.

178 Was den anwendungsbezogenen *Einsatz* der Investitionen und IT-Spezialisten angeht, wurden die Unternehmen danach befragt, zu welchem Anteil Investitionen und IT-Spezialisten eingesetzt werden in den Bereichen:

- Etablierte Prozesstechnologie/Softwarelösungen
- Verbesserungen der eingesetzten Prozesstechnologie/Softwarelösungen im Hinblick auf bestehende Produkte
- Einführung einer neuen Prozesstechnologie für bestehende Produkte
- Einführung eines neuen Produkts.

179 Die Ermittlungsergebnisse zeigen, dass ControlExpert und seine Wettbewerber die vorhandenen Ressourcen in vergleichbarer Weise in den verschiedenen Bereichen einsetzen. Dies bestätigt, dass alle aktuellen Wettbewerber an den von den befragten Kunden und Wettbewerbern hervorgehobenen Produkt- und Prozessinnovationen arbeiten. Ein Schwerpunkt der Investitionen auf die zukunftsrelevanten Bereiche der Entwicklung neuer

³¹ Vgl. z.B. BKartA, Beschl. v. 14.2.2007, B5-10/07 – *Sulzer/Kelmix*, Rn. 55ff.

Prozesstechnologien und neuer Produkte bei ControlExpert im Sinne einer *Innovationsführerschaft* konnte hingegen nicht ausgemacht werden.

180 Im Einklang mit diesen Ermittlungsergebnissen stehen auch die Angaben der Wettbewerber auf die Frage, welcher Anbieter aktuell im relevanten Markt bei der Einbindung von Innovationen in den Prozess der Schadensregulierung am weitesten entwickelt ist. Nur ein Anbieter schätzt ControlExpert als das klar führende Unternehmen ein, alle anderen im Markt tätigen Anbieter sehen hier keinen klaren Vorteil von ControlExpert, sondern einen vergleichbaren Entwicklungsstand über die Breite der Anbieter. Dabei werden im Übrigen auch Unternehmen genannt, die noch nicht im deutschen Markt tätig sind, wie z.B. der Anbieter Tractable.

181 *In der Prognose* ist zu berücksichtigen, dass ControlExpert im Mai 2020 beim Deutschen Patent- und Markenamt ein Patent angemeldet hat, das den Bereich der Schadenserfassung in einem Kfz anhand einer Bilddatei mit bestimmten Verfahrensschritten umfasst. Das neue Verfahren würde dazu führen, dass für eine Schadensaufnahme nicht mehr Kfz-Sachverständige vor Ort eingesetzt werden müssten und dass sich der Prozess der Schadensbearbeitung erheblich beschleunigt. Die Patenterteilung wurde im Juni 2020 veröffentlicht, die Einspruchsfrist gegen das Patent endet neun Monate nach dieser Veröffentlichung.

182 Offen ist derzeit, ob und in welchem Umfang ControlExpert durch die Inhaberschaft dieses Patents bei der Kfz-Schadenserfassung Wettbewerbsvorteile aufbauen kann. So hängen die Auswirkungen der Inhaberschaft dieses Patents zum einem von der Reichweite des Patents ab. Hier stellt sich die Frage, inwieweit Wettbewerber daran gehindert sind, eine ähnliche Innovation – möglicherweise auf einem anderen technischen Weg – zu entwickeln, ebenfalls schützen zu lassen und auf dem Markt anzubieten. Darüber hinaus ist für die hier anzustellende Prognoseentscheidung von Bedeutung, wie schnell und mit welcher Wahrscheinlichkeit sich das Patent zu einem deutlich verbesserten marktfähigen Angebot entwickeln lässt.

183 Um die Auswirkungen des Patents auf den Markt besser einschätzen zu können, hat sich die Beschlussabteilung mit diesen Fragen an das Unternehmen Tractable gewandt. Tractable gilt im Bereich der Bilderkennung als eines der am weitesten entwickelten Unternehmen und ist nach eigenen Angaben in dem von dem Patent betroffenen Bereich der KI weltweit schon seit einigen Jahren tätig und hat entsprechende Patente beantragt. Nach derzeitiger Einschätzung von Tractable wird das von ControlExpert beantragte Patent, so wie der im Patent angewendeten Prozess anhand der veröffentlichten Unterlagen von Tractable definiert wird, nicht sehr relevant sein für alternative Angebote eines ähnliches

Produkts durch anderer Anbieter. So könne Tractable nach eigener Einschätzung selbst z.B. mit anderen Methoden, die nicht durch das Patent von ControlExpert geschützt seien, ein eigenes Produkt für die Schadenserfassung an einem Kfz anhand einer Bilddatei im Markt anbieten.

184 Die Beschlussabteilung kann daher zu diesem Zeitpunkt zwar nicht restlos ausschließen, dass ControlExpert im Prognosezeitraum aufgrund des beantragten Patents im Hinblick auf eine innovative Schadenaufnahme (jedenfalls kurzfristig) einen Wettbewerbsvorteil gegenüber seinen Wettbewerbern erhält. Sie misst einem solchen Wettbewerbsvorteil aufgrund ihrer Ermittlungsergebnisse allerdings keine die Marktstellung von ControlExpert dauerhaft absichernde Bedeutung zu; es gibt insbesondere keine Anhaltspunkte dafür, dass es durch das Patent im Prognosezeitraum zu Behinderungen von Wettbewerbern bei der Entwicklung eines vergleichbaren eigenen Produkts kommen würde.

eee) Kapazitäten/Wechselkosten

185 Der Wettbewerbsdruck, den Wettbewerber auf die Zusammenschlussbeteiligten ausüben, hängt auch davon ab, ob und inwieweit sie auf eine Preissteigerung oder Verschlechterung des Angebots der Zusammenschlussbeteiligten mit einer Ausweitung des eigenen Produktangebots reagieren können. Sind die Expansionshindernisse im Hinblick auf Volumen und Dienstleistungsangebot gering, ist der Wettbewerbsdruck tendenziell hoch, während die Existenz rechtlicher oder struktureller Expansionsschranken den von Wettbewerbern ausgehenden Wettbewerbsdruck schwächt. Wenn die vorhandenen Wettbewerber erhebliche Investitionen tätigen müssten, um ihre bestehenden Kapazitäten in quantitativer und qualitativer Hinsicht zu erweitern, schränkt dies den von den Wettbewerbern ausgehenden Wettbewerbsdruck ebenfalls ein. Gleiches kann gelten, wenn eine Kapazitätsausweitung nur mit einem längeren zeitlichen Vorlauf oder nicht in einem nennenswerten Umfang möglich ist.³² Ein weiterer Schwerpunkt der Ermittlungen der Beschlussabteilung lag daher in der Erfassung der aktuellen Auslastung und eines *möglichen Kapazitätsausbaus* der Wettbewerber.

186 Die Befragung der Wettbewerber hierzu hat folgendes ergeben: Betrachtet man die drei Wettbewerber Eucon, Icam und 3c, die nach den Angaben der Nachfrager als erste Alternative zu ControlExpert in Frage kommen und für die umgekehrt ControlExpert als erste Alternative in Frage kommt, so ergibt sich folgendes Bild. Aktuell liegt die Auslastung in

³² Vgl. Bundeskartellamt, Leitfaden zur Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle, 29.03.2012.

Bezug auf die o.g. Kernprodukte, die aktuell etwa 69% der Gesamtumsätze im Markt ausmachen, bei keinem der drei Wettbewerber unter 85%. Damit sind die vorhandenen Überkapazitäten derzeit überschaubar. Allerdings sind die drei Hauptwettbewerber nach eigenen Angaben in der Lage, ihre Kapazitäten gemessen an der aktuellen Auslastung innerhalb der nächsten drei Monate um etwa ein Drittel zu erhöhen und innerhalb der nächsten 12 Monate zu verdoppeln.

187 Addiert man sämtliche, innerhalb eines Zeitraums von 12 Monaten realisierbare freie Kapazitäten (nur) der engeren Wettbewerber nach Abzug ihres derzeitigen Geschäfts und stellt man diese Summe dem Umsatz von ControlExpert gegenüber, so wird deutlich, dass diese freien Kapazitäten allein schon mehr als 80% des Umsatzes von ControlExpert abdecken. Darin ist eine ernstzunehmende Ausweichalternative für eine größere Anzahl von Kunden zu sehen.

188 Es bestehen auch keine *vertraglichen Wechselhürden*: So lässt die im Markt übliche Vertragsgestaltung eine Beendigung des bestehenden Auftragsverhältnisses und eine neue Auftragsvergabe innerhalb von 6 bis 12 Monaten zu; eine vertragliche Bindung über 12 Monate hinaus wird nach den Angaben von Wettbewerbern und von Nachfragern nur in wenigen Fällen vereinbart.

189 Nach überwiegender Einschätzung der *Wettbewerber* bestehen auch kaum *zeitliche Wechselhürden*. Der zeitliche Vorlauf für einen Wechsel sei vertretbar und jedenfalls dann, wenn z.B. im Rahmen des dual sourcing schon eine Vertragsbeziehung zum Wettbewerber existiert, zu vernachlässigen. Längere Vorlaufzeiten seien ggf. planbar. Aus Sicht einzelner Wettbewerber ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Einrichtung neuer Schnittstellen – wenn sie bei einem Wechsel erforderlich werden sollte – sowohl finanziell als auch zeitlich aufwändig sei. Dies sehen andere Wettbewerber wiederum anders, sie sehen keinen besonderen zeitlichen Aufwand für die Schnittstellenanpassung.

190 Wesentliche *qualitative Unterschiede* des Dienstleistungsangebots sehen die befragten Anbieter ebenfalls nicht. Es gibt nach den Angaben von ControlExpert und seiner Wettbewerber keine Produkte, die das Zielunternehmen aktuell anbietet und die zumindest die nahen Wettbewerber, sollten sie das Angebot nicht ohnehin anbieten, nicht innerhalb von 6 Monaten nachbilden könnten.

191 Die wichtigste Wechselhürde liegt aus Sicht der Anbieter in der als sehr wichtig erachteten *Schulung von Personal*, wenn nicht bereits ausreichend qualifiziertes Personal zur Verfügung stehe. So geben die Wettbewerber folgendes an:

- *„Für die technische Vorbereitung reichen wenige Tage. Schnittstellenanpassungen und Konfigurationen des Produkts erfordern keinen besonderen zeitlichen Aufwand. Die technische Skalierbarkeit ist ohne großen Aufwand erreichbar. Entscheidend ist qualifiziertes Personal. ... Sollte für die Bewältigung des Auftragsvolumens zusätzliches Personal benötigt werden, muss dieses zunächst qualifiziert werden. Dies kann einige Wochen in Anspruch nehmen.... Die Qualifikation ist enorm wichtig, um die erwartete Qualität liefern zu können. Da in mehr als 90 % der Schadensfälle eine händische (Teil-)prüfung erforderlich ist, ist die Qualifikation des Personals wesentlich für das Ergebnis der Prüfung.“*
- *„Der zeitliche Vorlauf ist wichtig, da eine Personalerweiterung und Projektplanung notwendig ist und neue Prüfsachverständige von uns circa 6 Monate ausgebildet werden.“*
- *„Um größere Kapazitätsmengen aufzubauen (bei Personalintensiven Produkten) und eine gleich hohe Qualität in den Services sicherzustellen, müssen die Vorlaufzeiten berücksichtigt werden.... Die Suche nach qualifizierten Fachkräften (KFZ-Experten, Data Science-Mitarbeiter, Softwareentwickler, etc.) ist aufwändig. Dazu kommt die Einarbeitungszeit, die ebenfalls berücksichtigt werden muss.“*
- *„Der zeitliche Vorlauf ist wichtig wegen der Einstellung qualifizierter Mitarbeiter für die manuelle Prüfung von Belegen...die Rekrutierung von qualifizierten Mitarbeitern zur Prüfung von Belegen ist die wichtigste Voraussetzung.*
- *„Qualifizierte Mitarbeiter bereit zustellen bzw. zu finden ist extrem aufwendig und unabhängig von einem teilweisen oder vollumfänglichen Wechsel herausfordernd.“*
- *„Über unser bestehendes Kooperationspartnermodell können wir kurzfristig Leistungen skalieren und bei Bedarf mittelfristig Mitarbeiter aufbauen.“*

192 Insgesamt lässt sich den Antworten der *Wettbewerber* entnehmen, dass ein Wechsel dann ohne großen zeitlichen Vorlauf möglich ist, wenn ausreichend qualifiziertes Personal zur Verfügung steht. Für den Fall, dass neues Personal eingestellt und geschult werden muss, wurden zeitliche Vorläufe von sechs Monaten angegeben. Dies ist ein in der Fusionskontrolle hinzunehmender zeitlicher Vorlauf für eine den Verhaltensspielraum von ControlExpert begrenzende Kapazitätsausweitung auf Seiten von Wettbewerbern.

193 Für die *Nachfrager* ist der technologische Aufwand, insbesondere die Einrichtung neuer Schnittstellen, ein wichtiges Kriterium bei der Entscheidung über einen Anbieterwechsel. Sind Schnittstellen bereits vorhanden, wird ein Wechsel als unproblematisch eingestuft.

Dagegen muss für die Einrichtung neuer Schnittstellen nach Einschätzung der Nachfrager ein zeitlicher Vorlauf eingeplant werden.

194 Hierzu ist anzumerken, dass im Rahmen der Ermittlungen festgestellt wurde, dass über die Hälfte der Versicherer schon derzeit mit mehreren Dienstleistern zusammenarbeitet. Die Nachfrager betreiben also in erheblichem Umfang eine multi sourcing Strategie. Versicherer, die bereits mehrere Dienstleister zugleich beauftragt haben, müssen ohnehin keine neuen Schnittstellen einrichten und können besonders schnell auf Veränderungen der Angebote reagieren und ihre Nachfrage zwischen den verschiedenen Dienstleistern umschichten.

195 Dementsprechend geben die Nachfrager auf die Frage nach alternativen Dienstleistern für derzeit bei ControlExpert gebundene Aufträge unter anderem an:

- *„Schnittstellen bereits vorhanden.“*
- *„Ein Anbieterwechsel ist aus Sicht der ...nicht mit einem besonderen technologischen Aufwand verbunden.“*
- *„Die Einrichtung von Schnittstellen zu einem weiteren Partner ist i.d.R. sehr zeitaufwändig und ist nicht kurzfristig zu realisieren“*
- *„Der Datenaustausch zwischen uns und den Prüfdienstleistern erfolgt über Email. Lediglich im Bereich ...erhalten wir die Prüfbelege von ...über GDV-Schnittstelle. Hier wären Anpassungen an der Schnittstelle erforderlich.“*
- *„Anbindung ist mit hohen IT-Aufwänden verbunden.“*
- *„Beauftragung und Rückläufer sind in unsere Prozesse integriert, z.T. mit automatisierter Bezahlung. Ein Wechsel wäre mit entsprechend hohem IT-Aufwand auf beiden Seiten verbunden.“*
- *„Die Anpassung der internen Schnittstellen sind zum Teil sehr aufwendig.“*
- *„Der Implementierungsaufwand ist immens und kostet knappe Ressourcen.“*
- *„Hoher technischer Aufwand aufgrund bereits integrierte Prozesse.“*

196 Aus den Untersuchungsergebnissen lässt sich somit ableiten, dass aus Sicht der Anbieter ein Kapazitätsausbau im nennenswerten Umfang und in einem zeitlichen Rahmen von nicht mehr als 12 Monaten möglich ist, dass aber die Nachfrager teilweise eine Wechselhürde in dem von ihnen erwarteten technischen Aufwand für die Umstellung sehen.

197 Im Ergebnis geht die Beschlussabteilung gemäß den Aussagen der Anbieter davon aus, dass die Einrichtung einer Schnittstelle technisch zu bewerkstelligen ist und keine unüberwindbare Hürde darstellt. Dies ist vor dem Hintergrund, dass die hier verwendeten Schnittstellen in erster Linie der Übertragung von kundeneigenen Daten dienen, die teilweise alternativ auch per E-Mail übertragen werden oder übertragen werden könnten, auch plausibel. Eine aufwändige Migration von Daten oder ein Integration der jeweiligen IT-Systeme scheinen dabei nicht erforderlich zu sein, eher geht es um die Anbindung an die digitalen Kommunikationsplattformen und um die sonstige Einrichtung digitaler – auch mobiler – Übertragungswege. Hierbei ist auch zu berücksichtigen, dass für die Aufnahme neuer Kundenaufträge im vorliegenden Fall keine Erweiterung und auch kein Neubau physischer Fertigung mit den entsprechenden Vorlaufzeiten und finanziellen Ressourcen zu bewerkstelligen ist. Die entsprechende Dimensionierung der technischen Infrastruktur, die Bereitstellung kundenspezifischer Schnittstellen und der erforderliche zusätzliche Personaleinsatz stellen nach den Ermittlungen jedenfalls keine entscheidungserheblichen, weil nicht lösbaren Wechselhindernisse dar.

198 Im Ergebnis bestehen daher keine signifikanten rechtlichen, technischen oder zeitlichen Wechselhürden. Die Wettbewerber haben auch ausreichende Kapazitäten, um wechselwilligen Kunden ein Angebot zu machen, oder können diese innerhalb von 12 Monaten aufbauen. Dabei stellt es für die Beschlussabteilung einen wichtigen Umstand dar, dass sich die aufgezeigten Wechselmöglichkeiten, die sich den Nachfragern bieten, im Wesentlichen auf Anbieter beziehen, die wie Eucon, Icam und 3c und anders als ControlExpert unabhängig von Kfz-Versicherungsunternehmen sind und insofern eine „neutrale“ Position einnehmen.

fff) Relevanz niedriger Wechselintensität

199 Trotz der festgestellten bestehenden Ausweichalternativen für die Nachfrager haben die Ermittlungen für die Vergangenheit eine geringe Wechselintensität im Markt aufgezeigt. So haben auf die Frage nach Kundenverlusten und –gewinnen in den letzten drei Jahren lediglich zwei der sieben Anbieter angegeben, überhaupt Kunden verloren oder gewonnen zu haben. Das Auftragsvolumen dieser Wechsel war sehr gering, es betrug mit etwa 100.000 Euro nur etwa 0,1% des Gesamtmarktvolumens.

200 Derart niedrige Fluktuationsraten sind insbesondere dann problematisch, wenn sie es dem führenden Anbieter ermöglichen, die Preise über das wettbewerbliche Niveau anzuheben. Das ist in der Vergangenheit im hier relevanten Markt nicht der Fall gewesen. So hat die Abfrage bei den Anbietern, inwieweit sie die Preise für die vorliegend in Frage stehenden Dienstleistungen in den letzten drei Jahren erhöht haben, ergeben, dass in diesem

Zeitraum überhaupt nur zwei Dienstleister ihre Preise erhöht haben. Die Preiserhöhungen betrafen jeweils nur einen Kunden und hatten einen Umfang von unter 5% über diesen Zeitraum.

201 Die Tatsache, dass kaum Preiserhöhungen seitens der Anbieter ausgesprochen wurden, mag auch ein Grund für die niedrige Wechselintensität in der Vergangenheit sein. Aber auch umgekehrt können niedrige Fluktuationsraten und kaum Preiserhöhungen ein Zeichen dafür sein, dass geringe Wechselhürden bestehen und die Anbieter daher in ihren Verhaltensspielräumen beschränkt sind: Eine Preiserhöhung wird auch deshalb nicht vorgenommen, weil ansonsten mit einer deutlichen Abwanderung von Kunden zu rechnen ist.

202 Eine weitere Erklärung für die niedrigen Fluktuationsraten kann darin liegen, dass die verschiedenen Dienstleister von den Nachfragern in den für sie entscheidenden Kriterien ähnlich beurteilt werden; weder Nachfrager noch Anbieter sehen wesentliche qualitative Unterschiede in ihrem Produktportfolio. Drittens könnte das bereits erwähnte Beschaffungsverhalten der Nachfrager eine Erklärung bieten: denn nahezu die Hälfte der Nachfrager verfolgt ohnehin eine multi sourcing Strategie und nutzt die Dienstleistungen mehrerer Anbieter. Schließlich hat es in den letzten fünf Jahren – wie die Ermittlungen gezeigt haben – keine nennenswerten Marktzutritte gegeben, die die Nachfrager zu einem Wechsel hätten veranlassen können. Allerdings steigen die Impulse für Marktzutritte nach den Ermittlungen durch die zunehmende Automatisierung der Belegprüfung und den zu erwartenden Innovationen bei der Prozessautomatisierung und der Dokument- und Bildanalyse.

ggg) Potenzieller Wettbewerb/Randsubstitution

203 Neben den aktuellen können auch potenzielle Wettbewerber die Verhaltensspielräume der bereits aktiven Anbieter in einem relevanten Markt beeinflussen. Als potenzielle Wettbewerber kommen sowohl Newcomer in Betracht als auch Unternehmen, die schon auf benachbarten oder vor- bzw. nachgelagerten Märkten tätig sind. Die Stärke des potenziellen Wettbewerbs und damit das Ausmaß der davon ausgehenden Kontrolle hängen insbesondere von der Höhe der Marktzutrittsschranken ab. Sind Markteintritte leicht möglich und bei Preissteigerungen oder sonstigen Verschlechterungen des Angebots zu erwarten, kann dies übermäßige Marktmacht verhindern.

204 Ein gewisser Disziplinierungseffekt im Sinne einer Beschränkung von wettbewerblichen Spielräumen kann auch von Anbietern ausgehen, die auf benachbarten sachlich oder räumlich relevanten Märkten tätig sind. Ab einem bestimmten Ausmaß einer Preiserhöhung oder Qualitätsverschlechterung werden zumindest einige Kunden erwägen, auf einen benachbarten sachlichen Markt auszuweichen oder das Produkt aus größerer Entfernung, also einem benachbarten räumlichen Markt zu beziehen.

205 Aufgrund der in den Vorermittlungen gemachten Angaben der Nachfrager und Wettbewerber zu aktuellen und potenziellen Wettbewerbern von ControlExpert hat sich die Beschlussabteilung in ihrer Marktbefragung auf die drei Gruppen (1) Insurtechs, (2) Datenbank-Anbieter sowie (3) Sachverständigenorganisationen fokussiert.

206 Keines der aus diesen Gruppen genannten Unternehmen bietet in Deutschland aktuell Produkte an, die dem hier abgegrenzten Markt für automatisierte, IT-gestützte Kfz-Schadensprozesse zuzuordnen wären. Soweit sie in die Marktbefragung einbezogen wurden, haben zumindest die Datenbank-Anbieter und die Sachverständigenorganisationen dementsprechend überwiegend angegeben, dass sie sich nicht als Wettbewerber des Zielunternehmens sehen. Allerdings sind sie teilweise als Zulieferer von Daten, Anbieter von Teilleistungen oder Kooperationspartner für Anbieter auf dem deutschen Markt tätig. Die Insurtechs dagegen bieten zwar teilweise Produkte an, die dem sachlichen Markt zuzuordnen wären, sie sind allerdings bisher noch nicht auf dem deutschen Markt tätig, jedenfalls hat keiner der befragten Nachfrager sie als ihren aktuellen Dienstleister benannt.

Insurtechs

207 Die Bewertung der Insurtechs (beispielhaft vorgegeben waren Spearhead, Tractable und Sapsheat) durch die aktuellen *Anbieter* stellt sich wie folgt dar: Es handelt sich aus Sicht der Anbieter zwar (auch) um Unternehmen, die mit Hilfe von modernen IT-Methoden (u.a. KI) Dienstleistungen im Bereich der automatisierten Schadenabwicklung im Kfz-Bereich an Versicherungen anbieten. Dennoch werden die Insurtechs, das lässt sich aus den Ermittlungsergebnissen ableiten, aktuell nicht als vollwertige Wettbewerber im Markt wahrgenommen. Die befragten Dienstleister sehen die Rolle der Insurtechs derzeit noch überwiegend als Kooperationspartner der aktuellen Dienstleister oder allenfalls als Anbieter von Teilleistungen an die Versicherer, hier vor allem nicht bei der Belegprüfung, sondern bei den innovativeren Produkten. Ein Markteintritt im Sinne eines Produktangebots, das dem – auch zukünftig zu erwartenden – Produktportfolio der aktuellen Anbieter im Wesentlichen entspricht, trauen die befragten Anbieter am ehesten dem Unternehmen Tractable zu. Von ihm geht – so die Einschätzung – schon heute ein Wettbewerbsdruck auf die etablierten Anbieter aus. Sapsheat scheint im deutschen Markt dagegen bisher nur eine äußerst geringe Rolle zu spielen.

208 Beispielhafte Auszüge aus den Antworten:

- „Tractable ist ein Softwareunternehmen in dem Bereich Bilderkennungstechnologie für die Schadenhöhenfeststellung, das KI für die Unfall- und Notfallwiederherstellung entwickelt. Durch den Einsatz visueller Schadensbeurteilung betrachtet die KI von

Tractable Fotos der Schäden und prognostiziert die Reparaturkosten für eine effiziente Schadenregulierung. Aus Sicht von (...) sind auch erste Schritte von Tractable in Richtung Schadenprüfung erkennbar. Das Angebot von Tractable ist mit dem Produkt ... vergleichbar. Wettbewerbsdruck übt Tractable besonders durch seine Bilderkennungstechnologie aus. Insbesondere beim Werben um internationale Kunden und Projekten zur Bilderkennungstechnologie für den Schadenprozess ist Tractable ein starker Konkurrent. Es ist zudem zu erwarten, dass Tractable seine Geschäftstätigkeit weiter auf den deutschen Markt ausrichten wird.“

- *„Tractable verwendet Computervision - ein Prozess, bei dem eine Maschine versteht, was in einem Bild enthalten ist - um Autoschäden zu analysieren. Dies beschleunigt die schnelle Abwicklung von Schadensfällen, z.B. durch Unterstützung der Gutachter bei der Entscheidungsfindung (z.B. bei Totalschäden). In Großbritannien hilft Tractable führenden Versicherern, mit KI Schätzungen von End-to-End-Schäden zu erstellen.“*
- *„Tractable bietet eine KI-basierte Bilderkennung für Unfallfahrzeuge an. Diese können im Rahmen der Schadenmeldung wie auch in der Belegprüfung eingesetzt werden, um Schadenhöhenprognosen oder Korrektheit der Rechnung zu ermitteln. Eine Bilderkennungssoftware wird ebenfalls von ControlExpert angeboten.“*
- *„Tractable ist zwar der größte Wettbewerber von ControlExpert, spielt aber am dt. Markt noch keine wirkliche Rolle.“*
- *„Tractable ist im Bereich der Visuellen Intelligenz aktiv. ControlExpert hat dieses Thema zuletzt stark propagiert / beworben.“*
- *„Spearhead ist ein Dienstleister im Bereich Telematik und Schadenabwicklung und spezialisiert auf die digitale Unfall-, Schadens- und Lebenszyklusanalyse für Kfz. Spearhead nutzt Maschinelles Lernen und Künstliche Intelligenz für ein effizientes und transparentes Schaden- und Reparaturmanagement. Spearhead entwickelt und betreibt digitale Plattform-Services und aggregiert, verarbeitet und analysiert Daten für Reparaturkostenprognosen und Empfehlungen für die Regulierung (z.B. Reservierung, fiktive Abrechnung, Reparaturbeauftragung.“*
- *„Spearhead: Mit digitalisiertem Schadenmanagement von der Unfallmeldung bis zur Bestimmung des idealen Steuerungswegs von Tagen kombiniert Spearhead modernste Technologien und Analytik und ermöglicht damit neue, transparente und effiziente Prozessabläufe ohne Medienbrüche. Dabei fließen eine Vielzahl von Daten in den Prozess mit ein: vom Fahrzeug aufgezeichnete Telematik-Daten während des*

Schadenereignisses, Daten aus historischen und aktuellen Schadengutachten, digitale und strukturierte Schadenbeschreibungen, technische Fahrzeugdaten und tagessaktuelle Fahrzeugbewertungen.“

- *„Spearhead ist im FNOL Bereich aktiv und benötigt ebenfalls Daten von Versicherern (wie ControlExpert) um Schäden schätzen zu können.“*
- *„Spearhead bietet Funktionen im Rahmen der Schadenmeldung und der Schadenhöhenprognose an. Diese Funktionen sind mit dem Speedcheck von ControlExpert vergleichbar.“*
- *„Snapsheet ist im Bereich der digitalen Bearbeitung von Schadensfällen tätig. Mit dem Schwerpunkt auf Digitalisierung und intelligenter Automatisierung, bietet Snapsheet Technologien und Prozesse, die die Kundenbindung erhöhen und durch eine Reihe von Cloud-nativen Lösungen im Schadenmanagement, bei digitalen Gutachten und Zahlungen sowie im Mietwagen- und Flottenmanagement Vorteile bieten.“*
- *„Snapsheet ist im Ausland bekannt, uns jedoch im deutschen Markt als Konkurrent von ControlExpert unbekannt.“*
- *„Snapsheet ist uns nicht bekannt.“*
- *„Im Bereich der Reparaturkostenprognose mittels künstlicher Intelligenz für die Schadenermittlung auf Basis von Fotos oder Telematikdaten durch diese Unternehmen besteht Wettbewerb. ControlExpert versucht durch ihren KI Ansatz und SpeedCheck ähnliche Produkte zu positionieren und tritt somit als Anbieter von Software für die Reparaturkostenkalkulation auf - und damit auch gegenüber Anbietern wie Audatex oder DAT.“*
- *„Diese Unternehmen kommen im Gegensatz zu C€ von der Technologieseite, während C€ aus der traditionellen Prüfung kommt und versucht, diese zu digitalisieren. Klassischen Insurtechs fehlt in der Regel das SV-Know-How.“*
- *„Unterschied zu ControlExpert: 3 Firmen eher spezialisiert, ControlExpert hat breitere Palette an Dienstleistungen; Gemeinsamkeit: alle Unternehmen versuchen eine schnelle Schätzung der Schadenhöhe mit Hilfe von künstlicher Intelligenz zu erzielen.“*

209 Auf die Frage, wie hoch die Wahrscheinlichkeit eines Marktzutritts innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre eines oder mehrerer dieser Insurtech-Unternehmen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse in Deutschland ist, haben die befragten Dienstleister mehrheitlich (6) geantwortet, dass ein solcher Marktzutritt sehr wahrscheinlich sei, 3 hielten ihn für eher wahrscheinlich, 1 für eher unwahrscheinlich und 1 für

sehr unwahrscheinlich. Eine Antwort steht beispielhaft für die Erwartung der aktuellen Nachfrager in Bezug auf die Insurtechs: „*Grundsätzlich ist in diesem Markt derzeit sehr viel Bewegung.*“

210 Da die Insurtechs nicht im Rahmen der Marktermittlungen befragt worden waren, hat die Beschlussabteilung auf der Grundlage der Auswertungen der Antworten auf die Fragebögen eine telefonische Ermittlung mit dem Unternehmen Tractable durchgeführt. Dabei wurden Fragen zum Produktportfolio, zur strategischen Ausrichtung, der räumlichen Verbreitung der Produkte sowie der Wahrscheinlichkeit eines Eintritts in den deutschen Markt erörtert. Es hat sich bestätigt, dass sich Tractable vor dem Einstieg in den deutschen Markt befindet; verschiedene Nachfrager haben Kontakt zur Tractable aufgenommen, um eine mögliche Geschäftsbeziehung in Deutschland vorzubereiten. Erste Pilotprojekte werden derzeit realisiert.

Datenbank-Anbieter

211 Die Tätigkeit der Datenbank-Anbieter (beispielhaft vorgegeben waren Audatex und DAT) wurde von den befragten *Anbietern*³³ sehr unterschiedlich bewertet. DAT und Audatex werden in erster Linie als Datenlieferanten für die Schadenskalkulationen gesehen. Werkstätten, Sachverständigenorganisationen und Prüfdienstleister würden diese Daten benötigen, um Kalkulationen, Rechnungen und Gutachten zu fertigen. Die benötigten Daten würden sich DAT und Audatex über definierte Schnittstellen direkt von den Autoherstellern besorgen und dann weitervermarkten.

212 Insofern sieht die Mehrheit der Anbieter aktuell keine Übereinstimmung zwischen den Geschäftsmodellen der Datenbank-Anbieter und den aktuell auf dem Markt tätigen Dienstleistern, sondern sehen sie eher in der Rolle eines Zulieferers von Teilleistungen für die Produkte, die die Dienstleister den Versicherern anbieten. So würden die Datenbank-Anbieter umfassende Kraftfahrzeugdaten erheben, die sie aufbereiten und dem Markt strukturiert zur Verfügung stellen. Mit Hilfe dieser Daten könnten die etablierten Dienstleister dann unter anderem die Prüfung von Reparaturkosten vornehmen. Während sich die Services von Datenbank-Anbietern weniger auf die Weiterverarbeitung von Daten, sondern auf das Sammeln und Strukturieren der Daten beziehen würden, verknüpfe ControlExpert diese Aspekte mit seinen eigenen Dienstleistungen. Datenbank-Anbieter wie DAT und Audatex würden als Datenlieferanten zum Teil eine Vorstufe zur Geschäftstätigkeit von Con-

³³ Darunter auch die Unternehmen Audatex, DAT sowie Schwacke selbst.

ControlExpert bilden. Die Unterschiede lägen in der Wertschöpfung; während DAT und Audatex in erster Linie die Kalkulationsdaten lieferten, nutze ControlExpert die Ergebnisse für weitere Auswertungsprodukte. Ein befragter Marktteilnehmer beschreibt den Vorgang so:

- *„DAT und Audatex bieten Kalkulationssysteme, insbesondere Applikationen zur Kalkulation der Schadenshöhe an. Diese Kalkulationsfunktion ist ein Baustein innerhalb der Produkte von ControlExpert und wird durch viele andere Prozessschritte (Datenerfassung, Erstbewertung, automatisierte / manuelle Kalkulation, Betrugserkennung, Rücksprache mit Werkstätten etc.) ergänzt. ControlExpert bietet Kalkulationssysteme selbst nicht an, sondern kauft diese Komponenten unter anderem von DAT und/oder Audatex zu. Für ControlExpert ist es keine Alternative selber ein Kalkulationssystem zu bauen, da ControlExpert weder über die passenden OEM-Daten (Reparaturvorgaben etc.) verfügt noch die anwendbare Logik (z.B. Wenn Teil A repariert wird, muss auch Teil B repariert werden). Zudem müsste auch ein passendes Frontend in Form einer grafischen Benutzeroberfläche entwickelt werden, was sehr zeitaufwendig ist. Der Aufbau eines solchen Systems war nie Gegenstand des strategischen Interesses von ControlExpert. Sowohl Audatex als auch DAT bieten alternative Produkte zu ControlExpert an. Dafür kooperiert Audatex mit IcamSystems und DAT mit Eucon. In diesen Kooperationen bieten Audatex und DAT jeweils Produkte für Partnerwerkstattnetze an. Dabei handelt es sich um Produkte zur Prüfung und Freigabe von Kostenvoranschlägen, die mit dem Produkt Auto-Check vergleichbar sind. Eigenständig tätig sind DAT und Audatex im Bereich der KI-basierten Bilderkennung. Vergleichbar mit ControlExpert möchten sich DAT und Audatex im Bereich der Schadensteuerung platzieren. Beide haben darüber hinaus Kooperationen mit der Carexpert Kfz-Sachverständigen GmbH („Carexpert“).“*

213 Die befragten Datenbank-Anbieter selbst sehen sich zum Teil hinsichtlich der Verwendung neuer Technologien wie der künstlichen Intelligenz für die Schadenskalkulation im Wettbewerb mit den am Markt tätigen Dienstleistern. Allerdings befindet sich dieser Markt noch in einer sehr frühen Phase und repräsentiere ein geringes Volumen. Das werde sich in den nächsten drei Jahren allerdings ändern und KI basierte Lösungen würden die klassische Nutzung einer Kalkulationssoftware verändern bzw. verdrängen.

214 Andere befragte Datenbank-Anbieter sehen sich eher (nur) als klassische Datenbank-Anbieter, die sich durch ein herstellerübergreifendes, einheitlich strukturiertes Datenangebot entlang der gesamten automobilen Wertschöpfungskette auszeichnen würden. Neben

der Nutzung in eigenen Systemen wie Reparaturkalkulationen, Gebrauchtwagen-Managementsystemen oder auch Beratungsprojekten, würden diese Daten zur Nutzung in Drittsystemen wie dem von ControlExpert oder auch Audatex angeboten. Der grundlegende Unterschied bestehe darin, dass ControlExpert keine eigene Datenerhebung für die klassischen Datenfelder betreibe.

215 Auch aus Sicht einiger Wettbewerber von ControlExpert gibt es durchaus Überschneidungen der Tätigkeiten: So läge die Gemeinsamkeit darin, dass alle Dienstleister versuchen würden, die Schadenshöhe zu ermitteln. Allerdings bestünden dabei insofern Unterschiede, als ControlExpert dabei seine eigenen historischen Daten in Verbindung mit KI verwende und Audatex und DAT keine Prüfungen durchführen würden.

216 Auf die Frage, wie hoch die Wahrscheinlichkeit eines Marktzutritts innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre eines oder mehrerer dieser Datenbank-Anbieter im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse in Deutschland ist, haben 2 der befragten Wettbewerber geantwortet, dass ein solcher Marktzutritt sehr wahrscheinlich sei, 7 hielten ihn für eher wahrscheinlich, 4 für eher unwahrscheinlich und 1 für sehr unwahrscheinlich.

Sachverständigenorganisationen

217 Die Tätigkeit der Sachverständigenorganisationen (beispielhaft vorgegeben DEKRA, TÜV und SSH) sehen die befragten *Anbieter*³⁴ überwiegend als Ergänzung zum Angebot von ControlExpert an, nicht als Substitut.

218 Klassische Sachverständigenorganisationen würden in der Regel im Auftrag von Versicherungsunternehmen oder Versicherungsnehmern/Anspruchstellern Gutachten zu Schadensfällen erstellen. Auf Basis dieser Gutachten erfolge die weitere Bearbeitung des Schadens. Die Erstellung der Gutachten erfolge in der Regel vor Ort am beschädigten Fahrzeug. Diese physische Prüfdienstleistung sei das entscheidende Abgrenzungskriterium zu der Geschäftsausrichtung der hier in Frage stehenden Dienstleister wie ControlExpert, bei denen die Überprüfung der angefallenen Kosten im Vordergrund stehe. So würden vielmehr die Dienstleister von den Versicherungsunternehmen beauftragt, die auf klassische Weise auf Basis einer physischen Begutachtung Gutachten der genannten Sachverständigenorganisationen technisch und kaufmännisch auf Richtigkeit zu prüfen. Zwar seien Sachverständigenorganisationen teilweise auch im Bereich der Belegprüfung tätig, dies sei aber nur durch den Zukauf der notwendigen technischen Komponenten oder in Form

³⁴ Darunter auch die genannten Sachverständigenorganisationen selbst.

einer Kooperation mit den entsprechenden Dienstleistern möglich. Dementsprechend haben verschiedene Dienstleister, die auch eine klassische Belegprüfung anbieten, auf die Zusammenarbeit ihres Unternehmens mit Sachverständigenorganisationen bei der Bearbeitung von Kfz-Schadensfällen hingewiesen.

219 Teilweise sehen sich die Sachverständigenorganisationen selbst als auf dem Entwicklungspfad von der klassischen Sachverständigenorganisation hin zu einer "digitalisierten SV-Organisation". Sie geben an, an Innovationen zu arbeiten, die langfristig in die Richtung der Geschäftstätigkeit von ControlExpert gehen.

220 Die Tätigkeit der Sachverständigenorganisationen werden zum Teil in der Prognose als angreifbar bewertet: Auch durch den Eintritt der Insurtechs werde aller Voraussicht nach deren klassisches Betätigungsfeld rückläufig sein, weshalb Kooperationen und Unternehmensbeteiligungen angestrebt würden. ControlExpert stehe dann mit dem eigenen Leistungsangebot im direkten Wettbewerb zum klassischen und zukünftigen Dienstleistungsangebot von Sachverständigenorganisationen.

221 Auf die Frage, wie hoch die Wahrscheinlichkeit eines Marktzutritts innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre eines oder mehrerer dieser Sachverständigenorganisationen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse in Deutschland ist, haben 4 der befragten Dienstleister geantwortet, dass ein solcher Marktzutritt sehr wahrscheinlich sei, 3 hielten ihn für eher wahrscheinlich, 4 für eher unwahrscheinlich und 2 für sehr unwahrscheinlich.

Zwischenergebnis zum potenziellen Wettbewerb

222 Zusammengefasst halten die befragten *Wettbewerber* einen Markteintritt von Anbietern aus den Bereichen des Betriebs von Datenbanken für Schadenskalkulationen (Datenbank-Anbieter) und der Weiterentwicklung von IT-gestützten Prozessen in der Schadensabwicklung (Insurtechs) in den nächsten zwei bis drei Jahren für überwiegend wahrscheinlich. Voraussetzung für einen Markteintritt sei – je nach derzeitiger Ausrichtung des Geschäfts - allerdings der Aufbau von Expertise in den Bereichen Kfz und IT-gestützter Prozessabläufe einschließlich Bilderkennung, insbesondere auch die Schaffung der Voraussetzungen für einen Zugriff auf Daten aus Drittquellen. Einige Wettbewerber sahen einen Neueintritt aber als eher unwahrscheinlich an, weil sie daran zweifeln, dass ein Newcomer aus den Bereichen der Datenbanken oder der Insurtechs das jeweils fehlende Knowhow und die versicherungsspezifische Expertise in dem erforderlichen Umfang und der erforderlichen Tiefe tatsächlich aufbauen kann. Sie sehen hier auch in der zeitlichen Perspektive Vorteile der etablierten Anbieter.

223 Die Beschlussabteilung hat auch die *Nachfrager* zu den Wettbewerbspotenzialen und der Wahrscheinlichkeit von Marktzutritten durch Insurtechs, Datenbank-Anbieter und Sachverständigenorganisationen befragt. Die Antworten aus dieser Befragung standen weitgehend im Einklang mit denen der befragten Wettbewerber. Die Nachfrager gaben für alle drei Anbietergruppen an, Gespräche über eine Einbindung in die eigene Nachfrage nach entsprechenden Dienstleistungen zu führen. Befragt nach dem aktuellen Wettbewerbsdruck, den die drei Gruppen potenzieller Wettbewerber auf ControlExpert ausüben, gaben die Nachfrager auf einer Skala von 1 (nicht vorhanden) bis 4 (stark vorhanden) im Durchschnitt den Wert 2,65 für Insurtechs, 2,35 für Sachverständigenorganisationen und 2,3 für Datenbank-Anbieter an.

224 Auf der Grundlage dieser umfassenden Ermittlungsergebnisse sieht die Beschlussabteilung mindestens im Hinblick auf die Gruppe der Insurtechs erhebliche und daher für die fusionsrechtliche Prognose berücksichtigungsfähige Anhaltspunkte für ein zukünftig bestehendes Wettbewerbsverhältnis auf dem betroffenen Dienstleistungsmarkt. Diese Einschätzung wird unter Anderem unterstützt durch bereits laufende gemeinsame Pilotprojekte von Tractable und einzelnen Kfz-Versicherungsunternehmen in Deutschland.

(cc) Ergebnis der Gesamtbetrachtung

225 Im Rahmen der Prognoseentscheidung ist eine Gesamtbetrachtung aller Wettbewerbsbedingungen anzustellen, die folgendes ergeben hat:

226 *Für* eine marktbeherrschende Stellung sprechen die Marktstruktur, hier insbesondere die hohen Marktanteile des Zielunternehmens und die großen Abstände zu den nachfolgenden Wettbewerbern. Es ist unklar und wird von einem Anbieter im Bereich der Bildererkennung auch bestritten, dass das Zielunternehmen im Prognosezeitraum aufgrund seines beantragten Patents zu einem Bilderkennungsverfahren in Kfz-Schadensfällen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den aktuellen Wettbewerbern erhalten wird. Hierbei ist auch zu berücksichtigen dass – ebenfalls im Prognosezeitraum – zu erwarten ist, dass Insurtechs auf den Markt eintreten werden, deren Kompetenz (ebenfalls) insbesondere in der Entwicklung innovativer Schadensbearbeitungsprozesse liegt.

227 *Gegen* eine einzelmarktbeherrschende Stellung von ControlExpert auf dem relevanten Markt sprechen dagegen die übrigen Wettbewerbsbedingungen: Den Kfz-Versicherungsunternehmen verbleiben im Falle von Preissteigerungen oder anderen – qualitativen – Verschlechterungen des Dienstleistungsangebots von ControlExpert ausreichend Ausweichmöglichkeiten für die Verlagerung von Aufträgen auf alternative Dienstleister. Diese verfü-

gen auch über ausreichende Kapazitäten, sowohl im Hinblick auf die gegebenenfalls erforderlichen Volumina von Dienstleistungsaufträgen als auch im Hinblick auf die Qualität und Innovationskraft der Angebote. Diese Angebote werden von zahlreichen Nachfragern, die eine multi sourcing Strategie verfolgen, schon jetzt parallel zu ControlExpert in Anspruch genommen. Gerade diese Nachfrager können ihr Auftragsvolumen leicht zwischen den verschiedenen Dienstleistern umschichten. Die bisher geringe Wechselintensität der Kunden aus dem Kreis der Kfz-Versicherung ist jedenfalls nicht auf nicht überwindbare Wechselhürden und eine Unverzichtbarkeit von ControlExpert als Vertragspartner zurückzuführen. Die Beschlussabteilung erwartet zudem - auch aufgrund der Dynamik der Marktprozesse in diesem Bereich – den Marktzutritt von Unternehmen aus eng benachbarten Dienstleistungsmärkten auf dem deutschen Markt.

228 Im Ergebnis führt die gebotene Gesamtbetrachtung aller für den Dienstleistungsmarkt für automatisierte, IT-gestützte Kfz-Schadensprozesse relevanten Wettbewerbsfaktoren daher zu der Schlussfolgerung, dass eine einzelmarktbeherrschende Stellung von ControlExpert auf diesem Markt nicht festgestellt werden kann.

(b) Keine Entstehung von Marktbeherrschung

229 Durch den Zusammenschluss würde auch keine marktbeherrschende Stellung von ControlExpert auf dem Markt für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse entstehen.

230 Zwar steigt durch den Konzernverbund mit der Allianz zunächst die Schlagkraft von ControlExpert, da die Grundlast der Geschäftstätigkeit durch die gesellschaftsrechtliche Vertikalintegration abgesichert und im Hinblick auf die Volumina sogar gestärkt wird. Auch ist ein Ressourcenzuwachs durch den strategischen Investor Allianz unzweifelhaft gegeben.

231 Vor diesem Hintergrund ist die Frage zu beantworten, ob diese gesellschaftsrechtliche Absicherung und Internalisierung von externen Umsätzen sowie der Ressourcenzuwachs durch den Zusammenschluss mit einer Steigerung der Marktmacht von ControlExpert auf dem Dienstleistungsmarkt verbunden ist, wenn gleichzeitig erhebliche Anhaltspunkte dafür bestehen, dass die externen Umsätze wegen einer Abwanderung von Kunden und damit die Marktanteile von ControlExpert *rechnerisch* sinken. Die oben geprüften sonstigen Wettbewerbsbedingungen, die teilweise für, überwiegend gegen das Vorliegen einer bereits bestehenden marktbeherrschenden Stellung von ControlExpert sprechen, sind auch bei der Prüfung der Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung zu berücksichtigen. Sie führen in der Gesamtbetrachtung zu dem Ergebnis, dass der angemeldete Zusammenschluss nicht zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung führen wird.

(aa) Marktstruktur

232 Der Zusammenschluss wird nicht zu einer Veränderung der Marktstruktur zugunsten von ControlExpert führen. Jedenfalls ist nicht zu erwarten, dass die Marktanteile von ControlExpert auf dem Markt für (extern vergebene) Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse steigen, es ist vielmehr mit geringen Abschmelzeffekten zuungunsten von ControlExpert zu rechnen.

233 Einerseits ist zu erwarten, dass die Erwerberin Allianz ihr restliches, derzeit an Wettbewerber vergebenes Auftragsvolumen auf ControlExpert verlagert. Dies würde etwa 10% des aktuellen Gesamtumsatzes (einschließlich der aktuell schon mit der Allianz erwirtschafteten Umsätze) von ControlExpert ausmachen. Der neue hypothetische Gesamtumsatz von ControlExpert mit der Allianz wäre allerdings wegen des neu entstehenden Konzernverbunds als Innenumsatz unter den Beteiligten nicht bei der Berechnung des Marktvolumens und der Marktanteile von ControlExpert zu berücksichtigen. Im Ergebnis würde sich die Marktstruktur im Vergleich zu der aktuellen Marktstruktur (siehe oben Rn. 150) daher kaum verändern. Die – rechnerischen – Marktanteile von ControlExpert würden ungeachtet möglicher, nachfolgend diskutierter Abschmelzeffekte durch Verlagerung von Aufträgen anderer Versicherungen geringfügig (<5%) abschmelzen, wobei sich die Rangreihung der Wettbewerber verändern würde, da sie bislang in unterschiedlichem Umfang Aufträge von der Allianz bearbeiten, die sie zukünftig verlieren werden.

234 Andererseits ist zu erwarten, dass zumindest ein Teil der Versicherungsunternehmen, die derzeit Kunden bei ControlExpert sind, ihre Aufträge von ControlExpert auf deren Wettbewerber verlagern werden. Grund hierfür sind unter anderem Vorbehalte der Versicherungsunternehmen gegen den Einstieg des Wettbewerbers Allianz bei „ihrem“ Dienstleister ControlExpert, dem sie umfangreiche Daten über die eigene Kfz-Schadensbearbeitung zur Verfügung stellen und auf die die Allianz durch den Zusammenschluss Zugriff erhält.³⁵ Diese Frage war Gegenstand der Ermittlungen der Beschlussabteilung. So hat etwa die Hälfte der befragten und antwortenden Versicherungsunternehmen angegeben, keine Wechselabsicht zu haben oder noch keine Gespräche mit Wettbewerbern von ControlExpert zu führen. Die andere Hälfte der Versicherungsunternehmen, die sich zu der Frage geäußert haben, gab an, in konkreten Gesprächen mit alternativen Dienstleistern zu stehen, allerdings seien noch keine Verträge abgeschlossen worden. Darüber hinaus ist zu

³⁵ Auch umgekehrt ist denkbar, dass Dienstleister, die aktuell für die Allianz tätig sind, die Zusammenarbeit mit ihrem Kunden Allianz beenden, da sie nicht möchten, dass ihre Prüfberichte von der Allianz an ControlExpert weitergegeben werden.

erwarten, dass aktuelle Kunden von ControlExpert ihre Umsätze auf dritte Anbieter verlagern, wenn die Dienstleistungen von ControlExpert in Folge des Zusammenschlusses für dritte, nicht konzernverbundene Kunden teurer oder qualitativ schlechter werden würden.

235 Eine Prognose zum Umfang dieser Verlagerung ist schwer zu erstellen, da zum Zeitpunkt der Ermittlungen der Beschlussabteilung zwar schon konkrete Verhandlungen mit alternativen Dienstleistern stattfanden, aber noch keine Verträge abgeschlossen worden waren. Nach dem Stand der Ermittlungen lässt sich derzeit jedenfalls für 7% des aktuellen Umsatzes von ControlExpert im relevanten Markt schon vor Vollzug des Zusammenschlussvorhabens ein konkretes *angestrebtes* Wechselvolumen belegen, wobei aufgrund der Aussagen der Nachfrager zu ihrem zukünftigen Beschaffungsverhalten insgesamt ein höheres vom Wechsel betroffenes Volumen anzunehmen ist. Die Beschlussabteilung geht daher in ihrer Prognose von einer nachweisbaren Wechselbereitschaft der aktuellen Kunden von ControlExpert in einem relevanten Ausmaß aus.

236 Vor diesem Hintergrund ist entscheidend, dass nach dem Ergebnis der Ermittlungen für die Kunden von ControlExpert auch die tatsächliche Möglichkeit der Auftragsverlagerung besteht. Die Beschlussabteilung hat – wie dargestellt – ausreichende Kapazitäten sowohl in quantitativer als auch in qualitativer Hinsicht am Markt identifiziert.

(bb) Wettbewerbsfähiges Angebot durch Wettbewerber

237 Die oben angeführten Wechselanreize infolge des Zusammenschlusses treffen auf ein sowohl qualitativ als auch quantitativ ausreichend wettbewerbsfähiges Angebot bei den aktuellen Wettbewerbern.

238 In qualitativer Hinsicht sind die Wettbewerber in der Lage, auch nach dem Zusammenschluss ein mit den Produkten von ControlExpert gleichwertiges Produktportfolio zu bieten. Auch im Hinblick auf die erwartete Entwicklung hin zu innovativeren Produkten unter der Einbindung von KI werden die Wettbewerber von ControlExpert den Kunden ein vergleichbares Angebot bieten können. Schon das derzeit zentrale Produkt – die automatisierte Belegprüfung – kann nach den Ermittlungen bei Wettbewerbern und Nachfragern von den bisherigen Kunden von Control-Expert in einer vergleichbaren Qualität auch bei anderen Dienstleistern nachgefragt werden. Zudem hat ControlExpert derzeit – trotz möglicher Vorteile, die das oben beschriebene Patent zu Bilderkennungsverfahren in Kfz-Schadensfällen bringen kann – jedenfalls keine *Innovationsführerschaft* bei den absehbaren Produkt- und Prozessinnovationen, die im Prognosezeitraum eine zunehmende Bedeutung im betroffenen Dienstleistungsangebot haben werden, inne. Auch bei den aktuellen Wettbewerbern ist sowohl im Hinblick auf die finanziellen Ressourcen als auch im Hinblick auf das

vorhandene Fachpersonal ein zu dem von ControlExpert gleichwertiges Engagement zu erkennen.

239 Auch im Hinblick auf die Vorteile, die ControlExpert bei der Bewertung seines Datenpools zugeschrieben werden, sind keine entscheidungserheblichen Hindernisse für einen Anbieterwechsel festzustellen. Die Beschlussabteilung konnte keinen entscheidungserheblichen Datenvorsprung von ControlExpert im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern feststellen. Insbesondere stellen die aus anderen Schadensfällen verfügbaren Drittdaten von Seiten der Kunden von ControlExpert keine durchgreifende Schranke für einen Anbieterwechsel durch Kfz-Versicherer dar. Denn die für die Dienstleistungen relevanten Daten stammen zum großen Teil auch aus Daten, die entgeltlich zu erwerben oder durch eigene Mitarbeiter zu erheben sind. Darüber hinaus ist zu beachten, dass sich durch den Einstieg der Allianz zwar einerseits zunächst die *Datenmenge*, die ControlExpert nutzen kann, erhöht. Andererseits verringert sich gleichzeitig die *Breite* (und zu einem Teil wiederum auch die Menge) der Daten, sobald Versicherungsunternehmen als Reaktion auf den Zusammenschluss ihre Aufträge von ControlExpert auf Wettbewerber verlagern.

240 Auch quantitativ sind die Wettbewerber in der Lage, ihre Kapazitäten innerhalb von 12 Monaten so auszubauen, dass sie den Wechselwünschen der aktuellen Kunden von ControlExpert, die nicht wie die Allianz im Konzernverbund mit dem Dienstleister stehen, vollständig entsprechen können.

241 Rechnerisch lässt sich die Frage, inwieweit die oben festgestellten freien oder ausbaubaren Kapazitäten der Wettbewerber das gesamte Volumen abdecken, das wechselwillige Versicherungsunternehmen von ControlExpert auf Wettbewerber verlagern möchten, anhand der Berechnung eines worst-case Szenarios beantworten. Stellt man die innerhalb von 12 Monaten ausbaubaren Kapazitäten allein der Wettbewerber Eucon, Icam und 3c (bereinigt um ihre aktuelle Auslastung und ihre aktuellen Umsätze mit der Allianz) den Umsätzen gegenüber, die ControlExpert aktuell mit anderen Versicherungsunternehmen als der Allianz erzielt, wären die drei Wettbewerber in der Lage, innerhalb von 12 Monaten die aktuellen Auftragsvolumina von anderen Versicherungsunternehmen als der Allianz an ControlExpert im Bereich des Kernprodukts der automatisierten, IT-gestützten Belegfassung und Belegprüfung vollständig zu übernehmen.

242 Insgesamt ist daher festzuhalten, dass auch nach dem Zusammenschluss noch unabhängige Dienstleister vorhanden sind, die ein dem Angebot von ControlExpert gleichwertiges Produktportfolio anbieten und entsprechende Kapazitäten vorhalten bzw. aufbauen können.

(cc) Feststellbares Marktverhalten im Hinblick auf mögliche Dienstleisterwechsel

243 Die tatsächlichen im Markt zu beobachtenden Reaktionen von Anbietern und Nachfragern auf die Ankündigung des Zusammenschlusses bestätigen, dass die Marktposition von ControlExpert infolge des Zusammenschlusses nicht im Sinne der Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung abgesichert wird.

244 Die Beschlussabteilung hat vor dem Hintergrund verschiedener Hinweise in den Vorermittlungen die Frage, inwieweit Wechsel von Kunden hin zu Wettbewerbern von ControlExpert zu erwarten sind, in die Marktermittlungen einbezogen. Es hat sich gezeigt, dass aktuell bereits Gespräche über eine Verlagerung von Volumina geführt werden. Dies wird durch das aktuell praktizierte multi sourcing der Nachfrager begünstigt.

245 Obwohl zum Zeitpunkt der Ermittlungen noch keine neuen Verträge vorlagen, zeigen neben den marktstrukturell gegebenen Voraussetzungen für einen Wechsel des Dienstleisters auch die vorgetragenen Verhandlungen bzw. Gesprächsangebote zwischen Nachfragern und Wettbewerbern und im Übrigen auch zwischen Nachfragern und einzelnen Insurtechs, dass die Marktposition von ControlExpert nicht abgesichert ist.

246 Dies wird unterstützt durch die überwiegende Einschätzung der ihrerseits von Kfz-Versicherern gesellschaftsrechtlich unabhängigen Wettbewerber, die sich durch den Zusammenschluss eher eine Verbesserung ihrer Wettbewerbsposition versprechen. Lediglich die Beigeladene Eucon trägt im Rahmen des Verfahrens vor, dass durch den Zusammenschluss der bisher bestehende Wettbewerb zwischen Eucon und ControlExpert um Aufträge der Allianz entfallen werde, da die Allianz mittelfristig ihre derzeitige multi sourcing Strategie aufgeben werde. Darüber hinaus würde der Zugriff auf die zusätzlichen Schadensdaten der Allianz ControlExpert in die Lage versetzen, seine KI-Technologien mit größeren Datenvolumina zu trainieren und damit ihre Wettbewerbsposition im Vergleich zu seinen Wettbewerbern zu stärken.

247 Die Beschlussabteilung hält dieses Szenario angesichts des qualitativ vergleichbaren Produktportfolios, der vergleichbaren Bewertung der beiden Dienstleister durch die Nachfrager sowie der festgestellten Ausweichmöglichkeiten der Kunden von ControlExpert für nicht überzeugend. Vielmehr ist nach Einschätzung der Beschlussabteilung davon auszugehen, dass sich zwar der Kundenstamm der Wettbewerber von ControlExpert verändern wird, dass aber im Ergebnis nicht die Entstehung unkontrollierbarer Verhaltensspielräume von ControlExpert durch den Zusammenschluss zu erwarten ist. Dies entspricht auch der Prognose der Mehrheit der befragten Wettbewerber.

(dd) Finanzkraft/Innovationskraft

248 Schließlich wird der Einstieg des Kfz-Versicherungsunternehmens Allianz, das auch größter Kunde von ControlExpert ist, Einfluss auf die Möglichkeiten von ControlExpert haben, größere Investitionen in Innovationen zu tätigen. Zwar hatte ControlExpert bereits vor dem Zusammenschluss – wie sich gezeigt hat – durch die Beteiligung des Investors General Atlantic die Möglichkeit, Investitionen in neue Produkte und Technologien zu tätigen. Dies allein stellt allerdings aus Sicht der Beschlussabteilung keinen Vorteil für ControlExpert gegenüber seinen Wettbewerbern dar. Denn auch die nahen Wettbewerber von ControlExpert haben bereits einige Jahre nach Gründung ihrer Unternehmen die teils gesellschaftsrechtlich abgesicherte Zusammenarbeit mit größeren und finanzstärkeren Unternehmen gesucht oder tun dies derzeit.

249 Die Allianz als Kunde und als branchennahes Unternehmen hat jedoch noch deutlich mehr Anreize, in Innovationen zu investieren und sie voranzutreiben, als dies ein branchenfremder Finanzinvestor hat. Dementsprechend lautet die Presseerklärung der Allianz zum angestrebten Zusammenschluss wie folgt (Auszüge)

...„Technische Anwendungen und Plattformen bekommen eine zentrale Bedeutung, wenn man die Chancen des digitalen Zeitalters nutzen will“, sagt Nazim Cetin, CEO von Allianz X. „ControlExpert hat sich in Deutschland als führender Anbieter im Bereich Kfz-Schadenmanagement klar etabliert und verzeichnet auch auf den internationalen Märkten ein kontinuierliches Wachstum. Wir freuen uns darauf, die 130-jährige Erfahrung der Allianz in der Schadenregulierung mit der technischen Expertise von ControlExpert zu kombinieren und auf diese Weise den Wandel in der Branche maßgeblich voranzutreiben.“

„Durch die Zusammenarbeit mit ControlExpert werden wir künftig die Kfz-Schäden deutlich schneller regulieren können“, sagt Jochen Haug, Schadenvorstand bei der Allianz Versicherungs-AG. „Außerdem freuen wir uns darauf, KI in der Schadenabwicklung, beispielsweise bei Bilderkennung und Betrugsabwehr, einzusetzen und unseren Kunden neue Services und maßgeschneiderte Angebote zur Verfügung zu stellen.“

„Die langjährige Zusammenarbeit mit der Allianz hat gezeigt, dass wir das gemeinsame Anliegen haben, Digitalisierung und Kundenorientierung weiter

zu forcieren. Die Allianz wird uns mit ihrer umfassenden Expertise und internationalen Ausrichtung dabei helfen, weiteres Wachstum in Deutschland und in den globalen Märkten zu erzielen. So kommen wir unserer Vision, dass Autofahrer auf der ganzen Welt ihren Schaden noch am selben Tag fair ersetzt bekommen, ein großes Stück näher. Schaden- und Wartungsfälle können zukünftig noch schneller und einfacher abgewickelt werden, wovon alle unsere Kunden profitieren“, so Nicolas Witte, Geschäftsführer von ControlExpert...“.

250 Es zeigt sich, dass die Allianz beabsichtigt, ihre Branchenkenntnis, ihre Erfahrung und ihr Know-how für das Wachstum von ControlExpert sowie für die Verbesserung und Erweiterung des Produktportfolios weltweit einzusetzen. Dies entspricht den Aussagen in den internen Strategiepapieren der Allianz, die dieses Wachstumspotenzial allerdings in erster Linie in Märkten *außerhalb Deutschlands* sieht.

(ee) Keine Wettbewerbsbehinderung durch Kundenabschottung

251 Mit dem Zusammenschluss bestehen für die neue Einheit aus Allianz und ControlExpert Möglichkeit und Anreiz, die Nachfrage der Allianz nach Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozessen dem Dienstleistungsmarkt zu entziehen und zukünftig durch ControlExpert vollständig konzernintern zu erbringen. Dieses Vorgehen würde jedoch keine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs bewirken und insbesondere keine marktbeherrschende Stellung der ControlExpert begründen. Denn die Allianz lässt diese Dienstleistungen bereits ohne den Zusammenschluss ganz überwiegend durch ControlExpert erbringen. Das von einer Abschottungsstrategie betroffene Umsatzvolumen beträfe – wie zuvor dargestellt – etwa 10% des derzeitigen Gesamtumsatzes von Control-Expert. Dies entspricht einem Anteil von etwa 5% des Gesamtmarktes für Dienstleistungen im Bereich der automatisierten, IT-gestützten Kfz-Schadensprozesse in Deutschland. Diesem Umsatzrückgang bei den Wettbewerbern von ControlExpert stehen jedoch zu erwartende Kundengewinne durch fusionsbedingte Abschmelzeffekte gegenüber.

(ff) Ergebnis der Gesamtbetrachtung

252 Im Ergebnis ist bei der erforderlichen Gesamtbetrachtung im vorliegenden Fall nicht zu erwarten, dass eine marktbeherrschende Stellung von ControlExpert durch den Zusammenschluss entsteht.

(2) Keine sonstige erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs

253 Es kann auf der Grundlage der Analyse der Marktstruktur und der sonstigen Marktbedingungen in einer Prognoseentscheidung auch ausgeschlossen werden, dass der Zusammenschluss zu einer sonstigen Behinderung wirksamen Wettbewerbs führt.

bb) Kfz-Versicherungsmarkt in Deutschland

254 Das Zusammenschlussvorhaben lässt eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf dem nationalen Markt für Kfz-Versicherungen nicht erwarten.

(1) Regelbeispiel: Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung

255 Das Zusammenschlussvorhaben führt nicht zu der Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der Allianz auf dem nationalen Kfz-Versicherungsmarkt.

(a) Kein Bestehen von Marktbeherrschung

256 Es kann ausgeschlossen werden, dass die Allianz eine marktbeherrschende Stellung im Sinne eines nicht mehr vom Wettbewerb kontrollierten Verhaltensspielraums innehat. Zwar gehört die Allianz aktuell zu den führenden Kfz-Versicherern in Deutschland. Gegen eine marktbeherrschende Stellung der Allianz sprechen aber schon alleine marktstrukturelle Gründe, darüber hinaus aber auch weitere Wettbewerbsfaktoren.

(aa) Marktstruktur

257 Die Marktanteile der Allianz liegen mit einem Anteil von 10-20% auf dem Kfz-Versicherungsmarkt in Deutschland deutlich unterhalb der Schwelle der Marktbeherrschungsvermutung des § 18 Abs. 4 GWB.

258 Die einschlägige Bafin-Statistik, welche die Bruttobeiträge aller in Deutschland tätigen Versicherungsunternehmen auflistet, erfasst für 2018 ein Gesamtmarktvolumen von rund 28 Mrd. €. Davon entfallen rund 60% auf den Kfz-Haftpflichtbereich und 40% auf sonstige – sprich Kasko – Versicherungen. Diese Statistik entspricht den vom Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft herausgegebenen Zahlen; hier geht man für 2018 von einem Gesamtmarktvolumen von 27,9 Mrd. Euro aus.

259 Der Marktanteil der Allianz im Segment der Kfz-Haftpflichtversicherungen liegt ausweislich der Bafin-Statistik bei 11,6%, der im entsprechenden Kaskosegment bei 12,5%. Bei integrierter Betrachtung der beiden Bereiche ergibt sich ein Anteil von 12%. Marktführer in beiden Bereichen (und somit) auch bei Zugrundelegung eines einheitlichen Marktes ist

jeweils die HUK. Auf sie entfällt ein Marktanteil von jeweils rund 14%. Die Anbieterstruktur ist auch ansonsten nicht hoch konzentriert. Insgesamt bieten 75 (Kaskobereich) bzw. 77 Unternehmen (Haftpflichtbereich) Kfz-Versicherungsdienstleistungen an.

260 Die Ermittlungen der Beschlussabteilung haben diese Strukturen bestätigt. Zwar erstreckten sich diese Ermittlungen lediglich auf 20 der insgesamt knapp 80 Versicherer. Allerdings decken die Prämien dieser Versicherer rund 85 % des relevanten Marktes ab. Die von der Beschlussabteilung ermittelten Marktanteile der beiden marktführenden Unternehmen HUK und Allianz liegen insofern naturgemäß mit jeweils 15-20 % etwas höher als in der Bafin-Statistik, da rund 15 % des Marktes nicht abgebildet sind.

261 Schon angesichts dieser Marktstruktur zeigt sich, dass die Allianz auf dem Markt für Kfz-Versicherungsdienstleistungen nicht über vom Wettbewerb nicht hinreichend kontrollierte Verhaltensspielräume verfügt.

(bb) Weitere Wettbewerbsfaktoren

262 Auch weitere Wettbewerbsfaktoren sprechen für einen Kfz-Versicherungsmarkt in Deutschland mit wesentlichem Wettbewerb.

263 Die Kfz-Versicherung gilt in der Versicherungsbranche als umkämpft. Sie weist eine im Vergleich zu anderen Sachversicherungen hohe Schaden-Kosten-Quote (sog. combined ratio) auf. Im Jahr 2018 lag diese Quote dem GDV zu Folge bei 96%; m.a.W. wurden von einem Euro Beitrag 96 Cent als Schadensregulierung auf der Leistungsseite (inkl. Verwaltungskosten) wieder ausgezahlt. In einzelnen Jahren liegt dieser Wert sogar oberhalb von 100%. Einschlägige Branchenstudien gehen davon aus, dass mehr als ein Viertel der TOP 50 Anbieter bei einer Dreijahresbetrachtung (2015-2017) keine auskömmlichen Prämien erwirtschaftet³⁶. Darüber hinaus gilt die Kfz-Versicherung als „Cross-Selling“-Produkt, da sie den Zugang zum Kunden ermöglicht, um margenstärkere Versicherungsprodukte zu verkaufen.

(cc) Ergebnis der Gesamtbetrachtung

264 Im Ergebnis führt eine Gesamtbetrachtung sämtlicher Wettbewerbsfaktoren daher nicht dazu, dass die Allianz auf dem Kfz-Versicherungsmarkt in Deutschland über einen nicht vom Wettbewerb ausreichend kontrollierten Verhaltensspielraum verfügt.

³⁶ <https://www.procontra-online.de/artikel/date/2018/10/diese-kfz-versicherer-machen-verlust/>.

(b) Keine Entstehung von Marktbeherrschung

265 Durch den Zusammenschluss wird auch keine marktbeherrschende Stellung der Allianz auf dem Kfz-Versicherungsmarkt in Deutschland entstehen.

(aa) Marktstruktur

266 Das Zusammenschlussvorhaben führt nicht zu Marktanteilsadditionen und damit zu keinen Veränderungen der Marktstruktur.

(bb) Weitere vertikale Effekte des Zusammenschlusse

267 Durch den Erwerb der alleinigen Kontrolle über ControlExpert erhält die Allianz einen gesellschaftsrechtlich abgesicherten vollständigen Zugriff auf die Produkte und Dienstleistungen des führenden Anbieters in diesem Dienstleistungsmarkt. Dies könnte zu einem bevorzugten Zugang zu den Dienstleistungen von ControlExpert und damit verbunden zu einer Kosteneinsparung und einer Verbesserung der eigenen Wettbewerbsposition im Vergleich zu den Wettbewerbern auf dem Kfz-Versicherungsmarkt führen. Dies würde umso mehr gelten, wenn die Erwerberin Allianz gleichzeitig den Anreiz und die Möglichkeit hätte, ihre Wettbewerber auf dem Kfz-Versicherungsmarkt von den Produkten von ControlExpert abzuschotten oder aber den Zugang dazu zumindest zu erschweren oder zu verteuern. Daraus würde vor dem Hintergrund der hohen Bedeutung des von den Dienstleistern angebotenen Einsparpotenzials und der vom Dienstleister bewirkten Verbesserung der Schadensbearbeitung für die Kfz-Versicherten ein Vorteil der Allianz gegenüber ihren Wettbewerbern auf dem Kfz-Versicherungsmarkt erwachsen.

268 Voraussetzung für dieses Szenario wäre allerdings, dass die Wettbewerber der Allianz innerhalb des Prognosezeitraums nicht die Möglichkeit hätten, die von ControlExpert angebotenen Dienstleistungen zu vergleichbarer Qualität und zu einem ähnlichen Preis von Wettbewerbern von ControlExpert zu beziehen. Dieses Szenario schließt die Beschlussabteilung nach dem Ergebnis der Ermittlungen, die aufgezeigt haben, dass die Wettbewerber von ControlExpert sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht ausreichende Wechselalternativen für die Kfz-Versicherungsunternehmen bieten, aus.

269 Darüber hinaus bestünde auch kein Anreiz zu einer solchen Abschottungsstrategie. Die Allianz ist selbst nicht in der Lage, die derzeitige Auslastung von ControlExpert alleine sicherzustellen. Der Wegfall externer Umsätze mit anderen Versicherern wäre jedoch mit deutlichen Gewinneinbußen für ControlExpert verbunden. Angesichts der vorhandenen gleichwertigen Ausweichmöglichkeiten für die Versicherer wäre zugleich nicht zu erwarten, dass eine Abschottungsstrategie die Kosten der Allianz-Wettbewerber in einem relevanten

Umfang erhöhen würden. Im Ergebnis ist daher nicht zu erwarten, dass eine derartige Abschottungsstrategie – würde man die Möglichkeit hierzu bejahen – profitabel wäre.

270 Schließlich erhält die Allianz als das nach dem Zusammenschluss das Zielunternehmen beherrschende Unternehmen potenziell Zugriff auf alle Daten, die beim Dienstleister ControlExpert über Schadensfälle und Schadensbearbeitungen von Wettbewerbern der Allianz auf dem Kfz-Versicherungsmarkt vorliegen. Auch dies kann einen relevanten Vorteil der Allianz gegenüber ihren Wettbewerbern auf dem Kfz-Versicherungsmarkt darstellen. Dieser gesellschaftsrechtlich abgesicherte Zugriff auf die Dienstleistungen und Daten von Control-Expert führt aber unter keiner denkbaren Betrachtungsweise zu der Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung der Allianz auf dem Kfz-Versicherungsmarkt in Deutschland. Dies ergibt sich zum einen schon aus der aktuellen Marktstruktur auf dem Kfz-Versicherungsmarkt, auf dem eine Vielzahl weiterer, auch gleichwertiger Anbieter zu verzeichnen ist. Darüber hinaus ergibt sich diese Prognose aus der vorhandenen Wechselmöglichkeit und Wechselwilligkeit der Wettbewerber der Allianz, die selbst bei einem verschlechterten Zugang zu den Produkten von ControlExpert in Folge des Zusammenschlusses Zugriff auf gleichwertige Produkte bei Wettbewerbern haben. Schließlich wird sich der Zugriff der Allianz auf Daten ihrer Wettbewerber über den Zugriff auf ihr zukünftiges Tochterunternehmen in der Prognose verringern, wenn Kfz-Versicherungsunternehmen, die aktuell Kunden von ControlExpert sind, ihre Aufträge auf dessen Wettbewerber umschichten.

(cc) Ergebnis der Gesamtbetrachtung

271 Im Ergebnis führt eine Gesamtbetrachtung sämtlicher Wettbewerbsfaktoren daher nicht zu der Prognose, dass durch den Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung der Allianz auf dem Kfz-Versicherungsmarkt in Deutschland entsteht.

(2) Keine sonstige erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs

272 Das Zusammenschlussvorhaben führt in Anbetracht der oben genannten Marktstruktur und der vertikalen Wirkungen auch nicht zu einer sonstigen Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf dem Kfz-Versicherungsmarkt in Deutschland. Mangels horizontaler Überschneidungen verändert sich die Marktstruktur durch den Zusammenschluss nicht. Nach dem Zusammenschluss besteht auch weder die Möglichkeit noch der Anreiz zu einer Abschottungsstrategie, um die Kosten der Wettbewerber der Allianz zu erhöhen und so eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs zu bewirken.

III. Vereinbarkeit mit § 1 GWB/Artikel 101 AEUV

273 Das Zusammenschlussvorhaben wurde anhand der fusionskontrollrechtlichen Normen geprüft. Von der Entscheidung nicht umfasst ist eine Entscheidung darüber, inwieweit die Tätigkeit der neu gegründeten Einheit den Vorgaben des § 1 GWB, Artikel 101 AEUV entspricht.

274 Die Beschlussabteilung behält sich ein Aufgreifen der Tätigkeit des Zielunternehmens vor, sollte die konkrete Ausgestaltung der Geschäftstätigkeit, insbesondere die Verwendung der wettbewerbsrelevanten Daten verschiedener Wettbewerber durch das Zielunternehmen bzw. die fusionierte Einheit, dies nahelegen.

D. Gebühren

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 Untersagung ist die Gebühr für die Anmeldung des Zusammenschlusses anzurechnen (§ 80 Abs. 1 Satz 4 GWB).

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. 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.

[...]

E. 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. Wird ein Antrag auf Erteilung der Erlaubnis nach § 42 GWB gestellt, so beginnt die Frist für die Beschwerde mit der Zustellung der Verfügung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Es genügt, wenn sie innerhalb dieser Fristen 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 im gleichen Zeitpunkt wie die Frist für die Einlegung der Beschwerde. Nach dem Wortlaut des § 66 Abs. 3 Satz 3 GWB soll darüber hinausgehend im Falle der Anfechtung einer Verfügung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie nach § 42 GWB die Begründungsfrist erst zu dem Zeitpunkt beginnen, zu dem die Untersagung unanfechtbar wird. Die Beschwerdebegründungsfrist 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.

Krueger

Bergs

Holin

Der Beisitzende ist wegen dienstlicher Abwesenheit an der Unterschriftsleistung verhindert.

Inhaltsverzeichnis

A. Zusammenfassung	3
B. Sachverhalt.....	9
I. Das Vorhaben	9
II. Beteiligte Unternehmen	9
1. Die Zusammenschlussbeteiligten	9
a) Allianz Strategic Investments S.à.r.l.....	9
b) ControlExpert B.V. Holding GmbH	9
2. Die Beigeladene Eucon GmbH	11
III. Verfahrensgang	12
1. Vorgespräche und Vorermittlungen	12
2. Anmeldung und Fristen.....	12
3. Beiladungen	13
4. Ermittlungen	14
a) Zusammenschlussbeteiligte	14
b) Wettbewerber	15
c) Nachfrager	16
5. Rechtliches Gehör	17
C. Rechtliche Würdigung.....	17
I. Formelle Untersagungs Voraussetzungen	17
1. Anwendungsbereich des GWB	17
2. Zusammenschlusstatbestand	18
II. Materielle Untersagungs Voraussetzungen.....	18
1. Betroffene Märkte	18
a) Dienstleistungen des Zielunternehmens	19
b) Entwicklung des Dienstleistungsangebots/Innovationen	20
c) Verwendung von Daten bei der Erbringung der Dienstleistungen	22
d) Bedeutung der Dienstleistungen für die Kfz-Versicherer	23

2.	Marktabgrenzung	24
a)	Grundsätze der Marktabgrenzung	24
b)	Dienstleistungsmarkt für automatisierte IT-gestützte Kfz-Schadensprozesse.....	26
aa)	Vorbringen der Beteiligten	26
bb)	Bisherige Entscheidungspraxis	26
(1)	Bundeskartellamt	26
(2)	Kommission	26
cc)	Beurteilung durch die Beschlussabteilung/Ergebnis der Ermittlungen	27
c)	Kfz-Versicherungsmarkt	33
aa)	Bisherige Entscheidungspraxis	33
(1)	Bundeskartellamt	33
(2)	Kommission	34
bb)	Beurteilung durch die Beschlussabteilung/Ergebnis der Ermittlungen	35
3.	Keine Bagatellmärkte	35
4.	Wettbewerbliche Würdigung	35
a)	Untersagungskriterium	35
b)	Keine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs durch den Zusammenschluss	36
aa)	Dienstleistungsmarkt für automatisierte IT-gestützte Kfz-Schadensprozesse in Deutschland	38
(1)	Regelbeispiel: Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung	38
(a)	Kein Bestehen von Marktbeherrschung	38
(b)	Keine Entstehung von Marktbeherrschung.....	66
(2)	Keine sonstige erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs	73
bb)	Kfz-Versicherungsmarkt in Deutschland	73
(1)	Regelbeispiel: Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung	73
(a)	Kein Bestehen von Marktbeherrschung	73
(b)	Keine Entstehung von Marktbeherrschung.....	75
(2)	Keine sonstige erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs	76
III.	Vereinbarkeit mit § 1 GWB/Artikel 101 AEUV	77
D.	Gebühren	78
E.	Rechtsmittelbelehrung	79