



## **Beschluss**

In dem Verwaltungsverfahren

1. ACO Ahlmann SE & Co. KG

Am Ahlmannkai  
24782 Büdelsdorf

– Beteiligte zu 1. –

Verfahrensbevollmächtigte Beteiligte zu 1.:

Deloitte Legal  
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH  
RA Felix Skala  
RA`in Katharina Zickermann  
Dammtorstr. 12  
20354 Hamburg

2. FW Holding GmbH

Herrenpfädel 142  
76532 Baden-Baden

– Beteiligte zu 2. –

3. BIRCO GmbH

Herrenpfädel 142  
76532 Baden-Baden

– Beteiligte zu 3. –

Verfahrensbevollmächtigte Beteiligte zu

2. und 3.:

CMS Hasche Sigle

Partnerschaft von Rechtsanwälten und  
Steuerberatern mbB

RA Stefan Lehr

Neue Mainzer Straße 2 - 4

60311 Frankfurt am Main

4. MEA Group GmbH

Sudetenstraße 1

86551 Aichach

– Beigeladene –

Verfahrensbevollmächtigte:

Hermanns Wagner Brück Rechtsanwälte

Partnerschaft mbB

RA`in Corinna Neunzig

RA Johann Brück

RA Dr. Achim Wagner

Kaiser-Wilhelm-Ring 41

40545 Düsseldorf

zur Prüfung eines Zusammenschlussvorhabens nach § 36 Abs. 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen<sup>1</sup> (GWB) hat die 1. Beschlussabteilung des Bundeskartellamtes am 13.01.2022 beschlossen:

---

<sup>1</sup> Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. Juni 2013 (BGBl. I S. 1750, 3245), das zuletzt durch Artikel 5 Absatz 3 des Gesetzes vom 9. März 2021 (BGBl. I S. 327) geändert worden ist

I. Das mit Schreiben vom 30. Juni 2021 angemeldete Vorhaben der Beteiligten zu 1., von der Beteiligten zu 2. sämtliche Anteile an und die Kontrolle über die Beteiligte zu 3. zu erwerben, wird untersagt.

II. Die Gebühr beträgt insgesamt

€ [...]

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

Dabei wird die Gebühr für diese Entscheidung auf [...] **Euro** festgesetzt und den Beteiligten zu 1. bis 3. als Gesamtschuldern auferlegt. Dabei wird die gesondert festzusetzende Gebühr von [...] **Euro** für die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens angerechnet.

## Gründe

### A. Zusammenfassung

- (1) Die ACO Ahlmann SE & Co. KG (nachfolgend: „ACO“) beabsichtigt, 100% der Geschäftsanteile an der BIRCO GmbH (nachfolgend: „BIRCO“) zu erwerben und damit auch die Kontrolle über dieses Unternehmen. BIRCO ist insbesondere im Bereich der Herstellung von Systemen zur Oberflächenentwässerung tätig. Der fast ausschließliche Fokus liegt dabei auf sogenannten Linienentwässerungssystemen. Auch ACO ist (unter anderem) in diesem Bereich tätig.
- (2) Bei einem Zusammenschluss der beiden Unternehmen würden auf dem Markt für Linienentwässerungssysteme in Deutschland die derzeitige Nummer 1 und Nummer 3 zusammengehen und gemeinsam eine marktbeherrschende Stellung erzielen. Das Vorhaben ist daher zu untersagen.
- (3) Bei der Oberflächenentwässerung handelt es sich um die Entwässerung versiegelter Oberflächen im Außenbereich wie z.B. Straßen, Plätze, Wohnanlagen, (private) Grundstücksflächen, Gewerbeflächen etc. Als Systeme zur Entwässerung von Oberflächen kommen grundsätzlich die Linienentwässerung (geschlossene Entwässerungsrinnen), die Punktentwässerung, offene Entwässerungsrinnen (Betonmulden etc.) und sonstige Oberflächenentwässerungssysteme (Betonwaben, Öko-Pflaster o.ä.) in Frage.
- (4) Anders als von Anmeldern angenommen, ist in sachlicher Hinsicht nicht von einem Gesamtmarkt für Oberflächenentwässerung auszugehen, sondern von einem eigenständigen Markt für Linienentwässerung (geschlossene Entwässerungsrinnen), der von den anderen genannten Formen der Oberflächenentwässerung abzugrenzen ist.
- (5) Die sachliche Marktabgrenzung ist im vorliegenden Fall von besonderer Bedeutung für die wettbewerbliche Würdigung des Zusammenschlussvorhabens, weshalb sie auch einen Schwerpunkt in den Ermittlungen der Beschlussabteilung darstellte. Die Ermittlungen ergaben, dass die Endnachfrager, also die Bauherren (bzw. die von ihnen beauftragten Bauunternehmen), fast immer konkret und nicht verhandelbar entweder eine Linienentwässerung oder eines der anderen genannten Systeme nachfragen. Dies gilt insbesondere für Ausschreibungen der öffentlichen Hand und privater Unternehmen (z.B. für Markt-

plätze, Parkplätze, Straßen, Industrie- und Gewerbeflächen), aber auch für die bei kleineren Bauvorhaben (z.B. Terrassen und Hofeinfahrten von Privathäusern) übliche, unmittelbare Nachfrage im Baustoffhandel durch den Bauherren bzw. das von ihm beauftragte Bauunternehmen.

- (6) Es gibt mehrere Gründe für das konkrete Nachfrageverhalten. Die Oberflächenentwässerung muss bereits zu Beginn eines Bauvorhabens mitgeplant werden, da hiervon verschiedene wichtige Faktoren (z.B. Neigung der Oberfläche, Verlegung der Anschlüsse) abhängen. Nur in Ausnahmefällen sind die Auftraggeber daher bereit, zu einem späteren Zeitpunkt – also insbesondere zum Zeitpunkt der Ausschreibung bzw. der konkreten Nachfrage im Baustoffhandel – noch einmal umzuplanen.
- (7) Die Entscheidung für eines der verschiedenen Systeme im Rahmen der Bauplanung erfolgt insbesondere nach der technischen Machbarkeit, der Wirtschaftlichkeit und gestalterischen Aspekten. In bestimmten Anwendungsfällen kommt bereits aus technischen Gründen fast nur die Linienentwässerung in Frage, z.B. wenn es um die sichere, breitflächige Aufnahme von Regenwasser vor Garageneinfahrten, Hauseingängen, Balkon- und Terrassentüren geht. Andere Beispiele sind Flughäfen oder Containerterminals, bei denen die versiegelte Fläche möglichst wenig Neigung haben, das Regenwasser aber trotzdem schnell abfließen soll. Auch hier werden aufgrund der hohen Entwässerungsleistung vorrangig Linienentwässerungssysteme verbaut.
- (8) In vielen anderen Anwendungsfällen, z.B. beim Bau eines Parkplatzes, einer Fußgängerzone oder eines Hofgeländes eines Hauses, können theoretisch verschiedene Oberflächenentwässerungssysteme verbaut werden. Aber auch hier entscheidet sich der Bauherr bzw. der Bauplaner frühzeitig im Planungsprozess für eines der Systeme. Bei Bauvorhaben der öffentlichen Hand und Privatwirtschaft spielt insbesondere die Wirtschaftlichkeit eine zentrale Rolle. Die Wahl fällt oftmals auf die Punktentwässerung und/oder offene Entwässerungsrinne, da diese i.d.R. günstiger verbaut werden können als die Linienentwässerung mit geschlossenen Entwässerungsrinnen. Haben der Bauherr bzw. der beauftragte Architekt besondere gestalterische Ansprüche, fällt die Wahl hingegen oft auch auf die Linienentwässerung, da z.B. Schlitzrinnen eine besonders unauffällige Entwässerung ermöglichen und da die versiegelte Oberfläche bei einer Linienentwässerung weniger stark modelliert werden muss als bei der Punktentwässerung. Auch weitere Eigenschaften/Funktionen der verschiedenen Entwässerungssysteme können bei der Entscheidung

eine Rolle spielen, etwa die Tauglichkeit für belastete Flüssigkeiten oder einfache Wartungs-/Reinigungsmöglichkeiten.

- (9) Die genannten Gründe führen in Summe dazu, dass bereits im Vorfeld der Ausschreibung bzw. des Herantretens an den Baustoffhandel das konkrete Entwässerungssystem festgelegt wird. Sobald die Nachfrage am Markt wirksam wird, handelt es sich um eine konkrete Nachfrage ausschließlich nach Linienentwässerung (oder einem der anderen Systeme).
- (10) Für die Betrachtung eines eigenständigen Marktes für Linienentwässerung spricht schließlich auch die Unterschiedlichkeit der Anbieterstruktur und damit der Wettbewerbsbedingungen bei den verschiedenen Entwässerungssystemen. Offene Entwässerungsrinnen (Betonmulden etc.) und sonstige Oberflächenentwässerungssysteme (z.B. Betonwaben oder Öko-Pflastersteine) werden i.d.R. von Beton-/Pflastersteinherstellern hergestellt, und dies sind gänzlich andere Unternehmen als die Hersteller von Systemen der Linienentwässerung. Punktentwässerungssysteme werden zwar auch von zahlreichen Linienentwässerungsunternehmen hergestellt, allerdings ist der Umsatzschwerpunkt der einzelnen Unternehmen sehr unterschiedlich und damit weichen auch die Marktanteile/positionen in den jeweiligen Bereichen deutlich voneinander ab. Die Marktstrukturen und Wettbewerbsbedingungen, in denen die jeweiligen Unternehmen mit ihren Entwässerungssystemen agieren, sind daher nicht hinreichend homogen, um einen einheitlichen Markt für Oberflächenentwässerung annehmen zu können.
- (11) Bezüglich der räumlichen Marktabgrenzung ist von einem deutschlandweiten Markt für Linienentwässerung auszugehen. Trotz verschiedener Markteintrittsversuche erzielt kein ausländischer Anbieter einen nennenswerten Marktanteil in Deutschland. Hintergrund hierfür ist insbesondere der für neue Anbieter schwierige Zugang zum Baustoffhandel und den ausschreibenden Stellen.
- (12) Bei Betrachtung aller für den betroffenen Markt der Linienentwässerung in Deutschland relevanten Wettbewerbsbedingungen ergibt sich, dass ACO und BIRCO durch den Zusammenschluss eine im Verhältnis zu den Wettbewerbern überragende Marktstellung i.S.d. § 18 Satz 1 Nr. 3 GWB erlangen würden. Der gemeinsame Marktanteil von ACO/BIRCO würde nach dem Zusammenschluss mit [45-50]% deutlich über der Vermutungsschwelle für Marktbeherrschung gemäß § 18 Abs. 4 GWB liegen, der Marktanteilsabstand zu den folgenden Wettbewerbern wäre überragend. Kein anderer Marktteilnehmer könnte bzgl. Größe und Finanzkraft nur annähernd mit der weltweit und in verschie-

denen Bereichen der Entwässerungstechnik tätigen Zusammenschlusseinheit mithalten. Selbst wenn man bei der Marktabgrenzung hilfsweise auch offene Entwässerungsrinnen berücksichtigen würde, würde sich an der wettbewerblichen Würdigung nichts ändern. Der Marktanteil der Zusammenschlussbeteiligten läge noch immer über 40%.

- (13) Nach einem Zusammenschluss könnten ACO/BIRCO ihren im Vergleich zu den Wettbewerbern ohnehin schon sehr guten Zugang zu den Absatzmärkten durch Bündelung der starken Marken, der sehr großen Vertriebsmannschaften und der hervorragenden Kontakte zu ausschreibenden Stellen und dem Baustoffhandel noch weiter verbessern. Es ist zu erwarten, dass die Zusammenschlussbeteiligten aus diesen Gründen nach einem Zusammenschluss ihre ohnehin schon starke Marktposition zulasten des Wettbewerbs weiter ausbauen könnten. Das Vorhaben ist daher zu untersagen.

## **B. Sachverhalt**

### **I. Das Vorhaben**

- (14) ACO beabsichtigt, 100% der Geschäftsanteile an BIRCO zu erwerben und damit auch die Kontrolle über dieses Unternehmen.
- (15) Bei BIRCO handelt es sich um einen Hersteller im Bereich Regenwassermanagement/Oberflächenentwässerung. Auch ACO ist (unter anderem) in diesem Bereich tätig.

### **II. Beteiligte Unternehmen**

#### **1. ACO**

- (16) ACO ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Sitz in Deutschland, das weltweit in mehr als 40 Ländern im Bereich der Entwässerungstechnik tätig ist. Sie ist die Konzernobergesellschaft der ACO-Unternehmensgruppe, zu der insgesamt [...] inländische und [...] ausländischen Tochtergesellschaften gehören. Zum Zeitpunkt der Anmeldung firmierte das Unternehmen noch als ACO Severin Ahlmann GmbH & Co KG, zum Stichtag 10.12.2021 erfolgte die Umfirmierung in die ACO Ahlmann SE & Co. KG. An den Anteils- und Kon-

trollverhältnissen änderte sich hierdurch nichts: Alleinige Anteilseigner von ACO sind Herr Iver Ahlmann und Herr Hans-Julius Ahlmann.

- (17) Die Unternehmen der ACO-Gruppe produzieren und vertreiben weltweit Produkte zur professionellen Entwässerung, wirtschaftlichen Reinigung und kontrollierten Ableitung bzw. Wiederverwendung von Wasser. Die Produkte umfassen unter anderem Entwässerungsrinnen, Abläufe, Schachtabdeckungen, Öl- und Fettabseideanlagen, Rückstausysteme und Pumpen sowie druckwasserdichte Kellerfenster und Lichtschächte. Die Einsatzgebiete der Entwässerungssysteme sind der Tief- und Hochbau, die Haustechnik, der Garten- und Landschaftsbau, die Lebensmittelindustrie, der Sportanlagenbau und der Schiffbau. Die Produkte der ACO Gruppe werden aus den Materialien Polymerbeton, Kunststoff, Gusseisen, Edelstahl und Stahlbeton hergestellt. Der insgesamt von der ACO-Gruppe erzielte weltweite Umsatz lag im Jahr 2020 bei ca. [700 – 1.000] Mio. Euro<sup>2</sup>, davon entfielen rund [...] auf Deutschland. Rund [30 – 40%] des Gesamtumsatzes der ACO-Gruppe erwirtschaftet diese mit Produkten der Oberflächenentwässerung<sup>3</sup>, davon entfallen wiederum rund [80 – 100%] auf die Linienentwässerung, rund [0 – 10%] auf Punktentwässerung, rund [0 – 5%] auf sonstige Oberflächenentwässerung sowie weniger als [0-5%] auf offene Entwässerungsrinnen.

## **2. FW Holding GmbH**

- (18) Die FW Holding GmbH ist die Veräußerin der Anteile an BIRCO. Sie beabsichtigt, sich infolge des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens vollständig von BIRCO zu trennen. Einziger Gesellschafter der FW Holding GmbH ist Herr Frank Wagner.

## **3. BIRCO**

- (19) BIRCO ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Sitz in Deutschland, das für die Bereiche Schwerlast, Umwelt, Garten- und Landschaftsbau, Design und Projektmanagement Produkte zum Regenwassermanagement anbietet. Diese werden über BIRCO

---

<sup>2</sup> Zur Wahrung von Geschäftsgeheimnissen werden hier und im Folgenden einige Zahlen in Spannweiten angegeben. Diese Angaben sind mit eckigen Klammern [...] gekennzeichnet.

<sup>3</sup> Bezogen auf Deutschland beträgt der Anteil der Oberflächenentwässerung am Gesamtumsatz rund [20-30%].



selbst und über deren Tochtergesellschaft BIRCO France SAS in Deutschland, Frankreich, Benelux und 17 weiteren Ländern vertrieben.

- (20) Das Produktsortiment umfasst im Wesentlichen Produkte der Linienentwässerung aus Beton und Metall sowie Produkte der Punktentwässerung, Regenwasserbehandlungsanlagen mit Sedimentation und Filtration sowie Anlagen zur Ableitung von minder- und hochaggressiven Flüssigkeiten. BIRCO produziert dafür Kastenrinnen aus Beton sowie Rinnen aus Stahlbeton. Schlitzrinnen, Rinnenabdeckungen und andere Systembestandteile kauft BIRCO von Dritten zu. Der insgesamt von BIRCO erzielte Umsatz lag im Jahr 2020 bei ca. [0 – 60] Mio. Euro, davon entfielen [0 – 45] Mio. Euro auf Deutschland. Ca. [80-100%] des Gesamtumsatzes erwirtschaftet BIRCO mit Produkten der Oberflächenentwässerung, davon entfallen ca. [90-100%] auf die Linienentwässerung und ca. [0-10%] auf Punktentwässerung. Offene Entwässerungsrinnen und Produkte der sonstigen Oberflächenentwässerung bietet BIRCO nicht an.

#### **4. MEA Group GmbH**

- (21) Die Beigeladene, die MEA Group GmbH (nachfolgend „MEA“), ist ebenfalls im Bereich der Entwässerung aktiv und hat ihren Sitz in Aichach. MEA produziert und vertreibt über die Tochtergesellschaft MEA Bautechnik GmbH hauptsächlich Entwässerungslösungen zur Anwendung für die Linienentwässerung, für die Punktentwässerung und für sonstige Oberflächenentwässerungen wie zum Beispiel für Parkhäuser und Tiefgaragen oder Terrassen, Dächer und Balkone. Sie ist insofern Wettbewerberin der Zusammenschlussparteien. Der insgesamt von MEA erzielte Konzernumsatz lag im Jahr 2020 bei ca. [100 – 170] Mio. €, davon entfielen ca. [...] auf Deutschland. Ca. [15 – 40%] des Gesamtumsatzes der MEA erwirtschaftet diese mit Produkten der Oberflächenentwässerung, davon entfallen ca. [90 – 100%] auf die Linienentwässerung, [0-5%] auf Punktentwässerung sowie [0 – 5%] auf Produkte der sonstigen Oberflächenentwässerung. MEA stellt keine offenen Entwässerungsrinnen her. MEA gehört zu 100% zur ADCURAM Group AG, einer Holding, die in Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistungen investiert.

### **III. Verfahrensgang und Ermittlungen**

- (22) Die Verfahrensbevollmächtigten der Zusammenschlussbeteiligten übermittelten der Beschlussabteilung am 9. April 2021 per E-Mail eine informelle Voranfrage, in der sie das geplante Zusammenschlussvorhaben vorstellten und um eine erste Einschätzung baten.

- (23) Die Beschlussabteilung teilte den Verfahrensbevollmächtigten der Zusammenschlussbeteiligten in einem Telefonat am 7. Mai 2021 mit, dass die Beschlussabteilung im Falle einer Anmeldung zur Klärung der Marktabgrenzung und der wettbewerblichen Verhältnisse Ermittlungen bei Kunden, ausschreibenden Stellen und Wettbewerbern durchführen müsse.
- (24) Das Zusammenschlussvorhaben wurde am 30. Juni 2021 beim Bundeskartellamt angemeldet.
- (25) Mit Auskunftersuchen vom 1. Juli 2021 schrieb die Beschlussabteilung 16 Unternehmen an, die von den Zusammenschlussbeteiligten als Wettbewerber im Bereich der Oberflächenentwässerung genannt worden waren, um sie nach ihren Aktivitäten in diesem Bereich, zur Marktabgrenzung und zu ihrer Einschätzung des Zusammenschlussvorhabens zu befragen.
- (26) Ferner kontaktierte die Beschlussabteilung mit Auskunftersuchen vom 1. Juli 2021 neun Baustoffhändler und vier Planungsbüros, die laut den Anmeldern Entwässerungsprodukte handeln bzw. ausschreiben. Auch sie wurden zur Marktabgrenzung und zu ihrer Einschätzung des Zusammenschlussvorhabens befragt. Am 12. Juli 2021 befragte die Beschlussabteilung zudem telefonisch zwei ausschreibende Stellen der öffentlichen Hand (die Landesbaudirektion Bayern und den Flughafenbetreiber Fraport AG).
- (27) Mit Schreiben vom 29. Juli 2021, versendet per Telefax am selben Tag, wurden die Verfahrensbevollmächtigten der Anmelder gem. § 40 Abs. 1 GWB über den Eintritt in das Hauptprüfverfahren unterrichtet (Monatsbrief). Die Einleitung des Hauptprüfverfahrens wurde im Bundesanzeiger am 26. August 2021 bekannt gemacht.<sup>4</sup>
- (28) Mit Auskunftsbeschlüssen vom 24. August 2021 befragte die Beschlussabteilung die beiden Zusammenschlussbeteiligten sowie sechs Unternehmen (sog. Wettbewerber Gruppe I), die von den Zusammenschlussbeteiligten als größte Wettbewerber im Bereich der Linienentwässerung genannt worden waren, ausführlich u.a. zu ihren Umsatzzahlen, Lieferströmen, Transportweiten, ihrem Vertriebssystem, ihren größten Lieferanten, ihrer Kenntnis über Markteintritte und Marktaustritte, ihrer Einschätzung zu Eigenschaften von

---

<sup>4</sup> Vgl. Bekanntmachung über die Einleitung eines Hauptprüfverfahren nach § 40 Absatz 1 Satz 1 GWB vom 26. August 2021, BAnz AT 26.08.2021 B6.

Punktentwässerung, Linientwässerung, offenen Entwässerungsrinnen und sonstigen Oberflächenentwässerungsprodukten sowie zu ihrer Einschätzung zu den Eigenschaften unterschiedlicher Materialien.

- (29) 58 weiteren von den Zusammenschlussbeteiligten genannten Wettbewerber im Bereich der Linientwässerung bzw. offener Entwässerungsrinnen (sog. Wettbewerber Gruppe II) wurde mit Auskunftsbeschlüssen vom 24. August 2021 eine Auswahl der Fragen an die Wettbewerber Gruppe I übermittelt. Verzichtet hat die Beschlussabteilung hier insbesondere auf Fragen zu Lieferströmen, dem jeweiligen Vertriebssystem und den Lieferanten.
- (30) Mit Auskunftsbeschlüssen vom 2. September 2021 befragte die Beschlussabteilung acht Baustoffhandelsunternehmen sowie 15 ausschreibende Stellen (Planungsbüros, Unternehmen, öffentliche Hand) u.a. zum Nachfrageverhalten und ihrer Einschätzung zur Austauschbarkeit der verschiedenen Entwässerungssysteme.
- (31) Mit Auskunftersuchen vom 8. und 9. September 2021 wurden 103 weitere Unternehmen, die von den Zusammenschlussbeteiligten im Bereich Linientwässerung bzw. offene Entwässerungsrinnen benannt worden sind (sog. Wettbewerber Gruppe III), nach ihren Umsätzen in den verschiedenen Bereichen der Oberflächenentwässerung befragt. Unter den befragten Unternehmen befanden sich auch 15 Unternehmen mit Sitz im Ausland (Österreich oder Schweiz).
- (32) Am 13. September 2021 bat die Beschlussabteilung zwei von den Zusammenschlussbeteiligten genannte Wettbewerber, die im Rahmen des Auskunftersuchens vom 1. Juli 2021 angegeben hatten, im Bereich Oberflächenentwässerung (fast) nicht tätig zu sein, sicherheitshalber noch einmal um genaue Umsatzangaben in diesem Bereich.
- (33) Insgesamt wurden mit den Fragerunden vom 24. August 2021 sowie 8. und 9. September 2021 sämtliche Unternehmen befragt, die laut Angaben der Zusammenschlussbeteiligten im Bereich der Linientwässerung und/oder offenen Entwässerungsrinnen in Deutschland tätig sind, mit Ausnahme von 29 Unternehmen, die ihren Firmensitz im nicht deutschsprachigen Ausland haben. Diese 29 Unternehmen hat die Beschlussabteilung mit Email vom 5. Oktober 2021 kontaktiert und sie gebeten anzugeben, ob sie Entwässerungssysteme, insbesondere Produkte der Linientwässerung in Deutschland verkaufen.
- (34) Nachdem MEA mit Schreiben vom 22. Juli 2021 einen Beiladungsantrag (§ 54 Abs. 2 Nr. 3 GWB) gestellt hatte, erhielten ACO und BIRCO mit Schreiben vom 1. September 2021

Gelegenheit zur Stellungnahme, die in beiden Fällen am 6. September 2021 an die Beschlussabteilung übermittelt wurden. In Ausübung ihres pflichtgemäßen Ermessens entschied die Beschlussabteilung am 8. September 2021, die MEA zum Verfahren beizuladen.

- (35) Am 22. Juli 2021 stellte MEA einen Antrag auf Akteneinsicht, den die Beschlussabteilung am 9. September 2021 entsprechend dem zuvor vereinbarten Umfang gewährte.
- (36) Mit Schreiben vom 23. September 2021 stellte die Verfahrensbevollmächtigte von ACO einen Antrag auf Akteneinsicht, mit Schreiben vom 27. September 2021 auch die Verfahrensbevollmächtigte von BIRCO, die die Beschlussabteilung am 21. Oktober 2021 sowie am 28. Oktober 2021 in dem zuvor vereinbarten Umfang gewährte.
- (37) Mit Schreiben vom 27. Oktober 2021, zugestellt am gleichen Tag, erläuterte die Beschlussabteilung ACO, BIRCO sowie der Beigeladenen MEA ihre vorläufige Einschätzung des Zusammenschlussvorhabens und damit die zu diesem Zeitpunkt vorliegenden Gründe für eine Untersagung (Abmahnung). Die Unternehmen erhielten Gelegenheit zur Stellungnahme bis zum 12. November 2021.
- (38) Mit Email vom 2. November 2021 stimmten ACO und BIRCO gemäß § 40 Abs. 2 Satz 4 Nr. 1 GWB einer Fristverlängerung des Verfahrens bis zum 17. Dezember 2021 zu. Die Frist für die Stellungnahme auf die Abmahnung wurde auf Bitte der Unternehmen bis zum 30. November 2021 verlängert. Beide Daten wurden von der Beschlussabteilung mit Schreiben vom 3. November 2021 bestätigt.
- (39) Im Nachgang zur Abmahnung erhielt am 3. November 2021 auch die Verfahrensbevollmächtigte der Beigeladenen MEA weitere Akteneinsicht.
- (40) Am 11. November 2021 erhielten die Verfahrensbevollmächtigten von ACO und BIRCO – so wie mit Schreiben vom 2. November 2021 beantragt – zusätzliche Akteneinsicht in die Befragung der Wettbewerber und Nachfrager in der ersten Phase des Fusionskontrollverfahrens.
- (41) Mit Schreiben vom 16. November 2021 erhielten gemäß § 40 Abs. 4 Satz 1 GWB die Landeskartellbehörden in Baden-Württemberg sowie Schleswig-Holstein Gelegenheit zur Stellungnahme. Die Landeskartellbehörde Baden-Württemberg sah mit Nachricht vom 26.

November 2021 von der Abgabe einer Stellungnahme ab. Die Landeskartellbehörde Schleswig-Holstein antwortete nicht auf das Schreiben der Beschlussabteilung.

- (42) Am 3. Dezember 2021 teilte der Verfahrensbevollmächtigte von ACO die Umfirmierung der ACO Severin Ahlmann GmbH & Co. KG in die ACO Ahlmann SE & Co. KG zum Stichtag 10. Dezember 2021 mit.
- (43) ACO nahm mit Schreiben vom 30. November 2021, eingegangen beim Bundeskartellamt am gleichen Tag, Stellung zu der Abmahnung der Beschlussabteilung. Mit Schreiben vom 30. November 2021 schloss sich der Verfahrensbevollmächtigte von BIRCO der Stellungnahme an.
- (44) Mit Schreiben vom 8. Dezember 2021 stimmten ACO und BIRCO einer erneuten Fristverlängerung nach § 40 Abs. 2 Satz 4 Nr. 1 GWB bis zum 14.1.2022 zu.
- (45) Mit Schreiben vom 15. Dezember 2021 erwiderte die Beigelade auf die Stellungnahme der Anmelder.
- (46) Am 16. Dezember 2021 gewährte die Beschlussabteilung den Anmeldern, wie von ihnen mit E-Mail vom 1. Dezember 2021 erbeten, weitere Akteneinsicht, u.a. auch in die Stellungnahme der Beigeladenen. Zu dieser Stellungnahme der MEA übermittelten die anmeldenden Unternehmen am 21. Dezember 2021 eine schriftliche Erwiderung.
- (47) Am 16. Dezember 2021 fand eine Videokonferenz zwischen der Beschlussabteilung und den Anmeldern statt, in der Vertreter von ACO und BIRCO ihre Position zu den Argumenten der Beschlussabteilung erneut darstellten und ergänzten.
- (48) Im Dezember 2021 und Anfang Januar 2022 erfolgten einige ergänzende Ermittlungen der Beschlussabteilung zu den von den Zusammenschlussbeteiligten in ihrer Stellungnahme thematisierten Punkten bei Wettbewerbern und Ingenieurbüros.
- (49) Am 11. Januar 2022 erhielten die Verfahrensbevollmächtigten der Zusammenschlussbeteiligten Akteneinsicht in die weiteren Ermittlungen.

## **C. Rechtliche Würdigung**

### **I. Formelle Untersagungs Voraussetzungen**

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

- (50) Das GWB ist gemäß Auswirkungsprinzip des § 185 Abs. 2 GWB anwendbar. Die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen haben im relevanten Zeitraum einen großen Teil ihrer Umsätze im Inland generiert, das Zielunternehmen hat sogar ganz überwiegend seine Umsätze in Deutschland erzielt.
- (51) Das Zusammenschlussvorhaben unterliegt der deutschen Fusionskontrolle. Die Voraussetzungen des § 35 GWB sind erfüllt. Die gemeinsamen weltweiten Umsatzerlöse der beteiligten Unternehmen überstiegen im letzten Geschäftsjahr die Schwelle von 500 Mio. Euro (vgl. Umsatzangaben zu ACO und BIRCO in Rz. 5 und 8). Außerdem erzielte mindestens eines der beteiligten Unternehmen Inlandsumsatzerlöse in Deutschland von mehr als 50 Mio. Euro (ACO, vgl. Rz. 5) und ein weiteres Unternehmen erwirtschaftete in Deutschland Umsatzerlöse von mehr als 17,5 Mio. Euro (BIRCO, vgl. Rz. 8).
- (52) Der angemeldete Zusammenschluss hat keine gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne der Verordnung (EG) 139/2004 (FKVO), da die Umsatzschwellen des Art. 1 Abs. 2 und 3 FKVO nicht erreicht werden. Die gemeinsamen weltweiten Umsatzerlöse der beteiligten Unternehmen betragen in dem letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr nicht mehr als 2,5 Mrd. Euro.

#### **2. Zusammenschlusstatbestand**

- (53) Das Zusammenschlussvorhaben stellt einen Zusammenschluss im Sinne von § 37 Abs. 1 Nr. 2 GWB (Kontrollerwerb) und § 37 Abs. 1 Nr. 3a) GWB (Anteilserwerb) dar, da ACO sämtliche Anteile von BIRCO erwerben will.

### **II. Materielle Untersagungs Voraussetzungen**

- (54) Ein Zusammenschluss, durch den wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde, insbesondere von dem zu erwarten ist, dass er eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt, ist gemäß § 36 Abs. 1 Satz 1 GWB zu untersagen. Dies gilt nicht,

wenn die beteiligten Unternehmen gemäß § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 GWB nachweisen, dass durch den Zusammenschluss auch Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen eintreten und diese Verbesserungen die Behinderung des Wettbewerbs überwiegen, oder wenn die Untersagungsvoraussetzungen ausschließlich auf Märkten vorliegen, deren Umsatz insgesamt die Bagatellgrenze im Sinne von § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 nicht überschreitet.

- (55) Das Vorhaben ist zu untersagen, da zu erwarten ist, dass es zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem inländischen Markt für (geschlossene) Linienentwässerungssysteme führen würde. Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen auf anderen Märkten haben die Beteiligten zu 1. bis 3. nicht vorgetragen und solche sind auch nicht ersichtlich.

## **1. Marktabgrenzung**

- (56) Zweck der Marktabgrenzung ist es, den Bereich abzugrenzen, in dem Unternehmen miteinander im Wettbewerb stehen; d.h. es soll ermittelt werden, welche konkurrierenden Unternehmen tatsächlich in der Lage sind, dem Verhalten der an einem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen Schranken zu setzen und sie daran zu hindern, sich einem wirksamen Wettbewerb zu entziehen.<sup>5</sup>

### **a) Sachliche Marktabgrenzung**

- (57) Die sachliche Marktabgrenzung erfolgt anhand des Bedarfsmarktkonzepts, bei dem die Ausweichmöglichkeiten der jeweiligen Marktgegenseite ermittelt werden. Bei Angebotsmärkten erfolgt die Marktabgrenzung im Hinblick auf die funktionelle Austauschbarkeit der vom Zusammenschlussvorhaben betroffenen Produkte aus Sicht der Nachfrager.<sup>6</sup>
- (58) Zu einem sachlich relevanten Markt gehören demnach alle Waren, die sich u.a. nach ihren Eigenschaften und ihrem wirtschaftlichen Verwendungszweck so nahe stehen, dass der verständige Nachfrager sie als für die Deckung eines bestimmten Bedarfs geeignet, in

---

<sup>5</sup> Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, ABl. Nr. C372 vom 09.12.1997, Rn. 2; BGH, Beschluss vom 07.02.2006, KVR 5/05 (DB-Regio / üstra), zitiert nach juris, Rn. 29.

<sup>6</sup> Vgl. Bardong, in: Langen/Bunte, 13. Auflage 2018, Bd. 1, § 18 GWB Rn. 15 ff.

berechtigter Weise und abwägend miteinander vergleichbar und als austauschbar ansieht.<sup>7</sup> Außerdem muss die Austauschbarkeit prinzipiell ohne Weiteres – d.h. im Hinblick auf die sich hier stellenden Fragen vor allem ohne besondere sachliche Anpassungsleistungen der Abnehmer – gegeben sein.<sup>8</sup> Darüber hinaus können Verhaltensspielräume der Beteiligten auch von Anbietern ähnlicher Produkte kontrolliert werden, vorausgesetzt, diese Anbieter sind in der Lage, ihr Angebot kurzfristig und mit wirtschaftlich vertretbarem Aufwand umzustellen (Angebotsumstellungsflexibilität).<sup>9</sup> Das Bedarfsmarktkonzept ist nicht mechanisch anzuwenden, sondern dient dazu, die im konkreten Fall relevanten Wettbewerbskräfte zu ermitteln.<sup>10</sup>

- (59) Das vorliegende Zusammenschlussvorhaben betrifft zwei Hersteller, deren Tätigkeiten sich im Bereich der Oberflächenentwässerung und dabei hauptsächlich bei dem Vertrieb von Systemen der geschlossenen Linienentwässerung überschneiden. Vorliegend ist also konkret zu prüfen, ob nur andere Hersteller von geschlossenen Linienentwässerungssystemen oder auch Hersteller anderer Entwässerungslösungen, wie z.B. Punktentwässerung oder offener Rinnen, tatsächlich in der Lage sind, den wettbewerblichen Spielraum der Zusammenschlussbeteiligten hinreichend zu begrenzen.

**aa) Auffassung der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen: Ein einheitlicher Markt für Oberflächenentwässerung**

- (60) Nach Auffassung der Anmelder ist der Bereich der Oberflächenentwässerung als ein einheitlicher Markt zu verstehen, da Linien- und Punktentwässerungssysteme - anders als in der Vergangenheit vom Bundeskartellamt angenommen - inzwischen austauschbar seien. Die Linienentwässerung umfasse dabei nicht nur geschlossene, sondern auch of-

---

<sup>7</sup> st. Rspr., vgl. u.a. BGH, Urteil vom 12.11.2002, KZR 11/01 (Ausrüstungsgegenstände für Feuerlöschzüge); BGH, Beschluss vom 21.12.2004, KVR 26/03 (Deutsche Post / trans-o-flex); BGH, Urteil vom 24.10.1995, KVR 17/94 (Backofenmarkt); Fuchs, in: Immenga/Mestmäcker, 6. Auflage 2020, § 18 Rn. 37.

<sup>8</sup> Vgl. Bardong in: Langen/Bunte, 13. Auflage 2018, Bd. 1, § 18 GWB Rn. 22.

<sup>9</sup> Vgl. BGH, Beschluss v. 16.01.2007, KVR 12/06 (National Geographic II), zitiert nach Juris, Rn. 24.

<sup>10</sup> Vgl. OLG Düsseldorf v. 14.03.2007, VI-Kart 5/06 (V) (Soda-Club), zitiert nach Juris, Rn. 24.



fene Entwässerungsrinnen.<sup>11</sup>Die Anmelder verweisen bei ihrer Argumentation auf eine Entscheidung des Bundeskartellamtes aus dem Jahr 1999 (B5-73/99: Bilfinger + Berger / Passavant Roediger). Das Bundeskartellamt hatte in der damaligen Entscheidung folgende Ausführungen zur Punkt- und Linienentwässerung getätigt: „Von Punktentwässerungen sind die Rinnenentwässerungssysteme (auch Flächenentwässerung oder Linienentwässerung genannt) abzugrenzen. Sie dienen zwar auch der Entwässerung von Verkehrsflächen, bestehen aber im Gegensatz zur Punktentwässerung aus Rinnen mit entsprechend geformten Rosten, die in ihrer Länge die gesamte Fläche gleichmäßig entwässern. Sie sind deutlich teurer als Punktentwässerungssysteme und werden deshalb nur dort eingesetzt, wo die zu entwässernde Fläche keine Neigung hat (z.B. auf ebenen Plätzen). Da fast alle öffentlichen Straßen über eine ausreichende Neigung verfügen, kommen insoweit Rinnenentwässerungen wegen ihrer erheblich höheren Preise nur in Ausnahmefällen zum Einsatz.“<sup>12</sup>

- (61) Die Anmelder führen aus, dass diese Aussagen aus dem Beschluss von 1999 aufgrund technischer Entwicklungen und Innovationen (z.B. sogenannte Hohlbordrinnen) überholt seien. Inzwischen würden auch Linienentwässerungssysteme und kombinierte Systeme aus Punkt und Linie aufgrund ihrer Vorteile vermehrt im Straßenbau (also Flächen mit Neigung) eingesetzt. Sowohl eine Punkt- als auch eine Linienentwässerung diene mithin der Entwässerung einer Fläche.
- (62) Inzwischen könnten in aller Regel auch Punktentwässerungssysteme dort zum Einsatz kommen, wo früher üblicherweise Linienentwässerungssystemen der Vorzug gegeben worden sei (z.B. Parkplätze). Bereits bei der Planung könnten die Voraussetzungen für das eine oder das andere System geschaffen werden (z.B. über die Neigung der Fläche). Auch Kombinationen aus Punkt- und Linienentwässerung (z.B. offene Muldenrinne mit Punktablauf) stünden als Alternative zur Verfügung. Dementsprechend würden sowohl Punkt- als auch Linienentwässerungssysteme heutzutage gleichermaßen auf Flächen, Straßen und Brücken verwendet. Lediglich in Straßentunneln kämen ausschließlich Linienentwässerungssysteme zum Einsatz.

---

<sup>11</sup> Vgl. für die Ausführungen in diesem Abschnitt die Anmeldung vom 30. Juni 2021, insb. S. 4-8, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 87-91, sowie Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 278ff.

<sup>12</sup> Beschluss des BKartA vom 16. Dezember 1999, B5-73/99 (Bilfinger + Berger / Passavant Roediger), S. 7

- (63) Auch der erwähnte „erheblich höherer Preis“ für Linienentwässerungssysteme sei in dieser Pauschalität nicht gegeben. Aufgrund der größeren Bautiefe von Punktentwässerungssystemen und ggf. zu verlegenen Rohrleitungen, sei der Gesamtpreis (einschließlich Baukosten) je nach konkretem Projekt durchaus vergleichbar.
- (64) Die Anmelder lehnen es ab, unter den Begriff „Linienentwässerung“ nur geschlossene Rinnen zu fassen und offene Entwässerungsrinnen hiervon abzugrenzen. Vielmehr sind die Anmelder der Ansicht, unter den Begriff Linienentwässerung seien auch offene Rinnen wie z.B. Muldenrinnen fassen.<sup>13</sup> Die Anmelder argumentieren, dass Kasten-, Schlitz- und sonstige abgedeckte Rinnen einerseits und Muldenrinnen andererseits austauschbar seien. Es handele sich in beiden Fällen um Formen der linearen Entwässerung. Dies ergebe sich bereits aus den technischen Regelwerken und Normen. Sämtliche Rinnenarten würden den gleichen funktionalen Zweck erfüllen. Auch in der hydraulischen Leistungsfähigkeit („Entwässerungsleistung“) und Überfahrbarkeit bestünden keine wesentlichen Unterschiede.<sup>14</sup>
- (65) Eine weitere Entwicklung seit den neunziger Jahren stellten zunehmend zu berücksichtigende umweltpolitische Aspekte dar. Mit ihrem Einsatz sollten großflächige Versiegelungen von Böden möglichst vermieden werden. Vor diesem Hintergrund rückten Alternativen wie Betonwaben (auch als Rasengitter bezeichnet) vermehrt in den Fokus, insbesondere bei Planungen von Parkplätzen und im Bereich des Wohnbaus.
- (66) Aus Sicht der Anmelder sprächen aufgrund all dieser Aspekte im Ergebnis überwiegende Gründe dafür, von einem einheitlichen Markt für Oberflächenentwässerung auszugehen. Aus Sicht der Nachfrager bestehe letztlich eine Substituierbarkeit zwischen den verschiedenen Systemen. Eine Abgrenzung zwischen Punkt- und Linienentwässerungssystemen,

---

<sup>13</sup> Dies stellte sich auf Nachfrage der Beschlussabteilung vom 13. Juli 2021 heraus. Mit E-Mail vom 19. April 2021 hatten die Anmelder eine Präsentation übermittelt, in der Muldenrinnen als „Alternative“ zur Linienentwässerung präsentiert wurden (S. 1 der Präsentation). In der Berechnung der Marktanteile (S. 2 der Präsentation) waren jedoch Betonmulden bereits berücksichtigt. Mit E-Mails vom 14. Juli 2021 und 16. Juli 2021 stellten die Anmelder klar, dass Betonmulden aus ihrer Sicht im Markt eingeschlossen sind und reichten eine neue Präsentation mit korrigierter Übersicht zur Marktabgrenzung ein (S. 4 der Präsentation).

<sup>14</sup> Vgl. zwei E-Mails der Anmelder vom 16. August 2021. Als Beispiel für die Austauschbarkeit wird auch das Hofgelände des Bundeskartellamtes genannt, bei dem von Kastenrinnen zu Muldenrinnen gewechselt wurde (siehe S. 26 der Präsentation).

wie vom Bundeskartellamt im Fall B5-73/99 vorgenommen, erscheine nicht (mehr) sachgerecht.

- (67) Als ferner denkbare Alternative erwähnen die Anmelder einen noch weiter gefassten Markt unter der Bezeichnung „Regenwassermanagement“, der über den Bereich der Oberflächenentwässerung hinaus weitere Bestandteile eines einheitlichen Konzeptes für das Auffangen, Sammeln, Ableiten und Behandeln von Regenwasser umfasse. Zu diesem Markt zählten zusätzlich etwa Rigolen, Spül- und Kontrollschächte, Filtersysteme und weitere Versickerungssysteme.
- (68) Der vom Bundeskartellamt im Fall B5-73/99 getroffenen Feststellung, dass Schachtabdeckungen aus Guss/Beton und Punktentwässerung zwei unterschiedliche sachliche Märkte bilden, stimmen die Anmelder zu.

**bb) Geschlossene Linienentwässerungssysteme bilden einen eigenständigen sachlichen Markt**

- (69) Den Ermittlungen der Beschlussabteilung im vorliegenden Verfahren zufolge betrifft das Zusammenschlussvorhaben den inländischen Vertriebsmarkt für (geschlossene) Linienentwässerungssysteme, wobei es nicht auf das verwendete Material ankommt. Dieser ist als eigenständiger Markt von der Punktentwässerung sowie von sonstigen Oberflächenentwässerungssystemen (Betonwaben, Öko-Pflaster o.ä.) abzugrenzen. Auch offene Entwässerungsrinnen sind nicht Teil dieses Marktes.
- (70) Da die Ermittlungen in dem letzten förmlich entschiedenen Fall zur Oberflächenentwässerung aus dem Jahr 1999 stammen, hat die Beschlussabteilung den Markt sowohl in sachlicher als auch in räumlicher Hinsicht umfassend neu ermittelt. Die Beschlussabteilung wäre im Übrigen rechtlich nicht an frühere Entscheidungen gebunden.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> So hat das OLG Düsseldorf festgestellt: „Das Bundeskartellamt ist bei der Abgrenzung des sachlich-relevanten Marktes [...] nicht an seine in früheren Zusammenschlusskontrollverfahren [...] abweichend vorgenommenen Entscheidungen gebunden. Die Abgrenzung des räumlich und sachlich relevanten Marktes ist stets einzelfallbezogen durchzuführen, weil nur auf diesem Weg gewährleistet werden kann, dass die tatsächlichen wettbewerblichen Gegebenheiten im konkreten Fall berücksichtigt werden und eine für den individuellen Fall belastbare Grundlage für eine Zukunftsbetrachtung der durch einen Zusammenschluss indizierten konkreten Strukturverschlechterungen auf einem Markt geschaffen wird (vgl. Ruppelt: in Langen/Bunte, Kartellrecht, 10. Aufl., § 36 GWB, Rn. 20, 22). Das schließt eine Bindung des Amtes an frühere Beur-

- (71) Die Beschlussabteilung hat umfangreiche Ermittlungen bei Wettbewerbern, Baustoffhandel und ausschreibenden Stellen (Planungsbüros, Unternehmen, öffentliche Hand) durchgeführt, um zu überprüfen, ob Gründe dafür vorliegen, die sachliche Marktabgrenzung neu zu fassen und inhaltlich zu ändern. Ermittelt wurden dabei sowohl funktionale Aspekte (z.B. Entwässerungsleistung, Überfahrbarkeit/mechanische Belastbarkeit, Preis, Design) als auch das konkrete Nachfrageverhalten.
- (72) Auf der Basis der nachfolgend dargestellten Ermittlungsergebnisse lässt sich feststellen, dass die Linienentwässerung einen eigenen Markt in Abgrenzung zur Punktentwässerung und sonstigen Oberflächenentwässerung darstellt. Dabei kommt es auf das Material der Linienentwässerungs-Produkte nicht entscheidend an. Ferner haben die Ermittlungsergebnisse ergeben, dass auch offene Entwässerungsrinnen nicht zum Markt für Linienentwässerung gehören. Gründe hierfür sind die unterschiedlichen technischen Produkteigenschaften, die dezidierte Nachfrage und die ungleichen Wettbewerbsbedingungen auf diesen Märkten.

**(1) Linienentwässerung ist ein von anderen Entwässerungssystemen abgegrenzter, eigenständiger sachlicher Markt**

- (73) Bei der Oberflächenentwässerung handelt es sich um die Entwässerung versiegelter Oberflächen wie z.B. Straßen, Plätze, Wohnanlagen, (private) Grundstücksflächen, Gewerbeflächen etc. Das auf eine versiegelte Fläche fallende Regenwasser wird durch geeignete Systeme aufgefangen und zur Kanalisation oder anderen Entwässerungseinrichtungen abgeleitet. Als Systeme kommen hierbei theoretisch grundsätzlich die Linienentwässerung (geschlossene Entwässerungsrinnen), die Punktentwässerung, offene Entwässerungsrinnen und die sonstige Oberflächenentwässerung in Frage. Nach Ermittlungen der Beschlussabteilung unterscheiden sich die entsprechenden Systeme wie folgt.
- (74) Die Linienentwässerung ist eine Möglichkeit der Entwässerung von Oberflächen, bei der das Wasser linear entlang einer Fläche aufgenommen und abgeleitet wird. Im Bereich der Linienentwässerung nennt man die einzelnen Bauteile Entwässerungsrinnen. Ein Linien-

entwässerungsstrang besteht i.d.R. aus mehreren aneinander gereihten Entwässerungsrinnen. Die Entwässerungsrinnen bestehen i.d.R. aus einem Rinnenkörper, in den das Wasser hineinläuft, einem Rost o.ä. zur Abdeckung, einem Ablauf und im Einzelfall einer verbundenen Reinigungs-/Filtrationseinheit (Rinnen mit integrierter Reinigungs-/Filtrationseinheit stellen jedoch im Markt eine seltene Ausnahme dar). Der Rinnenkörper kann aus verschiedenen Materialien bestehen, z.B. Beton, Polymerbeton oder Kunststoff. Beispielhafte Systeme für die Linienentwässerung sind Kastenrinnen oder Schlitzrinnen. In Unterscheidung zu der Auffassung der Zusammenschlussbeteiligten umfasst der Begriff „Linienentwässerung“ im vorliegenden Beschluss nur geschlossene Entwässerungsrinnen, nicht jedoch offene Entwässerungsrinnen (z.B. Muldenrinnen).

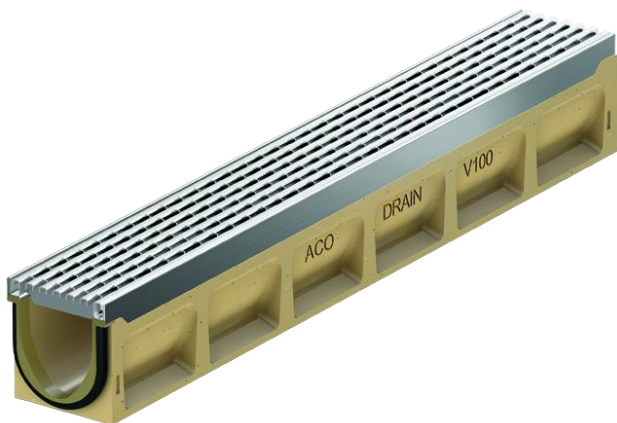


Abbildung 1: Linienentwässerung (Quelle: ACO)

- (75) Die Punktentwässerung ist eine Möglichkeit der Entwässerung von Oberflächen, die sich dadurch auszeichnet, dass das Wasser an einem Punkt in der Fläche gesammelt und abgeleitet wird. Ein Punktentwässerungssystem besteht i.d.R. aus einem Ablauf, in den das Wasser punktförmig einläuft, sowie einem Rost o.ä. zur Abdeckung. Schachtabdeckungen/Gullydeckel, die für Kontroll- und Wartungsschächte von unterirdischen Versorgungsleitungen und Abwasserkanälen dienen, fallen von ihrer Funktion her nicht unter die Punktentwässerung.



Abbildung 2: Punktentwässerung (Quelle: ACO)

- (76) Offene Entwässerungsrinnen (z.B. Muldenrinnen) sind eine Möglichkeit der Entwässerung von Oberflächen, die sich wie die Linienentwässerung dadurch auszeichnet, dass das Wasser linear entlang einer Fläche aufgenommen und abgeleitet wird. Anders als bei der Linienentwässerung handelt es sich jedoch um offene Systeme ohne Abdeckung. I.d.R. werden die Muldenrinnen zu einem Ablaufelement geleitet. Die offenen Entwässerungsrinnen werden i.d.R. aus Beton oder Natursteinen hergestellt. Für die Zwecke der Entscheidung sind Rasenmulden/Entwässerungsgräben nicht von dem Begriff erfasst.
- (77) Unter „sonstiger Oberflächenentwässerung“ werden Systeme zusammengefasst, die ebenfalls der Entwässerung von Oberflächen dienen, aber nicht den oben genannten Systemen der Punktentwässerung, Linienentwässerung oder offenen Entwässerungsrinnen zuzuordnen sind. Hierunter können etwa (Beton-)Waben, Rasengitter oder Sicker-/Ökopflaster fallen.
- (78) Unmittelbare Nachfrager von Produkten der Oberflächenentwässerung sind fast ausschließlich die Unternehmen des Baustoffhandels. Deren Nachfrage leitet sich von dem Bedarf der professionellen Bauunternehmen ab, die im Auftrag des jeweiligen Bauherrn verschiedenste Bauten planen und errichten. Bei jeder Gebäudeplanung und -errichtung sowie Flächenplanung wie z.B. Parkplätzen, Straßen, sonstigen Plätzen, muss die Ableitung des Niederschlagswassers von Beginn an mit konzipiert werden. Die Form sowie Art und Weise der Oberflächenentwässerung hängt vorrangig von den örtlichen Gegebenheiten – insbesondere der Geländeneigung –, von der zu erwartenden Niederschlagsmenge sowie von den Wünschen des späteren Eigentümers des Gebäudes bzw. des Platzes unter Berücksichtigung von Wirtschaftlichkeit und Design ab. Dies gilt sowohl

im Hinblick auf öffentliche Bauvorhaben als auch für gewerbliche und private Bauten. So wird regelmäßig auch der Bau privater Wohnhäuser durch professionelle Bauunternehmen geplant und umgesetzt, insbesondere auch bei größeren Baueinheiten. Oftmals werden die Entwässerungsvorkehrungen im Rahmen der Gesamtbauplanung auch von Planungs- bzw. Ingenieurbüros bzw. von Architekten ermittelt und geplant. Die ausführenden Bauunternehmen sind an die Bauplanung gebunden und fragen die entsprechenden, von den Planungsbüros und den Eigentümern festgelegten Produkte der Entwässerung im Baustoffhandel nach. Baumärkte, die sich vorwiegend an private Endverbraucher wenden, haben daher als Absatzkanal für die Produkte der Oberflächenentwässerung eine vernachlässigbare Bedeutung.

- (79) Die Systeme der Linienentwässerung stellen einen von den übrigen Entwässerungssystemen abzugrenzenden, eigenständigen sachlichen Markt dar. Ausschlaggebend hierfür ist vor allem die Vorfestlegung der Nachfrager auf ein bestimmtes System.
- (80) Die Anmelder argumentieren, dass in vielen Anwendungsfällen, wie etwa bei Parkplätzen, Hofgeländen oder Straßen, die Linienentwässerung (geschlossene Rinnen), offene Rinnen und Punktentwässerung gleichermaßen in der Praxis eingesetzt werden und miteinander austauschbar seien.<sup>16</sup> Da die Produkte bei einer gegebenen Fläche untereinander austauschbar seien, liege ein gemeinsamer sachlicher Markt vor, der alle Systeme umfasse.
- (81) Die allgemein-abstrakte Feststellung einer Austauschbarkeit allein genügt jedoch weder nach europäischer noch nach deutscher Rechtsprechung, um einen umfassenden sachlichen Markt begründen zu können. So hat schon die EU-Kommission in einer ihrer ersten Untersagungsentscheidungen, Nestle/Perrier, festgestellt, dass „[...] eine begrenzte funktionale Substituierbarkeit nicht ausreicht, um auf eine Substituierbarkeit im wettbewerblichen Sinne schließen zu können“.<sup>17</sup> Dass die grundsätzliche Eignung eines Produktes zur Erfüllung eines bestimmten Zweckes in wettbewerblicher Hinsicht nicht zur Bildung eines größeren gemeinsamen sachlichen Marktes ausreicht, ist auch in der deutschen Rechtsprechung anerkannt. So stellte etwa das Oberlandesgericht Düsseldorf fest: „Auch der

---

<sup>16</sup> Vgl. insbesondere E-Mail und Präsentation der Anmelder vom 16. August 2021

<sup>17</sup> Vgl. Entscheidung der EU-Kommission COMP M.190/1992 (Nestle/Perrier), Rz. 9, im Internet abrufbar unter:  
<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31992D0553:EN:HTML>

Umstand, dass sowohl Weichkäse als auch Sauermilchkäse üblicherweise als Brotbelag verzehrt werden, ändert an der fehlenden Austauschbarkeit der Produkte nichts, denn allein die gleichartige Verwendung eines Produktes begründet noch nicht seine Austauschbarkeit.<sup>18</sup> Für die Abgrenzung eines eigenständigen sachlichen Marktes für Sauermilchkäse sprach damals die Gesamtheit der für Sauermilchkäse typischen Eigenschaften – so wie im vorliegenden Fall die Gesamtheit der typischen Eigenschaften der Linienentwässerungssysteme für Nachfrager ausschlaggebend sind.

- (82) Die Definition des Marktes dient der genauen Abgrenzung der Tätigkeit, bei der die Unternehmen miteinander im Wettbewerb stehen. Hauptzweck der Marktdefinition ist die systematische Ermittlung der Wettbewerbskräfte, denen sich die beteiligten Unternehmen zu stellen haben.<sup>19</sup> Für die EU-Kommission wie auch für das Bundeskartellamt ist nicht eine pauschalierende, sondern eine differenzierte Analyse zur Basis der Verwaltungspraxis geworden. Verfügt ein bestimmtes Produkt oder System – wie hier die Linienentwässerung – über hinreichend typische Eigenschaften, so grenzt es sich von anderen Produkten oder Systemen entsprechend ab. Systeme oder Produkte, die der Linienentwässerung im Hinblick auf ein einziges oder auch einige Kriterien ähnlich sind, begründen aber allein deshalb noch keine Austauschbarkeit mit der Linienentwässerung. Die generelle Austauschbarkeit – hier bezogen auf Oberflächenentwässerung – ist aus Sicht der Beschlussabteilung daher nur von begrenzter Aussagekraft im Hinblick auf den Grad der Substitutionsbeziehung, d.h. bezüglich der konkreten Frage, ob Anbieter von Produkten der Linienentwässerung in einem wettbewerblich relevanten Umfang in ihrem Marktverhalten durch die Anbieter der anderen Entwässerungssysteme hinreichend begrenzt werden. Vielmehr ist daher darauf abzustellen, in welcher Intensität die tatsächlichen Wettbewerbskräfte, denen die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen ausgesetzt sind, wirken. In der oben zitierten Entscheidung des Oberlandesgerichts Düsseldorf heißt es hierzu: „Zentraler Ansatzpunkt in der Zusammenschlusskontrolle ist die Beurteilung der Struktur und die damit einhergehenden wettbewerblichen Auswirkungen auf den betroffenen Märkten. Dabei kommt es im Wesentlichen darauf an zu ermitteln, welchen Wettbe-

---

<sup>18</sup> Vgl. OLG VI-Kart 10/08 (V), Rz. 25 zitiert nach Juris

<sup>19</sup> Vgl. Bekanntmachung der EU-Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, Rz. 2



werkskräften die Unternehmen ausgesetzt sind (vgl. *Möschel* in Immenga/Mestmäcker, *GWB*, 4. Aufl., § 19, Rn. 18)<sup>20</sup>.

- (83) Wie die konkreten Ermittlungen ergeben haben, gibt es zahlreiche Anwendungsfälle, in denen nur ein bestimmtes Entwässerungssystem geeignet ist. Die für eine gegebene Fläche jeweils geeignete Entwässerungsart hängt u.a. von der Art der zu entwässernden Oberfläche (Parkplatz, Flugfeld, Terrasse), der geplanten Nutzung der Oberfläche sowie deren Beschaffenheit, also z.B. Neigung, Untergrund etc. ab. Die Entwässerungssysteme verfügen über hinreichend unterschiedliche Eigenschaften und Eignungen, die sie – ungeachtet ihrer Basisfunktion – voneinander hinreichend unterscheiden. Daher erfolgt die am Markt wirksame Nachfrage i.d.R. konkret nach einem bestimmten der genannten Systeme. Die Nachfrager haben sich bereits im Vorfeld – nämlich während der Bauplanung – auf eines der Systeme festgelegt und wählen zwischen den Anbietern dieses Systems.
- (84) Die für eine gegebene Fläche jeweils geeignete Entwässerungsart hängt u.a. von der Art der zu entwässernden Oberfläche (Parkplatz, Flugfeld, Terrasse), der geplanten Nutzung der Oberfläche sowie deren Beschaffenheit, also z.B. Neigung, Untergrund etc. ab. Die Ermittlungen der Beschlussabteilung haben im vorliegenden Fall ergeben, dass die Nachfrager fast immer ein konkretes System nachfragen, d.h. sich im Rahmen der Bauplanung auf die Linienentwässerung oder Punktentwässerung oder offene Mulden oder sonstige Entwässerungsprodukte festlegen und nach dieser Grundentscheidung nur noch zwischen den Anbietern dieses Systems auswählen. Dies hängt auch damit zusammen, dass nach Auskunft der Nachfrager und Anbieter die genannten Entwässerungssysteme durchaus verschiedene Eigenschaften haben und sich für verschiedene Anwendungsfälle unterschiedlich gut eignen. Die Anbieter von Produkten der Linienentwässerung werden in ihrem Verhalten von den Anbietern anderer Entwässerungsprodukte nicht hinreichend wettbewerblich kontrolliert, da sie in der Auswahlentscheidung der Linienentwässerungssysteme suchenden Nachfrager nicht einbezogen werden.

**(a) Verhalten der Nachfrager**

- (85) Von entscheidender Bedeutung für die sachliche Marktabgrenzung ist der Umstand, dass die Endnachfrager, also die Bauherren bzw. die von ihnen beauftragten Bauunternehmen,

---

<sup>20</sup> Vgl. OLG VI-Kart 10/08 (V), Rz. 34 zitiert nach Juris

– selbst wenn bautechnisch verschiedene Lösungen denkbar wären – i.d.R. sehr konkret und nicht verhandelbar nach einer der verschiedenen Entwässerungsarten Linienentwässerung, Punktentwässerung oder offenen Rinnen nachfragen. Die Marktbefragung ergab, dass dies nicht nur für ausgeschriebene Projekte gilt, sondern auch dann, wenn die Bauherren bzw. die von ihnen beauftragten Bauunternehmen die benötigten Produkte unmittelbar im Baustoffhandel nachfragen.

- (86) Im Zuge der Bauplanung entscheiden der Bauherr und die sonstigen Planer (Ingenieure, Bauplaner, Architekten etc.) über die Flächengestaltung einschließlich ihrer Entwässerung. Sie entscheiden damit auch darüber, ob sie für eine bestimmte Fläche eine Linienentwässerung, Punktentwässerung oder andere Formen der Entwässerungstechnik – gegebenenfalls auch in Kombination miteinander – benötigen. Die Entscheidung für eines der Oberflächenentwässerungssysteme erfolgt regelmäßig bereits in einer frühen Phase der Bauplanung, da hiervon verschiedene wichtige Faktoren (z.B. Modellierung der Oberfläche, Verlegung der Anschlüsse) abhängen. Daher wird mit zunehmender Planungsreife die Bereitschaft zum Wechsel des Entwässerungssystems immer geringer.
- (87) Der konkrete Bedarf ergibt sich aus einer Vielzahl von Faktoren, zu denen insbesondere technische Aspekte gehören wie die Beschaffenheit des Geländes, seine Neigung, seine voraussichtliche Nutzung (privater Bereich, Parkplatz, Rollfeld etc.) und die Art der zu beseitigenden Flüssigkeit (kontaminiert, Regenwasser etc.). Neben der Vorgabe durch das gegebene Gelände und der technischen Machbarkeit ist in der Regel die Wirtschaftlichkeit der wichtigste weitere Entscheidungsfaktor, hinzu kommen mögliche ästhetische Vorstellungen. Hieraus ergibt sich der konkrete Bedarf an Produkten der Entwässerungstechnik, für den dann Angebote unterschiedlicher Anbieter der jeweiligen Technik eingeholt werden.<sup>21</sup> Zwischen diesen Angeboten für das gegebene Projekt entscheidet der Nachfrager dann, welchem er den Zuschlag erteilt.
- (88) Dabei können für ein Bauprojekt auch Angebote von Herstellern verschiedener Entwässerungstechniken eingeholt werden, falls das Bauprojekt an einigen Stellen andere Entwässerungsmöglichkeiten vorsieht als an anderen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass die Produkte alternativ zueinander nachgefragt werden. Vielmehr ergänzen sie sich und

---

<sup>21</sup> Vgl. zum Prozess der Bauplanung die Telefoninterviews mit der Bremer Ingenieurkammer vom 13. Dezember 2021 und der Dipl.-Ing. Rudolf Kopper Ingenieurbüro GmbH vom 14. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 36ff. bzw. 56ff.

werden an verschiedenen Stellen des gesamten Baus eingesetzt. Besteht ein Bedarf nach Produkten der Linienentwässerung, so holt der zuständige Nachfrager Angebote zu genau diesen Produkten von mehreren Anbietern ein. Er wählt dann zwischen den verschiedenen Angeboten für Linienentwässerung das aus seiner Sicht geeignete Produkt aus. Die potenziellen Angebote anderer Entwässerungsmöglichkeiten werden in diesem Auswahlprozess nicht mehr berücksichtigt. Sind für den gleichen Bau an anderer Stelle Produkte der Punktentwässerung oder sonstige Produkte eingeplant, so holen die Verantwortlichen auch für diese Produkte die Angebote der entsprechenden Anbieter und treffen hierfür eine Auswahlentscheidung. Dies kann dann der gleiche Anbieter sein, wie derjenige, dessen Linienentwässerungssysteme den Zuschlag erhalten, falls er beide Systeme anbietet.

- (89) Laut Schätzungen der Anmelder macht die Nachfrage über Ausschreibungen fast 60% des Gesamtnachfragevolumens nach Oberflächenentwässerung in Deutschland aus.<sup>22</sup> Hierbei handele es sich weit überwiegend um Projekte im Industriebereich, Logistikbereich und im Bereich allgemeiner gewerblicher und öffentlicher Flächen wie z.B. Markt- und Parkplätze. Zu einem Teil handele es sich um öffentliche Verkehrsflächen, wie z.B. Straßen, Brücken oder Tunnel. Auch in den öffentlichen Bereichen Sport, Freizeit und Erholung gebe es i.d.R. Ausschreibungen.<sup>23</sup>
- (90) Die Beschlussabteilung hat sowohl die ausschreibenden Stellen als auch die Zusammenschlussbeteiligten und die sechs größten Wettbewerber danach befragt, wie detailliert und verbindlich Ausschreibungen erfolgen.<sup>24</sup>
- (91) Die Befragung von 13 ausschreibenden Stellen, den 6 größten Wettbewerbern und den Zusammenschlussbeteiligten ergab folgendes Bild<sup>25</sup>:

---

<sup>22</sup> Vgl. E-Mail der Anmelder vom 16. August 2021 inkl. Präsentation, S. 36 bis 38

<sup>23</sup> Vgl. E-Mail der Anmelder vom 16. August 2021 inkl. Präsentation, S. 36 bis 38

<sup>24</sup> Hierbei handelt es sich zum Teil um öffentliche, dem Vergaberecht unterfallende, Ausschreibungen, sowie um privatrechtliche Vergleiche von verschiedenen Angeboten.

<sup>25</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 2, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff., und G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 5, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 53

|  | nie | In den seltensten Fällen | Eher selten (ca. 25% der Fälle) | In ca. der Hälfte der Fälle | Überwiegend (ca. 75% der Fälle) | Fast immer |
|--|-----|--------------------------|---------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|------------|
| Wir geben an, ob wir entweder Punktentw. oder Linientw. nachfragen.*             | /   | 1                        | 1                               | 1                           | /                               | 18         |
| Wenn Punktentw. verlangt wird, kann man auch mit Linientw. den Auftrag erhalten. | 4   | 13                       | 3                               | /                           | /                               | /          |
| Wenn Linientw. verlangt wird, kann man den Auftrag auch mit Punktentw. erhalten. | 7   | 12                       | 2                               | /                           | /                               | /          |

\* bei den Wettbewerbern und Zusammenschlussbeteiligten hieß die Formulierung nicht „Wir geben an...“, sondern „Die Nachfrager geben an...“.

- (92) Aus den Antworten ist ersichtlich, dass 18 von 21 befragten ausschreibenden Stellen und Entwässerungsunternehmen angeben, dass in Ausschreibungen „fast immer“ entweder nach Linienentwässerung oder nach Punktentwässerung nachgefragt wird. Lediglich ACO („in ca. der Hälfte der Fälle“), BIRCO („eher selten“) und eine ausschreibende Stelle („in den seltensten Fällen“) haben abweichende Antworten gegeben. Ferner haben alle befragten Marktteilnehmer angegeben, dass es „eher selten (ca. 25% der Fälle)“, „in den seltensten Fällen“ oder sogar „nie“ möglich sei, einen Auftrag mit Punktentwässerung zu erhalten, wenn eigentlich Linienentwässerung ausgeschrieben wurde (und umgekehrt). Diese Ergebnisse zeigen sehr deutlich, dass ausschreibende Stellen klar zwischen Punkt- und Linienentwässerung in ihren Ausschreibungen unterscheiden und sich, wenn sie sich einmal auf ein System festgelegt haben, i.d.R. nicht mehr umentscheiden. Dementsprechend entfällt dann die Notwendigkeit, für andere Entwässerungssysteme Angebote einzuholen.

- (93) Zwar erfolgt ein Teil der Ausschreibungen auf privatwirtschaftlicher Ebene und nicht aus öffentlicher Hand. Die Unternehmen sind - anders als staatliche Stellen - nicht an strenge vergaberechtliche Richtlinien gebunden, sondern könnten trotz Ausschreibung im Nachhinein flexibel Änderungen vornehmen. Doch eine Änderung des Entwässerungssystems wäre auch für private Bauvorhaben mit erheblichem Aufwand verbunden. Die Entwässerungsfrage ist i.d.R. nur ein kleiner Teilbereich eines Gesamtbauvorhabens mit vergleichsweise geringem Anteil am Auftragswert. Wenn sich der Auftraggeber, der Bauherr, der Bauplaner, der Architekt und ggf. noch andere eingebundene Entscheidungsträger geeinigt haben, wie ein konkretes Bauprojekt, z.B. ein Parkplatz oder ein Hofgelände, gestaltet und umgesetzt werden soll, bestehen danach wenig Anreize zum Wechsel der Entwässerungssysteme. Denn in diesem Fall müssten sie regelmäßig in Verhandlungen über Änderungen ggf. des gesamten Bauvorhabens eintreten, insbesondere im Hinblick auf die Neigung der zu entwässernden Fläche, ggf. auch die Anschlüsse an die weitere Entwässerung und ästhetische Vorstellungen etc. Die Anreize, nach einer fertiggestellten Planung erneut in einen Beratungsprozess einzutreten, der ggf. sogar zu Verzögerungen im Bauprozess führen könnte, sind auch angesichts des geringen Preisanteils der Entwässerung am Gesamtvorhaben regelmäßig sehr gering.<sup>26</sup>
- (94) Die Anmelder argumentieren, dass – insbesondere bei größeren Bauvorhaben – der Wettbewerb im Bereich der Oberflächenentwässerung bereits in der Planungsphase stattfindet. Der Vertrieb der Anbieter von Oberflächenentwässerungssystemen berate die Planer bei der Wahl des dann in der Ausschreibung vorzusehenden Systems und stelle die Vorzüge des einen oder des anderen Systems im konkreten Anwendungsfall dar. Auch wenn dies vorkommt, widerspricht dies der oben durchgeführten Argumentation nicht. Denn auch in diesem Fall entscheidet sich der Nachfrager im Rahmen des von der Fläche Vorgegebenen sowie technisch und wirtschaftlich Machbaren für ein System, das er erst dann vergleichend zwischen den entsprechenden Systemanbietern nachfragt.
- (95) Die Marktermittlungen der Beschlussabteilung ergaben, dass der Zugang eines Anbieters zu Bauplanern und ausschreibenden Stellen eine wichtige Bedeutung im Vertrieb von Entwässerungstechnik einnimmt. Insbesondere ACO und BIRCO heben sich hier beson-

---

<sup>26</sup> Vgl. zur geringen Bereitschaft für Planänderungen die Telefoninterviews mit der Bremer Ingenieurkammer vom 13. Dezember 2021 und der Dipl.-Ing. Rudolf Kopper Ingenieurbüro GmbH vom 14. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 36ff. bzw. 56ff.

ders ab (vgl. Rn. (251)). In Deutschland gibt es jedes Jahr jedoch eine nicht überschaubare Anzahl an Bauvorhaben, die von unzähligen Bauherren und Planungsbüros bearbeitet werden. Aufgrund dieser Kleinteiligkeit der Nachfrage bei gleichzeitig eher engen vertrieblichen Kapazitäten der meisten Anbieter von Linienentwässerungssystemen (vgl. ebenfalls Rn. (251)) kann auch nur auf einen begrenzten und bekannten Anteil an Ausschreibungen im Vorfeld Einfluss genommen werden.

- (96) Bei der Analyse des Nachfrageverhaltens ist neben dem Bereich der Ausschreibungen auch die übrige Nachfrage zu berücksichtigen. Die Anmelder schätzen, dass etwas mehr als 40% des Gesamtnachfragevolumens nach Oberflächenentwässerung in Deutschland ohne Ausschreibung erfolgt. Dies seien insbesondere kleinere Projekte im privaten Bereich (insbesondere im Bereich Garten- und Landschaftsbau, also Terrassen, Hofeinfahrten etc.). Hierbei handele es sich um eine sehr große Anzahl von kleineren Projekten mit einer Umsatzgröße von i.d.R. unter 4.000 Euro. Diese Projekte würden direkt zwischen Bauherren, Bauunternehmen und Baustoffhandel entschieden.<sup>27</sup>
- (97) Die Beschlussabteilung hat diesen Anteil am Gesamtnachfragevolumen nicht verifiziert. Da diese Aufträge noch kleiner ausfallen als die Aufträge in Ausschreibungen, erscheint eine gezielte Einflussnahme auf diese Bauprojekte bereits in der Planungsphase als noch schwieriger oder ist gänzlich ausgeschlossen. Angesichts der Zahl der Projekte sowie des durchschnittlich geringen Auftragswertes wäre eine Beratung dieser Projekte in einer frühen Phase sehr personalintensiv, so dass sich für die Anbieter die Wirtschaftlichkeitsfrage stellt. Auch wird die konkrete Nachfrage i.d.R. über den Baustoffhandel gedeckt. Dort ergibt sich eine ähnliche Situation wie oben bei den Ausschreibungen geschildert: In diesem Stadium ist die Bauplanung i.d.R. bereits abgeschlossen und die Nachfrager lassen sich kaum noch von einer anderen entwässerungstechnischen Lösung überzeugen.<sup>28</sup>
- (98) Dies bestätigt auch die Befragung der größten Baustoffhändler durch die Beschlussabteilung. Alle sechs Baustoffhändler gaben an, dass es nicht ausreiche, wenn sie nur eine der drei Kategorien Punktentwässerung, Linienentwässerung oder offene Rinnen vorrätig hiel-

---

<sup>27</sup> Vgl. E-Mail der Anmelder vom 16. August 2021 inkl. Präsentation, S. 36 bis 38

<sup>28</sup> Aufgrund der i.d.R. höheren Preise für Linienentwässerungssysteme als für Punktentwässerungssysteme dürfte der Baustoffhandel auch kaum Interesse daran haben, Nachfrager von Linienentwässerung von einer Punktentwässerung zu überzeugen.

ten.<sup>29</sup> Dies bedeutet, dass die Systeme nicht ohne Weiteres austauschbar sind, sondern die Kunden diese unterschiedlichen Systeme im Baustoffhandel erwarten und nachfragen. Fünf der sechs Baustoffhändler gaben an, sie könnten nicht (2 Befragte) oder nur „selten“ (3 Befragte) Kunden, die eine Linienentwässerung nachfragten, anstelle dessen von einer Punktentwässerung überzeugen. Ein Baustoffhändler gab an, dies sei „manchmal“ möglich. Als Begründung für das sehr konkrete Nachfrageverhalten wurden auch von den Baustoffhändlern unterschiedliche Anwendungsbereiche bzw. die abweichende Bauplanung genannt.<sup>30</sup>

- (99) Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Anbieter von Produkten der Linienentwässerung schon aufgrund der konkreten Nachfrage in ihrem Wettbewerbsverhalten von den Anbietern anderer Entwässerungsprodukte nicht im relevanten Umfang begrenzt werden. Sowohl im Bereich der Ausschreibungen als auch bei der direkten Nachfrage über den Baustoffhandel geben die Nachfrager i.d.R. sehr konkret und nicht verhandelbar vor, ob sie eine Linienentwässerung oder Systeme anderer Entwässerungsarten erwerben wollen. Es gibt für sie kaum Anreize, von dieser im Vorfeld aus bauplanerischen und ästhetisch-gestalterischen Gründen getroffenen Entscheidung wieder abzuweichen. Entwässerungsunternehmen können zwar versuchen, schon in der Phase der Bauplanung Einfluss auf die Nachfrager zu nehmen. Dies betrifft jedoch die Systementscheidung, nicht die Auswahlentscheidung zwischen den Anbietern eines Entwässerungssystems. Aufgrund der äußerst kleinteiligen Nachfrage ist dies außerdem nur in einem sehr begrenzten Umfang möglich.

#### **(b) Funktionalität und Anwendungsfälle**

- (100) Die konkrete Nachfrage nach einem der verschiedenen Oberflächenentwässerungssysteme – Linienentwässerung, Punktentwässerung, offene Rinne oder sonstige Oberflächenentwässerung – liegt insbesondere darin begründet, dass die unterschiedlichen Systeme verschiedene Eigenschaften aufweisen und sich für verschiedene Anwendungsfälle unterschiedlich gut eignen.

---

<sup>29</sup> Ein befragter Baustoffhändler machte zu diesem Fragekomplex keine Antworten.

<sup>30</sup> Vgl. B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 5, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 165

- (101) Bezüglich der Funktionalität von Systemen der Oberflächenentwässerung sind verschiedene Eigenschaften benennbar, die den einzelnen Systemen besonders zu eigen sind/zugemessen werden können. Die Beschlussabteilung hat die Zusammenschlussbeteiligten, Wettbewerber, den Baustoffhandel und ausschreibende Stellen befragt, welchem Entwässerungssystem (Linienentwässerung, Punktentwässerung, offene Entwässerungsrinnen, sonstige Oberflächenentwässerung) sie u.a. folgende Attribute zuschreiben würden: hohe/geringe Aufnahme-/Ableitmenge, höherer/niedrigerer Preis, höhere/geringere Eignung für belastete/verunreinigte Flüssigkeiten, höherer/niedrigerer Platzbedarf am Einsatzort, höhere/niedrigere Anforderungen an Beschaffenheit/Neigung der Fläche, (Un-)Tauglichkeit für hohe mechanische Belastung am Einsatzort, einfache Reinigung und Erfüllung hoher Design-Ansprüche. Dabei konnten jeweils auch mehrere Systeme genannt werden.
- (102) Als Ergebnis der Ermittlungen unterscheidet sich die Linienentwässerung sowohl von der Punktentwässerung als auch von offenen Entwässerungsrinnen und sonstigen Produkten der Oberflächenentwässerung hinreichend deutlich, um einen von diesen Entwässerungsarten abgrenzbaren sachlichen Markt darzustellen. Zwar unterscheiden sich die Systeme den Einschätzungen der Mehrzahl der Befragten zufolge nicht in jedem einzelnen Kriterium in gleich großem Ausmaß. Dies ist jedoch auch nicht erforderlich, denn die verbleibenden Unterschiede sind für sich noch hinreichend aussagekräftig. Für die Abgrenzung von Linienentwässerung zu Punktentwässerung sprechen insbesondere die folgenden unterschiedliche Produkteigenschaften und -anforderungen, die den Einsatz der unterschiedlichen Entwässerungsarten bestimmen.
- (103) Ein maßgeblicher Punkt bei der Planung ist die Entwässerungsleistung: 42 der befragten Unternehmen (26 Wettbewerber, 10 ausschreibende Stellen, 6 Baustoffhändler) schreiben der Linienentwässerung eine hohe Entwässerungsleistung zu, jedoch nur ca. halb so viele, nämlich 20 der befragten Unternehmen (13 Wettbewerber, 3 ausschreibende Stellen, 4 Baustoffhändler), schreiben der Punktentwässerung dies zu.<sup>31</sup> Überwiegend wird die Linienentwässerung von den Marktteilnehmern als geeignet für hohe Entwässerungsleistungen wahrgenommen.

---

<sup>31</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 51; G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 1, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff.; B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 8, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 168



- (104) Auch auf der eigenen Website der Anmelderin, ACO, beschreibt das Unternehmen, dass je nach Bauvorhaben das eine oder das andere System vorteilhaft ist. So heißt es dort, die Linienentwässerung „eignet sich vor allem für große versiegelte oder leicht geneigte Flächen“. Die Punktentwässerung „eignet sich vor allem für Flächen, die etwas kleiner sind und ein allseitiges Gefälle zur Ablaufstelle hin aufweisen – wie ein Trichter. Dies können Flächen in Außenanlagen, Terrassen oder Auffahrten sein.“<sup>32</sup> An anderer Stelle auf der Homepage von ACO heißt es: „Im Gegensatz zu einem einzelnen ‚Gully‘, bei dem das Wasser nur punktförmig abläuft, kann die Linienentwässerung je nach Ausführung auch größere und langgezogene Flächen gleichmäßig, direkt und somit relativ einfach entwässern.“<sup>33</sup> Dies deckt sich mit der Einschätzung anderer Marktteilnehmer. So antwortete etwa Hauraton auf das Auskunftersuchen der Beschlussabteilung vom 1. Juli 2021, dass die Punktentwässerung vor allem als sogenannter Hofeinlauf eine Rolle spiele. Damit würden in der Regel kleinere Flächen entwässert.<sup>34</sup>
- (105) In ihrer Antwort auf den Fragebogen des Bundeskartellamts geben die Zusammenschlussbeteiligten hingegen an, eine pauschale Antwort auf die Frage nach der Entwässerungsleistung sei nicht möglich, da es unterschiedliche Größen gebe. Grundsätzlich könnten beide Systeme eine hohe Entwässerungsleistung erbringen.<sup>35</sup> Auch in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf betonen sie noch einmal, dass rechnerisch mit Punktabläufen die gleiche Entwässerungsleistung wie mit Rinnen erzielt werden könne.<sup>36</sup>
- (106) Auch wenn in der Theorie die Aufnahmekapazität der Punktentwässerung durch entsprechenden konstruktiven Aufwand erhöht werden kann – theoretisch könnte man genügend Punktabläufe verbauen und würde sich damit einer Linienentwässerung annähern –, so ergibt sich in der Praxis doch das weitgehend einhellige (vgl. Rz.(103) und von der Auffassung der Zusammenschlussbeteiligten abweichende Bild im Markt, dass für

---

<sup>32</sup> Vgl. [www.aco.shop/de/de/hochbau/punkt-oder-linienentwässerung](http://www.aco.shop/de/de/hochbau/punkt-oder-linienentwässerung), abgerufen am 16. August 2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 430ff.

<sup>33</sup> Vgl. [www.aco-hochbau.de/service/fag/fag-linienentwaesserung/was-ist-linienentwaesserung](http://www.aco-hochbau.de/service/fag/fag-linienentwaesserung/was-ist-linienentwaesserung), abgerufen am 07. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. V, Bl. 174ff.

<sup>34</sup> Vgl. Schreiben von Hauraton vom 13. Juli 2021, S. 2

<sup>35</sup> Mit E-Mail vom 16. August 2021 (Präsentation, S. 7) haben die Anmelder auch eine technische Erläuterung übermittelt, wie sich gleiche Ablaufleistungen bei Punkt- und Linienentwässerungen erzielen lassen.

<sup>36</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 63ff., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 291ff.

eine hohe Entwässerungsleistung die Linienentwässerung besonders geeignet ist. Die Vorteile der Linienentwässerung bzgl. der Entwässerungsleistung bestehen auch darin, dass sie das Wasser über die gesamte Breite der Oberfläche aufnehmen kann und dass das Wasser sofort im Stauraum der Rinne verschwindet, anstatt über längere Wege über die Oberfläche zu fließen und ggf. im Winter zu gefrieren. Linienentwässerungssysteme finden daher insbesondere dort Anwendung, wo das Wasser besonders schnell und sicher von der Oberfläche abgeführt werden muss, etwa auf Flughäfen, vor Tiefgarageneinfahrten, Balkontüren etc.<sup>37</sup>

- (107) Für die höhere Entwässerungsleistung und unterschiedliche Marktstrukturen spricht tendenziell auch die Annahme mehrerer Wettbewerber, dass die Linienentwässerung im Vergleich zur Punktentwässerung künftig an Bedeutung gewinnen wird, vor allem im Hinblick auf die durch den Klimawandel bedingte Zunahme an Starkregenereignissen. Insgesamt elf Wettbewerber gehen davon aus, dass die Linienentwässerung in den kommenden fünf Jahren im Vergleich zur Punktentwässerung zulegen wird, und zehn dieser elf Unternehmen begründen dies mit den zunehmenden Starkregenereignissen. Hingegen gehen nur zwei Wettbewerber sowie ACO davon aus, dass die Punktentwässerung künftig wachsen wird.<sup>38</sup> ACO betont in einem Prospekt zur Linienentwässerung gleich in den ersten drei Absätzen der Broschüre diesen Zusammenhang und die hohe Entwässerungsleistung, in dem es heißt: „Gerade im Zuge des Klimawandels gewinnen einwandfrei funktionierende Systeme zur Entwässerung auf privaten und öffentlichen Plätzen immer mehr an Bedeutung. [...] Damit durch diese heftigen Wetterwechsel keine Schäden entstehen, gilt es rund ums Haus vorausschauend zu bauen, sei es auf Einfahrten, Wegen, Terrassen oder an Fassaden. ACO bietet Ihnen mit dem ACO Self Programm Entwässerungsrinnen für alle denkbaren Grundstückssituationen und Anforderungen.“<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> Vgl. Telefoninterviews mit Bremer Ingenieurkammer vom 13. Dezember 2021 und Dipl.-Ing. Rudolf Kopper Ingenieurbüro GmbH vom 14. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 36ff. bzw. 56ff. (S. 2/3 des Protokolls bzw. S. 2 des Protokolls)

<sup>38</sup> Befragt wurden die Wettbewerber der Gruppe I und II, also insgesamt 64 Unternehmen. Die meisten gaben an, dass weder Linienentwässerung noch Punktentwässerung im Vergleich zur jeweils anderen Entwässerungsart zulegen wird. Vgl. B1-Auswertung Wettbewerber Gruppe 1&2, Frage 10 (bzw. 22), Verfahrensakte Bd. III, Bl. 186-188, sowie Antwort von ACO vom 8. September 2021, Frage 22, Verfahrensakte Bd. II, Bl. 218

<sup>39</sup> Vgl. [www.aco-hochbau.de/fileadmin/acp\\_hochbau/Dokumente/Prospekte/ACO\\_Prospekt\\_Self\\_Linienentwaesserung.pdf](http://www.aco-hochbau.de/fileadmin/acp_hochbau/Dokumente/Prospekte/ACO_Prospekt_Self_Linienentwaesserung.pdf), abgerufen am 07. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. V, Bl. 180ff.

- (108) Neben der „Entwässerungsleistung“ sind der Preis und das Design wichtige Kriterien bei der Entscheidung für das eine oder das andere Entwässerungssystem. Hier zeigen sich ebenfalls deutliche Unterschiede zwischen der Linien- und der Punktentwässerung.
- (109) Von den befragten Wettbewerbern, ausschreibenden Stellen und Baustoffhändlern ordneten 37 Unternehmen das Attribut „höherer Preis“ der Linienentwässerung zu, aber nur zwölf Unternehmen der Punktentwässerung.<sup>40</sup>
- (110) In ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf betonen demgegenüber die Anmelder, dass die „Kosten des (Gesamt-)Bauwerks eines Oberflächenentwässerungssystem für eine bestimmte Fläche“ entscheidend seien und nicht der Preis für das Einzelprodukt. Schon der Preis für eine Entwässerungsrinne könne je nach Nennweite, Belastungsklasse, Material etc. von 15 Euro pro Meter für eine einfache Kunststoffrinne bis 500 Euro pro Meter für eine Spezialrinne im Flughafenbereich divergieren.<sup>41</sup>
- (111) Doch auch bei Betrachtung der Gesamtbaukosten können Punktentwässerungssysteme, anders als von den Anmeldern dargestellt, durchaus häufig günstiger als Linienentwässerungssysteme sein. Dies bestätigten zwei ergänzend von der Beschlussabteilung befragte Entwässerungsexperten der Bremer Ingenieurkammer und eines Ingenieurbüros. Diesen zufolge sind insbesondere private Auftraggeber auf kostengünstige Lösungen bedacht und würden, sofern dies möglich sei, Punktentwässerungen verbauen lassen, ggf. in Kombination mit offenen Rinnen. Diese Art der Wasserführung sei i.d.R. kostengünstiger, als die Verwendung breitflächig geschlossener Entwässerungsrinnen. Dies gelte auch für den Fall, dass hinter die Punktentwässerung noch unterirdisch Rohre verlegt werden müssten, denn selbst derartige Kunststoffrohre zu verlegen sei günstiger als Entwässerungsrinnen zu verbauen. Eine Entwässerungsrinne mit Rinnenkörper und Abdeckung sei ein aufwändiges Produkt, zudem seien die hierfür benötigten Metallbauteile teuer. Ein aus

---

<sup>40</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 51; G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 1, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff.; B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 8, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 168

<sup>41</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 78ff., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 295

Kunststoff hergestelltes Rohr sei deutlich günstiger. Auch die geringeren Unterhaltskosten für Wartung/Reinigung sprächen oftmals für eine Punktentwässerung.<sup>42</sup>

- (112) Während die Zusammenschlussbeteiligten in ihrer Anmeldung ohne weiteren Beleg vortragen, dass der Gesamtpreis bei beiden Systemen aufgrund der größeren Bautiefe der Punktentwässerung oftmals durchaus vergleichbar sei (vgl. Rn. (63), ist der vorherrschende Eindruck bei den anderen befragten Marktteilnehmern offensichtlich ein anderer.<sup>43</sup> Auch die befragten Bauplaner bestätigten diese Aussage der Zusammenschlussbeteiligten nicht.
- (113) Dass nicht bei allen Bauvorhaben diese kostengünstigste Variante gewählt wird, liegt neben technischen Gründen wie der benötigten Entwässerungsleistung auch an gestalterischen Aspekten. Unter optischen Gesichtspunkten wird die Linienentwässerung von den von der Beschlussabteilung befragten Marktteilnehmern deutlich besser bewertet als die Punktentwässerung. 34 Unternehmen geben an, dass die Linienentwässerung hohe Design-Ansprüche erfülle, jedoch nur 12 Unternehmen geben dies bei der Punktentwässerung an. Da optische Aspekte bei manchen Bauvorhaben eine wichtige Rolle spielen, ist dieses Kriterium in einigen Fällen von mitentscheidender Bedeutung bei der Wahl, welches Entwässerungssystem verbaut werden soll.<sup>44</sup>
- (114) Die Anmelder kritisieren in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf, dass dies ein „gewagter Schluss“ sei. Sie halten das Kriterium Design für „gänzlich untauglich“ für die Frage der Substituierbarkeit von Punkt- und Linienentwässerungssystemen.<sup>45</sup> Allerdings hatten die Zusammenschlussbeteiligten in der Anmeldung selbst darauf hingewiesen, dass zu den „maßgeblichen Kriterien“ für die Entscheidung für eines der verschiedenen

---

<sup>42</sup> Vgl. Telefoninterview mit Dipl.-Ing. Rudolf Kopper Ingenieurbüro GmbH vom 14. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 56ff., sowie Telefoninterview mit Bremer Ingenieurkammer vom 13. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 36ff.

<sup>43</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 51; G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 1, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 25f.; B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 8, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 168

<sup>44</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 51; G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 1, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff.; B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 8, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 168

<sup>45</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 85f., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 296

Entwässerungssystem „nicht zuletzt auch die Ästhetik“ zähle.<sup>46</sup> In einem weiteren Schriftsatz hieß es, dass das „optische Erscheinungsbild (Design)“ an Bedeutung gewinne.<sup>47</sup> ACO selbst schreibt in einem Prospekt zur Linienentwässerung: „Eine Entwässerungsrinne ist heute nicht mehr nur ein technisches Bauelement, das allein durch seine Funktion bestimmt ist. Immer häufiger möchten die Kunden die Entwässerungsrinne als architektonisches Gestaltungsmerkmal in die Freiflächengestaltung des eigenen Hauses einbeziehen.“<sup>48</sup>

- (115) Dass bei Bauvorhaben, bei denen besonders hohe gestalterische Ansprüche erfüllt werden sollen, oftmals eine Linienentwässerung verbaut wird, bestätigten im Übrigen auch die von der Beschlussabteilung telefonisch befragten Bauingenieure und nannten als einen wichtigen Grund hierfür zudem, dass bei einer Linienentwässerung die Oberfläche nur in eine Richtung geneigt werden müsse.<sup>49</sup> Es ergibt sich somit also ein ruhigeres Erscheinungsbild.
- (116) Die Befragung der Wettbewerber, ausschreibenden Stellen und Baustoffhändler ergab ferner, dass mehr Befragte der Linienentwässerung eine hohe Eignung für die Aufnahme von belasteten/verunreinigten Flüssigkeiten beimessen als der Punktentwässerung. Bei der Linienentwässerung sind dies 33 Unternehmen, bei der Punktentwässerung nur 24 Unternehmen.<sup>50</sup> Die Zusammenschlussparteien sehen bei diesem Kriterium hingegen keinen Unterschied zwischen Linien- und Punktentwässerung und weisen darauf hin, dass Punktentwässerungssysteme auch bei belasteten Flüssigkeiten Anwendung finden würden, etwa bei Tankstellen.<sup>51</sup> Letztlich kann festgehalten werden, dass die Abweichung

---

<sup>46</sup> Vgl. Anmeldung vom 30. Juni 2021, S. 7, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 90

<sup>47</sup> Vgl. E-Mail der Anmelder vom 31. Mai 2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 55

<sup>48</sup> Vgl. [www.aco-hochbau.de/fileadmin/acp\\_hochbau/Dokumente/Prospekte/ACO\\_Prospekt\\_Self\\_Linientwaesserung.pdf](http://www.aco-hochbau.de/fileadmin/acp_hochbau/Dokumente/Prospekte/ACO_Prospekt_Self_Linientwaesserung.pdf), abgerufen am 07. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. V, Bl. 180ff.. ACO wirbt an vielen Stellen dieser Broschüre mit Designkriterien und weist auf mehrere Design-Auszeichnungen (u.a. Red Dot Design Award) hin.

<sup>49</sup> Vgl. Telefoninterview mit Dipl.-Ing. Rudolf Kopper Ingenieurbüro GmbH vom 14. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 56ff., sowie Telefoninterview mit Bremer Ingenieurkammer vom 13. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 36ff.

<sup>50</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 51; G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 1, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff.; B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 8, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 168

<sup>51</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 74ff., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 294ff.

in der Befragung zwar nicht so groß ist wie bei den zuvor genannten Kriterien. Sicherlich gibt es auch Bauvorhaben, bei denen eine Punktentwässerung ausreicht. Dennoch geben mehr Befragte der Linienentwässerung in diesen Fällen den Vorzug. Berücksichtigt werden sollte in diesem Zusammenhang auch, dass Punktentwässerungen oftmals in Kombination mit offenen Rinnen verbaut werden, die aus Sicht der meisten Befragten deutlich weniger für die Aufnahme belasteter Flüssigkeiten geeignet sind als geschlossene Rinnen (siehe Rn. (141), was Bauherren somit bei ihrer Auswahl die Eignung des Gesamtsystems in den Blick nehmen müssen.

- (117) Da also eine deutliche Mehrheit der Marktteilnehmer deutliche Unterschiede zwischen Linien- und Punktentwässerung bei der Erfüllung wichtiger Kriterien wie „Entwässerungsleistung“, „Preis“, „Design“ und in gewissem Maße auch bei der „Tauglichkeit für belastete Flüssigkeiten“ sieht, fällt in vielen Fällen bereits aus diesen Gründen die Wahl auf das eine oder das andere System.
- (118) Die Anmelder kritisieren in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf, dass die Befragungsergebnisse nicht nur bei dem Kriterium „Eignung für belastete Flüssigkeiten“, sondern auch bei der Entwässerungsleistung nicht eindeutig seien, da auch zahlreiche Unternehmen der Punktentwässerung diese Eigenschaften zugeschrieben hätten.<sup>52</sup> Die Beschlussabteilung habe ferner mehrere Kriterien nicht erwähnt, bei denen die Befragungsergebnisse keine großen Unterschiede zwischen der Punkt- und der Linienentwässerung ergaben, nämlich bei der mechanischen Belastbarkeit, der Wartung/Instandsetzung, der Langlebigkeit und insbesondere auch in Bezug auf Normen/Regeln/Vorschriften.<sup>53</sup> Gerade der Umstand, dass die einschlägigen Normen und Regelwerke oftmals keine Unterscheidung zwischen den verschiedenen Entwässerungssystemen treffen würden, sei von der Beschlussabteilung nicht hinreichend gewürdigt worden.<sup>54</sup>

---

<sup>52</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 67, 74ff., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 292, 294ff.

<sup>53</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 99ff., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 299f.

<sup>54</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 104ff, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 104, sowie Protokoll der Videokonferenz mit den Anmeldern am 16. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 236ff.

- (119) Es ist richtig, dass sich die Punkt- und die Linienentwässerung bei diesen weiteren von den Anmeldern genannten Kriterien nur wenig unterscheiden und dass es auch bei den zuvor thematisierten Kriterien, bei denen sich eine deutliche Mehrheit für eines der beiden Systeme ausspricht, abweichende Meinungen gibt. Doch hierauf kommt es letztlich ebenso wenig an wie auf gleiche regulatorische Vorschriften für die verschiedenen Entwässerungssysteme. Es reicht bei der sachlichen Marktabgrenzung aus, wenn im Rahmen einer Gesamtschau aller entscheidungsrelevanten Kriterien schon bei einzelnen oder – wie hier – bei mehreren Kriterien die Bewertungen und Einschätzungen der Marktteilnehmer soweit auseinandergehen, dass dies in der Praxis regelmäßig dazu führt, dass sich die Bauherrn/Bauplaner im Vorfeld auf ein bestimmtes System festlegen und unverhandelbar nur dieses nachfragen und keine Alternativen zulassen.
- (120) Gegen eine Austauschbarkeit von Linien- und Punktentwässerung sprechen weiterhin die Anforderungen an ihre Verwendung. Die Befragungsergebnisse zeigen, dass bei der Punktentwässerung je nach Gelände größere bautechnische Anforderungen erfüllt werden müssen als bei der Linienentwässerung: Zwar benötigt die Punktentwässerung weniger Platz am Einbauort<sup>55</sup>, sie stellt aber höhere Anforderungen an die Beschaffenheit/Neigung der Fläche.<sup>56</sup> Bei einer Linienentwässerung muss die zu entwässernde Fläche typischerweise nur zu einer Seite geneigt sein, bei der Punktentwässerung muss hingegen i.d.R. von mehreren Seiten ein Gefälle errichtet werden.
- (121) Je nach Gefälleplanung bzw. vorherrschendem Gefälle der zu entwässernden Fläche kommt insofern entweder nur eine Linien- oder nur eine Punktentwässerung in Frage. Nach Meinung des Wettbewerbers Hauraton werden vor diesem Hintergrund Punkt- und Linienentwässerung in der Regel auch gar nicht preislich miteinander verglichen. Stattdessen werde die Entscheidung, welches Entwässerungssystem genutzt werde, in der Regel auf Basis der technischen Parameter der zu entwässernden Fläche getroffen. Neben dem Gefälle gehörten hierzu z.B. auch die Anschlussmöglichkeiten.<sup>57</sup> Auch in Gesprächen der Beschlussabteilung mit Bauingenieuren hieß es, dass sich die Form der Entwässerung oft schon aus den örtlichen Gegebenheiten ergebe. Wenn eine Fläche

---

<sup>55</sup> 31 befragte Marktteilnehmer geben dies bei der Punktentwässerung an, aber nur acht bei der Linienentwässerung

<sup>56</sup> 24 befragte Marktteilnehmer geben dies bei der Punktentwässerung an, aber nur 16 bei der Linienentwässerung

<sup>57</sup> Vgl. Schreiben von Hauraton vom 13. Juli 2021, S. 4

schon eine natürliche Neigung aufweise, könne man sich diese Neigung zunutze machen. Wenn eine Fläche hingegen horizontal sei, müsse man sie modellieren, dann würde sich auch oft aus Kostengründen eine Punktentwässerung eignen.<sup>58</sup> Dass in der Bauplanung eine Punkt- und eine Linienentwässerung alternativ durchgerechnet werde, komme nur höchst selten vor.<sup>59</sup> Auch dies belegt, dass die beiden Systeme nicht alternativ zueinander nachgefragt werden.

(122) Fast alle befragten ausschreibenden Stellen geben an, dass es häufig Anwendungsfälle gebe, in denen die Linienentwässerung per se nicht durch Punktentwässerung (und auch nicht durch offene Rinnen oder sonstige Oberflächenentwässerung) ersetzt werden könne (siehe folgende Tabelle).<sup>60</sup>

(123) Befragungsergebnis von 13 ausschreibenden Stellen:

| Gibt es Bauvorhaben, bei denen Linienentwässerung zum Einsatz kommt und diese nicht durch Punktentwässerung, offene Entwässerungsrinne oder sonstige Entwässerungslösungen ersetzt werden kann? |                      |
|---|----------------------|
|   | Anzahl der Nennungen |
| Ja, häufig  | 10                   |
| Ja, gelegentlich  | 2                    |
| Ja, aber nur selten   | 1                    |
| Nein, eine Punktentwässerung kommt immer als Alternative in Betracht  | /                    |
| Nein, eine offene Entwässerungsrinne kommt immer als Alternative in Betracht  | /                    |

---

<sup>58</sup> Vgl. Telefoninterview mit Dipl.-Ing. Rudolf Kopper Ingenieurbüro GmbH vom 14. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 56.(S. 1 des Telefonprotokolls)

<sup>59</sup> Vgl. Telefoninterview mit Bremer Ingenieurkammer vom 13. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 39 (S. 4 des Telefonprotokolls)

<sup>60</sup> Vgl. B1-Auswertung Ausschreibende Stellen, Frage 7, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 252ff.



|   |   |
|---|---|
| Nein, sonstige Entwässerungslösungen kommen immer als Alternative in Betracht | / |
|---|---|

- (124) Für jede dieser Einschätzungen gibt es Beispiele und Anwendungsfälle wie auch Ausnahmen. Auch die ausschreibenden Stellen nennen zur Begründung für eine mangelnde Austauschbarkeit neben dem allgemeinen Hinweis auf das vorherrschende Gefälle bzw. die Gefälleplanung verschiedene Anwendungsbeispiele. Bei Flächen auf Flughäfen müsse etwa aufgrund der Großflächigkeit der Versiegelung, der geringen Neigung der Fläche und aufgrund der hohen Belastungen, die beim Rollen oder gar Parken der Flugzeuge entstehen können, eine besonders leistungsstarke und besonders belastbare Entwässerungslösung installiert werden. Diesbezüglich kämen faktisch nur geschlossene Entwässerungsrinnen in Frage. Die geringe Neigung der Fläche ergebe sich aus den Anforderungen des Flugbetriebs. Beispielsweise könne auf einem Vorfeld keine starke Neigung errichtet werden, da hier die ganze Abfertigung stattfindet und ansonsten z.B. Cateringwagen ins Rollen gerieten. Ein Punktablauf schaffe bei dieser geringen Neigung nicht die notwendige Entwässerungsleistung. Wenn bei einer großen Fläche zu jedem Punkt eine Neigung hingeführt werden müsse, sei die Fläche viel zu uneben. Ferner gaben die ausschreibenden Stellen an, dass auf Flughäfen oftmals schon aus normativen Gründen keine Alternativen zur Linienentwässerung bestehe. So müsste insbesondere im Bereich der Betankung die Entwässerung so sichergestellt sein, dass keine Gefährdung der Gewässer drohe. Aufgrund notwendiger Zulassungen für LAU-Anlagen („Lagern, Abfüllen und Umschlagen“) komme auch aus diesem Grunde in der Regel nur eine Linienentwässerung in Frage.<sup>61</sup>
- (125) Auch bei anderen Industrieanlagen, bei denen hohe Anforderungen an die Belastbarkeit, an die Ebenheit der Oberflächen und die Eignung für verunreinigte Flüssigkeiten gestellt werden, kommt nach Auskunft der ausschreibenden Stellen oftmals nur eine Linienent-

---

<sup>61</sup> Vgl. B1-Auswertung Ausschreibende Stellen, Frage 7, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 158, sowie Telefonat mit Fraport vom 15. Juli 2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 203f.

wässerung in Betracht. Containerterminals seien ein Beispiel für die mangelnde Austauschbarkeit von Linienentwässerungssystemen mit anderen Entwässerungsarten.<sup>62</sup>

- (126) Im Bereich von Bauprojekten von privaten Haushalten wiesen die befragten Wettbewerber und Nachfrager u.a. auf die Anforderungen an Entwässerungsrinnen vor Balkon-/Terrassenfenstern hin. Da heutzutage beim Gang aus der Wohnung auf die Terrasse/Balkon kaum noch eine Stufe gewünscht sei, müsse vor dem Schiebefenster i.d.R. eine Entwässerungsrinne angebracht werden für den Fall starker Regenfälle. Derartige Rinnen vor Balkon-/Terrassenfenstern könnten nicht durch Punktentwässerungen ersetzt werden.<sup>63</sup>
- (127) Die Zusammenschlussbeteiligten selbst nennen in ihrer Anmeldung einen weiteren Anwendungsfall: In Straßentunneln würden ausschließlich Linienentwässerungssysteme zum Einsatz kommen, da hier nicht fallendes Regenwasser, sondern Spritzwasser sowie – im Falle eines Unglücks – Löschwasser und andere Flüssigkeiten abgeleitet werden müssten, die nicht an Ort und Stelle zur Versickerung gebracht werden dürfen.<sup>64</sup>
- (128) Die Anmelder schreiben in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf, dass sich die Beschlussabteilung bei den genannten Beispielen zu stark auf Spezialbereiche fokussiere, die nicht prägend für die Wettbewerbsverhältnisse im Bereich der Oberflächenentwässerung seien.<sup>65</sup> Dies hänge gegebenenfalls damit zusammen, dass die Beschlussabteilung bei den ausschreibenden Stellen vor allem große Planungsbüros befragt habe, deren anspruchsvollen Projekte, insbesondere im Flughafenbereich, nicht repräsentativ für den durch Kleinteiligkeit geprägten Gesamtmarkt seien. Bei Projekten für Flughäfen oder Containerterminals handele es sich letztlich um Nischenbereiche.<sup>66</sup>
- (129) Die von der Beschlussabteilung befragten ausschreibenden Stellen planen jedoch keineswegs nur anspruchsvolle Projekte in Spezialbereichen. Es wurden z.B. auch städti-

---

<sup>62</sup> Vgl. B1-Auswertung Ausschreibende Stellen, Frage 7, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 158, sowie Telefonat mit Fraport vom 15. Juli 2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 203f.

<sup>63</sup> Vgl. z.B. B1-Auswertung Ausschreibende Stellen, Frage 7, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 158

<sup>64</sup> Vgl. Anmeldung vom 30. Juni 2021, insb. S. 5, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 88,

<sup>65</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 18ff., 87ff., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 282ff., 297ff.

<sup>66</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 22-26., 94, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 282ff., 298

sche ausschreibende Stellen sowie Planungsbüros für Garten- und Landschaftsbau befragt. Bzgl. der oben genannten Frage „Gibt es Bauvorhaben, bei denen Linienentwässerung zum Einsatz kommt und diese nicht durch Punktentwässerung, offene Entwässerungsrinne oder sonstige Entwässerungslösungen ersetzt werden kann?“ hat die Beschlussabteilung auch um Beispiele gebeten. Nur zwei ausschreibende Stellen haben hier den Bereich Flughäfen genannt. Es wurden mehrere andere Beispiele genannt und insbesondere oftmals auf die Gefälleplanung und gestalterische Gründe verwiesen:

- „Rinnen vor Balkonfenstern [...]“
- „Geschosswohnungsbau, Bürobauten, Hotelanlagen, Funktionsflächen“
- „sowohl aus gestalterischen Gründen, als auch zur Herstellung eines sinnvollen Belagsgefälles“
- „häufig bei Industrieanlagen, bei denen hohe Anforderungen an die Ebenheit der Oberflächen bestehen [...]“
- „je nach Gefälleplanung bzw. vorh. Gefälle der zu entwässernden Fläche kommt nur Linien- oder Punktentwässerung in Frage“
- „Außenanlagen“
- „[...] unzureichende Platz- oder Geländeverhältnisse; gestalterische Gründe“.<sup>67</sup>

(130) Insofern relativiert sich auch die Behauptung der Zusammenschlussparteien, dass in den Hauptanwendungsbereichen der Oberflächenentwässerung (Straßen, Plätze, Parkplätze, Fußgängerzonen, Außenanlagen bei Privathäusern etc.) Punkt- und Linienentwässerungssysteme alternativ und oftmals nebeneinander eingesetzt könnten und in über 90% der Anwendungen alle Systeme nahezu gleichmäßig vertreten seien.<sup>68</sup> Diese Zahl von 90% der Anwendungen ist im Übrigen zum einen nicht statistisch belegt, sondern stellt eine Schätzung der Zusammenschlussparteien dar.<sup>69</sup> Zum anderen bedeutet der Um-

---

<sup>67</sup> Vgl. B1-Auswertung Ausschreibende Stellen, Frage 7, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 254

<sup>68</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 97, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 299

<sup>69</sup> Vgl. Protokoll zur Videokonferenz mit den Anmeldern am 16. Dezember 2021, S. 7, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 242

stand, dass bei Parkplätzen, Fußgängerzonen, Außenanlagen von Privathäusern etc. in der Gesamtschau die verschiedensten Entwässerungssysteme vertreten sind, nicht – wie bereits dargelegt - automatisch auch, dass die Nachfrager in ihrem konkreten Anwendungsfall flexibel wären. Dies belegen die Antworten der ausschreibenden Stellen. So liegt – wie oben beschrieben - bei bestimmten Bauvorhaben bereits aufgrund des natürlichen Gefälles das eine oder das andere Entwässerungssystem nahe oder ist der Bauherr/Bauplaner aus gestalterischen Aspekten auf eines der Systeme fixiert. Zudem ist zu berücksichtigen, dass sich auch innerhalb ein und desselben Bauvorhabens (z.B. Neubau eines Mehrfamilienhauses) an einigen Stellen (z.B. Zufahrt zur Tiefgarage, Balkonfenster, Haustüren) eine Linienentwässerung und an anderen Stellen (z.B. Innenhof des Hauses) eine Punktentwässerung anbieten kann, ohne dass dies am jeweiligen Ort austauschbar wäre. Gleiches gilt für Flughäfen, worauf auch die Zusammenschlussparteien in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf hinweisen (Linienentwässerung auf der sog. Luftseite, ggf. auch Punktentwässerung o.ä. auf der Landseite). Auch hier geht es um Komplementarität, nicht um Austauschbarkeit.

- (131) Die Beigeladene MEA erklärt hierzu, dass es auch bei den von den Zusammenschlussbeteiligten genannten Hauptanwendungsbereichen einen „Unterschied zwischen technischer Möglichkeit und baulicher Umsetzung“ gebe. Rein hydraulisch betrachtet könne eine Entwässerungsrinne rechnerisch auch durch eine äquivalente Zahl an Punkt-abläufen substituiert werden. In der Praxis würde aus gestalterischen Gründen wie auch aus Sicherheitsaspekten jedoch häufig unterschieden. Die maximale Einzugsfläche für Hofabläufe werde überschlägig mit 200m<sup>2</sup> kalkuliert. Bei größeren Freiflächen (Plätze, Parkplätze, Fußgängerzonen) werde hingegen der Oberflächenentwässerung mit einseitiger Neigung und Entwässerungsrinnen der Vorzug gegeben.<sup>70</sup>
- (132) Die Anmelder kritisieren in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf ferner, dass die Beschlussabteilung nicht hinreichend die Antworten der Baustoffhändler, ausschreibenden Stellen und Wettbewerber auf die Auskunftersuchen in der 1. Phase berücksichtigt habe.<sup>71</sup> Unter anderem hatte die Beschlussabteilung die Baustoffhändler und ausschreibenden Stellen gefragt: „Handelt es sich aus Ihrer Sicht bei den Systemen der Punkt- und

---

<sup>70</sup> Vgl. Stellungnahme der Beigeladenen vom 15. Dezember 2021, S. 5, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 77

<sup>71</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 112-124, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 303ff.

Linientwässerung um grundsätzlich austauschbare Produkte, die denselben Bedarf befriedigen?“ Die Anmelder führen aus, dass zahlreiche Unternehmen auf diese und weitere Fragen der Beschlussabteilung in dem Sinne geantwortet hätten, dass sie eine grundsätzliche Austauschbarkeit zwischen Punkt- und Linientwässerung als gegeben ansehen.<sup>72</sup>

- (133) Dieses Antwortverhalten ist – auch unter Berücksichtigung der sehr allgemeinen Fragestellung – nicht verwunderlich. Die Beschlussabteilung verneint nicht, dass Punkt- und Linientwässerung die gleiche Grundfunktion – die Entwässerung von Oberflächen – erfüllen. Auch dass der Wettbewerber Hauraton, wie von den Anmeldern betont wird, in einem Schriftsatz von einem Gesamtmarkt für Oberflächenentwässerung spricht<sup>73</sup>, ist eher vor diesem allgemeinen, technischen Hintergrund zu sehen. Der Begriff „Markt“ wird im allgemeinen Wortschatz durchaus unterschiedlich verwendet. Für die Marktdefinition aus kartellrechtlicher Sicht kann indes – wie oben dargestellt – nicht allein auf eine gemeinsame Basisfunktion abgestellt werden, sondern es müssen die tatsächlichen Wettbewerbskräfte ermittelt werden. Hierbei spielt das konkrete Nachfrageverhalten in der Praxis eine entscheidende Rolle, und dies erfolgt i.d.R. konkret nach einem der Entwässerungssysteme. Wie dargestellt, sprechen die bautechnischen Gegebenheiten vor Ort und bestimmte Eigenschaften der beiden Systeme wie Preis, Entwässerungsleistung oder Gestaltungsaspekte in der Gesamtschau bezogen auf den konkreten Anwendungsfall doch klar für das eine oder andere System. Die Nachfrager entscheiden sich daher bereits in der frühen Bauplanung für eines der beiden Systeme, also bevor ihre – dann konkrete – Nachfrage am Markt wirksam wird.
- (134) Für eine Trennung von Linien- und Punktentwässerung spricht schließlich, dass die Anbieterstruktur im Bereich Punktentwässerung von derjenigen im Bereich Linientwässerung abweicht. Zwar bieten zahlreiche Hersteller Produkte in beiden Bereichen an, doch die Schwerpunktsetzung ist hierbei von Unternehmen zu Unternehmen sehr unterschiedlich. Während Anbieter wie BIRCO (siehe Rn. (20), Hauraton und MEA (siehe Rn.

---

<sup>72</sup> Es sei darauf hingewiesen, dass mehrere antwortenden Unternehmen die Fragestellung der Beschlussabteilung anscheinend missverstanden haben und ihre Antwort sich nicht auf die Austauschbarkeit von Punkt- und Linientwässerung, sondern offenbar auf die Austauschbarkeit der Produkte von ACO und BIRCO bezieht.

<sup>73</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 4f., 122, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 280f., 307f.

(21) mit deutlichem Schwerpunkt im Bereich der Linienentwässerung tätig und – wie BIRCO – zum Teil nur mit fast vernachlässigbaren Umsätzen in dem Bereich der Punktentwässerung engagiert sind, ist ACO in beiden Bereichen stark vertreten. Anbieter wie Hydrotec oder Meier Guss haben hingegen einen klaren bzw. sogar eindeutigen Schwerpunkt in der Punktentwässerung. Neben der Punktentwässerung sind sie, genauso wie ACO, aber anders als BIRCO, Hauraton oder MEA, auch für die Herstellung von Schachtabdeckungen bekannt. Abgesehen davon, dass die Unternehmen auf dem Markt für Linienentwässerung völlig andere Marktstellungen und Marktanteile haben als auf dem Markt für Punktentwässerung, unterscheidet sich auch ihre wettbewerbliche Bedeutung. Von den 15 größten Wettbewerbern der Zusammenschlussbeteiligten im Bereich der Linienentwässerungssysteme befinden sich neun Unternehmen nicht unter den 15 größten Wettbewerbern im Bereich der Punktentwässerungssysteme.<sup>74</sup> Dies bedeutet, dass ACO und BIRCO dort eher auf andere Wettbewerber stoßen.

## **(2) Offene Entwässerungsrinnen gehören nicht dem Markt für Linienentwässerung an**

- (135) Bei offenen Entwässerungsrinnen (z.B. Muldenrinnen) handelt es sich im Unterschied zur Linienentwässerung (geschlossene Rinnen) um offene Systeme ohne Abdeckung. Die offenen Entwässerungsrinnen werden zumeist aus Beton oder Natursteinen hergestellt und sind, auch aufgrund des fehlenden Abdeckrostes, i.d.R. preislich deutlich günstiger als geschlossene Entwässerungsrinnen. Es sprechen wesentliche – nachfolgend dargelegte - Gründe dafür, offene Entwässerungsrinnen als nicht austauschbar mit Linienentwässerungssystemen anzusehen. Im Ergebnis kann diese Frage jedoch offenbleiben, da die wettbewerbliche Würdigung bei Einbeziehung der offenen Rinnen nicht anders ausfiele.
- (136) Von entscheidender Bedeutung für die sachliche Marktabgrenzung ist auch im Verhältnis zwischen Linienentwässerung (geschlossene Entwässerungsrinnen) und offenen Entwässerungsrinnen das tatsächliche Nachfrageverhalten im Rahmen von Ausschreibungen und im Baustoffhandel. Ähnlich wie bei der Unterscheidung Linienentwässerung/Punktentwässerung ergibt sich bei offenen Rinnen ein klares Bild, dass die Nachfrager – selbst wenn bautechnisch verschiedene Lösungen denkbar wären – i.d.R. sehr kon-

---

<sup>74</sup> Vgl. G3-Vermerk Wettbewerber vom 10. Januar 2022, S. 4ff., Verfahrensakte Bd. VI

kret ein Entwässerungssystem nachfragen und nicht bereit sind, ihre Entscheidung nochmal zu ändern.

- (137) Alle 13 ausschreibenden Stellen geben an, dass in Ausschreibungen „fast immer“ (11) oder zumindest „überwiegend“ (2) konkret entweder nach Linienentwässerung oder nach offenen Entwässerungsrinnen nachgefragt wird (siehe Tabelle). Die ausschreibenden Stellen teilten ferner einhellig mit, dass „nie“ (3), nur „in den seltensten Fällen“ (6) oder zumindest nur „eher selten“ (4) ein Anbieter einen Auftrag mit offenen Entwässerungsrinnen erhalten könnten, wenn eigentlich Linienentwässerung ausgeschrieben wurde.<sup>75</sup>

Im Einzelnen lautet das Befragungsergebnis von 13 ausschreibenden Stellen wie folgt<sup>76</sup>:

|   | nie | In den seltensten Fällen | Eher selten (ca. 25% der Fälle) | In ca. der Hälfte der Fälle | Überwiegend (ca. 75% der Fälle) | Fast immer |
|---|-----|--------------------------|---------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|------------|
| Wir geben an, ob wir entweder Linienentwässerung (=geschlossene Rinnen) oder offene Entwässerungsrinnen nachfragen.         | /   | /                        | /                               | /                           | 2                               | 11         |
| Wenn offene Entwässerungsrinnen verlangt werden, kann man den Auftrag auch mit Linienentw. (geschlossenen Rinnen) erhalten. | 3   | 4                        | 6                               | 0                           | 0                               | 0          |

<sup>75</sup> Fast alle der befragten 13 ausschreibenden Stellen gaben außerdem bei einer weiteren von der Beschlussabteilung gestellten Frage an, dass es „häufig“ (10) oder zumindest „gelegentlich“ (2) vorkomme, dass bei einem Bauvorhaben eine Linienentwässerung nicht durch offene Rinnen ersetzt werden könne. Vgl. Rz. 122f.

<sup>76</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 2, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff.

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Wenn Linienentw. (geschlossene Rinnen) verlangt wird, kann man den Auftrag auch mit offenen Entwässerungsrinnen erhalten. | 3 | 6 | 4 | 0 | 0 | 0 |
|---|---|---|---|---|---|---|

- (138) Das umgekehrte Szenario, dass Anbieter bei einer Ausschreibung für offene Rinnen den Auftrag auch mit geschlossenen Rinnen erhalten könne, ist ebenfalls sehr selten. Grundsätzlich ist auch in diese Richtung der Wille zum Wechsel gering. So ergab auch die Befragung des Baustoffhandels, dass fünf von sechs Befragten angaben, sie könnten Kunden, die offene Rinnen nachfragten, nur „selten“ (4) oder gar nicht (1) stattdessen geschlossene Rinnen verkaufen. Ein Baustoffhändler teilte mit, dies sei „manchmal“ möglich. Angemerkt wurde in diesem Zusammenhang, dass in dieser Richtung ein Wechsel aus preislichen Gründen unattraktiv ist (offene Rinnen seien i.d.R. günstiger als geschlossene Rinnen).<sup>77</sup>
- (139) Die Befragung der Zusammenschlussbeteiligten, Wettbewerber, des Baustoffhandels und der ausschreibenden Stellen zu den funktionalen Eigenschaften der offenen Entwässerungsrinnen im Vergleich zu geschlossenen Entwässerungsrinnen bestätigte diese Einschätzung zu den Preisen und zeigte auch bei mehreren weiteren wichtigen Kriterien große Unterschiede.
- (140) So ergab die Marktbefragung, dass viel mehr Befragte bei offenen Rinnen als bei der Linienentwässerung angeben, dass sie zu günstigen Preisen erhältlich sind (offene Rinnen: 30 Befragte; geschlossene Rinnen: sieben Befragte). Mehr Befragte sind außerdem der Ansicht, dass offene Rinnen einfach zu reinigen sind (40 Befragte statt 21 Befragte).<sup>78</sup> Hingegen stimmen bei der Erfüllung hoher Designansprüche bei offenen Rinnen deutlich weniger Befragte zu als bei geschlossenen Rinnen (nur 11 statt 34 Befragte).<sup>79</sup> Die Zu-

---

<sup>77</sup> Vgl. B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 5, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 165

<sup>78</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 51; G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 1, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff.; B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 8, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 168

<sup>79</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 51; G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 1, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff.; B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 8, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 168



sammenschlussbeteiligten sehen dies anders und erklären in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf, dass „offene Entwässerungsrinnen im Gegensatz zu geschlossenen Entwässerungsrinnen im gleichen Design wie die sie umgehenden Oberfläche gestaltet werden (z.B. Pflaster)“. Bei geschlossenen Entwässerungsrinnen komme es hingegen aufgrund des Abdeckungsrostes zu einem „optischen Bruch“.<sup>80</sup> Dazu ist zu bemerken, dass auch bei geschlossenen Entwässerungsrinnen die Abdeckungen auf die Umgebung abgestimmt werden können. Zudem werden Schlitzrinnen angeboten, die so konstruiert sind, dass sie fast nicht auffallen. In einem Prospekt von ACO werden beispielsweise sogenannte „Designroste“ beworben, bei denen die Rostabdeckung in Holz-, Fliesen- oder Stein-Optik erhältlich ist, was eine „individuelle Komposition im Einklang mit der Umgebung“ ermögliche. Bezüglich der angebotenen Schlitzrinnen heißt es dort, dass sich diese „dezent ins Gesamterscheinungsbild“ einbinden lassen und „eine besonders unauffällige Entwässerung“ ermöglichen.<sup>81</sup>

- (141) Deutlich weniger Befragte als bei der Linienentwässerung geben ferner an, dass offene Entwässerungsrinnen für hohe mechanische Belastungen geeignet seien (nur 18 Befragte; Linienentwässerung: 32 Befragte). Ein sehr großer Unterschied zeigt sich zudem bei der Eignung für belastete/verunreinigte Flüssigkeiten: Lediglich sechs der Befragten messen offenen Entwässerungsrinnen eine solche Eignung zu. Bei der Linienentwässerung mit geschlossenen Rinnen kreuzten diese Eigenschaft hingegen 33 Befragte an.<sup>82</sup> Dies ist auch leicht erklärlich, da belastete und verunreinigte Flüssigkeiten in der Regel kaum offen und ohne weiteren Schutz für die Umgebung über eine längere Distanz geführt werden.
- (142) Die Zusammenschlussbeteiligten bestreiten die schlechtere Belastbarkeit/Überfahrbarkeit und geringere Eignung für belastete Flüssigkeiten und verweisen in diesem Zusammenhang auf das Beispiel der Firma Kortmann, die offene Entwässerungsrinnen auch für

---

<sup>80</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 132, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 311

<sup>81</sup> Vgl. . [www.aco-hochbau.de/fileadmin/acp\\_hochbau/Dokumente/Prospekte/ACO\\_Prospekt\\_Self\\_Linienentwaesserung.pdf](http://www.aco-hochbau.de/fileadmin/acp_hochbau/Dokumente/Prospekte/ACO_Prospekt_Self_Linienentwaesserung.pdf), abgerufen am 07. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. V, Bl. 180ff.. Vgl. im Übrigen auch die diesbezüglichen Aussagen in der Videokonferenz mit den Anmeldern vom 16. Dezember 2021, siehe Protokoll in der Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 236ff.

<sup>82</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 51; G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 1, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff.; B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 8, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 168

Tankstellen, Industrieanlagen und Containerterminals herstelle.<sup>83</sup> Aus Sicht der Beschlussabteilung ist jedoch zu beachten, dass Kortmann insbesondere sogenannten Absenkinnen vertreibt. Hierbei handelt es sich – anders als bei einer U-förmigen Muldenrinne – um ein lediglich einseitig geneigtes Bauelement, was dafür sorgt, dass eine bestimmte Fläche – z.B. der Bereich einer Tankstelle – etwas niedriger angelegt werden kann als die restliche Fahrbahn und durch die Absenkrinne sicher umschlossen wird. Insofern ist die von Kortmann vertriebene Absenkrinne eine Begrenzung für eine niedriger gelegte Fläche, fast wie ein Bordstein. Entsprechend hat sich auch das Unternehmen Kortmann selbst dahingehend geäußert, die Absenkrinne habe mit Entwässerungsrinnen „nichts zu tun“ und das Unternehmen stehe mit diesen Produkten nicht im Wettbewerb zu ACO/BIRCO.<sup>84</sup> Letztlich kann die Frage der Berücksichtigung derartiger Absenkinnen im Bereich der offenen Entwässerungsrinnen offenbleiben, da sie entscheidungsunerheblich ist (vgl. Rn. (293)).

- (143) Auch bzgl. der Entwässerungsleistung ergeben sich in der Befragung der Marktteilnehmer Unterschiede. Der Linienentwässerung schreiben 42 Befragte eine hohe Aufnahme-/Ableitmenge zu, offenen Rinnen 30 Befragte.<sup>85</sup> ACO hat in der durchgeführten Marktbefragung – anders als in der Anmeldung – nur der Linienentwässerung mit geschlossenen Rinnen grundsätzlich eine „hohe Aufnahme-/Ableitmenge“ zugebilligt, den offenen Rinnen hingegen eine „geringe Aufnahme-/Ableitmenge“.<sup>86</sup> Auch auf der Website von ACO finden sich Hinweise, dass offene Rinnen zumindest bei bestimmten konkreten Anwendungsbeispielen eine geringere Entwässerungsleistung haben. So heißt es auf der Produkt-Seite für eine Muldenrinne für Sportanlagen: „Durch die genormte geringe Gerinnetiefe bei Mulden ist deren hydraulische Abflussleistung mit gedeckten Rinnen oder Schlitzrinnen nicht vergleichbar.“<sup>87</sup>

---

<sup>83</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlusssentwurf vom 30.11.2021, Rn. 137f., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 312f.

<sup>84</sup> Vgl. E-Mail von Kortmann vom 28. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 291

<sup>85</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 51; G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 1, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff.; B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 8, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 168

<sup>86</sup> Vgl. Antwortbogen ACO vom 08.09.2021, Frage 7. Relativierend sei erwähnt, dass in der Spalte „Bemerkungen“ noch ergänzt wurde: „Keine pauschale Antwort möglich, da es unterschiedliche Größen gibt“

<sup>87</sup> Vgl. [www.aco-sport.de/laufbahn-entwaesserung/offene-rinne-mulde](http://www.aco-sport.de/laufbahn-entwaesserung/offene-rinne-mulde), abgerufen am 17.08.2021. Der Begriff „Gerinnetiefe“ bezeichnet die Tiefe der Rinne.

- (144) Auch die Beigeladene MEA betont, dass die Frage, ob eine geschlossene oder offene Rinne verbaut werde, im Wesentlichen von der hydraulischen Leistungsfähigkeit/Auffangleistung abhängt. Je mehr Menge Wasser die Rinne auffangen müsse, desto größer müsse deren Ablaufquerschnitt (lichte Breite x lichte Tiefe) sein. Tiefe Rinnen müssten geschlossen werden. Offene Systeme seien bezüglich ihrer Überfahrbarkeit konstruktiv flacher ausgelegt und daher hinsichtlich ihrer hydraulischen Belastbarkeit nicht mit einer Kastenrinne mit höherem Ablaufquerschnitt vergleichbar.<sup>88</sup>
- (145) Die Zusammenschlussbeteiligten räumen in Bezugnahme auf die MEA-Stellungnahme ein, dass das Stauvolumen einer Kastenrinne in der Regel tatsächlich größer sei. Das geringere Einstauvolumen könne jedoch durch kürzere Abstände der Abläufe in einer Muldenrinne kompensiert werden.<sup>89</sup> Ein Gespräch mit der Bremer Ingenieurkammer ergab, dass dies in der Tat eine denkbare Möglichkeit für die Erhöhung der Ablaufleistung bei offenen Rinnen sein kann. Grundsätzlich erklärten die Befragten jedoch auch hier, dass die geschlossene Rinne ein größeres Stauvolumen habe, da man bei Muldensteinen den Stich nicht zu tief machen könne. Wenn die zu entwässernde Fläche zu groß sei, bestehe das Risiko, dass für die Dauer des Niederschlagsereignisses ein kleiner See entstehe. Geschlossene Rinnen hätten den Vorteil, dass das Wasser durch das Stauvolumen im Rinnenkörper sofort von der Oberfläche entfernt werde.<sup>90</sup>
- (146) Bezüglich der Entwässerungsleistung ist demnach zusammenfassend festzustellen, dass offene Entwässerungsrinnen aufgrund der Überfahrbarkeit/Begehbarkeit i.d.R. nicht mit einem gleich großen Stauvolumen wie eine geschlossene Rinne verbaut werden können. Im Vergleich zu geschlossenen Rinnen haben sie zudem den Nachteil, dass das Wasser nicht umgehend von der Oberfläche entfernt wird, sondern bis zum Erreichen des Ablaufelementes an der Oberfläche verbleibt. Wenn Bauherren dies vermeiden wollen, z.B. auch aufgrund von Sicherheitsbedenken (Vereisungsgefahr)<sup>91</sup>, werden eher geschlossene Rinnen eingesetzt.

---

<sup>88</sup> Vgl. Stellungnahme von MEA vom 15. Dezember 2021, S. 6, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 78

<sup>89</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zur Stellungnahme von MEA vom 21. Dezember 2021, S. 9, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 21

<sup>90</sup> Vgl. Telefoninterview mit Bremer Ingenieurkammer vom 13. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 37 (S. 2 des Telefonprotokolls)

<sup>91</sup> Vgl. Stellungnahme von MEA vom 15. Dezember 2021, S. 5, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 77

- (147) Vor dem Hintergrund der genannten funktionalen Gemeinsamkeiten und Unterschiede gibt es einerseits – wie von den Anmeldern ausgeführt – verschiedene Anwendungsbeispiele wie Parkplätze, Straßen und Hofgelände, bei denen offene Rinnen anstelle von geschlossenen Rinnen verbaut werden können.<sup>92</sup> Andererseits gibt es auch bei offenen Rinnen zahlreiche Anwendungsbeispiele, in denen sie nicht so gut geeignet sind wie geschlossene Rinnen. Aufgrund der schlechteren Überfahrbarkeit/Belastbarkeit und der unzureichenden Eignung für belastete Flüssigkeiten sind offene Rinnen etwa bei Flughäfen, bei Industrieanlagen oder Containerterminals nicht oder zumindest weniger geeignet als die Linienentwässerung. Auch bei den bereits genannten Anwendungsfällen im privaten Bereich, etwa Balkontüren, sind offene Rinnen nur bedingt oder gar nicht als Alternative zur geschlossenen Linienentwässerung einsetzbar.
- (148) Die Anmelder bestreiten die Aussagekraft der o.g. Kriterien und behaupten, dass in den meisten Anwendungsfällen offene Entwässerungsrinnen genauso gut verbaut werden könnten wie geschlossene Rinnen und sie somit substituierbar seien. Die Anmelder nennen in diesem Zusammenhang das Beispiel des Parkplatzes des Bundeskartellamtes, auf dem vor einigen Jahren geschlossene Entwässerungsrinnen durch offene Rinnen ersetzt worden seien.<sup>93</sup>
- (149) Die Beschlussabteilung bestreitet nicht, dass es Flächen geben kann, bei denen möglicherweise gleichermaßen offene oder geschlossene Rinnen verbaut werden können. Allerdings wurden im konkreten Beispiel des Bundeskartellamtes an mehreren Stellen auf dem Hofgelände die geschlossenen Rinnen eben nicht durch offene Rinnen ausgetauscht, etwa in der Einfahrt zum Gelände, vor einer Tiefgarage oder am Ende einer abschüssigen Zufahrt – letztlich also überall dort, wo Wasser sicher und zuverlässig über die ganze Breite der Fläche aufgenommen werden soll, damit das Wasser schnell und vollständig von der Oberfläche verschwindet. Ferner ist das von den Anmeldern erwähnte Beispiel eines Parkplatzes auch ein Beispiel dafür, dass allein die theoretisch mögliche gleichartige Verwendung zweier Produkte noch nicht bedeutet, dass sie in Wettbewerb

---

<sup>92</sup> Die Anmelder verweisen dabei auch auf den Parkplatz des Bundeskartellamtes, das früher über geschlossene Rinnen entwässert wurde und heute über offene Rinnen entwässert wird. Vgl. E-Mail und Präsentation der Anmelder vom 16. August 2021

<sup>93</sup> Vgl. etwa die E-Mail der Anmelder vom 16. August 2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 370, sowie die Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30. Dezember 2021, Rn. 141, Verfahrensakte Bd. V, Bl. 37

zueinander stehen und demselben Markt angehören. So kann auch die Fläche eines Parkplatzes mit unterschiedlichen Baustoffen, z.B. mit Pflastersteinen, Asphalt oder Beton, hergestellt werden. Das Bundeskartellamt fasst diese unterschiedlichen Baustoffe dennoch nicht zu einem Markt zusammen. Denn auch dort gilt, dass die Materialien unterschiedliche Eigenschaften aufweisen – wenn es beispielsweise auf eine hohe Belastbarkeit für parkende LKWs ankommt, würde sich gut Beton eignen – und dass sich die ausschreibende Stelle bzw. der Bauherr aufgrund solcher technischen Eigenschaften sowie aufgrund wirtschaftlicher und gestalterischer Überlegungen konkret auf ein Baumaterial festlegt und nur dieses nachfragt.<sup>94</sup>

- (150) So verhält es sich auch bei der Oberflächenentwässerung. Aufgrund technischer, wirtschaftlicher und gestalterischer Aspekte legt sich die ausschreibende Stelle bzw. der Bauherr auf ein System fest und fragt nur dieses nach. Insofern ist auch hier eine separate Marktabgrenzung angezeigt.
- (151) Schließlich lässt sich wiederum feststellen, dass auf Anbieterseite deutliche Unterschiede zwischen geschlossenen und offenen Rinnen bestehen. Die Wettbewerbsbedingungen und die Marktstruktur weichen deutlich voneinander ab, so dass keine homogenen Wettbewerbsbedingungen vorliegen. Von den zehn größten Anbietern für Linienentwässerung (geschlossene Rinnen) bieten nur ACO, ANRIN und Wiedemann auch offene Entwässerungsrinnen an, und dies auch nur in sehr geringem Umfang. BIRCO sowie die übrigen bedeutenden Anbieter von Linienentwässerung bieten keine solchen Produkte an. Insofern stehen sich ACO und BIRCO in diesem Bereich auch nicht als Wettbewerber gegenüber und der geplante Zusammenschluss hat in diesem Bereich nicht seinen Schwerpunkt. Stattdessen werden offene Entwässerungsrinnen insbesondere von zahlreichen Betonwerken in ganz Deutschland angeboten, die ihrerseits keine Produkte der Linien-

---

<sup>94</sup> In der Sektoruntersuchung Transportbeton des Bundeskartellamtes wird darauf verwiesen, dass es Anwendungsbereiche gibt, in denen ausschließlich Transportbeton in Frage kommt, und auch in den übrigen Fällen die Nachfrage der ausschreibenden Stellen konkret ist. Wörtlich heißt es: „Die Nachfrage nach Transportbeton ist vergleichsweise unelastisch. Denn für bestimmte Anwendungsbereiche wie etwa Fundamente gibt es kaum Substitute zu Beton. Im Straßenbau legen die ausschreibenden Stellen meist im Vorhinein fest, ob Asphalt oder Beton verarbeitet werden soll.“ Dies ist vergleichbar mit der Situation bei Entwässerungsrinnen. Vgl. Bundeskartellamt, Sektoruntersuchung Zement und Transportbeton (2017), Rn. 734, [www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Sektoruntersuchungen/Sektoruntersuchung%20Zement%20und%20Transportbeton.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=4](http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Sektoruntersuchungen/Sektoruntersuchung%20Zement%20und%20Transportbeton.pdf?__blob=publicationFile&v=4)

entwässerung anbieten und somit bei entsprechenden Ausschreibungen nicht auf diese Unternehmen treffen.<sup>95</sup>

- (152) Auch den Nachfragern ist diese Unterscheidung in der Anbieterstruktur bewusst. Fast alle ausschreibenden Stellen erwarten durch den Zusammenschluss Auswirkungen auf den Wettbewerb im Bereich Linienentwässerung, aber nur sehr wenige auf den Wettbewerb im Bereich der offenen Entwässerungsrinnen.<sup>96</sup> Die Befragung von 13 ausschreibenden Stellen ergibt folgendes Bild:

| Hat der geplante Zusammenschluss ACO/BIRCO aus Ihrer Sicht Auswirkungen auf den Wettbewerb im Bereich Linienentwässerung? |    |      |
|---|----|------|
|   | Ja | Nein |
| Anzahl der Nennungen:   | 9  | 3    |
| Hat der geplante Zusammenschluss ACO/BIRCO aus Ihrer Sicht Auswirkungen auf den Wettbewerb im Bereich offene Rinnen?      |    |      |
|   | Ja | Nein |
| Anzahl der Nennungen:   | 3  | 9    |

- (153) Ein wesentlicher Unterschied von geschlossenen zu den offenen Entwässerungsrinnen besteht schließlich darin, dass letztlich das Verbauen von Betonmulden und Muldensteinen, aber auch das geschickte Anordnen von Pflastersteinen immer nur dazu dient, die Wasserführung *auf* einer Oberfläche zu gestalten. Anders als bei geschlossenen Entwässerungsrinnen verschwindet das Wasser nicht umgehend, sondern verbleibt solange auf der Oberfläche, bis das Ablaufelement erreicht wird.

---

<sup>95</sup> Vgl. Übersicht der Wettbewerber in der Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 316. Beispielhaft sei hier auch die Firma Kortmann genannt, die mehrfach betonte, dass sie sich nicht als Wettbewerber von ACO/BIRCO sehe, vgl. E-Mails vom 13. September 2021 und 28. Dezember 2021 sowie Telefonnotiz vom 4. Januar 2021, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 413 und Bd. VI, Bl. 291 und Bd. VI, Bl. 307

<sup>96</sup> Vgl. B1-Auswertung Ausschreibende Stellen, Frage 12, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 252ff.

- (154) Im Ergebnis zeigt sich, dass konkrete Nachfrageunterschiede, funktionale Gründe und die unterschiedliche Anbieterstruktur für einen eigenständigen Markt für Linienentwässerung sprechen, von dem offene Entwässerungsrinnen abzugrenzen sind. Die endgültige Klärung kann aber offen bleiben, da sie nicht entscheidungserheblich ist.

**(3) Produkte der sonstigen Oberflächenentwässerung gehören nicht zu dem sachlichen Markt der Linienentwässerung**

- (155) Unter sonstige Oberflächenentwässerung entfallen Systeme, die nicht den genannten Systemen der Punktentwässerung, Linienentwässerung oder offenen Entwässerungsrinnen zuzuordnen sind. Hierunter können etwa (Beton-)Waben, Rasengitter oder Sicker-/Ökopflaster fallen. Bei (Beton-)Waben oder auch Rasengittern handelt es sich um Beton- oder Kunststoffteile mit einer Gitterform, die großflächig verlegt werden und so den direkten Abfluss und die Versickerung des Regenwassers durch die Öffnungen an Ort und Stelle ermöglichen. Eine durchgehende Versiegelung der Fläche wird vermieden. Bei Sicker-/Ökopflaster handelt es sich wiederum um Pflastersteine, die aufgrund ihrer grobporigen Struktur wasserdurchlässig sind.
- (156) Eine Einbeziehung diese Produkte in denselben Markt wie die Linienentwässerung wäre nicht sachgerecht. Zwar dienen auch sie grundsätzlich der Entwässerung von Flächen und können z.B. beim Bau von Parkplätzen zum Einsatz kommen. Doch ebenso wie die Punktentwässerung scheiden auch Produkte der sonstigen Oberflächenentwässerung aus den bereits oben (unter Rn. (122) beschriebenen Gründen in vielen anderen Anwendungsfällen wie etwa der Entwässerung von Flughafen-Flächen, Industrieflächen, Container-Terminals von vornherein aus. Insbesondere die geringere mechanische Belastbarkeit/schlechtere Überfahrbarkeit sowie die mangelnde Eignung für verschmutztes/belastetes Wasser unterscheiden die Produkte der sonstigen Oberflächenentwässerung klar von der Linienentwässerung.<sup>97</sup>

---

<sup>97</sup> Nur neun der befragten Wettbewerber, ausschreibenden Stellen und Baustoffhändler sehen bei Produkten der sonstigen Oberflächenentwässerung eine hohe Eignung für belastete Flüssigkeiten (Linienentwässerung: 33 Befragte) und ebenfalls nur neun Befragte halten eine hohe mechanische Belastung für möglich (Linienentwässerung: 32 Befragte). Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 51; G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 1, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 25f.; B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 8, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 168

- (157) Auch bei zahlreichen Anwendungen im privaten Bereich, etwa bei Balkonfenstern/Garageneinfahrten, bieten diese Produkte keine ausreichende Entwässerungsleistung im Falle von starken Regenfällen. Laut Angaben von Marktteilnehmern würden daher z.B. wasserdurchlässige Pflastersteine den Markt für Linienentwässerungssysteme auch nicht verkleinern, da man auch bei Verbauung von derartigen wasserdurchlässigen Steinen trotzdem noch Entwässerungsrinnen verbauen müsse, um eine ausreichende Entwässerungsleistung bei großen Niederschlagsmengen zu erzielen.<sup>98</sup>
- (158) Nicht zuletzt sind auch gestalterische/ästhetische Aspekte dafür verantwortlich, dass Linienentwässerung und sonstige Oberflächenentwässerungssysteme wie Betonwaben/Rasengitter oder Ökopflastersteine nicht als gleichwertig angesehen werden. Gerade im privaten Baubereich, etwa beim Anlegen einer Terrasse oder eines Hofes, spielen ästhetische Aspekte eine größere Rolle. Noch viel mehr als bei der Wahl zwischen Punkt- und Linienentwässerung ändert die Wahl zwischen Linienentwässerung und sonstigen Oberflächenentwässerungssystemen das gesamte Erscheinungsbild der zu entwässernden Fläche. Betonwaben/Rasengitter sind so gestaltet, dass im Inneren der Waben Gras wächst. Wasserdurchlässige Pflastersteine haben eine vergleichsweise grobporige Struktur. Die Befragung der Wettbewerber, Zusammenschlussbeteiligten, des Baustoffhandels und der ausschreibenden Stellen durch die Beschlussabteilung ergab, dass viel mehr Befragte (34) der Linienentwässerung zuschreiben, hohe Designansprüche zu erfüllen, als bei den sonstigen Entwässerungssystemen (8).<sup>99</sup>
- (159) Gegen eine Einbeziehung von Produkten der sonstigen Oberflächenentwässerung in den Bereich der Linienentwässerung spricht auch, dass die Anbieterstruktur für sonstige Oberflächenentwässerungssysteme wie Betonwaben und Ökopflaster sich sehr stark von derjenigen für Linienentwässerung unterscheidet. Erstgenannte Produkte werden vor allem von Betonwerken/Pflastersteinherstellern produziert. BIRCO ist überhaupt nicht in diesem Bereich tätig (vgl. Rn. (20), ACO nur in sehr geringem Umfang (vgl. Rn. (17)).

---

<sup>98</sup> Vgl. B1-Auswertung Wettbewerber Gruppe 1 & 2, Frage 10 (bzw. 22 bei Gruppe 2), Verfahrensakte Bd. III, Bl. 188, sowie Telefonat mit Firma Kronimus vom 27. August 2021

<sup>99</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 51; G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 1, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff.; B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 8, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 168



- (160) Aufgrund der funktionellen Aspekte, des Nachfrageverhaltens und der Anbieterstruktur spricht gehören Produkte der sonstigen Oberflächenentwässerung damit nicht in den sachlichen Markt für Linienentwässerung.

**(4) Keine Unterscheidung der Linienentwässerung nach Material**

- (161) Unstreitig ist der Markt für Linienentwässerungssysteme nicht weiter danach zu unterteilen, aus welchem Material die Rinnen hergestellt werden.
- (162) Produkte der Linienentwässerung können aus unterschiedlichen Materialien hergestellt werden. Als Werkstoff für die Rinnen kommen insbesondere Beton, Polymerbeton, Kunststoff und Stahl in Frage. Die Abdeckungen und Roste der Rinnen werden aus Gusseisen, Kunststoff, Stahl oder Beton hergestellt. Während ACO Rinnen vorrangig aus Polymerbeton und zu geringem Maße aus Kunststoff herstellt, fertigt BIRCO die Rinnen aus Beton.
- (163) Die Zusammenschlussbeteiligten gehen davon aus, dass eine Austauschbarkeit zwischen den verschiedenen Materialien der Rinnen gegeben sei. Die Entscheidung, welches Material verwendet werde, hänge maßgeblich von der zu tragenden Last ab, dabei seien die Übergänge jedoch fließend. So könnten Betonrinnen sowohl für Schwerlast (z.B. auf einem Flugfeld) als auch für einfache Anwendungen im Bereich Wohnbau eingesetzt werden. Umgekehrt würden auch im Schwerlastbereich dünnwandige Rinnen, z.B. aus Kunststoff, Stahl oder Polymerbeton mit einer bauseitig hergestellten Betonummantelung verwendet.
- (164) Die Ermittlungen bestätigen, dass unterschiedliche Materialien des jeweiligen Entwässerungssystems keine weitere Unterteilung des Marktes für Linienentwässerungssysteme rechtfertigen.
- (165) Die Befragung der ausschreibenden Stellen, des Baustoffhandels, der Wettbewerber und der Zusammenschlussbeteiligten ergab, dass die unterschiedlichen Materialien bei vielen Kriterien – etwa bei der Aufnahmemenge, Wartung, Reinigung, Störanfälligkeit – als weitgehend gleichwertig gelten. Nur in wenigen Kategorien gibt es gewisse Unterschiede: So benötige Beton der überwiegenden Ansicht zufolge mehr Platz am Einbauort. Kunststoff wiederum wird als weniger geeignet für höhere mechanische Belastungen angesehen.

Nicht nur Beton, sondern im gleichen Maße auch Polymerbeton wird hingegen eine hohe mechanische Belastbarkeit zugeschrieben.<sup>100</sup>

- (166) Auch der Wettbewerber Hauraton erläuterte gegenüber der Beschlussabteilung, dass es sich bei der Frage nach dem Material eher um eine „Philosophie-Frage“ handele und jedes Material seine „Fans“ habe, grundsätzlich aber alle Materialien für alle Anwendungen einsetzbar seien.<sup>101</sup>
- (167) In den Ausschreibungen selbst wird – so das Ergebnis der Befragung der ausschreibenden Stellen und der Wettbewerber/Zusammenschlussbeteiligten – in der Regel das gewünschte Material für die Linienentwässerung angegeben. Allerdings gibt es hier – anders als bei der Frage, ob man statt einer Linienentwässerung auch eine Punktentwässerung liefern könne – eine deutlich höhere Verhandlungsbereitschaft und in einer Vielzahl an Fällen können die Entwässerungsunternehmen auch ein Angebot mit einem anderen Material einreichen. Bezüglich der Aussage „Das einzusetzende Material der Linienentwässerung ist für uns nicht verhandelbar“ sagten nur sechs der Befragten, dies treffe „fast immer“ oder „überwiegend“ zu. Acht Befragte gaben hingegen an, dies treffe nur in ca. der Hälfte der Fälle zu, und sechs Befragte sagten sogar, dies treffe „eher selten“, „sehr selten“ oder „nie“ zu.
- (168) Befragungsergebnis von 13 ausschreibenden Stellen, den 6 größten Wettbewerbern und den Zusammenschlussbeteiligten<sup>102</sup>:

---

<sup>100</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 3, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff., G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 6, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 55, sowie B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 9, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 169

<sup>101</sup> Vgl. Schreiben von Hauraton vom 13. Juli 2021, S. 2

<sup>102</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 2, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff., und G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 5, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 53

|  | nie | In den seltensten Fällen | Eher selten (ca. 25% der Fälle) | In ca. der Hälfte der Fälle | Überwiegend (ca. 75% der Fälle) | Fast immer |
|--|-----|--------------------------|---------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|------------|
| Wir geben an, welches Material (Beton, Polymerbeton, Kunststoff etc.) die Linienentwässerung haben muss* | 1   | /                        | 2                               | 2                           | 6                               | 10         |
| Das einzusetzende Material der Linienentwässerung ist für uns nicht verhandelbar.                        | 1   | 4                        | 1                               | 8                           | 4                               | 2          |

\* bei den Wettbewerbern und Zusammenschlussbeteiligten hieß die Formulierung nicht „Wir geben an...“, sondern „Die Nachfrager geben an...“.

- (169) Die Beschlussabteilung stellte den ausschreibenden Stellen ferner die Frage, ob ACO und BIRCO grundsätzlich zwei Wettbewerber im Bereich der Linienentwässerung seien, die beide bei den eigenen Ausschreibungen alternativ zueinander in Frage kämen. Hierauf antworteten sieben der ausschreibenden Stellen, dass dies der Fall sei. Bei den vier ausschreibenden Stellen, die ACO und BIRCO nicht als Alternativen ansehen, begründeten nur zwei dies mit den unterschiedlichen Materialien.<sup>103</sup>
- (170) Im Ergebnis ist daher angesichts der ganz weitgehend übereinstimmenden Aussagen der Marktteilnehmer – einschließlich der Zusammenschlussbeteiligten und ihrer Wettbewerber – hinsichtlich der Austauschbarkeit zwischen den einzelnen Materialien bei der sachlichen Marktabgrenzung keine Unterscheidung nach den eingesetzten Materialien vorzunehmen.

---

<sup>103</sup> Vgl. B1-Auswertung Ausschreibende Stellen, Frage 10, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 252ff.

### **cc) Ergebnis der sachlichen Marktabgrenzung**

- (171) Bzgl. der sachlichen Marktabgrenzung ist im Ergebnis festzuhalten, dass die Linienentwässerung (geschlossene Entwässerungsrinnen) einen eigenen Markt in Abgrenzung zur Punktentwässerung und sonstigen Oberflächenentwässerung darstellt. Es sprechen die gewichtigeren Argumente dafür, dass auch offene Entwässerungsrinnen diesem sachlichen Markt nicht angehören. Im Ergebnis kann diese Frage jedoch offenbleiben, da die wettbewerbliche Würdigung bei Einbeziehung der offenen Rinnen nicht anders ausfiele.
- (172) Für eine Abgrenzung der Linienentwässerung von den anderen Entwässerungstechniken spricht insbesondere die konkrete und nicht verhandelbare Nachfrage nach genau diesem einem Entwässerungssystem im Rahmen von Ausschreibungen oder im Baustoffhandel. Die Nachfrager sind, nachdem sie sich bereits in der frühen Bauplanung für eines der Entwässerungssysteme entschieden haben, zu einem späteren Zeitpunkt i.d.R. nicht mehr bereit zu einem anderen System zu wechseln. Die hierfür notwendige Änderung der Bauplanung wäre zu aufwändig. Die am Markt wirksame Nachfrage bezieht sich daher regelmäßig nur auf eines der Systeme und lässt keinen Austausch mehr zu.
- (173) Zudem sprechen für eine Unterscheidung maßgebliche funktionelle Gründe wie die Entwässerungsleistung, die mechanische Belastbarkeit/Überfahrbarkeit und das Design, die dafür sorgen, dass es zahlreiche Anwendungsfälle gibt, bei denen die Nachfrager die Linienentwässerung für nicht austauschbar durch die anderen Entwässerungssysteme halten.
- (174) Schließlich wurde eine unterschiedliche Anbieterstruktur bei den verschiedenen Entwässerungsarten festgestellt, die homogene Wettbewerbsbedingungen verhindert: Insbesondere in den Bereichen der offenen Entwässerungsrinnen und der sonstigen Oberflächenentwässerung sind vor allem Beton-/Pflastersteinunternehmen tätig, jedoch kaum die Anbieter von Linienentwässerung (geschlossenen Rinnen).

### **b) Räumliche Marktabgrenzung**

- (175) 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 seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung hat oder der Wettbewerb durch den Zusammenschluss in sonstiger Weise erheblich behindert wird.<sup>104</sup> Ebenso wie für die sachliche Marktabgrenzung gilt 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.<sup>105</sup>

- (176) Der räumlich relevante Markt im Sinne der Fusionskontrolle des GWB ist nach ökonomischen Gesichtspunkten abzugrenzen. Er umfasst das Gebiet, in dem die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen ihre Produkte regelmäßig anbieten und diese auch nachgefragt werden, in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind, und das sich von benachbarten Gebieten durch spürbar unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen unterscheidet.<sup>106</sup>
- (177) Die Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes bestimmt sich demnach nach den aus der Sicht der Nachfrager gegebenen räumlichen Ausweichmöglichkeiten.<sup>107</sup> Hierbei sind die tatsächliche Anschauung der Abnehmer und das tatsächliche Abnehmerverhalten von Bedeutung.<sup>108</sup> Abzustellen ist deshalb nicht auf rein theoretische Ausweichmöglichkeiten, sondern auf die den Abnehmern tatsächlich zur Verfügung stehenden Angebotsalternativen. Potenzielle Ausweichmöglichkeiten der Nachfrager, die – aus welchen

---

<sup>104</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 07. Februar 2006, KVR 5/05 – DB Regio/üstra, Rz. 29

<sup>105</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 16. Januar 2008, KVR 26/07, Kreiskrankenhaus Bad Neustadt, Rz. 69

<sup>106</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 16. Januar 2008, KVR 26/07, Kreiskrankenhaus Bad Neustadt, Rz. 69

<sup>107</sup> Vgl. Bardong, in: Langen/Bunte, 13. Auflage 2018, Bd. 1, § 18 GWB Rn. 44

<sup>108</sup> Vgl. B10 – 124/01 – Trienekens/AWISTA, Beschluss vom 17.06.2002; Rz. 33, abrufbar unter [http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion03/B10\\_124\\_01.pdf](http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion03/B10_124_01.pdf)

Gründen auch immer – von den Nachfragern tatsächlich nicht wahrgenommen werden, sind nicht zu berücksichtigen.<sup>109</sup>

- (178) Im Ergebnis der Ermittlungen ist für inländische Nachfrager bei ihrer Nachfrage nach Produkten der Linienentwässerung ein deutscher Markt abzugrenzen. Hierfür spricht, dass im Inland Wettbewerber mit Sitz im Ausland so gut wie nicht tätig sind. Der räumlich relevante Markt ist auch nicht kleiner als das Bundesgebiet, da die Produkte nicht transportkosten-intensiv sind. Dies zeigt sich auch daran, dass die größeren inländischen Anbieter in der Lage sind, das gesamte Bundesgebiet zu beliefern.

**aa) Darstellung der Anmelder: EWR-weiter Markt**

- (179) Der von den Anmeldern als sachlicher Markt angesehene Bereich der Oberflächenentwässerung ist aus ihrer Sicht EWR-weit abzugrenzen. Dies begründen sie mit dem Argument, sowohl die größeren deutschen Hersteller als auch die Hersteller aus anderen EU-Staaten hätten geschätzte Exportquoten zwischen 20 und 70%.<sup>110</sup> Auch wenn es derzeit keine flächendeckenden Vertriebsaktivitäten ausländischer Anbieter von Oberflächenentwässerungssystemen in Deutschland gebe, würden die ausländischen Hersteller in der jüngeren Vergangenheit vermehrt auf den deutschen Markt drängen und sukzessive Marktanteile hinzugewinnen. Dies werde insbesondere bei großen, öffentlichen Bauprojekten und grenznahen Projekten deutlich, bei denen immer wieder auch ausländische Hersteller zum Zuge kämen. Exemplarisch seien hier das niederländische Unternehmen Struyk, welche aus den Niederlanden heraus bei Projekten mit Betonrinnen auf dem deutschen Markt anbiete, sowie das spanische Unternehmen Ulma zu nennen.<sup>111</sup>

**bb) Ergebnisse der Ermittlungen: Räumlich bundesweiter Markt für Linienentwässerung**

- (180) Die Ermittlungen der Beschlussabteilung bestätigen die Annahme eines EWR-weiten Marktes durch die Anmelder nicht. Vielmehr zeigten die Ermittlungen, dass – insbesondere wohl aufgrund des schwierigen Zugangs zum Baustoffhandel – bislang keine ausländi-

---

<sup>109</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 16.01.2008, KVR 26/07, Kreiskrankenhaus Bad Neustadt, Rz. 65

<sup>110</sup> Vgl. Anmeldung vom 30. Juni 2021, S.8, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 91

<sup>111</sup> Vgl. Anmeldung vom 30. Juni 2021, S.8, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 91, sowie E-Mail von RA Skala vom 31.05.2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 54ff.

schen Anbieter im größeren Maßstab in Deutschland tätig sind und der Markt für Linienentwässerung letztlich deutschlandweit abzugrenzen ist.

- (181) Dies ergibt sich zwar nicht etwa aus hohen Transportkosten oder aus rechtlichen Zutrittsschranken in Folge nationaler Regulierung. Transportkosten spielen für Produkte der Linienentwässerung keine entscheidende Rolle. Auch ist – wie die Anmelder in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf nochmal betonen<sup>112</sup> – die Normierung in Europa weitgehend vereinheitlicht und somit auch unter regulatorischen Gesichtspunkten ein europäisches Marktgeschehen grundsätzlich möglich. Gewisse regulatorische Besonderheiten ergeben sich allerdings in Deutschland laut einigen befragten Marktteilnehmern z.B. dadurch, dass das Deutsche Institut für Bautechnik (DIBt) für anspruchsvolle Flächen (z.B. Flughäfen, Containerumschlagplätze) besondere nationale Vorgaben mache und das Erwerben dementsprechender Zulassungen aufwändig sei.
- (182) Einige deutsche Hersteller haben zwar durchaus bedeutsame Exportquoten, wie von den Zusammenschlussbeteiligten vortragen. Dies trifft jedoch nicht auf alle größeren Anbieter zu und es bedeutet insbesondere nur, dass Unternehmen mit Sitz in Deutschland im Ausland aktiv sind. Es sagt nichts darüber aus, ob die Wettbewerbsverhältnisse im Ausland und im Inland so homogen sind, dass sich eine räumlich auf diese Länder ausgedehnte, weitere Marktabgrenzung rechtfertigen ließe.
- (183) An dieser Homogenität mangelt es vollständig im vorliegenden Fall. Es lassen sich kaum Marktaktivitäten – und schon gar nicht bedeutendere – von Unternehmen mit Sitz im Ausland in Deutschland feststellen: Der Importanteil von ausländischen Herstellern nach Deutschland ist sehr gering. Tatsächlich konnten auch im Rahmen der Marktermittlungen der Beschlussabteilung keine signifikanten Marktanteile ausländischer Anbieter festgestellt werden (vgl. Rn. (203)).
- (184) Die Zusammenschlussbeteiligten wurden im Rahmen der Anmeldung nach den größten Marktteilnehmern befragt. Unter den 15 daraufhin genannten Anbietern, die rund 80% des Marktes auf sich vereinen sollen, befindet sich kein einziges ausländisches Unterneh-

---

<sup>112</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30. Dezember 2021, Rn. 153ff., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 315

men.<sup>113</sup> Die Zusammenschlussbeteiligten haben zu späteren Zeitpunkten im Verfahren 15 Unternehmen im deutschsprachigen Ausland (Österreich, Schweiz) und 29 Unternehmen mit Sitz im nicht-deutschsprachigen Ausland angegeben, die angeblich im Inland zu den Wettbewerbern gehören.<sup>114</sup>

- (185) Die diesbezüglichen Ermittlungen ergaben, dass von den genannten 15 Unternehmen im deutschsprachigen Ausland acht Unternehmen laut eigenen Angaben nicht im Bereich der Linienentwässerung in Deutschland tätig sind. Zwei Unternehmen machten in einem sehr geringfügigen Maße Umsatzangaben für Linienentwässerungsprodukte in Deutschland. Fünf Unternehmen antworteten nicht auf das Auskunftersuchen.
- (186) Die 29 Unternehmen im nicht-deutschsprachigen Ausland haben ihren Sitz meist im angrenzenden Ausland, d.h. in Polen, den Niederlanden und Belgien und vereinzelt in Spanien und Italien. Von diesen 29 Unternehmen verfügen, wie die Ermittlungen ergaben, 13 Unternehmen nicht über eine deutschsprachige Internetseite. Darüber hinaus verweist keines dieser 29 Unternehmen bei Referenzprojekten auf Projekte in Deutschland. Dies wäre jedoch schon deshalb zu erwarten, weil ein Anbieter damit seine Qualifikation für Tätigkeiten im Inland und Erfahrung präsentieren könnte. Die Beschlussabteilung hat die 29 Unternehmen angeschrieben und danach befragt, ob sie in Deutschland tätig sind. Zwei Anfragen waren unzustellbar, von den verbleibenden 27 Unternehmen haben 13 geantwortet. Von diesen 13 Unternehmen, die bis auf drei Unternehmen auch eine Webseite in deutscher Sprache unterhalten, haben acht angegeben, nicht in Deutschland tätig zu sein. Nur fünf Unternehmen haben angegeben, in Deutschland aktiv im Bereich des Vertriebs von Produkten der Linienentwässerung zu sein. Diese Ermittlungsergebnisse sind ein deutlicher Beleg gegen homogene Wettbewerbsbedingungen im In- und europäischen Ausland.
- (187) Dieser Befund ist auch konsistent mit den Angaben von Wettbewerbern. Der Wettbewerber Hauraton gab in einer Stellungnahme an, bisher habe es keiner der zahlreichen aus-

---

<sup>113</sup> Vgl. Anhang der E-Mail von RA Skala vom 16. Juli 2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 229. Das österreichische Unternehmen BG Graspointner wurde trotz entsprechender Umsätze nicht in der Liste der 15 größten Wettbewerber aufgeführt, da es in Deutschland über das Vertriebsnetz von BIRCO vertreibt.

<sup>114</sup> Vgl. E-Mails von RA Skala vom 5. August 2021 und 8. September 2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 283-291, Verfahrensakte Bd. II, Bl. 276-284



ländischen Hersteller geschafft, mehr als einen marginalen Marktanteil zu erobern.<sup>115</sup> Sowohl Hauraton als auch die Beigeladene MEA haben auf die Bitte der Beschlussabteilung nach Benennung der Wettbewerber im Bereich Linienentwässerung in Deutschland nicht nur deutlich weniger Unternehmen angegeben als die Zusammenschlussbeteiligten, sondern auch nur drei Unternehmen mit Sitz im Ausland (Ulma, Storadrain und BG Graspoinner).<sup>116</sup>

- (188) Ein Problem für den Eintritt in den deutschen Markt stellt die Organisation des Vertriebs der Produkte dar. Da ein größerer Teil des Umsatzes in Deutschland über den Baustoffhandel abgewickelt wird, ist ein guter Zugang zum Baustoffhandel und eine dortige Lagerhaltung für die schnelle Belieferung der Nachfrager entscheidend (vgl. Rn. (262)). Aufgrund begrenzter Lagerkapazitäten kann der Baustoffhandel jedoch nur wenige Anbieter auf Lager führen. Ausländische Anbieter zählen bislang fast gar nicht dazu. Die Befragung der Beschlussabteilung bei den großen Baustoffhändlern ergab, dass von den sieben antwortenden Baustoffhändler nur ein einziger Händler Produkte von ausländischen Anbietern auf Lager hält und dies laut eigenen Angaben auch nur „teilweise“.<sup>117</sup>
- (189) Dies bestätigt auch ein Wettbewerber mit Sitz im Ausland, der – mit bislang relativ geringem Erfolg – versucht hat, in den deutschen Markt einzutreten. Dieser Wettbewerber beurteilt den Zugang zum Baustoffhandel als einen Schlüsselpunkt für den Markterfolg. Der Marktzutritt in Deutschland sei insbesondere aufgrund des erforderlichen Zugangs zum Baustoffhandel deutlich schwieriger als in anderen Ländern in Europa. Der Wettbewerber hat in mehreren Ländern den Markteintritt versucht und daher Erfahrung mit den Wettbewerbsverhältnissen in verschiedenen Ländern. Seiner Schilderung zufolge haben bedeutende Anbieter ihren Sitz in Deutschland, denen die Kunden vertrauen. In vielen anderen europäischen Ländern gebe es keine einheimischen Hersteller, für die es eine inländische Präferenz gebe.<sup>118</sup>
- (190) Selbst die Anmelder räumen ein, dass es „derzeitig keine flächendeckenden Vertriebsaktivitäten ausländischer Anbieter von Oberflächenentwässerungssystemen in Deutschland

---

<sup>115</sup> Vgl. Schreiben von Hauraton vom 13. Juli 2021, S. 4f.

<sup>116</sup> Vgl. E-Mail von Hauraton vom 9. August 2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 314-317, und E-Mail von Mea vom 5. August 2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 321-323

<sup>117</sup> Vgl. B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 164

<sup>118</sup> Vgl. Verfahrensakte Bd. III, Bl. 135ff.

gibt“<sup>119</sup> (vgl. auch Rn. (285)). Damit ist deutlich, dass die Wettbewerbsverhältnisse im Inland von den einheimischen Anbietern geprägt werden und von denjenigen in Ländern mit anderen Anbietern – z.B. den von den Zusammenschlussbeteiligten genannten 29 Anbietern in Polen, den Niederlanden etc. – abweichen.

- (191) Im Ergebnis zeigen die Ermittlungen der Beschlussabteilung, dass der einzige ausländische Hersteller, der in Deutschland in einem gewissen Umfang Produkte der Linienentwässerung vertreibt, die österreichische Firma BG Graspöntner ist. Dieses Unternehmen vertreibt seine Produkte jedoch nicht selbst, sondern ausschließlich über das Vertriebsnetz von BIRCO. Insofern ist auch in diesem Falle kein Zugang zum deutschen Markt aus eigener Kraft gelungen, sondern nur über einen etablierten Anbieter – und das sogar, obwohl es sich bei den Entwässerungsrinnen von BG Graspöntner aus dem Material „Filcoten“, einem sogenannten High Performance Beton mit mineralischer Bewehrung, um ein innovatives Produkt mit Alleinstellungsmerkmalen handelt. Dieses Produkt wird auch nicht unter dem Namen des Herstellers, BG Graspöntner, sondern unter dem Namen und auf Rechnung von BIRCO vertrieben. Es handelt sich insofern auch bei BG Graspöntner nicht um einen eigenständigen Wettbewerber aus dem Ausland, dem der Markteintritt in den deutschen Markt für Linienentwässerung gelungen ist.
- (192) Von mehreren Marktteilnehmern wurde vorgetragen, dass innerhalb Deutschlands aus historischen Gründen im Norden mehr Produkte aus Polymerbeton, wie sie ACO vertreibt, nachgefragt würden, während im Süden eher Beton-Produkte, wie sie BIRCO herstellt, gefragt seien. Die Ermittlungen der Beschlussabteilung ergaben jedoch keine Hinweise für eine engere räumliche Marktabgrenzung als den deutschen Markt. Auch wenn es regional gewisse unterschiedliche Präferenzen gibt, vertreiben doch alle großen Hersteller von Linienentwässerungssystemen ihre Produkte deutschlandweit. Nur von den befragten Betonherstellern, die aber nur in geringerem Umfang geschlossene Rinnen herstellen, gaben einige Unternehmen eher regionale Transportweiten an.

### **cc) Ergebnis der räumlichen Marktabgrenzung**

- (193) Zwar ist ein Zutritt auf den deutschen Markt für ausländische Anbieter unter Gesichtspunkten wie Normierung oder Transportkosten grundsätzlich möglich. Bislang sind jedoch

---

<sup>119</sup> Vgl. E-Mail von RA Skala vom 31.05.2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 57

aufgrund der großen Herausforderung des Aufbaus eines flächendeckenden Vertriebs, insbesondere des Zugangs zum Baustoffhandel, keine ausländischen Anbieter im größeren Maßstab in Deutschland tätig. Insofern stehen den Nachfragern in Deutschland, insbesondere wenn sie – wie fast durchgehend üblich – über den Baustoffhandel nachfragen, fast keine ausländischen Alternativen zur Auswahl zur Verfügung. Im Ergebnis bestehen in einem Markt, der weiter als bundesweit abgegrenzt würde, keine homogenen Wettbewerbsbedingungen. Dies ist jedoch eine zentrale Anforderung an die räumliche Marktabgrenzung. Somit ist von einem bundesweiten Markt auszugehen.

## **2. Wettbewerbliche Würdigung**

- (194) Das Zusammenschlussvorhaben ist zu untersagen, da zu erwarten ist, dass es eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs bewirkt, indem es auf dem inländischen Markt für geschlossene Linienentwässerungssysteme zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von ACO/BIRCO führt.
- (195) Bei der gebotenen Gesamtbetrachtung der für den betroffenen Markt bedeutsamen Wettbewerbsbedingungen würde ACO nach dem Zusammenschluss mit BIRCO auf dem inländischen Markt für Linienentwässerung eine im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung i.S.d. § 18 Abs. 1 Nr. 3 GWB erlangen. Gründe hierfür sind insbesondere die oberhalb der Marktbeherrschungsvermutung des § 18 Abs. 4 GWB liegenden gemeinsamen Marktanteile, der sehr große Marktanteilsabstand zu den Wettbewerbern, die Finanzkraft sowie ihr überragender Zugang zu den Absatzmärkten durch Listung im Baustoffhandel, eine sehr große Vertriebsmannschaft und bekannte Marken. Weder die verbleibenden mittelständischen Wettbewerber noch die Nachfrager noch Randsubstitution durch andere Produkte können den Handlungsspielraum der zusammengeschlossenen Einheit ACO/BIRCO nach dem Zusammenschluss hinreichend wettbewerbsmäßig kontrollieren. Auch potenzieller Wettbewerb aus dem Ausland vermag dies nicht; relevante Marktneueintritte sind in absehbarer Zeit nicht zu erwarten. Auf einem hilfsweise abgegrenzten sachlichen Markt für Linienentwässerungssysteme einschließlich offener Rinnen liegen vor und nach dem geplanten Zusammenschluss die gleichen Strukturen vor und die zusammengeschlossene Einheit ACO/BIRCO würde auch auf diesem Markt durch den geplanten Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung erlangen.

**a) Vortrag der Anmelder zur wettbewerblichen Würdigung**

- (196) Die Anmelder gehen zwar von einem einheitlichen Gesamtmarkt für Oberflächenentwässerung aus, sie diskutieren in ihrer Anmeldung aber auch die wettbewerbliche Würdigung auf Basis anderer Marktabgrenzungen, insbesondere eines Marktes für Linienentwässerung (inkl. offener Entwässerungsrinnen).<sup>120</sup>
- (197) Zur Methodik ihrer eigenen Marktanteilsschätzungen erläutern die Zusammenschlussbeteiligten, ACO habe die Marktvolumina für die verschiedenen Szenarien mangels aussagekräftiger Studien über verschiedene Ansätze hergeleitet und plausibilisiert. Ihre Angaben beruhen danach auf eigener Marktanalyse/-beobachtung, Kenntnissen über Ausschreibungen im Markt, öffentlich zugänglichen Quellen (Geschäftsberichte, Pressartikel/-mitteilungen, Websites, Creditreform etc.) sowie Daten des Statistischen Bundesamtes.<sup>121</sup> Diese Berechnungen und Grundlagen der Schätzungen konnten von der Beschlussabteilung nicht in allen Details überprüft werden.
- (198) Auf dieser Grundlage würde sich den Anmeldern zufolge in einem Gesamtmarkt der Oberflächenentwässerung in Deutschland im Jahr 2020 für ACO ein Marktanteil von [...] und für BIRCO von [...] ergeben. Der gemeinsame Marktanteil läge nach den Angaben der Zusammenschlussparteien damit unterhalb von 30%. Im Bereich der Linienentwässerung (inkl. offener Entwässerungsrinnen) in Deutschland habe ACO im Jahr 2020 einen Marktanteil von [...] auf sich vereint, BIRCO von [...], zusammen demnach [30-35%].
- (199) Die Anmelder nennen als die 15 größten Wettbewerber im Bereich der Linienentwässerung die Unternehmen Hauraton, Brink, Betonwerk Neu-Ulm, MEA, Rinninger, Mall, AN-RIN, Sita, Monsun, Gutjahr, Zinko, Fränkische, Hydrotec, Wiebusch und Rehau.<sup>122</sup> Auf noch kleinere Anbieter als diese genannten Unternehmen würden insgesamt weitere ca. 20% Marktvolumen entfallen. Bei dem genannten Marktanteil von BIRCO ist noch nicht berücksichtigt, dass BIRCO in Deutschland auch Entwässerungsprodukte der österreichischen Firma BG Graspöckner GmbH unter der Marke „BIRCO Filcoten“ als Handelsware

---

<sup>120</sup> Vgl. Anmeldung vom 30. Juni 2021, S. 8-12, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 91-95

<sup>121</sup> Vgl. Anmeldung vom 30. Juni 2021, S. 8, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 91 sowie E-Mail von RA-Skala vom 19.04.2021 mit Anhang, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 40ff., insb. Bl. 40 und 46

<sup>122</sup> Vgl. Verfahrensakte Bd. I, Bl. 229

vertreibt. Im Bereich der Linienentwässerung macht dies einen Umsatz von ca. [0 – 5] Mio. Euro aus.

- (200) Nach Einschätzung der Zusammenschlussparteien liegt letztlich auf allen aus ihrer Sicht in Betracht kommenden relevanten Märkten der gemeinsame Marktanteil deutlich unter der Marktbeherrschungsvermutung von 40%. Selbst bei einer Abgrenzung eines deutschen Marktes für Linienentwässerungssysteme werde die Vermutungsschwelle unterschritten, wobei die Anmelder bei ihren diesbezüglichen Berechnungen – anders als die Beschlussabteilung – immer offene Entwässerungsrinnen miteinrechnen. Es sei ferner zu berücksichtigen, dass ACO und BIRCO ihre jeweiligen Rinnen aus unterschiedlichen Materialien (Polymerbeton vs. Beton) herstellten und daher nicht als enge oder gar engste Wettbewerber anzusehen wären. Aus diesen Gründen führe der Zusammenschluss zu keiner erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs und insbesondere auch nicht zu einer marktbeherrschenden Stellung.
- (201) Die wettbewerbliche Unbedenklichkeit des geplanten Zusammenschlusses lässt sich nach Ansicht der Anmelder auch daran erkennen, dass die Mehrheit der von der Beschlussabteilung befragten Wettbewerber, Baustoffhändler und ausschreibenden Stellen von dem geplanten Zusammenschluss den Ermittlungen der Beschlussabteilung zufolge keine Auswirkungen auf ihr Unternehmen erwarten.<sup>123</sup> Aus Sicht der Beschlussabteilung ist das gemischte Bild bei der Beantwortung dieser Frage jedoch darauf zurückzuführen, dass viele der befragten Unternehmen gar nicht im Bereich der geschlossenen Linienentwässerung tätig sind, sondern in den Bereichen offene Rinnen, Punktentwässerung und/oder sonstige Oberflächenentwässerung. Unter den befragten ausschreibenden Stellen befinden sich überwiegend Planungsbüros, die ebenso wie die Baustoffhändler eine zwischen-geschaltete Funktion wahrnehmen und nicht Endnachfrager der Produkte sind. Vor diesem Hintergrund ist es nachvollziehbar, dass viele der Befragten keine Auswirkungen *auf ihr eigenes* Unternehmen erwarten. Die Antworten stützen insofern keineswegs die Schlussfolgerung der Zusammenschlussbeteiligten, dass auch die Marktteilnehmer für geschlossenen Linienentwässerungssysteme das Vorhaben unbedenklich beurteilen. Auf die ebenfalls von der Beschlussabteilung gestellte Frage, ob sie „Auswirkungen auf den

---

<sup>123</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 13, 262, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 281, 340

Wettbewerb im Bereich Linienentwässerung“ erwarten, hat demgegenüber eine deutliche Mehrheit der Befragten mit „Ja“ geantwortet (35 „Ja“-Antworten, 13 „Nein“-Antworten).<sup>124</sup>

## **b) Ergebnis der Ermittlungen der Beschlussabteilung**

### **aa) Linienentwässerung**

- (202) Auf Grundlage der oben dargelegten Marktabgrenzung, der zufolge von einem Markt für Linienentwässerung in Deutschland auszugehen ist, hat die Beschlussabteilung die Marktstruktur und -verhältnisse für diesen Bereich neu ermittelt. Sie hat auch die Vertriebsstärke der Zusammenschlussbeteiligten und der Wettbewerber, insbesondere ihren Zugang zu ausschreibenden Stellen und dem Baustoffhandel, untersucht und miteinander verglichen. Auch der Zugang zu den Beschaffungsmärkten, die Konzerngröße/Finanzkraft und die Marktzutrittsschranken für andere Unternehmen, insb. ausländische Unternehmen, wurde analysiert.

#### **(1) Marktanteile**

- (203) ACO ist schon ohne den Zusammenschluss mit erheblichem Abstand zu den anderen Marktteilnehmern der Marktführer auf dem inländischen Markt für Systeme der Linienentwässerung. BIRCO ist mit sehr geringem Abstand zu dem zweitgrößten Wettbewerber, Hauraton, der drittgrößte Anbieter. Alle nachfolgenden Wettbewerber haben deutlich geringere Marktanteile, die nur noch für zwei Unternehmen jeweils über 5% liegen. Die gemeinsamen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten würden nach dem Zusammenschluss die Vermutungsschwelle für die Marktbeherrschung in Höhe von 40% überschreiten, § 18 Abs. 4 GWB. Der Marktanteilsabstand zu den nächstgrößeren, mittelständischen Wettbewerbern ist beträchtlich und würde nach dem Zusammenschluss auf den nächstgrößeren Wettbewerber, Hauraton, [30-35] Prozentpunkte und auf den drittgrößten Wettbewerber, Brink, [35-40] Prozentpunkte betragen.
- (204) Auf Grundlage dieser Erhebung ergeben sich folgende Marktanteile für die Linienentwässerung in Deutschland im Jahr 2020:

---

<sup>124</sup> Vgl. Verfahrensakte Bd. III, Bl. 172 (Baustoffhandel) und Bl. 189 (Wettbewerber) sowie Bd. IV, Bl. 256 (ausschreibende Stellen)

|   | Marktanteil* |
|---|--------------|
| Gesamtmarktvolumen:<br>[ca. 197 Mio.] Euro* | 100%         |
| ACO   | [30-35%]     |
| BIRCO                                       | [15-20%]     |
| Gemeinsam                                   | [45-50%]     |
| Hauraton                                    | [15-20%]     |
| Brink                                       | [5-10%]      |
| ANRIN                                       | [5-10%]      |
| Rinninger                                   | [0-5%]       |
| MEA   | [0-5%]       |
| Betonwerk Neu-Ulm                           | [0-5%]       |
| Wiedemann                                   | [0-5%]       |
| Monsun                                      | [0-5%]       |
| ONES  | [0-5%]       |
| Sita Bauelemente                            | [0-5%]       |
| Weitere 27 Unternehmen<br>zusammen          | [0-10%]      |
| Zuschätzung für 35 fehlen-<br>de Antworten  | [0-5%]       |

\* Zur Wahrung von Geschäftsgeheimnissen sind Gesamtmarktvolumen und Marktanteile in Spannen angegeben

- (205) Die in der Tabelle namentlich genannten Unternehmen vereinen [90-95%] des Marktumsatzes auf sich. Die Umsätze von weiteren 27 Unternehmen, die im Bereich Linienentwässerung tätig sind, sind so gering, dass sie zusammengerechnet lediglich [5-10%] des Marktvolumens ausmachen. Zu diesen Unternehmen gehören u.a. Hydrotec, Wiebusch oder Ulma; eine komplette Liste dieser Unternehmen findet sich in der Verfahrensakte (Bd. VI, Bl. 316f.). Durch die Zuschätzung für Unternehmen, die nicht geantwortet haben (siehe Erläuterung weiter unten), wurde ein weiteres Umsatzvolumen von ca. [0-5%] berücksichtigt.
- (206) Die Berechnung der Marktanteile wurde wie folgt durchgeführt: Die Beschlussabteilung bat zunächst die Anmelder sowie die beiden großen Wettbewerber Hauraton und MEA um die Kontaktdaten aller Ihnen bekannten Unternehmen, die in Deutschland im Bereich der Oberflächenentwässerung tätig sind. Die Anmelder legten daraufhin der Beschlussabteilung eine Liste mit rund 250 Unternehmen vor. Hauraton und MEA haben zusammen – von Doppelnennungen abgesehen – nur weniger als 20 Wettbewerber benannt.
- (207) Die Beschlussabteilung hat sämtliche als Wettbewerber in den Bereichen geschlossene Rinnen und offene Rinnen genannten Unternehmen befragt, um auf dieser Basis die Marktanteile sowohl im Bereich der Linienentwässerung (geschlossene Rinnen) – wie oben dargestellt – als auch im zusammengefassten Bereich der „Linienentwässerung (geschlossene Rinnen) + offene Rinnen“ (vgl. Rn. (293) berechnen zu können. Insgesamt waren dies 198 Unternehmen. Die Befragung erfolgte dabei wie folgt:
- (208) 169 Unternehmen, die ihren Sitz im deutschsprachigen Raum haben, wurden nach ihren Umsatzzahlen für das Jahr 2019 und 2020 befragt (wie unter B. III. dargestellt, handelte es sich hierbei um drei Gruppen von sechs, 58 und 105 Unternehmen, die unterschiedlich umfangreiche Fragebögen erhielten).
- (209) Zusätzlich wurden 29 Unternehmen mit Sitz im nicht-deutschsprachigen Ausland kontaktiert, um zunächst zu ermitteln, ob diese Unternehmen überhaupt auf dem deutschen Markt tätig sind.



- (210) Somit wurden also – entgegen der Darstellung der Anmelder in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf<sup>125</sup> – sämtliche Unternehmen angeschrieben, die als Wettbewerber in den Bereichen geschlossene und offene Rinnen von den Anmeldern benannt worden waren, insbesondere auch alle vermeintlichen ausländischen Wettbewerber. Hervorzuheben ist, dass bzgl. der 29 ausländischen Unternehmen nicht nur in den Fällen, in denen eine Tätigkeit in Deutschland bejaht wurde, sondern zugunsten der Anmelder auch in all den Fällen, in denen trotz mehrfacher Nachfrage nicht geantwortet wurde, der Umsatz nach unten stehendem Muster (vgl. Rn. (215) für das Marktvolumen geschätzt wurde. Es ist insofern kein Unternehmen bei der Marktanteilsberechnung unberücksichtigt gelassen worden; vielmehr umfasst das Marktvolumen im Zweifel einige ausländische Unternehmen, die gar keine Linienentwässerungssysteme anbieten.
- (211) Die Ermittlungsergebnisse zu den insgesamt 198 befragten Unternehmen lassen sich wie folgt zusammenfassen:
- (212) 80 Unternehmen haben eine Tätigkeit im Bereich der Oberflächenentwässerung angegeben und entsprechende Umsatzzahlen übermittelt – jedoch lediglich 39 Unternehmen hiervon im Bereich Linienentwässerungssysteme.
- (213) Weitere 83 Unternehmen teilten mit, nicht im Bereich Oberflächenentwässerung tätig zu sein.<sup>126</sup> Von diesen Unternehmen gaben viele an, in anderen Bereichen der Entwässerungstechnik tätig zu sein (z.B. Kanalrohre), Produkte aus dem Bereich der Oberflächenentwässerung lediglich zu handeln, aber nicht herzustellen,<sup>127</sup> Betonwaren oder Pflastersteine herzustellen (und teilweise in geringem Umfang zusätzlich Entwässerungsrinnen von Fremdherstellern zur Abrundung des Produktsortimentes zu handeln) oder aber in gänzlich anderen Bereichen (z.B. der Entsorgungswirtschaft) tätig zu sein.
- (214) 35 befragte Unternehmen haben auf die Auskunftersuchen trotz mehrfacher Erinnerung nicht geantwortet bzw. haben – in wenigen Fällen – angegeben, zwar in Deutschland tätig

---

<sup>125</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 151f., 188-191, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 314, 322ff.

<sup>126</sup> In wenigen Fällen schieden die Unternehmen aus anderen Gründen aus der Befragung aus, etwa weil sie konzernverbunden mit einem bereits befragten Unternehmen gewesen sind.

<sup>127</sup> Zur Vermeidung von Doppelzählungen wurden diese Angaben herausgerechnet.

zu sein, aber keine Umsatzzahlen genannt.<sup>128</sup> Für diese 35 Unternehmen wurde ein Umsatz geschätzt und dem Marktvolumen zugeschlagen.

- (215) Die Umsatzschätzung erfolgte, indem der Mittelwert aller vorliegenden Unternehmensumsätze im Bereich Linienentwässerung (bzw. im Bereich Linienentwässerung + offene Rinnen, vgl. Rn. (293) genommen wurde, wobei in die Mittelwertberechnung die Umsätze der Zusammenschlussbeteiligten und der 15 umsatzstärksten Wettbewerber nicht einbezogen wurden. Es ergibt sich damit ein Mittelwert von [ca. 78.000] Euro im Bereich Linienentwässerung. Grund für diese Vorgehensweise ist, dass die verbleibenden 35 Unternehmen – sofern sie überhaupt im Markt tätig sind – auf jeden Fall weniger Umsatz als die 15 größten Wettbewerber im Markt erzielen. Es gibt keinerlei Hinweis darauf, dass sich unter diesen fehlenden Unternehmen noch ein besonders relevanter Marktteilnehmer befinden könnte. Denn die Beschlussabteilung hat mit ihrer Befragung alle Unternehmen erreicht und befragt, die die Zusammenschlussparteien im Rahmen ihrer Marktanteilschätzung als die 15 größten Wettbewerber benannt hatten und die laut den Anmeldern rund 80% des Marktes für Linienentwässerung ausmachen (Linienentwässerung hier nach dem Verständnis der Anmelder inkl. offener Rinnen). Sie hat außerdem alle Unternehmen erreicht und befragt, die von Hauraton und MEA als Wettbewerber im Bereich der Oberflächenentwässerung genannt worden waren. Insofern sind alle den Wettbewerb prägenden Anbieter von der Beschlussabteilung erfasst worden. Diese Wettbewerber haben ausnahmslos geantwortet, d.h. ihre Angaben sind in die Beurteilung eingeflossen. Es ist mehr als unwahrscheinlich, dass die führenden Marktteilnehmer einen oder gar mehrere relevante Anbieter nicht kennen. Eine auf Zuschätzung basierende Umsatzberücksichtigung für die fehlenden 35 Unternehmen ist insofern angemessen. Sie dürfte wahrscheinlich zugunsten der Anmelder ausfallen. Denn es ist zu erwarten, dass sich – so wie bei den Unternehmen, die geantwortet haben – auch und gerade unter den nicht antwortenden Unternehmen Firmen befinden, die nicht im Bereich der geschlossene Entwässerungsrinnen tätig sind. Auch für diese Unternehmen wurden Umsätze geschätzt, die das Marktvolumen zugunsten der Zusammenschlussbeteiligten erhöht haben.

---

<sup>128</sup> Nicht geantwortet haben 14 Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum und 16 Unternehmen aus dem nicht-deutschsprachigen Raum. Fünf weitere Unternehmen aus dem nicht-deutschsprachigen Raum haben eine Tätigkeit in Deutschland ohne Nennung von Umsatzzahlen angegeben.

- (216) Insgesamt ist das von der Beschlussabteilung tatsächlich ermittelte Marktvolumen daher – auch mit der erfolgten Zuschätzung – kleiner als das von den Anmeldern geschätzte Marktvolumen.<sup>129</sup> Die Abweichung der in der obigen Tabelle angegebenen ermittelten Marktanteile zu den in der Anmeldung von den Zusammenschlussbeteiligten geschätzten Marktanteilen ergibt sich insbesondere daraus, dass
- a) ACO die eigenen Umsatzzahlen im Bereich Linienentwässerung in Deutschland später - mit Beantwortung des Auskunftsbeschlusses vom 24. August 2021 - nach oben korrigiert hat,
  - b) BIRCO bei der Angabe seiner eigenen Umsatzzahlen die Umsätze, die aus einer Vertriebskooperation mit BG Graspointhner erzielt wurden, nicht berücksichtigt hat,
  - c) die Anmelder die Umsatzzahlen mehrerer Wettbewerber überschätzt haben,
  - d) die Anmelder in den Markt für Linienentwässerung auch Mulden sowie Filtrations-/Reinigungshersteller einberechnet haben und
  - e) die Anmelder rund 20% des Gesamtmarktvolumens bei sonstigen Wettbewerbern jenseits der 15 größten Unternehmen verortet haben, was sich in dieser Höhe bei weitem nicht bestätigt hat.
- (217) Bei der Berechnung der Marktanteile hat die Beschlussabteilung berücksichtigt, dass BIRCO derzeit eine Vertriebskooperation mit BG Graspointhner unterhält. Die Produkte des österreichischen Unternehmens BG Graspointhner werden in Deutschland weit überwiegend über das BIRCO-Vertriebsnetz vertrieben. Ferner vertreibt BIRCO auch spezielle Rinnentypen des Betonwerks Neu-Ulm über sein Vertriebsnetz. Während BIRCO bei seinen Umsatzangaben die Umsätze, die mit der Vertriebskooperation mit dem Betonwerk Neu-Ulm erzielt wurden, berücksichtigt hatte, hatte BIRCO die Umsätze mit den Produkten von BG Graspointhner aus seinen Umsatzzahlen herausgerechnet. Aus Sicht der Beschlussabteilung kann hier jedoch keine Unterscheidung gemacht werden. Bei beiden

---

<sup>129</sup> Das von der Beschlussabteilung für den Gesamtbereich *Oberflächenentwässerung* ermittelte Marktvolumen ist sogar größer als von den Anmeldern geschätzt. Auch dies zeigt, dass die Ermittlungen der Beschlussabteilung umfassend waren und alle wesentlichen Unternehmen erreicht wurden. Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber vom 10. Januar 2022, S. 3f., Verfahrensakte Bd. VI, sowie Stellungnahme der Anmelder vom 30. November 2021, Rz. 162, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 383

Vertriebskooperationen sind aufgrund des Marktauftritts als auch der Preishoheit die Umsätze aus den Kooperationspartnerschaften BIRCO zuzurechnen. In beiden Fällen werden die Produkte unter einem BIRCO-Markennamen vertrieben. Die von BG Graspoinner hergestellten Produkte werden unter dem Namen „BIRCO Filcoten“ vertrieben, die vom Betonwerk Neu-Ulm hergestellten Produkte unter dem Namen „BIRCOsolid Schlitzrinnen Pfuher System Z – Typ K“. Die eigentlichen Hersteller der Produkte treten im Marktauftritt allenfalls im Hintergrund auf. Daher hat die Beschlussabteilung die mit diesen Kooperationen erzielten Umsätze BIRCO zugerechnet und bei BG Graspoinner und Betonwerk Neu-Ulm abgezogen.<sup>130</sup>

- (218) BG Graspoinner kann vor diesem Hintergrund auch mit den verbleibenden – unter eigenem Namen vertriebenen Produkten – nicht als unabhängiger Wettbewerber angesehen werden, denn über die Vertriebskooperation wickelt BG Graspoinner den Großteil seines Geschäftes in Deutschland ab. Zu berücksichtigen ist hierbei, dass sich der Marktzutritt für ausländische Anbieter in Deutschland schwierig gestaltet (siehe Rn. (285) , so dass BG Graspoinner Rücksicht auf die Belange von BIRCO nehmen muss, um die Vertriebskooperation nicht zu gefährden.
- (219) Unklar ist, wie sich ein Zusammenschluss von ACO und BIRCO auf die beiden vorgenannten Vertriebskooperationen auswirken würde. Sollten nach einem Zusammenschluss von ACO und BIRCO die Kooperationen aufrechterhalten werden, wären zwei Kooperationen, die bislang bei BIRCO als bedeutendem Wettbewerber angesiedelt waren, künftig beim Marktführer angesiedelt. Damit würde ACO durch die Übernahme von BIRCO nicht nur deutlich wachsen, sondern der deutliche Marktführer wäre auch noch durch Kooperationen mit dem künftig siebtgrößten Anbieter sowie mit dem stärksten ausländischen Anbieter verbunden. Sollten nach einem Zusammenschluss von ACO/BIRCO die Kooperationen hingegen aufgekündigt werden, würde das Betonwerk Neu-Ulm empfindlich und BG Graspoinner sogar entscheidend geschwächt. Für BG Graspoinner würde dies bedeuten, dass der bislang bestehende Zugang zum deutschen Markt fast vollständig entfiel und gegebenenfalls neu aufgebaut werden müsste, mit unklaren Erfolgsaussichten.

---

<sup>130</sup> Vgl. E-Mail von RA Lehr vom 21. Oktober 2021, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 152, E-Mail von BG Graspoinner vom 21. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 188ff., sowie E-Mail von Betonwerk Neu-Ulm vom 21. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 318f.

- (220) Die von den Zusammenschlussbeteiligten in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf geäußerte Behauptung, BG Graspoiner sei „schon jetzt ein unabhängiger Wettbewerber im deutschen Markt“ mit Verweis auf einen Vertrieb über eine deutsche Tochtergesellschaft mit Sitz in Köln, die BG Graspoiner GmbH, eine Vertriebskooperation mit MEA sowie angeblicher Leistungsgespräche mit dem Baustoffhandel, ließen sich im Rahmen von Nachermittlungen nicht bestätigen.<sup>131</sup> Zwar bestätigte BG Graspoiner, dass Gespräche mit dem Baustoffhandel stattfinden.<sup>132</sup> Dies ist jedoch aufgrund der angekündigten Fusion auch nicht überraschend und bedeutet nicht, dass auf diesem Wege ein mögliches Wegbrechen des Umsatzes über BIRCO wieder kurzfristig aufgeholt werden kann. Die Kooperation, die mit MEA bestand, ist laut gleichlautenden Angaben von MEA und BG Graspoiner zwischenzeitlich ausgelaufen.<sup>133</sup> Die BG Graspoiner GmbH wiederum mache laut Angaben der österreichischen Konzernmutter primär internationalen Umsatz (außerhalb von Deutschland) und habe keinen Innen- oder Außendienst für Entwässerungsprodukte.<sup>134</sup>
- (221) Die Zusammenschlussbeteiligten kritisieren in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf, dass die Beschlussabteilung mehrere wichtige Wettbewerber nicht berücksichtigt, das Marktvolumen somit unterschätzt und die Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten überschätzt habe.<sup>135</sup> Die diesbezüglichen Argumente überzeugen indes nicht.
- (222) Nach Auffassung der Zusammenschlussbeteiligten hätten sich womöglich „einige wesentliche Wettbewerber, die z.B. Filtrationseinheiten herstellen, die hinter die Entwässerungsrinne geschaltet werden“, von der Befragung nicht angesprochen gefühlt, da sie keine Rinnenkörper herstellen, ihre Produkte aber definitorisch zum Linienentwässerungssystem gehören würden.<sup>136</sup>

---

<sup>131</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 213ff., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 327ff.

<sup>132</sup> Vgl. Protokoll zu Telefonat mit BG Graspoiner am 7. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 124f.

<sup>133</sup> Vgl. Stellungnahme von MEA vom 15. Dezember 2021, S. 7, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 79

<sup>134</sup> Vgl. Protokoll zu Telefonat mit BG Graspoiner am 7. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 124f.

<sup>135</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 160ff., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 316ff.

<sup>136</sup> Vgl. Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30. November 2021, Rn. 50, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 288

- (223) Die Zusammenschlussbeteiligten verkennen dabei, dass reine Filtrationseinheiten definitorisch keineswegs zu den Linientwässerungssystemen gehören.<sup>137</sup> Die Beschlussabteilung hat die von den Zusammenschlussbeteiligten genannten Unternehmen Fränkische Rohrwerke („Fränkische“), Mall GmbH („Mall“) und Rehau Industries SE & Co. KG („Rehau“) bereits frühzeitig im Verfahren nach ihren Tätigkeiten und Umsätzen befragt. Alle drei Unternehmen gaben an, nicht im Bereich Linientwässerungssysteme tätig zu sein. Mall und Rehau gaben gewisse Umsätze in anderen Bereichen der Oberflächenentwässerung an, die bei den Auswertungen der Beschlussabteilung berücksichtigt wurden. In späteren Telefongesprächen und E-Mails mit Fränkische und Mall<sup>138</sup> gaben diese Unternehmen noch einmal an, keine Produkte der Linientwässerungssysteme anzubieten und auch keine derartigen Produkte zuzukaufen, um sie zusammen mit den von ihnen hergestellten Reinigungs-/Filtrationsanlagen gemeinsam zu vertreiben. Daher handelt es sich bei diesen Unternehmen eindeutig um keine Systemanbieter für Linientwässerungssysteme.<sup>139</sup>
- (224) Die genannten Hersteller sind nach der Definition des relevanten Marktes keine Marktteilnehmer, soweit es ihre Filtrationseinheiten betrifft.<sup>140</sup> Nach Auffassung und Defini-

---

<sup>137</sup> Es sei darauf hingewiesen, dass ACO auf seiner Homepage bei der Definition der Linientwässerung Reinigungs-/Filtereinheiten bezeichnenderweise selbst nicht zu dem System zu zählen scheint. Auf der Homepage heißt es: „Eine Linientwässerung besteht aus mehreren aneinander gereihten Rinnenkörpern. Es entsteht eine ganze Entwässerungslinie – ein sogenannter Rinnenstrang.“ Auf einer weiteren Unterseite der Homepage mit Übersicht der Linientwässerungsprodukte für Haus und Garten und in einem dort verlinkten „Prospekt Linientwässerung (pdf)“ werden ebenfalls nur die vielfältigen Kombinationsmöglichkeiten von Rinnenkörpern und Rostabdeckungen vorgestellt, aber keine Filtereinheiten. Bebildert sind jeweils nur die Rinne, die Abdeckung und eine Anschlussvorrichtung an die Grundleitung. Es ist keine Abbildung vorhanden, die eine Linientwässerung mit einer Filtrationseinrichtung kombiniert. Vgl. [www.aco-hochbau.de/service/faq/faq-linientwaesserung/was-ist-linientwaesserung](http://www.aco-hochbau.de/service/faq/faq-linientwaesserung/was-ist-linientwaesserung), abgerufen am 07. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. V, Bl. 174f., [www.aco-hochbau.de/produkte/house-garden/linientwaesserung](http://www.aco-hochbau.de/produkte/house-garden/linientwaesserung), abgerufen am 07. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. V, Bl. 176ff., sowie [www.aco-hochbau.de/fileadmin/acp\\_hochbau/Dokumente/Prospekte/ACO\\_Prospekt\\_Self\\_Linientwaesserung.pdf](http://www.aco-hochbau.de/fileadmin/acp_hochbau/Dokumente/Prospekte/ACO_Prospekt_Self_Linientwaesserung.pdf), abgerufen am 07. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. V, Bl. 180ff.

<sup>138</sup> Vgl. Protokoll zum Telefonat mit Mall am 10. Dezember 2021, Protokoll zu Telefonat mit Fränkische am 14. Dezember 2021, E-Mail von Fränkische vom 22. Dezember 2021 sowie E-Mail von Mall vom 29. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. V, Bl. 285ff., Bd. VI, Bl. 156ff., 222f. und 296ff.

<sup>139</sup> Auch die Anmelder bestätigen mit ihrer E-Mail vom 13. Dezember 2021, dass Fränkische, Mall und Rehau keine Rinnen anbieten, vgl. Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 41ff.

<sup>140</sup> Vgl. Protokoll zum Telefonat mit Fränkische am 14. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 156ff.. Die klassischen Hersteller von Reinigungs-/Filtrationsanlagen wie Fränkische, Mall oder Rehau bieten keine Linientwässerungssysteme an, sondern sind nur auf die nachgelagerten,

tion der Beschlussabteilung<sup>141</sup> sind nur diejenigen Unternehmen Marktteilnehmer, die Entwässerungsrinnen herstellen. Dies schließt auch Rinnen ein, in denen die Reinigungs-/Filtrationseinheit direkt in der Entwässerungsrinne integriert oder mit dieser untrennbar verbunden ist. Hersteller von Reinigungs-/Filtrationseinheiten, die keine Rinnenkörper herstellen, sind hingegen gerade keine Anbieter von Linienentwässerungssystemen, sondern in einem anderen, nachgelagerten Bereich tätig. Die von ihnen hergestellten Reinigungsanlagen sind i.d.R. großvolumig und werden metertief unter der Erdoberfläche verbaut. Wie das Wasser von der Oberfläche zu diesen Anlagen gelangt, über eine Linienentwässerung, eine Punktentwässerung, offene Rinnen o.ä., ist unerheblich. Die Anlagen haben ein Zulaufelement, das gleichermaßen immer passt.<sup>142</sup> Die Verbauung einer Reinigungs-/Filtrationseinheit erfolgt im Übrigen, wie die Zusammenschlussbeteiligten selbst angaben, in lediglich ca. 20-25% der Anwendungsfälle.<sup>143</sup>

- (225) Aufgrund dessen sind Fränkische und Mall keine Anbieter von Linienentwässerungssystemen und stehen – auch nach eigener Einschätzung – nicht im Wettbewerb zu ACO und BIRCO, sondern die Produkte von ACO/BIRCO und Fränkische/Mall ergänzen sich nur. Die Rinnen von z.B. ACO oder BIRCO sorgen für die Entwässerung der Oberfläche, die nachgeschalteten Reinigungsanlagen (und ggf. Rigolen) von z.B. Fränkische oder Mall sorgen für die Reinigung (und ggf. Speicherung) des Wassers.

---

unterirdischen Stufen der Entwässerung spezialisiert. Sie bieten neben den erwähnten unterirdisch verbauten Reinigungsanlagen auch Bauelemente zur Zwischenspeicherung des gereinigten Regenwassers an, sogenannte Rigolen, an. Diese werden der Reinigungsanlage nachgeschaltet und fassen i.d.R. mehrere Hunderte Kubikmeter Wasser. Sie dienen als Speicher, bevor das Wasser dann nach und nach entweder versickert, genutzt oder abgeleitet wird. Die Spezialisierung auf diese *unterirdisch* verbauten Produkte, die oft gemeinsam vertrieben werden, zeugt schon vom Wortlaut davon, dass diese Unternehmen nicht im Bereich der *Oberflächenentwässerung* tätig sind.

<sup>141</sup> Die Beschlussabteilung hat in den versandten Auskunftsbeschlüssen/-ersuchen zur Befragung der Wettbewerber definiert: „Die Entwässerungsrinnen bestehen i.d.R. aus einem Rinnenkörper, in den das Wasser hineinläuft, einem Rost o.ä. zur Abdeckung, einem Ablauf und ggf. einer Reinigungs-/Filtrationseinheit“

<sup>142</sup> Vgl. Protokoll zum Telefonat mit Mall am 10. Dezember 2021, und Protokoll zu Telefonat mit Fränkische am 14. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. V, Bl. 285ff., Bd. VI, Bl. 156ff.

<sup>143</sup> Vgl. E-Mail der Anmelder vom 13. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 41ff.

- (226) Die Integration einer Reinigungs-/Filtrationseinheit in der Rinne, so wie sie etwa BIRCO oder MEA anbieten, ist eine Besonderheit, die die meisten Hersteller von Linienentwässerungssystemen nicht anbieten und die auch bei den genannten Unternehmen nur einen (sehr) kleinen Teil ihres Umsatzes im Bereich der Linienentwässerung ausmacht.<sup>144</sup> Laut MEA eignen sich derartige kombinierte Rinnen vor allem für kleinere Flächen, für die eine größere Reinigungsanlage unwirtschaftlich wäre.<sup>145</sup> Die Umsätze mit diesen von MEA und BIRCO vertriebenen Systemen sind im o.g. Marktvolumen enthalten.
- (227) Weiter monieren die Zusammenschlussbeteiligte, dass die Beschlussabteilung im Rahmen des Hauptprüfverfahrens die Firma Heinrich Meier Eisengießerei GmbH & Co. KG („Meier Guss“) „unverständlicherweise“ nicht nach ihren Umsätzen befragt habe, obwohl diese in der Vorprüfphase auch Umsätze im Bereich Linienentwässerung angegeben habe.<sup>146</sup> Bei den von Meier Guss in diesem Bereich erzielten Umsätzen handelt es sich jedoch – wie die Anmelder selbst zitieren – „in der Regel um Bauteillieferungen für Rinnen.“ Um derartige Zulieferungen an Hersteller von Linienentwässerungssystemen nicht doppelt zu zählen, wurden die genannten Umsätze nicht berücksichtigt. Die Firma Meier Guss ist auch keineswegs für eigene Linienentwässerungsprodukte bekannt, sondern für Kanalguss/Punktentwässerungen. Die Zusammenschlussbeteiligte selbst haben in ihrer zu einem früheren Zeitpunkt übermittelten Auflistung aller Wettbewerber Meier Guss richtigerweise nur der Punktentwässerung, nicht jedoch der Linienentwässerung zugeordnet.<sup>147</sup>
- (228) Das von den Zusammenschlussbeteiligten als weiterer Wettbewerber aufgeführte Unternehmen Edelstahl-Technik-Ulm GmbH („ETU“) wurde von der Beschlussabteilung mehrfach kontaktiert, antwortete jedoch nicht. Sowohl die Firmen-Homepage als auch die Stellungnahme der Beigeladenen MEA<sup>148</sup> weisen jedoch darauf hin, dass ETU insbesondere Entwässerungslösungen im Eingangs- und Innenbereich anbietet, also etwa für Bä-

---

<sup>144</sup> Vgl. E-Mail der Anmelder vom 7. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. V, Bl. 219 sowie Stellungnahme der Beigeladenen vom 15. Dezember 2021, S. 3, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 75

<sup>145</sup> Vgl. Stellungnahme der Beigeladenen vom 15. Dezember 2021, S. 4, Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 76

<sup>146</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 184, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 321f.

<sup>147</sup> Vgl. E-Mail der Anmelder vom 8. September 2021, Verfahrensakte Bd. II, Bl. 278

<sup>148</sup> Vgl. Stellungnahme von MEA vom 15. Dezember 2021, Bd. VI, Bl. 73ff.



der, Küchen oder hinter Eingangstüren, die also nicht zu dem im vorliegenden Fall relevanten Bereich der Entwässerung versiegelter Oberflächen im Außenbereich gehören. Nichtsdestotrotz hat die Beschlussabteilung für ETU wie bei den anderen Unternehmen, die nicht geantwortet haben, nach dem oben genannten Muster – zugunsten der Anmel-der – einen Umsatz zugeschätzt (vgl. Rn. (215) .

- (229) Die Anmel-der schreiben in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf ferner, die Marktanteile der Zusammenschlussparteien seien überzeichnet, da die von ihnen übermit-telten Umsätze auch Umsätze enthielten, die mit Spezialrinnen für Flughafenprojekte, mit Reinigungs/Filtrationseinheiten sowie mit über die Vertriebs-schiene Do-it-yourself (Bau-märkte) vertriebenen Produkten erzielt wurden. Diese Umsätze müssten aus der Sicht der Anmel-der abgezogen werden.<sup>149</sup>
- (230) Die Herausrechnung der genannten Umsätze wäre nicht sachgerecht, da auch bei der Abfrage der Wettbewerberumsätze diese Produkte, soweit sie mit Entwässerungssyste-men erzielt wurden, nicht ausgeklammert wurden. Insofern würde eine Herausrechnung – für die eine sachliche Begründung fehlt – eine Ungleichbehandlung allein zu Gunsten der Zusammenschlussbeteiligten darstellen.

## **(2) Beurteilung der Marktstruktur**

- (231) Die Ermittlungsergebnisse zeigen, dass ACO und BIRCO – die bisherige Nummer eins und Nummer drei im Markt – im Falle eines Zusammenschlusses im Bereich der Linien-entwässerung in Deutschland mit einem gemeinsamen Marktanteil von [45-50]% die Ver-mutungsschwelle für Marktbeherrschung gemäß §18 Abs. 4 GWB klar überschreiten wür-den. Der Marktanteilszuwachs, den ACO durch die Übernahme von BIRCO erzielen wür-de, wäre mit [15 – 20] Prozentpunkten auch erheblich. Da BIRCO vor dem Zusammen-schluss nur unwesentlich kleinere Marktanteile als der zweitgrößte Anbieter, Hauraton, hat, würde durch die Übernahme von BIRCO wesentlicher Wettbewerb beseitigt und ein für die Nachfrager bedeutsamer unabhängiger Anbieter sowie eine wichtige Ausweichal-ternative zu ACO wegfallen.

---

<sup>149</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmel-der zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 192-197, Ver-fahrensakte Bd. IV, Bl. 323ff.

- (232) Die zusammengeschlossene Einheit hätte darüber hinaus einen erheblichen Marktanteilsvorsprung vor den nachfolgenden Wettbewerbern. ACO/BIRCO würde durch den Zusammenschluss seinen Abstand zu den weiteren Wettbewerbern sehr stark ausbauen: ACO und BIRCO wären zusammen rund dreimal so groß wie die Nummer zwei des Marktes, Hauraton, und mehr als siebenmal so groß wie die künftige Nummer drei, Brink. Im Vergleich zu den auf den weiteren Plätzen folgenden kleinen Mittelständlern wäre der Abstand noch deutlich größer. Dies gilt erst recht im Vergleich zu den Betonwerken, die ohnehin nur in geringfügigem Maße Rinnen produzieren und diese in ihrer jeweiligen räumlichen Kernregion absetzen.
- (233) Bei einer so herausgehobenen Marktstellung und einem so hohen Abstand zu den nachfolgenden Anbietern wären die Wettbewerber nicht mehr in der Lage, den Verhaltensspielraum der zusammengeschlossenen Einheit ACO/BIRCO wettbewerbsmäßig hinreichend zu kontrollieren.
- (234) Dazu trägt auch bei, dass die auf ACO/BIRCO folgenden Wettbewerber in ihrer Unternehmensausrichtung deutlich engere Schwerpunkte aufweisen. Hauraton, die Nummer zwei im Markt, bietet kein so umfassendes Angebot an Entwässerungstechnik an wie ACO, sondern ist stark auf Linienentwässerungssysteme aus Beton fokussiert und hat damit viel geringere Kalkulationsspielräume als ACO mit seinen verschiedenen Produktbereichen. Brink ist ein Hersteller von Entwässerungs-, Pflanz-, Bad- sowie von Dach- und Wand-Systemen, aber auch bei Brink liegt der deutliche Umsatzschwerpunkt auf der Linienentwässerung, mit der Besonderheit, dass insbesondere Metall verarbeitet wird.

### **(3) Wegfall des Wettbewerbsdrucks zwischen ACO und BIRCO**

- (235) Mit dem Zusammenschluss entfielen der bislang zwischen den Beteiligten bestehende Wettbewerbsdruck, welcher ohne den Zusammenschluss trotz der – von den Anmeldern in der Stellungnahme zum Beschlussentwurf betonten<sup>150</sup> – leicht unterschiedlichen regionalen Tätigkeitsschwerpunkte innerhalb Deutschlands und der Verwendung unterschiedlicher Materialien in ihren Produktportfolios als wesentlich einzustufen ist.

---

<sup>150</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 221f., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 329f.

- (236) So gehört das Zielunternehmen BIRCO ohne den Zusammenschluss zu einer kleinen Gruppe Wettbewerbern, die aus Sicht der befragten ausschreibenden Stellen und Anbietern von Linienentwässerungssystemen als enge Wettbewerber von ACO eingestuft werden können. Beide Befragten wurden im Rahmen der Ermittlungen der Beschlussabteilung gefragt, welche Anbieter jeweils die beste und zweitbeste Bezugsalternative zu ACO und BIRCO bzw. der engste und zweitengste Wettbewerber zu ACO und BIRCO darstellen.
- (237) Hinsichtlich ACO, BIRCO, Hauraton und MEA werden die Anzahl der Nennungen in der folgenden Tabelle ausgewiesen. Alle weiteren Anbieter wurden nur selten als wichtigste oder zweitwichtigste Alternative bzw. als engste oder zweitengste Wettbewerber zu den Beteiligten genannt.<sup>151</sup>

|                     | ACO   |   | BIRCO                                       |   |
|---------------------|---|---|---|---|
| Anzahl Nennung als: | Wichtigste Alternative/engster Wettbewerber | Zweitwichtigste Alternative/Zweitengster Wettbewerber | Wichtigste Alternative/engster Wettbewerber | Zweitwichtigste Alternative/Zweitengster Wettbewerber |
| ACO                 | -   | -   | 13  | 9   |
| BIRCO               | 11  | 9   | -   | -   |
| Hauraton            | 9   | 13  | 13  | 9   |
| MEA                 | 8   | 1   | 0   | 4   |

- (238) Im Ergebnis fiel mit dem Zusammenschluss eine wesentliche Bezugsalternative aus Sicht der ausschreibenden Stellen bzw. ein enger Wettbewerber des jeweils anderen Zusammenschlussbeteiligten weg. Allenfalls Hauraton und MEA wurden im Rahmen der Ermittlungen ähnlich häufig als Alternative zu den Beteiligten genannt wie die Beteiligten

---

<sup>151</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabellen 5 und 6, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 32, und G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabellen 10 und 11, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 59f.

zueinander. Alle anderen Anbieter von Linienentwässerung spielten als Alternativen bzw. nahe Wettbewerber allenfalls eine sehr untergeordnete Rolle und könnten mithin nicht den gleichen Wettbewerbsdruck auf die neue Einheit ausüben.

#### **(4) ACO + BIRCO hätten einen hervorragenden Zugang zu den Absatzmärkten**

- (239) Der Zugang von ACO und BIRCO zu den Absatzmärkten ist schon vor dem Zusammenschluss gut. Nach dem Zusammenschluss wäre er hervorragend. Die Gründe hierfür liegen insbesondere in den bekannten Marken und in den Mengenvorteilen, die ACO und BIRCO zu bedeutenden Lieferanten für Produkte der Linienentwässerung des Baustoffhandels machen. Weitere Gründe liegen in der personalintensiven Marktbeobachtung und Stärke in der Vertriebsmannschaft, die bundesweit aktiv ist und weit intensiver als vor dem Zusammenschluss – oder auch als die Wettbewerber – ausschreibende Stellen und potenzielle Auftraggeber bereits bei der Bauplanung zu ihren Gunsten unterstützen können. Kein anderer Wettbewerber wird in dieser Hinsicht nach dem Zusammenschluss mit der Einheit ACO/BIRCO auch nur annähernd mithalten können.
- (240) Produkte der Oberflächenentwässerung werden zu einem großen Teil, insbesondere bei Bauprojekten von Unternehmen oder der öffentlichen Hand, über Ausschreibungen nachgefragt. Bei privaten Bauprojekten findet die Nachfrage meist ohne Ausschreibung direkt über den Baustoffhandel statt (vgl. Rn. (57)). Der Zugang zu ausschreibenden Stellen und zum Baustoffhandel spielt daher für den Erfolg von Anbietern für Linienentwässerung eine sehr wichtige Rolle.

#### **(a) Marke und Vertrieb**

- (241) Die Marke und die Stärke der Vertriebsabteilung stellen nach Einschätzung aller Anbieter wesentliche Faktoren für den Marktauftritt dar. Die Beschlussabteilung hat dazu die Zusammenschlussbeteiligten und Wettbewerber befragt, was aus ihrer Sicht die wichtigsten Faktoren für den Erfolg von Anbietern im Bereich der Linienentwässerung sind. Dabei ergab sich, dass neben dem Preis, der Produktqualität und der notwendigen Einhaltung von Normen insbesondere folgende Kriterien besonders häufig als erfolgsentscheidend angekreuzt wurden:<sup>152</sup>

---

<sup>152</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 7, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 56

- Bekannte Marke

- 28mal wurde „wichtig“ oder „entscheidend“ angekreuzt
- 4mal wurde „relativ unbedeutend“ oder „spielt keine Rolle“ angekreuzt

- Starke Vertriebsmannschaft

- 27mal „wichtig“ oder „entscheidend“
- 5mal „relativ unbedeutend“ oder „spielt keine Rolle“

- Leistung im Baustoffhandel

- 23mal „wichtig“ oder „entscheidend“
- 9mal „relativ unbedeutend“ oder „spielt keine Rolle“

- Schnelle Belieferung

- 30mal „wichtig“ oder „entscheidend“
- 2mal „relativ unbedeutend“ oder „spielt keine Rolle“

- Kontakt zu ausschreibenden Stellen

- 28mal „wichtig“ oder „entscheidend“
- 3mal „relativ unbedeutend“ oder „spielt keine Rolle“

- Frühe Kenntnis von neuen Projekten

- 26mal „wichtig“ oder „entscheidend“
- 6mal „relativ unbedeutend“ oder „spielt keine Rolle“

(242) Als nicht genau so wichtig wird von den Befragten die Werbung angesehen. Hier halten sich die Meinungen die Waage: 16 Unternehmen gaben an, Werbung sei „wichtig“ oder „entscheidend“, 15 Unternehmen gaben an, Werbung sei „relativ unbedeutend“ oder spiele „keine Rolle“.

- (243) Die Ermittlungen der Beschlussabteilung ergaben, dass ACO und BIRCO bei den genannten Kriterien deutlich besser aufgestellt sind als die meisten Wettbewerber. Um dies bewerten zu können, hat die Beschlussabteilung den Zusammenschlussbeteiligten, den Wettbewerbern, den ausschreibenden Stellen und dem Baustoffhandel zahlreiche Fragen gestellt.
- (244) Unter anderem wurden die Zusammenschlussbeteiligten und Wettbewerber befragt, welche „Noten“ (auf der Schulnoten-Skala von 1 bis 6) sie den wichtigsten Marktteilnehmern bei unterschiedlichen Kriterien geben würden. Dabei sollte auch der Bekanntheitsgrad der Marke, die Werbung/das Marketing, der Außendienst/die Vertriebsarbeit sowie der Zugang zum Baustoffhandel benotet werden. Als Ergebnis lässt sich festhalten, dass ACO und BIRCO von den Wettbewerbern im Durchschnitt als deutlich bekannter, als deutlich werbestärker, als deutlich vertriebsstärker und mit einem deutlich besseren Zugang zum Baustoffhandel eingeschätzt werden als das eigene Unternehmen:<sup>153</sup>

| Kriterium                   | Durchschnittliche Note |       |                     |
|-----------------------------|------------------------|-------|---------------------|
|                             | ACO                    | BIRCO | Eigenes Unternehmen |
| Bekanntheitsgrad Marke      | 1,3                    | 1,4   | 2,7                 |
| Werbung/Marketing           | 1,4                    | 1,9   | 3,0                 |
| Außendienst/Vertriebsarbeit | 1,5                    | 1,8   | 2,7                 |
| Zugang Baustoffhandel       | 1,2                    | 1,5   | 2,9                 |

- (245) Die Anmelder kritisieren in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf, dass die Beschlussabteilung andere bedeutsame Kriterien wie „Produktpreis“, „Produktqualität“ oder „Preis/Leistung“ außer Acht lasse.<sup>154</sup> Hierzu ist anzumerken, dass die Zusammenschlussparteien in diesen Kriterien sehr ähnlich abschneiden wie die größten Wettbewer-

---

<sup>153</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 9, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 59

<sup>154</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 225, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 330

ber und die Selbstbewertung für das eigene Unternehmen.<sup>155</sup> Insofern hat sich die Beschlussabteilung auf die Kriterien fokussiert, bei denen es deutliche Unterschiede gab.

- (246) Auch die ausschreibenden Stellen wurden gebeten, verschiedene Anbieter von Linienentwässerungssystemen bzgl. des Bekanntheitsgrads der Marke sowie bzgl. des Außendienstes/der Vertriebsarbeit zu bewerten. Konkret sollten ACO, BIRCO, ANRIN, Betonwerk Neu-Ulm, Brink, Hauraton, MEA und Rinninger benotet werden. Auch die ausschreibenden Stellen gaben ACO und BIRCO die mit Abstand besten Noten: Beim Bekanntheitsgrad der Marke erhielt ACO durchschnittlich eine 1,4 und BIRCO eine 1,7, während die genannten anderen Anbieter nur Durchschnittsnoten zwischen 2,2 und 4,6 erhielten. Beim Außendienst/Vertriebsarbeit erhielten ACO und BIRCO durchschnittlich eine Note von 1,8 bzw. 1,7, während die genannten anderen Anbieter Durchschnittsnoten zwischen 2,4 und 4,3 erhielten.<sup>156</sup>
- (247) Der hohe Bekanntheitsgrad der Marken ACO und BIRCO manifestiert sich bereits darin, dass in Norddeutschland, wo ACO traditionell stark aufgestellt ist, das Wort „ACO-Rinne“ und in Süddeutschland, wo BIRCO stark ist, das Wort „BIRCO-Rinne“ oftmals synonym für den Begriff Entwässerungsrinne verwendet wird, ähnlich wie der Markenname „Tempo“ oft synonym für ein Taschentücher gebraucht wird.<sup>157</sup> Dies zeigt, dass ACO und BIRCO im Vergleich zu den Wettbewerbern über besonders starke Markennamen verfügen, was den Vertriebs Erfolg erleichtert, denn im Vergleich zu unbekanntem Marken sind ACO und BIRCO dem Baustoffhandel und den ausschreibenden Stellen von vornherein ein Begriff und müssen – anders als kleinere Anbieter mit unbekanntem Marken – nicht erst das Vertrauen der Nachfrager z.B. bezüglich einer verlässlichen Belieferung gewinnen.
- (248) Um die Vertriebsstärke der Unternehmen besser bewerten zu können, hat die Beschlussabteilung die Zusammenschlussbeteiligten und die sechs größten Wettbewerber auch nach der Anzahl an Vertriebsmitarbeitern und nach ihren Werbeausgaben befragt. Dabei stellte sich heraus, dass ACO und BIRCO schon vor dem Zusammenschluss über personell stark besetzte Vertriebsabteilungen verfügen, die bei beiden Unternehmen bereits heute jeweils weit über dem Durchschnitt der sechs größten Wettbewerber liegen.

---

<sup>155</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 9, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 59

<sup>156</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff.

<sup>157</sup> Vgl. hierzu etwa Schreiben von Hauraton vom 13. Juli 2021, S. 5

Gleiches gilt für die Werbeausgaben. Nach dem Zusammenschluss werden potenzielle geografische Lücken geschlossen und die Stärke der gemeinsamen Vertriebsabteilung wird von keinem anderen Wettbewerber auch nur annähernd erreicht.

- (249) Die überragende Vertriebskraft zeigt sich an folgenden Vergleichen: ACO und BIRCO haben zusammengerechnet im Vertrieb für Oberflächenentwässerung mehr als viermal so viele Mitarbeiter beschäftigt wie der Durchschnitt der sechs größten Wettbewerber. Auch die zusammengerechneten Werbeausgaben von ACO und BIRCO sind fast viermal so hoch wie der Durchschnittswert der sechs größten Wettbewerber.
- (250) Zusammenfassend zeigt sich also anhand verschiedener Bewertungsmethoden, dass ACO und BIRCO bei der Markenstärke und der Vertriebskraft schon vor dem Zusammenschluss einen Vorsprung vor den Wettbewerbern haben. Durch einen Zusammenschluss ließe sich diese Stärke durch ein noch engeres Vertriebsnetz noch weiter ausbauen, was einen deutlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Wettbewerbern darstellen würde, insbesondere auch deshalb, weil dies die Zugangsmöglichkeiten zu ausschreibenden Stellen und dem Baustoffhandel noch einmal deutlich verbessert und den Vorsprung vor den Wettbewerbern deutlich ausbaut.

**(b) Die zusammengeschlossene Einheit hätte einen hervorragenden Zugang zu ausschreibenden Stellen/Bauplanern**

- (251) Der Erfolg bei Ausschreibungen ist für Anbieter von Linienentwässerung von großer Bedeutung. Laut Schätzungen der Zusammenschlussbeteiligten erfolgt fast 60% der Nachfrage nach Oberflächenentwässerungstechnik in Deutschland über Ausschreibungen (vgl. Rn. (89)).
- (252) Für die Unternehmen ist der Kontakt zu ausschreibenden Stellen und die frühe Kenntnis von neuen Projekten ein sehr wichtiger Erfolgsfaktor, weil eine frühe Kenntnis von vor allem größeren Projekten es ihnen ermöglicht, an die Auftraggeber frühzeitig heranzutreten und diese sowohl technisch zu beraten als auch die Eignung ihrer eigenen Produkte zu vermitteln. Gleichzeitig ermöglicht die frühe Kenntnis von anstehenden Projekten die Vorbereitung von Ausschreibungsunterlagen (und damit Einhaltung der Abgabefristen). Um die Vielzahl der geplanten Bauvorhaben zu erfassen ist eine detaillierte Marktbeobachtung und -kenntnis, d.h. ein erheblicher personeller Einsatz, erforderlich.



- (253) Die Anbieter sind darum bemüht, Bauherren, Bauplaner, Architekten und andere Entscheidungsträger im Vorfeld der Ausschreibung zu beraten. Ziel ist es, dass in der Ausschreibung verschiedene Parameter wie das Entwässerungssystem (Punkt, Linie etc.), das Material, die Belastbarkeit, die Entwässerungsleistung etc. so gesetzt werden, dass ein eigenes Produkt darunterfällt. Bestenfalls werden in der Ausschreibung sogar die eigene Marke und das eigene Produkt (mit dem Zusatz "oder vergleichbar") benannt.
- (254) Aufgrund der Kleinteiligkeit des Marktes ist die Kontaktaufnahme und das Werben im Vorfeld von Ausschreibungen nicht einfach. Es kann nur ein gewisser Anteil der Kunden schon in diesem Stadium erreicht werden (vgl. Rn (85)). Der Anteil wächst mit der Personalstärke der Vertriebsabteilung.
- (255) Um für das eigene Unternehmen passende Ausschreibungen zu "generieren", setzen die Unternehmen verschiedene Methoden ein. Alle führenden Marktteilnehmer (ACO, BIRCO, ANRIN, Betonwerk Neu-Ulm, Brink, Hauraton, MEA und Rinninger) bieten auf ihrer Homepage Ausschreibungstextvorlagen, „Ausschreibungsmanager“ oder „Ausschreibungsgeneratoren“ an. Bauplaner können, wenn sie ein interessantes Produkt auf der Homepage finden, eine entsprechende Ausschreibungsvorlage downloaden/generieren, bei der das entsprechende Produkt Berücksichtigung findet. Zusätzlich bieten viele Unternehmen auch telefonische Hotlines oder Workshops an.
- (256) Um nicht nur „passiv“ auf Anfragen von ausschreibenden Stellen zu warten, sondern „proaktiv“ auf diese zugehen zu können und frühzeitig von Projekten zu erfahren, ist jedoch ein starkes Vertriebsteam mit Kontakten zu möglichst vielen relevanten ausschreibenden Stellen entscheidend. Viele Anbieter von Linienentwässerung können sich dies jedoch nicht leisten und sind diesbezüglich signifikant schwächer aufgestellt als die zusammengeschlossene Einheit von ACO/BIRCO, wie der Vergleich an Vertriebsmitarbeitern im vorherigen Abschnitt gezeigt hat.
- (257) Dies wird bestätigt durch die Angaben der ausschreibenden Stellen. Die Beschlussabteilung hat die ausschreibenden Stellen gefragt, wie sie verschiedene Marktteilnehmer bzgl. der „Beratung/Unterstützung im Vorfeld von Ausschreibungen“ mit Schulnoten bewerten würden. ACO und BIRCO schnitten am besten ab und erhielten beide eine Durchschnittsnote von 1,8. Während Hauraton und MEA mit einer Durchschnittsnote von 2,0 noch fol-

gen können, schnitten ANRIN, Brink, Betonwerk Neu-Ulm und Rinninger mit Durchschnittsnoten von 3,0 bis 4,3 deutlich schlechter ab.<sup>158</sup>

- (258) Zahlreiche Wettbewerber haben, befragt nach den Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Bereich der Linienentwässerung und konkret auf ihr Unternehmen, den unterschiedlich guten Zugang zu ausschreibenden Stellen thematisiert. So gab ein Wettbewerber an, er befürchte, dass durch den starken Außendienst der beiden Firmen die Platzierung der eigenen Produkte bei ausschreibenden Stellen schwieriger werde. Ein anderer Wettbewerber beklagte, dass schon heute in einem Großteil der Ausschreibungen ein ACO-Produkt als Maßstab genannt sei und sich dies weiter verstärken dürfte. Dadurch werde der mögliche Markt für das eigene Unternehmen kleiner.<sup>159</sup>
- (259) Die Zusammenschlussparteien selbst führen in ihrer Anmeldung aus, dass der Wettbewerb im Bereich der Oberflächenentwässerung bereits vor der Ausschreibung, also in der Planungsphase, stattfinde. Aufgrund der Tatsache, dass viele mittelständische Wettbewerber nur eine vergleichsweise geringe Anzahl an Vertriebsmitarbeitern beschäftigen, unter gleichzeitiger Berücksichtigung der Kleinteiligkeit des Marktes mit unzähligen Ausschreibungen im Jahr von den verschiedensten ausschreibenden Stellen, sind derartige Mittelständler nicht in der Lage, an dem Wettbewerb im Vorfeld von Ausschreibungen im relevanten Maßstab teilzunehmen. Dieser Wettbewerb dürfte sich – dies liegt auch die Benotung durch die ausschreibenden Stellen nahe – vorrangig auf wenige größere Marktteilnehmer wie ACO, BIRCO, Hauraton oder MEA konzentrieren.
- (260) In ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf behaupten die Zusammenschlussbeteiligten, dass sich der Wettbewerb im Vorfeld von Ausschreibungen gerade wegen der Kleinteiligkeit des Marktes zu einem erheblichen Teil auf regionaler Ebene abspiele, wo gerade mittelständische und kleinere Wettbewerber mit ihren regionalen Vertriebsmannschaften und besonderen Marktkenntnissen durchaus auf Augenhöhe mit dem Vertrieb der Zusammenschlussbeteiligten operieren würden.<sup>160</sup> Diese Aussagen legen für kleinere, regional aufgestellte Anbieter eine erheblich größere Bedeutung im Marktgeschehen nahe,

---

<sup>158</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Ausschreibende Stellen, Tabelle 4, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 265ff.

<sup>159</sup> Vgl. B1-Auswertung Wettbewerber Gruppe 1&2, Frage 12 (bzw. 24 bei Gruppe 1) sowie Frage 13 (bzw. Frage 25 bei Gruppe 1), Verfahrensakte Bd. III, Bl. 189ff.

<sup>160</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder vom 30. November 2021, Rz. 235, Verfahrensakte Bd. IV

als sie tatsächlich haben. Wie die Ermittlung der Marktverhältnisse ergab, entfallen fast 95% des Marktvolumens auf die Zusammenschlussbeteiligten und deren zehn größten Wettbewerber, die allesamt bundesweit tätig sind (vgl. Rn. (204)). Dass kleine Anbieter mit regionalen Marktkenntnissen einen erheblichen Wettbewerbsdruck auf die zusammengeslossene Einheit ACO/BIRCO ausüben, ist insofern nicht anzunehmen.

- (261) Durch einen Zusammenschluss könnten ACO und BIRCO ihre ohnehin schon starken Vertriebsmannschaften zusammenführen und durch eine noch intensivere Beratung der ausschreibenden Stellen ihren Vorsprung zu den Wettbewerbern weiter ausbauen bzw. auch den Wettbewerbern enteilen, die derzeit noch einigermaßen mithalten können.

### **(c) Zugang zum Baustoffhandel**

- (262) Der Zugang zum Baustoffhandel ist für ACO und BIRCO schon ohne das geplante Zusammenschlussvorhaben gut. Nach einer Fusion wäre er hervorragend und deutlich besser als der jedes anderen Wettbewerbers.
- (263) Die Ermittlungen der Beschlussabteilungen ergaben, dass der allergrößte Teil des Geschäftes mit Produkten der Linientwässerung über den Baustoffhandel abgewickelt wird. Dies gilt gleichermaßen für Nachfrage, die über Ausschreibungen entsteht, als auch für Nachfrage, die ohne Ausschreibungen direkt erfolgt, da auch in diesen Fällen die Nachfrage i.d.R. nicht durch private Endverbraucher, sondern durch „Profis“ (Bauunternehmer, Handwerker etc.) erfolgt. Daher spielen Baumärkte, die an private Kunden vertreiben, im Vergleich zum Baustoffhandel keine Rolle. Zahlreiche Hersteller von Linientwässerungssystemen fakturieren ausschließlich über den Baustoffhandel (kein Direktvertrieb an Bauunternehmer oder Bauherr).
- (264) Vor diesem Hintergrund ist die Listung im Baustoffhandel für die Hersteller von Linientwässerungstechnik eines der wichtigsten Erfolgskriterien (vgl. Rn. (241)).
- (265) Da Entwässerungsprodukte oftmals im Rahmen von größeren Bauprojekten (z.B. Bau eines Parkplatzes, eines Hofgeländes etc.) nachgefragt werden und dabei nicht als das zentrale Bauprodukt angesehen werden, sondern eher als ein Nebenprodukt, das man im Zuge des Gesamtbauvorhabens mitdenken und mitbeschaffen muss, ist die Bereitschaft der Nachfrager, auf eine spezielle Entwässerungsrinne zu warten, in vielen Fällen eher gering. Dies erklärt die von der Mehrzahl der befragten Wettbewerber angegebene hohe Bedeutsamkeit einer schnelleren Lieferung (vgl. Rn. 241ff.). Eine schnelle Lieferung ist

am ehesten möglich, wenn das Produkt direkt im Baustoffhandel auf Lager vorrätig ist und nicht erst bestellt werden muss. Die Befragung des Baustoffhandels durch die Beschlussabteilung ergab, dass alle befragten Baustoffhändler angaben, sie müssten Produkte der Linienentwässerung auf Lager vorrätig haben. Zur Begründung der Antwort formulierten die Händler: „oftmals kurzfristiger Bedarf“, „schnelle Belieferung von Bauunternehmen“, „Kundenbedarfe kurzfristig decken“ oder „im Tagesgeschäft ständig benötigt“.<sup>161</sup> Als Antwort auf eine weitere Frage gaben 4 von 6 Baustoffhändlern nochmal explizit an, angefragte Produkte der Linienentwässerung müssten sofort lieferbar sein.<sup>162</sup>

- (266) Die befragten Wettbewerber geben an, dass ACO und BIRCO einen sehr viel besserer Zugang zum Baustoffhandel haben als das eigene Unternehmen (siehe Rn. 244).
- (267) Ein wichtiger Grund hierfür ist, dass der Baustoffhandel mangels Lagerkapazitäten nicht eine Vielzahl von Anbietern gleichzeitig auf Lager nimmt, sondern nur eine gewisse Auswahl. Die Befragung der großen Baustoffhändler durch die Beschlussabteilung ergab, dass diese Händler durchschnittlich drei bis vier Anbieter auf Lager haben, einige davon aber nur mit Teilsortimenten.<sup>163</sup> Die Beigeladene MEA führt aus, dass insbesondere kleinere Baustoffhändler regelmäßig nur Produkte von einem, maximal zwei Herstellern von Oberflächenentwässerungssystemen auf Lager halten. In der Regel handele es sich dabei um einen Hersteller von Betonprodukten und einen Hersteller sonstiger Produkte. Hautraton nennt als eine oftmals wichtige Voraussetzung für eine Listung im Baustoffhandel ein breites Produktsortiment, das verschiedene Anwendungsfelder und Belastungsklassen abdecke. Insgesamt dürfte der Baustoffhandel aber vor allem diejenigen Produkte vorhalten, die auch von den Kunden häufiger nachgefragt werden, um die Drehgeschwindigkeit seiner Produkte möglichst hoch zu halten. Da die Produkte von ACO und BIRCO schon vor dem Zusammenschluss besonders häufig nachgefragt werden und sie damit zu den Marktführern gehören, werden ihre Produkte fast immer im Baustoffhandel geführt. Dies belegen die Ermittlungen der Beschlussabteilung, denn mit einer Ausnahme haben alle befragten Baustoffhändler angegeben, ACO- und BIRCO-Produkte zu vertreiben und

---

<sup>161</sup> Vgl. B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 5, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 165

<sup>162</sup> Ein Baustoffhändler gab an, im Streckengeschäft würden drei bis acht Arbeitstage akzeptiert, ein Händler gab an, ca. ein bis vier Wochen würden akzeptiert.

<sup>163</sup> Vgl. B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 164

auf Lager zu führen. Nur Hauraton – als nächstgrößerer Wettbewerber – wird von den Baustoffhändlern noch in vergleichbarer Häufigkeit geführt und gelagert.<sup>164</sup>

- (268) Die Anmelder führen aus, der Baustoffhandel könnte den Zusammenschuss gerade zum Anlass nehmen, die Produkte weitere Wettbewerber in die Lagerung aufzunehmen. Die Beteiligten erwarten allerdings gleichzeitig Vorteile durch den angestrebten Zusammenschluss, die im Baustoffhandel dazu führen könnten, dass sie ihren jetzigen Vorsprung weiter ausbauen und Wettbewerber verdrängen. Die Zusammenschlussparteien wären z.B. in der Lage, in das bestehende BIRCO-Vertriebsnetz zusätzlich ACO-Produkte aus Polymerbeton/Kunststoff und in das bestehenden ACO-Vertriebsnetz zusätzlich BIRCO-Produkte aus Beton aufzunehmen. In den Lagern des Baustoffhandels würden dann andere Anbieter für Polymerbeton/Kunststoff bzw. Beton gegebenenfalls überflüssig (oder zumindest deren Lagerfläche reduziert werden). Auch Rinnen für gewisse Spezialanwendungen, die bislang nur BIRCO anbietet, etwa Substratrinnen mit integrierter Reinigung, würden künftig aus einer Hand angeboten.<sup>165</sup> Nach dem Zusammenschluss könnte das Produktportfolio der Zusammenschlussparteien für die Baustoffhändler daher ausreichen, um ein Lager vollständig zu unterhalten. Die Aufnahme weiterer Produkte für Linienentwässerung von anderen Anbietern wäre dann nicht mehr erforderlich, zumal diese nur seltener nachgefragt werden. Die Folge eines solchen Prozesses wäre, dass der Zugang zu kleineren Baustoffhändlern für die Wettbewerber erschwert würde. Dies würde wiederum den Unterhalt eines flächendeckenden Vertriebs in Deutschland erschweren. Diese Entwicklung befürchten einige Wettbewerber.<sup>166</sup>
- (269) Der Zusammenschluss würde der Einheit von ACO und BIRCO künftig noch weitere Möglichkeiten zum Ausbau ihrer Stellung eröffnen. So wäre ACO/BIRCO in der Lage, durch ihre Konditionenpolitik und durch Kopplungsangebote für den Baustoffhandel noch attraktiver zu werden und ihre führende Stellung weiter auszubauen. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass ACO als breit aufgestellter Entwässerungskonzern auch bei weiteren Sortimenten eine starke Position hat, etwa bei Schachtabdeckungen. Dadurch ist ACO in

---

<sup>164</sup> Vgl. B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 4, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 164

<sup>165</sup> Auch bei Spezialrinnen für Flughäfen könnte ACO durch die Übernahme von BIRCO sein Produktportfolio abrunden. Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf, Rz. 192ff., Verfahrensakte Bd. IV

<sup>166</sup> Vgl. insbesondere B1-Auswertung Wettbewerber Gruppe 1&2, Frage 12, 13, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 189-194, sowie Schreiben von Hauraton vom 13. Juli 2021, S.6f.

der Lage, die Einlagerung bestimmter Produkte beim Handel zu steuern, etwa in dem Sinne, dass der Baustoffhandel nur Zugang zu bestimmten Schachtabdeckungen erhält, wenn er auch bestimmte Entwässerungsrinnen bevorratet. Ein solcher Anreiz könnte nach dem Zusammenschluss noch leichter durch ein erweitertes Sortiment und durch entsprechende Rabattmodelle geschaffen werden. Derartige – von Wettbewerbern befürchtete – Auswirkungen des Zusammenschlusses werden durch entsprechende Äußerungen der befragten Baustoffhändler belegt.<sup>167</sup>

- (270) Die Befragung der Baustoffhändler ergab keine Hinweise, dass diese nach einem Zusammenschluss von ACO/BIRCO den Anbieter zu wechseln bereit sind.<sup>168</sup> Die Baustoffhändler waren auch allgemein gefragt worden, ob sie neben den bestehenden Lieferanten für Linienentwässerung, die sie auf Lager halten, einen weiteren Anbieter in größerem Umfang auf Lager nehmen würden. Dies verneinte die Hälfte der befragten Baustoffhändler und begründete dies u.a. mit begrenzten Lagerkapazitäten und zu hohen Lagerkosten. Die andere Hälfte der befragten Baustoffhändler kann sich zwar theoretisch die weitere Aufnahme eines Lieferanten auf das Lager vorstellen, aber nur wenn bestimmte Umstände dies verlangen, etwa wenn Kundenanfragen dies nötig machten, es Produktneuheiten gibt o.ä. Der Zusammenschluss von ACO/BIRCO wird von keinem der befragten Baustoffhändler als ein Grund genannt, einen zusätzlichen Anbieter aufzunehmen. Aufgrund der begrenzten Lagerkapazitäten erscheint die Aufnahme eines weiteren Anbieters zusätzlich zum umfassenden ACO/BIRCO-Portfolio deshalb wenig wahrscheinlich. Angesichts dieser Befragungsergebnisse ist nicht damit zu rechnen, dass der Zusammenschluss von ACO/BIRCO bei relevanten Baustoffhändlern zur Aufnahme eines weiteren Anbieters führt, wie die Zusammenschlussbeteiligten vermuten.

---

<sup>167</sup> Vgl. insbesondere B1-Auswertung Wettbewerber Gruppe 1&2, Frage 12, 13, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 189-194, das Schreiben von Hauraton vom 13. Juli 2021, S.6f., sowie B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 5, 7, 12 und 13, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 165, 167, 172f.

<sup>168</sup> Vgl. B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 7, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 167. Dies erklärt zugleich die insgesamt weniger kritische Haltung des Baustoffhandels gegenüber dem geplanten Zusammenschluss im Vergleich zur Haltung der Wettbewerber und der ausschreibenden Stellen. Beim Baustoffhandel ist der Anteil der Befragten, der negative Folgen durch den Zusammenschluss erwartet, geringer als bei den anderen beiden befragten Gruppen (vgl. B1-Auswertung Baustoffhandel, Frage 12 und 13, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 172f., im Vergleich zu B1-Auswertung Wettbewerber Gruppe 1&2, Frage 12 und 13, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 189-194, und B1-Auswertung Ausschreibende Stellen, Frage 12 und 13, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 160-162). Der Baustoffhandel dürfte unter zusammenschlussbedingten Konsequenzen wie steigenden Preise oder verringerter Innovationstätigkeit nicht direkt leiden, da er „nur“ Handelsinstanz ist und nicht Endnachfrager.

- (271) ACO und BIRCO können umgekehrt durch den Zusammenschluss ihre jeweiligen Vertriebsnetze zusammenlegen und so den Zugang zum Baustoffhandel deutlich erweitern. Die Anmelder behaupten in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf, dies sei „rein spekulativ“ und die Beschlussabteilung habe hierfür keine Belege angeführt.<sup>169</sup> Durch die Abfrage der Lieferströme im Jahr 2020<sup>170</sup> lässt sich jedoch zeigen, wo die bisherigen Lieferschwerpunkte der beiden Unternehmen liegen. Die folgende Abbildung zeigt, dass beide Unternehmen bundesweit aktiv sind, ACO jedoch einen gewissen Schwerpunkt im Norden und BIRCO einen ausgeprägteren Schwerpunkt in Süddeutschland hat. Durch den Zusammenschluss würden die beiden regionalen Vertriebsstärken vereint und regionale Lücken geschlossen.

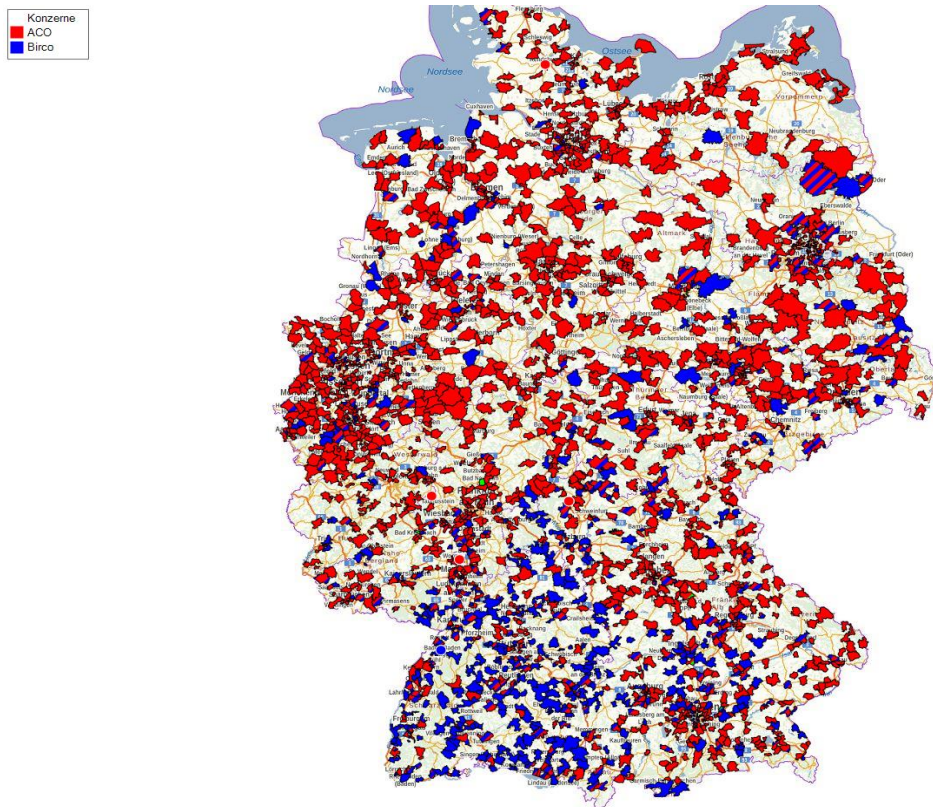


Abbildung 3: Liefergebiete von ACO (rot) und BIRCO (blau) im Bereich Linienentwässerung im Jahr 2020 (Lieferungen, die jeweils 90% der Umsatzerlöse ausmachen)

---

<sup>169</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30. November 2021, Rz. 241ff., Verfahrensakte Bd. V, Bl. 59

- (272) Es entstünde durch den Zusammenschluss von ACO und BIRCO außerdem erstmals ein Anbieter für Linienentwässerung, der im großen Umfang alle drei vorrangig genutzten Materialien Beton, Polymerbeton und Kunststoff aus einer Hand anbieten kann.<sup>171</sup> Dies ist ein Alleinstellungsmerkmal und ein klarer Wettbewerbsvorteil. Gerade kleinere Baustoffhändler könnten aufgrund der vollständigen Produktpalette von ACO/BIRCO tatsächlich geneigt sein, zur Reduzierung ihres Beschaffungsaufwandes künftig nur noch auf ACO/BIRCO zu setzen bzw. so gute Konditionen von ACO/BIRCO erhalten, dass sich die Lagerhaltung eines weiteren Anbieters als nicht mehr lohnend erweist. Wenn beispielsweise ein Baustoffhändler bislang ACO-Produkte (Polymerbeton/Kunststoff) und Hauraton-Produkte (Beton) vorrätig hält, wird er sich künftig überlegen, ob er wirklich noch Produkte von Hauraton auf Lager halten will, wenn ihm das zusammengeschlossene Unternehmen ACO/BIRCO alle Materialien anbieten kann und ggf. mit Mengenrabatten o.ä. die Neuaufnahme des BIRCO-Portfolios besonders attraktiv gestaltet. Ähnlich würde es sich verhalten, wenn ein Baustoffhändler bislang BIRCO-Produkte (Beton) und MEA-Produkte (Polymerbeton/Kunststoff) vertreibt. Ein solcher Baustoffhändler könnte nach einer Übernahme von BIRCO durch ACO ggf. auf das MEA-Portfolio verzichten und würde MEA- durch ACO-Produkte austauschen.

#### **(5) Verbesserter Zugang zu den Beschaffungsmärkten**

- (273) ACO und BIRCO haben zwar keinen im Vergleich zu den Wettbewerbern herausragenden Zugang zu den Beschaffungsmärkten. Es werden sich aber durch den Zusammenschluss bestimmte Zugangsbedingungen für die beiden Unternehmen verbessern.
- (274) Manche Wettbewerber teilten der Beschlussabteilung mit, dass auch der Zugang zu den Beschaffungsmärkten eine wichtige Rolle spiele. Die Beschlussabteilung hat daher alle mit Auskunftsbeschluss vom 24. August 2021 angeschriebenen Wettbewerber befragt, inwieweit der Zugang zu Vorlieferanten ein Faktor für den Unternehmenserfolg dargestellt. Die Antworten hielten sich hier die Waage: Rund die Hälfte der Befragten gaben an, dies

---

<sup>170</sup> Frage 6 des Auskunftsbeschlusses an die Zusammenschlussbeteiligten, Verfahrensakte Bd. II, Bl. 100, 223, 383

<sup>171</sup> Lediglich ein weiterer Anbieter gab bei der Marktbefragung Umsätze in allen drei genannten Materialarten an, jedoch bei zwei Arten nur in minimalem Umfang.



sei „wichtig“ oder „entscheidend“, die andere Hälfte gab an, dies sei „relativ unbedeutend“ oder spiele „keine Rolle“. Vor diesem Hintergrund erscheint der Zugang zu den Beschaffungsmärkten zwar von nicht so zentraler Bedeutung wie der Zugang zu den Vertriebskanälen. Nichtsdestotrotz hat auch dieser Bereich Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Marktteilnehmer.

- (275) Die Beschlussabteilung hat die Wettbewerber und die Zusammenschlussbeteiligten befragt, welche Note sie ACO, BIRCO und sich selbst beim Zugang zu den Vorlieferanten geben würden. Dabei wurden ACO (Durchschnittsnote: 1,6) und BIRCO (Durchschnittsnote: 1,7) besser eingeschätzt als der eigene Zugang zu den Vorlieferanten (Durchschnittsnote für das eigene Unternehmen: 2,2).<sup>172</sup>
- (276) Eines der wesentlichen Vorprodukte für Linienentwässerung sind deren Rostabdeckungen. Diese muss von den Herstellern von Linienentwässerungsprodukten überwiegend zugekauft werden. Da das Rost ein wesentlicher Bestandteil einer Entwässerungsrinne ist, haben die Herstellungs- bzw. Beschaffungskosten in diesem Bereich einen gewissen Einfluss auf die Gesamtkalkulation und letztlich die Gewinnmarge für ein Produkt.
- (277) Nach Darstellung einiger Wettbewerber verfügt ACO hier über einen Vorteil, da ACO eine eigene Gießerei nutze und zumindest einen Teil der benötigten Roste selber herstellen könne. Dieser Vorteil kommt zukünftig auch BIRCO zugute. Die Anmelder beschreiben in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf, dass ACO nur einen sehr kleinen Anteil der für die Linienentwässerung benötigten Roste selber gieße, ohne diesen Anteil jedoch genauer zu beziffern. Hintergrund sei, dass die Gießerei auf die Produktion von Schachtabdeckungen und Strangguss spezialisiert sei.<sup>173</sup> Nichtsdestotrotz verfügt ACO mit der Gießerei zumindest über eine eigene Ausweichalternative, die andere Anbieter von Linienentwässerung nicht haben.
- (278) Durch die Bündelung der weiteren Einkaufsvolumina von ACO und BIRCO werden die Zusammenschlussbeteiligten zudem künftig wahrscheinlich bessere Einkaufskonditionen erreichen. Da der Verkaufspreis der Entwässerungsrinne ein entscheidendes Kriterium ist, um am Markt erfolgreich zu sein – im Rahmen der Befragung der Wettbewerber und Zu-

---

<sup>172</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 9, Verfahrensakte Bd. 3, Bl. 57-59

<sup>173</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30. November 2021, Rz. 248, Verfahrensakte Bd. IV

sammenschlussbeteiligten wurde der Preis nach der selbstverständlichen „Einhaltung von Normen“ als zweitwichtigster Erfolgsfaktor genannt –, stellen günstigere Einkaufskonditionen einen Wettbewerbsvorteil für die zusammengeschlossene Einheit ACO/BIRCO dar.<sup>174</sup>

## **(6) Finanzkraft/Konzerngröße**

- (279) ACO verfügt über eine gegenüber den Wettbewerbern überlegene Finanzkraft. Für die Bewertung der Marktmacht spielt auch die Finanzkraft/Konzerngröße eines Unternehmens eine Rolle. Im vorliegenden Falle ist festzustellen, dass ACO im Bereich der Oberflächenentwässerung im Vergleich zu seinen wichtigsten Konkurrenten schon vor dem Zusammenschluss aufgrund seiner internationalen, diversifizierten Aufstellung eine Sonderrolle spielt.
- (280) Der Rechtsprechung zufolge ist der Umsatz des Unternehmens ein Maßstab zur Bemessung seiner Finanzkraft.<sup>175</sup> Da es auf den Abschreckungs- und Entmutigungseffekt bei den aktuellen und potenziellen Wettbewerbern ankommt, ist auf deren Vorstellungen abzustellen.
- (281) Bei ACO handelt es sich um ein Unternehmen, das weltweit in mehr als 40 Ländern im Bereich der Entwässerungstechnik tätig ist. Zur ACO-Unternehmensgruppe gehören insgesamt [...] inländische und [...] ausländischen Tochtergesellschaften, die ein breites Spektrum an Entwässerungsprodukten anbieten. Neben Produkten der Oberflächenentwässerung sind dies etwa Schachtabdeckungen, Öl- und Fettabscheideanlagen, Rückstausysteme und Pumpen, druckwasserdichte Kellerfenster und Lichtschächte oder Entwässerungssysteme für Dusche und Bad. Insgesamt erzielte ACO 2020 einen weltweiten Konzernumsatz von ca. [700-1.000 Mio.] Euro. Die addierten Umsätze liegen weit oberhalb der Umsätze der sechs größten Wettbewerber.
- (282) Hauraton, die Nummer zwei der Linienentwässerung, und ANRIN, nach einer Fusion Nummer vier im Markt, erwirtschaften hingegen fast nur Umsätze im Bereich der Oberflächenentwässerung. Auch der künftig drittgrößte Anbieter, Brink, hat hier seinen deutlichen Schwerpunkt. Der nach einer Fusion fünftgrößte Anbieter Rinninger erzielt zwar ähnlich

---

<sup>174</sup> Vgl. G3-Auswertungsvermerk Wettbewerber, Tabelle 7, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 106

<sup>175</sup> Vgl. Beschluss des OLG Düsseldorf vom 14.03.2007, VI-Kart 8/06 (V), zitiert nach Juris, juris-Rd.-Nr. 72

wie ACO einen größeren Umsatzanteil jenseits der Oberflächenentwässerung. Doch keiner der genannten Wettbewerber kann bei Betrachtung der weltweiten Konzernumsätze in einer Liga mit ACO/BIRCO spielen. Bei den sechs größten Wettbewerbern lag der weltweite Gesamtumsatz jeweils (teils sehr deutlich) unter 150 Millionen Euro.

- (283) Diese Zahlenverhältnisse verdeutlichen die überlegene Größe von ACO/BIRCO, die ihnen zugleich strategische Möglichkeiten zur Förderung der Produkte der Oberflächenentwässerung eröffnet, z.B. Kopplungs-/Boni-Geschäfte im Vertrieb (vgl. Rn. (262)). Wettbewerber werden infolge der Finanzkraft von ACO und ihrer Risikodiversifizierung von vorstoßendem Wettbewerb eher abgehalten. Denn sie müssen dabei damit rechnen, auf ihrem Tätigkeitsgebiet von ACO unter Druck gesetzt zu werden, wenn sie vorstoßende wettbewerbliche Maßnahmen ergreifen. Es ist zu befürchten, dass kleinere, mittelständisch geprägte Wettbewerber nach dem Zusammenschluss von vorstoßendem Wettbewerb gegen die wettbewerbliche Einheit absehen werden. Schließlich ist der Zusammenschlusseinheit aufgrund ihrer Größe ein guter Zugang zu den Kapitalmärkten eröffnet.
- (284) Laut Darstellung der Anmelder sei nicht ersichtlich, warum bei einem – in Bezug auf den Gesamtumsatz von ACO – nur mäßigen Umsatzzuwachs von weniger als 5% bei einem Zusammenschluss mit BIRCO die Abschreckungseffekte erheblich steigen sollten.<sup>176</sup> Die Anmelder übersehen dabei, dass der Zusammenschluss zur Konsequenz hat, dass sich die Marktstruktur für Linienentwässerung deutlich verändert: ACO kann durch die Übernahme von BIRCO so stark wachsen, dass künftig fast die Hälfte des Marktvolumens durch einen international aufgestellten Großkonzern erwirtschaftet werden. Gemeinsam mit der erheblichen Kapitalausstattung erhöht dies die Abschreckungswirkung auf kleinere oder potentielle neue Anbieter erheblich.

**(7) Der Verhaltensspielraum von ACO wird nicht von zu erwartenden Neueintritten kontrolliert**

- (285) Der Verhaltensspielraum der zusammengeschlossenen Einheit würde nicht dadurch wettbewerblich begrenzt, dass in absehbarer Zukunft Markteintritte aus dem In- oder Ausland zu erwarten wären. Vor dem Hintergrund etablierter Marktführer und Produktpräferenzen sowie der begrenzten Lagerkapazitäten im Baustoffhandel ist nicht zu erwarten,

dass im Prognosezeitraum wesentliche neue Anbieter auf den Markt treten werden, schon gar nicht solche, die bedeutendere Marktpositionen erreichen könnten.

- (286) Abweichend von der Darstellung der Zusammenschlussbeteiligten ergab die Befragung der sechs größten Wettbewerber, dass fünf der sechs Befragten nicht mit Neueintritten auf dem deutschen Markt für Linienentwässerung in den kommenden Jahren rechnen. Als Gründe hierfür wurden insbesondere genannt, dass es schon genug Anbieter gebe (5), der Zugang zu ausschreibenden Stellen und der Zugang zum Baustoffhandel zu schwierig seien (jeweils 4).<sup>177</sup> Ein größerer Entwässerungskonzern, der bislang nicht in der Oberflächenentwässerung tätig ist, teilte dem Bundeskartellamt mit, dass er vor einiger Zeit den Markteintritt im Bereich der Linienentwässerung intensiv angedacht, jedoch letztlich aus eben diesen Gründen verworfen habe.<sup>178</sup>
- (287) Die wirtschaftlichen Anreize zum Markteintritt sind auch gering. Zum einen gibt es einen etablierten Marktführer und viele deutlich kleinere Anbieter mit hinreichenden Kapazitäten. Zum zweiten führen die Hindernisse, auf die die kleineren Anbieter bei ihren Expansionsbemühungen stoßen, auch dazu, dass Unternehmen mit Sitz im Ausland nur schwer hinreichende Absatzzahlen in Deutschland erzielen können.
- (288) Die Anmelder führen aus, dass in der jüngeren Vergangenheit vermehrt ausländische Anbieter auf den deutschen Markt drängen würden. Dies werde insbesondere bei großen, öffentlichen Bauprojekten und grenznahen Projekten deutlich, bei denen immer wieder auch ausländische Hersteller zum Zuge kommen würden.<sup>179</sup> Sowohl der Umsatz der regionalen Betonhersteller als auch der Umsatz von ausländischen Anbietern sind jedoch bislang, wie die Marktermittlungen der Beschlussabteilung gezeigt haben (vgl. Rn. (203), sehr gering und weit entfernt von den Umsätzen der Spitzengruppe, insbesondere von dem Umsatz eines zusammengeschlossenen Unternehmens ACO/BIRCO. Es ist fraglich,

---

<sup>176</sup> Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30. November 2021, Rz. 248, Verfahrensakte Bd. IV

<sup>177</sup> Vgl. B1-Auswertung Zusatzfragen Wettbewerber Gruppe 1, Frage 19, Verfahrensakte Bd. III, Bl. 198

<sup>178</sup> Vgl. Verfahrensakte Bd. VI, Bl. 159

<sup>179</sup> Vgl. E-Mail von RA Skala vom 31. Mai 2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 56f.

woher der Anreiz für einen Markteintritt stammen sollte, wenn selbst die einheimischen Wettbewerber – mit Ausnahme der Spitzengruppe – nur geringe Marktanteile und Umsätze erwirtschaften. Es mag im Einzelfall möglich sein, dass bei grenznahen Projekten ein Anbieter aus dem benachbarten Ausland den Auftrag erhält. Wie die Ermittlungen zeigen, handelt es sich dabei aber um Ausnahmen und hat in keiner Weise zu Marktpositionen ausländischer Anbieter geführt, die wettbewerblich erhebliche Impulse auslösen.

- (289) Am Versuch eines echten Marktzutritts sind ausländische Anbieter bislang gescheitert. Lediglich die Firma BG Graspöintner erzielt in Deutschland Umsätze in einem bestimmten Umfang. Diese Marktstellung erreicht BG Graspöintner nur aufgrund einer Vertriebskooperation über BIRCO, d.h. unter Nutzung der Vertriebsorganisation eines führenden Marktteilnehmers. Die über BIRCO vertriebenen Produkte von BG Graspöintner bestehen aus einem anderen Material als die Rinnen von BIRCO, d.h. sie sind eine Sortimentserweiterung für BIRCO und stehen damit nur eingeschränkt im Wettbewerb zu den Produkten von BIRCO. Auch hat BG Graspöintner hier eher die Rolle eines Vorlieferanten, die Preissetzungshoheit im Weiterverkauf liegt allein bei BIRCO. Bislang hat es weder BG Graspöintner noch ein sonstiger ausländischer Anbieter geschafft, selbstständig ein flächendeckendes Vertriebsnetz aufzubauen.
- (290) Für eine offensive Expansionsstrategie und einen flächendeckenden Vertrieb von Entwässerungsrinnen ist, wie in den vorhergehenden Kapiteln geschildert, ein sehr guter Zugang zum Baustoffhandel und nach Möglichkeit auch zu den ausschreibenden Stellen notwendig. Beides ist schwierig, auch und vor allem für Unternehmen mit Sitz im Ausland. Dies ist für Unternehmen, die keinen Sitz im Inland haben, schon aus sprachlichen Gründen nicht einfach. Ferner ist die Kenntnis von Marktgegebenheiten etwa in der Kommunikation mit ausschreibenden Stellen und dem Baustoffhandel erforderlich. Der Baustoffhandel führt im Wesentlichen die Produkte, die nachgefragt werden. Solange der potenzielle Neueinsteiger keine Nachfrage auf sich ziehen kann, wird er auf Schwierigkeiten bei der Listung durch den Baustoffhandel treffen.
- (291) Sogar die Anmelder selbst räumen ein, dass es derzeit keine flächendeckenden Vertriebsaktivitäten ausländischer Anbieter von Oberflächenentwässerungssystemen in Deutschland gebe. Aufgrund des „eher traditionell aufgestellten Baustoffhandels mit seiner durch die Kooperationen und Unterköoperationen großen Marktmacht“ fänden ausländische Wettbewerber „tendenziell etwas schwieriger Zugang zum Baustoffhandel“. Sie sind allerdings der Auffassung, dass bei einem „ohne weiteres möglichen Aufbau bzw.

einer Verstärkung der Vertriebsbemühungen“ ausländische Hersteller ihre Marktanteile steigern könnten.<sup>180</sup>

- (292) Angesichts der bisherigen Marktentwicklung und Marktstruktur in Deutschland erscheint diese Annahme abwegig. Einen überhaupt nennenswerten Marktanteil konnte mit Ausnahme von BG Graspoinner bislang kein ausländischer Anbieter erobern. Die befragten ausländischen Wettbewerber schildern, dass der Eintritt in den deutschen Markt wesentlich schwieriger sei als in anderen Ländern. So teilte ein befragter ausländischer Wettbewerber mit, dass er seit Jahren versuche, in größerem Maßstab in Deutschland tätig zu werden, sich dies jedoch im Vergleich zu anderen Ländern als sehr schwierig erweise. Der deutsche Markt sei insofern einzigartig, als dass man in Deutschland praktisch nur einheimischer Konkurrenz gegenüberstehe. Nahezu alle Hersteller seien deutsch. Die Kunden würden diesen einheimischen Anbietern vertrauen. In vielen anderen europäischen Ländern gebe es hingegen keine einheimischen Hersteller, für die es eine inländische Präferenz gebe. Dort sei der Zugang zum Markt für ein ausländisches Unternehmen wesentlich einfacher.<sup>181</sup>

#### **bb) Linientwässerung und offene Entwässerungsrinnen**

- (293) Der von dem vorliegenden Zusammenschluss betroffene sachliche Markt ist aus den oben dargelegten Gründen der Markt für Linientwässerung (geschlossene Rinnen) ohne Einbeziehung von offenen Entwässerungsrinnen. Selbst wenn man aber hilfsweise offene Entwässerungsrinnen in den sachlichen Markt einbeziehen würde, wie es die Zusammenschlussbeteiligten vertreten, wäre der Zusammenschluss zu untersagen.
- (294) Würden dem sachlich relevanten Markt offene Rinnen hinzugezählt, wären die Unterschiede in der Marktstruktur relativ gering. BIRCO vertreibt keine offenen Rinnen und ACO nur in geringem Ausmaß. Somit würde zwar das Marktvolumen wachsen und weitere Wettbewerber wären auf den solcherart abgegrenzten Markt tätig; die Umsätze der Zusammenschlussbeteiligten blieben jedoch im Wesentlichen unverändert. Damit läge

---

<sup>180</sup> Vgl. E-Mail von RA Skala vom 31. Mai 2021, Verfahrensakte Bd. I, Bl. 57

<sup>181</sup> Vgl. Verfahrensakte Bd. III, S. 135 ff. Weitere drei ausländische Wettbewerber, die über einen schwierigen Marktzutritt klagen, finden sich in der Verfahrensakte Bd. V, Bl. 321 sowie Bd. VI, Bl. 89f., 123ff.

der gemeinsame Marktanteil der Beteiligten nach dem Zusammenschluss etwas niedriger als bei einer Betrachtung des Marktes ohne offene Rinnen.

- (295) Die Beschlussabteilung hat auch für dieses Szenario auf Basis der von den Anmeldern genannten Wettbewerber eine Vollerhebung durchgeführt. Die gemeinsamen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten würden nach dem Zusammenschluss auch in diesem Falle die Vermutungsschwelle für die Marktbeherrschung in Höhe von 40% überschreiten, § 18 Abs. 4 GWB. Die acht wichtigsten Wettbewerber wären die gleichen – und auch in der gleichen Reihenfolge – wie in dem Fall, dass nur die Linientwässerung (geschlossene Rinnen) betrachtet wird. Lediglich auf dem neunten Platz erscheint mit Gutjahr Systemtechnik ein neues Unternehmen in der Liste der zehn größten Wettbewerber (anstatt Sita Bauelemente). Im Einzelnen ergeben sich die Marktanteile wie in der folgenden Tabelle abgebildet.
- (296) Hilfsweise: Linientwässerung inkl. offener Rinnen, Deutschland 2020

|   | Marktanteil* |
|---|--------------|
| Gesamtmarktvolumen:<br>[ca. 218 Mio.] Euro* | 100%         |
| ACO   | [25-30%]     |
| BIRCO                                       | [10-15%]     |
| Gemeinsam                                   | [40-45%]     |
| Hauraton                                    | [10-15%]     |
| Brink                                       | [5-10%]      |
| ANRIN                                       | [0-5%]       |
| Rinninger                                   | [0-5%]       |
| MEA   | [0-5%]       |

|                       |        |
|-----------------------|--------|
| Betonwerk Neu-Ulm     | [0-5%] |
| Wiedemann             | [0-5%] |
| Monsun                | [0-5%] |
| Gutjahr Systemtechnik | [0-5%] |
| ONES                  | [0-5%] |

\* Zur Wahrung von Geschäftsgeheimnissen sind Gesamtmarktvolumen und Marktanteile in Spannen angegeben

- (297) Offene Entwässerungsrinnen werden insbesondere von Betonwerken und Pflastersteinherstellern produziert. Für diese – teilweise nur regional tätigen – Unternehmen sind Rinnen oft nur ein Randbereich ihrer Tätigkeit. Außerdem sind offene Entwässerungsrinnen i.d.R. deutlich günstiger als geschlossene Rinnen. Insofern verwundert es nicht, dass sich auch unter Einbeziehung der Hersteller von offenen Rinnen in der Auflistung der größten Wettbewerber fast keine Änderungen ergeben. Das Marktvolumen ist auch nur geringfügig höher.
- (298) Die Zusammenschlussbeteiligten hatten in ihrer Stellungnahme zum Beschlussentwurf kritisiert, dass der „größte Hersteller von offenen Linienentwässerungssystemen“, das Unternehmen Kortmann Beton GmbH & Co. KG („Kortmann“), nicht berücksichtigt worden sei. Kortmann habe in den vergangenen Jahren durch innovative Lösungen erhebliche Marktanteile zu Lasten der Hersteller geschlossener Linienentwässerungssysteme hinzugewonnen, insbesondere bei der Oberflächenentwässerung von Tankstellen.<sup>182</sup>
- (299) Das Unternehmen Kortmann wurde im Rahmen der Wettbewerber-Befragung der Beschlussabteilung durchaus befragt, es hatte jedoch keine Umsätze angegeben, mit der Begründung, dass es hauptsächlich Pflastersteine und Betonfertigteile herstelle und sich

---

<sup>182</sup> Vgl. Stellungnahme der Anmelder zum Beschlussentwurf vom 30.11.2021, Rn. 130, 172ff., Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 310f., 318



daher „nicht als Marktbegleiter von Birco oder Aco“ sehe.<sup>183</sup> Die Beschlussabteilung nahm die Kritik der Anmelder zum Anlass für weitere Nachfragen bei Kortmann.

- (300) Kortmann erklärte dazu, dass man in der Tat als Randgeschäft auch Produkte der Oberflächenentwässerung vertreibe, es würden jedoch lediglich wenige Produkte für Spezialanwendungen, z.B. im WHG-Bereich (insbesondere Tankstellen) oder Schwerlastbereich, angeboten.<sup>184</sup> Die sodann von Kortmann übermittelten Umsatzzahlen wurden von der Beschlussabteilung bei der Berechnung der oben genannten Marktanteile berücksichtigt. Dabei konnte festgestellt werden, dass Kortmann nicht der größte Hersteller von offenen Linienentwässerungssystemen ist und in seiner Marktbedeutung von den Zusammenschlussparteien deutlich überschätzt wurde. Andere Unternehmen wie Gutjahr Systemtechnik, Berding Beton, Kronimus u.a. erzielten deutlich höhere Umsätze mit offenen Entwässerungsrinnen als Kortmann. Hierbei wurde – zugunsten der Anmelder – nicht nur die von Kortmann mit Muldenrinnen und Ablaufelementen erzielten Umsätze berücksichtigt, sondern auch die mit sogenannten Absenkrinnen (vgl. Rn. (142)). Die Frage, ob diese überhaupt bei den offenen Entwässerungsrinnen zu berücksichtigen sind, kann offenbleiben, da sie entscheidungsunerheblich ist.
- (301) Auch bei einer hilfsweise erfolgenden Betrachtung eines Marktes für Linienentwässerung und offenen Entwässerungsrinnen ergäben sich nahezu gleich schwerwiegende Änderungen an den Marktverhältnissen wie bei einem engeren Markt für Linienentwässerung und es sind die gleichen zusammenschlussbedingten negativen wettbewerblichen Auswirkungen zu erwarten. Insofern wird vollumfänglich auf die obigen Ausführungen verwiesen.

---

<sup>183</sup> Vgl. E-Mail von Kortmann vom 13. September 2021, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 413

<sup>184</sup> Vgl. E-Mail (Telefonprotokoll) vom 2. Dezember 2021, Verfahrensakte Bd. IV, Bl. 412

### 3. Ergebnis

- (302) Die Beschlussabteilung ist auf Grundlage ihrer Ermittlungen zu dem Ergebnis gelangt, dass - anders als von den Anmeldern vorgetragen - von einem eigenständigen Markt für Linienentwässerung in Deutschland auszugehen ist, in den offene Entwässerungsrinnen nicht einzubeziehen sind. Die ermittelten Marktanteile der Zusammenschlussparteien überschreiten die Vermutungsschwelle für Marktbeherrschung gemäß § 18 Abs. 4 GWB.
- (303) Bei der gebotenen Gesamtbetrachtung der für den betroffenen Markt bedeutsamen Wettbewerbsbedingungen würde ACO nach dem Zusammenschluss mit BIRCO auf dem Markt für Linienentwässerung in Deutschland eine im Verhältnis zu den Wettbewerbern überragende Marktstellung i.S.d. § 18 Satz 1 Nr. 3 GWB erlangen. Dies gilt selbst dann, wenn man – entgegen der Überzeugung der Beschlussabteilung – auch offene Entwässerungsrinnen in den sachlichen Markt einbeziehen würde.
- (304) Gründe hierfür sind insbesondere der hohe Marktanteil von ACO/BIRCO nach dem Zusammenschluss, der große Marktanteilsabstand zu den folgenden Wettbewerbern, die Größe und Finanzkraft des weltweit und in verschiedenen Bereichen der Entwässerungstechnik tätigen Konzerns, sowie der nach einem Zusammenschluss im Vergleich zu den Wettbewerbern überragende Zugang zu den Absatzmärkten durch Bündelung der starken Marken, der großen Vertriebsmannschaften und der guten Kontakte zu ausschreibenden Stellen sowie durch eine herausragende Positionierung im Baustoffhandel.
- (305) Es ist zu erwarten, dass die Zusammenschlussbeteiligten aus diesen Gründen nach einem Zusammenschluss ihre ohnehin schon starke Marktposition weiter ausbauen könnten. Zu berücksichtigen ist dabei auch, dass erstmalig ein Hersteller für Linienentwässerung entstehen würde, der die wichtigsten Material-Arten Polymerbeton, Kunststoff und Beton unter einem Dach vereinen würde und damit z.B. bei kleineren Baustoffhändlern die Lagerhaltung von Wettbewerber-Produkten überflüssig machen würde.
- (306) Weder die verbleibenden mittelständischen Wettbewerber noch die Nachfrager können den Handlungsspielraum von ACO/BIRCO nach dem Zusammenschluss wettbewerblich kontrollieren. Auch eine bedeutsame Expansion von ausländischen Anbietern, die die zusammengeschlossene Einheit wettbewerblich kontrollieren könnte, ist nicht zu erwarten.

- (307) Insgesamt ist daher zu erwarten, dass ACO und BIRCO bei einem Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung erlangen würden und der wirksame Wettbewerb erheblich behindert würde. Der Zusammenschluss ist daher gemäß § 36 Abs. 1 GWB zu untersagen.

## D. Gebühren

- (308) Die Untersagung eines Zusammenschlussvorhabens ist als Amtshandlung der Kartellbehörde nach § 40 GWB gemäß § 62 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 (§ 62 Abs. 2 Satz 2 Nr. 1 in Verbindung mit Satz 3 GWB). Die Anmeldung eines Zusammenschlusses nach § 39 Abs. 1 GWB ist gemäß § 62 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 GWB ebenfalls gebührenpflichtig. Auf die Gebühr für die Untersagung ist die Gebühr für die Anmeldung des Zusammenschlusses anzurechnen (§ 62 Abs. 1 Satz 4 GWB).
- (309) Die Höhe der Gebühr bestimmt sich gemäß § 62 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 individuell deren Umsätze auf den relevanten Märkten und die Marktanteile von Bedeutung.<sup>185</sup> Dabei ist innerhalb des Gebührenrahmens dem durchschnittlichen Fall die Mittelgebühr als angemessene Gebühr zuzuordnen. Diese beträgt nach dem derzeit geltenden Gebührenrahmen 25.000 €. Von diesem Mittelwert sind, abhängig von der jeweiligen wirtschaftlichen Bedeutung und dem Arbeitsaufwand, Zu- oder Abschläge vorzunehmen, deren Höhe im Ermessen der Kartellbehörde liegt.<sup>186</sup>
- (310) Dem angemeldeten Zusammenschlussvorhaben misst die Beschlussabteilung eine über dem Durchschnitt liegende Bedeutung zu. Die wirtschaftliche Bedeutung lässt sich insbesondere durch die von den Zusammenschlussbeteiligten erzielten Umsätze und ihre Stellung auf dem fusionsbetroffenen Markt bestimmen. Die Umsätze der Zusammenschlussbeteiligten liegen im sehr hohen zweistelligen Millionenbereich. Zu berücksichtigen war,

---

<sup>185</sup> Vgl. OLG, Beschl. v. 16.4.2008, VI-Kart 2/08 (V) m.w.N.

<sup>186</sup> Vgl. OLG, Beschl. v. 24.2.2010, VI-Kart 11/09 (V) m.w.N.

dass dies auf dem betroffenen Markt zu hohen Marktanteilen führen würde. Für den betroffenen Markt ist das angemeldete Zusammenschlussvorhaben daher von erheblicher Bedeutung und entsprechend groß ist das Interesse der Zusammenschlussbeteiligten an seiner Umsetzung.

- (311) Der sachliche und personelle Aufwand der Kartellbehörde lag erheblich über dem Durchschnitt. Nach einer mittellangen Vorprüfungsphase erfolgte eine Anmeldung und ein Hauptprüfverfahren. Das Fusionskontrollverfahren war gekennzeichnet von umfangreichen Ermittlungen bei fast 200 Unternehmen, die in einigen Bereichen nur mit Auskunftsbeschlüssen durchgeführt werden konnten. Darüber hinaus wurde ein Wettbewerber mittels Beschlusses beigelegt. Es folgten die Erstellung einer Abmahnung für das rechtliche Gehör sowie die Akteneinsicht sowohl für die Beigeladene als auch für die Zusammenschlussbeteiligten. Zu den Gründen für die Untersagung nahmen die Zusammenschlussbeteiligten umfassend Stellung.
- (312) In Anbetracht aller für die Bemessung der Gebühr ausschlaggebenden Kriterien ist im vorliegenden Fall eine Gebühr in Höhe von insgesamt [...] € angemessen. Nach Anrechnung der gesondert zu erhebenden Gebühr für die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens von [...] € wurde in Ausübung pflichtgemäßen Ermessens für die Untersagung noch ein Betrag von [...] € festgesetzt.
- (313) Kostenschuldner sind nach § 62 Abs. 6 Satz 1 Nr. 2 i.V.m § 62 Abs. 1 Nr. 2, § 40 GWB die Beteiligten zu 1. bis 3. als Gesamtschuldner (§ 62 Abs. 6 Satz 3 GWB).
- (314) Die Gesamtgebühr in Höhe von [...] € ist mit Zustellung dieses Beschlusses fällig und binnen eines Monats zu überweisen auf das Konto der

**Deutschen Bundesbank, Filiale Saarbrücken**  
**IBAN: DE81 5900 0000 0059 0010 20**  
**BIC: MARKDEF1590.**

Bitte geben Sie als Verwendungszweck unbedingt das **Kassenzeichen 810600444499** und das **Datum des Beschlusses** an; ansonsten kann die Zahlung nicht bearbeitet werden.

- (315) Sollte bis zum Ablauf eines Monats nach dem Tag der Zustellung keine oder keine vollständige Zahlung erfolgen, so wird für jeden angefangenen Monat der Säumnis

Säumniszuschläge von eins vom Hundert des rückständigen Betrages erhoben werden (§ 62 Abs. 8 GWB, § 1 Abs. 1 KartKostVO i.V.m. § 18 Abs. 1 VwKostG). Bei Überweisungen aus dem Ausland fallen im Allgemeinen Bankspesen an. In diesen Fällen ist sicherzustellen, dass dem Konto des Bundeskartellamts die volle Gebühr gutgeschrieben wird.

- (316) Die Auslagen für die erforderliche Bekanntmachung dieses Beschlusses im Bundesanzeiger (§ 43 Abs. 2 Nr. 1 GWB) werden gesondert erhoben (§ 62 Abs. 1 Satz 3 GWB).

## **E. Rechtsmittelbelehrung**

Gegen diese Verfügung ist die Beschwerde eröffnet. Sie ist binnen einer Frist von einem Monat beim Bundeskartellamt, Bonn, einzureichen. Es genügt jedoch, wenn sie innerhalb dieser Frist bei dem Beschwerdegericht, dem Oberlandesgericht Düsseldorf, eingeht. Die Frist beginnt mit Zustellung der Verfügung. Wird Antrag auf Erteilung einer Ministererlaubnis nach § 42 GWB gestellt, so beginnt die Frist mit der Zustellung der Entscheidung über den Antrag.

Die Beschwerde ist zu begründen. Die Beschwerdebegründung ist beim Bundeskartellamt oder dem Beschwerdegericht einzureichen. Die Frist für die Beschwerdebegründung beträgt zwei Monate und kann auf Antrag von dem oder der Vorsitzenden des Beschwerdegerichts verlängert werden. Die Frist beginnt mit der Zustellung der angefochtenen Verfügung. Wird Antrag auf Erteilung einer Ministererlaubnis nach § 42 GWB gestellt, so beginnt die Frist mit der Zustellung der Entscheidung über den Antrag, im Falle der Anfechtung der Entscheidung über den Antrag mit deren Unanfechtbarkeit. Die Beschwerdebegründung muss die Erklärung enthalten, inwieweit die Verfügung angefochten und ihre Abänderung oder Aufhebung beantragt wird, und die – gegebenenfalls auch neuen – Tatsachen und Beweismittel angeben, auf die sich die Beschwerde stützt.

Die Beteiligten müssen sich bei der Einlegung und Begründung der Beschwerde durch einen Rechtsanwalt als Bevollmächtigten vertreten lassen.

Dr. Wagemann

E. Müller

Detering

Inhaltsverzeichnis

|   |           |
|---|-----------|
| <b>A. Zusammenfassung</b> .....   | <b>4</b>  |
| <b>B. Sachverhalt</b> .....   | <b>7</b>  |
| I. Das Vorhaben .....   | 7         |
| II. Beteiligte Unternehmen.....   | 7         |
| 1. ACO .....  | 7         |
| 2. FW Holding GmbH.....   | 8         |
| 3. BIRCO.....   | 8         |
| 4. MEA Group GmbH.....  | 9         |
| III. Verfahrensgang und Ermittlungen .....  | 9         |
| <b>C. Rechtliche Würdigung</b> .....  | <b>14</b> |
| I. Formelle Untersagungsvoraussetzungen .....   | 14        |
| 1. Anwendungsbereich des GWB.....   | 14        |
| 2. Zusammenschlusstatbestand .....  | 14        |
| II. Materielle Untersagungsvoraussetzungen .....  | 14        |
| 1. Marktabgrenzung .....  | 15        |
| a) Sachliche Marktabgrenzung .....  | 15        |
| aa) Auffassung der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen: Ein<br>einheitlicher Markt für Oberflächenentwässerung ..... | 16        |
| bb) Geschlossene Linienentwässerungssysteme bilden einen eigenständigen<br>sachlichen Markt.....                            | 19        |
| (1) Linienentwässerung ist ein von anderen Entwässerungssystemen<br>abgegrenzter, eigenständiger sachlicher Markt .....     | 20        |
| (a) Verhalten der Nachfrager .....  | 25        |
| (b) Funktionalität und Anwendungsfälle .....  | 31        |
| (2) Offene Entwässerungsrinnen gehören nicht dem Markt für<br>Linienentwässerung an .....                                   | 46        |
| (3) Produkte der sonstigen Oberflächenentwässerung gehören nicht zu dem<br>sachlichen Markt der Linienentwässerung .....    | 55        |



|   |            |
|---|------------|
| (4) Keine Unterscheidung der Linientwässerung nach Material .....   | 57         |
| cc) Ergebnis der sachlichen Marktabgrenzung .....   | 60         |
| b) Räumliche Marktabgrenzung .....  | 60         |
| aa) Darstellung der Anmelder: EWR-weiter Markt .....  | 62         |
| bb) Ergebnisse der Ermittlungen: Räumlich bundesweiter Markt für<br>Linientwässerung .....                            | 62         |
| cc) Ergebnis der räumlichen Marktabgrenzung .....   | 66         |
| 2. Wettbewerbliche Würdigung .....  | 67         |
| a) Vortrag der Anmelder zur wettbewerblichen Würdigung .....  | 68         |
| b) Ergebnis der Ermittlungen der Beschlussabteilung .....   | 70         |
| aa) Linientwässerung .....  | 70         |
| (1) Marktanteile .....  | 70         |
| (2) Beurteilung der Marktstruktur .....   | 81         |
| (3) Wegfall des Wettbewerbsdrucks zwischen ACO und BIRCO .....  | 82         |
| (4) ACO + BIRCO hätten einen hervorragenden Zugang zu den Absatzmärkten .....   | 84         |
| (a) Marke und Vertrieb .....  | 84         |
| (b) Die zusammengeschlossene Einheit hätte einen hervorragenden Zugang<br>zu ausschreibenden Stellen/Bauplanern ..... | 88         |
| (c) Zugang zum Baustoffhandel .....   | 91         |
| (5) Verbesserter Zugang zu den Beschaffungsmärkten .....  | 96         |
| (6) Finanzkraft/Konzerngröße .....  | 98         |
| (7) Der Verhaltensspielraum von ACO wird nicht von zu erwartenden<br>Neueintritten kontrolliert .....                 | 99         |
| bb) Linientwässerung und offene Entwässerungsrinnen .....   | 102        |
| 3. Ergebnis .....   | 106        |
| <b>D. Gebühren .....</b>  | <b>108</b> |
| <b>E. Rechtsmittelbelehrung .....</b>   | <b>111</b> |