



## **Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes 2011/2012**

### **Dokumentenband**

**- Zusammenstellung der veröffentlichten Entscheidungen, Fallberichte und  
Pressemeldungen -**

**Inhaltsverzeichnis**

<b>I. Entscheidungen der 1. Beschlussabteilung</b>	<b>Seite</b>
1. Fusionskontrollverfahren	16
2. Kartellverfahren	25
3. Sektoruntersuchung	25
<b>II. Entscheidungen der 2. Beschlussabteilung</b>	
1. Fusionskontrollverfahren	27
2. Kartellverfahren	48
3. Sektoruntersuchung	58
<b>III. Entscheidungen der 3. Beschlussabteilung</b>	
1. Fusionskontrollverfahren	62
2. Kartellverfahren	85
3. Missbrauchsverfahren	92
<b>IV. Entscheidungen der 4. Beschlussabteilung</b>	
1. Fusionskontrollverfahren	93
2. Kartellverfahren	100
3. Sektoruntersuchung	110
<b>V. Entscheidungen der 5. Beschlussabteilung</b>	
1. Fusionskontrollverfahren	111
2. Kartellverfahren	114

**VI. Entscheidungen der 6. Beschlussabteilung**

- |                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 1. Fusionskontrollverfahren | 121 |
| 2. Kartellverfahren         | 152 |

**VII. Entscheidungen der 7. Beschlussabteilung**

- |                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 1. Fusionskontrollverfahren | 161 |
| 2. Kartellverfahren         | 181 |

**VIII. Entscheidungen der 8. Beschlussabteilung**

- |                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 1. Fusionskontrollverfahren | 190 |
| 2. Missbrauchsverfahren     | 206 |
| 3. Sektoruntersuchung       | 217 |

**IX. Entscheidungen der 9. Beschlussabteilung**

- |                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 1. Fusionskontrollverfahren | 222 |
| 2. Kartellverfahren         | 228 |

**X. Entscheidungen der 10. Beschlussabteilung**

- |                         |     |
|-------------------------|-----|
| 1. Missbrauchsverfahren | 235 |
| 2. Sektoruntersuchung   | 245 |

**XI. Entscheidungen der 11. Beschlussabteilung**

- |                     |     |
|---------------------|-----|
| 1. Kartellverfahren | 248 |
|---------------------|-----|

**XII. Entscheidungen der 12. Beschlussabteilung**

- |                     |     |
|---------------------|-----|
| 1. Kartellverfahren | 274 |
|---------------------|-----|

## Liste der vom Bundeskartellamt veröffentlichten Entscheidungen, Fallberichte und Pressemeldungen in den Jahren 2011/2012

(gegliedert nach Beschlussabteilungen)

Stand: 25. Juni 2013

Anmerkung:

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

Die im Folgenden wiedergegebenen Berichte und Pressemeldungen sind auf dem Stand ihrer Veröffentlichung im Berichtszeitraum 2011/2012, sie sind nicht mit Blick auf etwaige spätere Entwicklungen des jeweiligen Verfahrens (z.B. Gerichtsentscheidungen) nachträglich aktualisiert worden. Wegen ihres Umfangs sind die in der folgenden Liste aufgeführten förmlichen Entscheidungen nicht als Volltext abgedruckt; sie sind auf der Homepage des Bundeskartellamtes im Internet unter der jeweiligen Rubrik abrufbar.

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

Gesch.-Zeichen	Kurzbetreff	Datum	Branche/Markt	Art der Entscheidung	PM FB E	Seite
<b>1. Beschlussabteilung</b>						
<b>Fusionskontrollverfahren</b>						
B1-133/10; B1-134/10	Dyckerhoff / CEMEX	10.01.2011	Herstellung und Vertrieb von Transportbeton	Freigabe	FB	16
B1-30/11	Xella International Holdings S.a.r.l. / H+H International A/S	15.03.2012 22.03.2012 12.03.2012	Porenbeton	Untersagung	PM FB E	17 Inter net
B1-152/11	BayWA / Hellweg	11.01.2012	Baumärkte	Freigabe	FB	22
B1-53/12	Rheinkalk gibt Erwerb des Kalksteinwerks Warstein auf	13.11.2012 20.11.2012	Gewinnung von Kalkstein	Rücknahme	PM FB	23
<b>Kartellverfahren</b>						
B1-200/06-P2, B1-200/06-U13	Etex Holding und ein persönlich Betroffener	12.04.2012	Dachziegel	Aufhebung der Bußgeldbescheide; Einstellung des Bußgeldverfahrens	FB	25

<b>Sektoruntersuchung</b>						
B1-33/10	Sektoruntersuchung Walzasphalt	01.10.2012	Walzasphalt	Sektoruntersuchung	PM	26
<b>2. Beschlussabteilung</b>						
<b>Fusionskontrollverfahren</b>						
B2-125/10	EDEKA / Ratio	02.03.2011 20.04.2011	Groß- und Einzelhandel mit Lebensmitteln	1. Rücknahme; 2. Freigabe	PM FB	28
B2-23/11	Homann / Rügen Feinkost	11.07.2011 08.08.2011 06.07.2011	Herstellung und Vertrieb von gekühlter Feinkost, einschließlich gekühlter Fischfeinkost	Freigabe	PM FB E	31 Inter net
B2-36/11	Tönnies Holding GmbH & Co. KG / Heinz Tummel GmbH & Co. KG / Schlachthof Heinz Tummel GmbH & Co. KG	17.11.2011 21.11.2011 16.11.2011	Erfassung von Sauen zur Schlachtung, Absatz von zerlegtem Sauenfleisch, Erfassung von Schweinen zur Schlachtung, Absatz von zerlegtem Schweinefleisch	Untersagung	PM FB E	36 Inter net
B2-99/11	Rewe / Wasgau	29.04.2013	Lebensmittel-einzelhandel	Freigabe	PM	40
B2-15/12	Gemeinschaftsunternehmen Agronovita für den Vertrieb von Speisekartoffeln und Speisezwiebeln	09.05.2012 15.05.2012	Lebensmittel-wirtschaft	Freigabe	PM FB	42
B2-64/12	Ratos AB; Erwerb zweier Gesellschaften der Pernod Ricard-Gruppe	20.12.2012 18.01.2013 19.12.2012	Herstellung und Vertrieb von Spirituosen	Freigabe	PM FB E	45 Inter net
<b>Kartellverfahren</b>						
B2-118/10	Standard für kartellrechtskonforme Gestaltung von Marktinformationssystemen	29.06.2011	Beschaffung von Rohmilch; Markt-informations-systeme;	Verwaltungs-verfahren	FB	48

	im Bereich Beschaffung von Rohmilch		Sektorunter-suchung Milch			
B2-120/10	Bußgeld gegen ZG Raiffeisen	28.01.2011	Landhandel	OWi	PM	54
B2-106/11	Rewe / Wasgau – Vereinbarkeit mit allgemeinem Kartellrecht	31.10.2011	Lebensmittel-einzelhandel	Verfahrens-einstellung	PM	55
B2-52/12	Tönnies Holding / Tummel GmbH & Co. KG	15.01.2013	Schlachtschweine; Schlachtsauen; Wurstwaren; Fleischwaren; Schlachtung	OWi	PM	56
<b>Sektoruntersuchung</b>						
B2-15/11	Sektoruntersuchung Lebensmitteleinzelhandel	14.02.2011 16.09.2011 12.06.2012	Lebensmittel-einzelhandel	Sektorunter-suchung	PM PM PM	58
<b>3. Beschlussabteilung</b>						
<b>Fusionskontrollverfahren</b>						
B3-143/10	Lanxess / Erwerb des EP(D)M-Geschäftsbereichs der DSM	04.05.2011 19.04.2011	Kunststoff, Kautschuk, Sythese kautschuk (EP(D)M)	Freigabe	FB E	62 Inter net
B3-31/11	Krankenkassenfusion im Südwesten	19.04.2011	Kranken-versicherungen	Freigabe	PM	68
B3-32/11	Krankenhausträger Marienhaus / Barmherzige Brüder Trier	16.04.2013	Krankenhäuser	Verfahrens-einstellung	FB	65
B3-120/11	One Equity Partners / Linpac RTP	17.02.2012 03.02.2012	Wiederverwend-bare Transportver-packungen aus Kunststoff	Freigabe mit Neben-bestimmungen	FB E	69 Inter net
B3-187/11	Akzo Nobel N.V. / Metlac S.p.A.	02.05.2012 21.05.2012 24.04.2012	Metallver-packungs-beschichtungen	Freigabe	PM FB E	71 Inter net
B3-43/12	Klinikum Worms / Hochstift Worms	06.09.2012 05.09.2012	Krankenhäuser	Untersagung	PM E	74 Inter net
B3-64/12	Lenzing / Kelheim	23.11.2012 11.07.2012 03.12.2012 22.11.2012	Viskosefasern für Tampons	Untersagung	PM FB FB E	76 Inter net

B3-113/12	Becton Dickinson and Company / Safety Syringes Inc.	28.01.2013 21.12.2012	Glas-Fertigspritzen; Nadelschutzvorrichtungen für Fertigspritzen	Freigabe	FB E	81 Inter net
B3-127/12	Fresenius Kabi AG; Erwerb aller Anteile an der Fenwal Holdings Inc.	12.12.2012 11.12.2012	Bluttransfusionstechnologie	Freigabe	PM E	82 Inter net
B3-132/12	Asklepios / Rhön	13.12.2012 14.03.2013 12.03.2013	Krankenhäuser	Freigabe mit Nebenbestimmungen	PM PM E	83 Inter net
<b>Kartellverfahren</b>						
B3-19/08	Gemeinschaftsunternehmen CVH Chemie-Betrieb	21.11.2012 03.12.2012 12.11.2012	Chemikalienhandel	Verwaltungsverfahren	PM FB E	85 Inter net
B3-134/09	Bundesinnung für Hörgeräteakustiker (BIHA)	24.11.2011 18.11.2011	Endkundenmärkte für Hörgeräte	Verwaltungsverfahren	PM E	88 Inter net
B3-130/11	Einstellung des Kartellverwaltungsverfahrens gegen mehrere Verbände von Augenärzten	09.05.2012	Augenärzte	Verwaltungsverfahren	FB	89
<b>Missbrauchsverfahren</b>						
B3-139/10	Merck – Rabattstaffel verstößt gegen das Diskriminierungsverbot	04.07.2011 19.05.2011	Laborchemikalien	Verwaltungsverfahren	FB E	92 Inter net
<b>4. Beschlussabteilung</b>						
<b>Fusionskontrollverfahren</b>						
B4-12/11	Loyalty Partner Holdings S.A. / American Express Company	05.04.2011	Bonusprogramme	Freigabe	FB	93
B4-29/11	Tönsmeier / Holtmeyer	20.01.2012	Entsorgung	Verfahrenseinstellung	FB	96
B4-51/11	Haspa Finanzholding / Kreissparkasse Lauenburg	06.06.2012 28.02.2012	Privat-Girokonten; Kredite an Geschäftskunden	Untersagung	FB E	97 Inter net
<b>Kartellverfahren</b>						
B4-152/07	Koordination der Erfassungsausschreibungen dualer Systeme	18.04.2011	Entsorgung von Verkaufsverpackungen, duale	Verwaltungsverfahren	FB	100

			Systeme			
B4-87/10	Bußgeld gegen Interseroh	10.05.2011	Abbruchleistungen; Schrotthandel	OWi	PM	108
B4-9/11	Deutsche Kreditwirtschaft – electronic cash - Kartenzahlsystem	28.05.2013	Finanzdienstleistungen; Debitkarten	Verwaltungsverfahren	PM	109
<b>Sektoruntersuchung</b>						
B4-62/12	Sektoruntersuchung Duale Systeme	03.12.2012	Verkaufsverpackungen; Duale Systeme	Sektoruntersuchung	PM	110
<b>5. Beschlussabteilung</b>						
<b>Fusionskontrollverfahren</b>						
B5-12/12	Erwerb der Exal Holdings durch die Ardagh Group	01.03.2012	Aerosoldosen	Freigabe	FB	111
<b>Kartellverfahren</b>						
B5-546/06	Bußgelder gegen Hersteller und Händler von Hydranten	16.12.2011	Hydranten	OWi	PM	114
B5-20/10	TTS Tooltechnic - vertikale Preisbindung	20.08.2012 08.10.2012	Handgeführte Werkzeuge mit Motorantrieb	OWi	PM FB	116
B5-100/10	Bundeskartellamt stellt sicher: Hochwertige Sanitärarmaturen im Internet erhältlich	13.12.2011	Sanitärbranche	Verfahrenseinstellung	FB	118
<b>6. Beschlussabteilung</b>						
<b>Fusionskontrollverfahren</b>						
B6-75/10	Erwerb der See Tickets Germany / Ticket Online Gruppe durch CTS Eventim nicht kontrollpflichtig	12.04.2011	Ticketing	Verfahrenseinstellung	FB	121
B6-86/10	Erwerb der BerlinOnline nicht kontrollpflichtig	01.04.2011	Internetwerbung / Internet- Stadtportale	Keine Kontrollpflicht	FB	122
B6-94/10	RTL interactive GmbH / ProSiebenSat.1 – Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens im Bereich Video on Demand	24.02.2011 18.03.2011 08.08.2012 13.07.2011 17.03.2011	Fernsehwerbung, In-Stream-Video- Werbung	Untersagung	PM PM PM FB E	123 Inter net



B6-28/11	Hearst Corporation / ELLE-Verlag	09.05.2011	Publikumszeitschriften	Freigabe	FB	131
B6-29/11	“Anna” und “Verena” / 2ME/OZ-Verbund	06.06.2011	Handarbeitszeitschriften	Freigabe	FB	132
B6-39/11	Pressevertrieb Köln Doll & Esser GmbH & Co. KG / Pressegroßhandel Probst & Heuser GmbH & Co. KG	19.12.2011	Pressegroßhandel (Pressegrosso)	Freigabe	FB	134
B6-57/11	C.W. Busse Holding / Aschendorff Medien	03.01.2012	Regionale Tageszeitungen und Anzeigenblätter	Freigabe	FB	139
B6-77/11	Pegasus / Jahr Top Special Verlag	20.12.2011	Publikumszeitschriften	Freigabe	FB	141
B6-84/11	Könemann / Libri	11.07.2012	Buchgroßhandel	Freigabe	FB	143
B6-63/12	Landwirtschaftsverlag Hessen GmbH / Fachverlag Dr. Fraund / Landwirtschaftsverlag Münster GmbH	11.01.2013	Landwirtschaftliche Fachzeitschriften	Rücknahme	FB	146
B6-93/12	Arena Management GmbH / CTS Eventim	14.01.2013	Betrieb von Kultur- und Veranstaltungsstätten	Freigabe	FB	149
<b>Kartellverfahren</b>						
B6-107/10	Wettbewerbsregeln des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels	13.07.2011	Buch, Buchhandel	Verwaltungsverfahren	FB	152
B6-114/10	Zentrale Vermarktung der Medienrechte an Spielen der Fußball Bundesliga und der 2. Bundesliga ab der Saison 2013/2014	20.06.2011 13.01.2012 30.03.2012 12.01.2012	Zentralvermarktung von Medienrechten	Verwaltungsverfahren	PM PM FB E	153 Inter net
B6-81/11	Video on Demand-Plattform der öffentlich-rechtlichen Sendeanstalten	28.11.2011	Video on Demand	Verwaltungsverfahren	PM	159
B6-46/12	Amazon-Marketplace-Händler	20.02.2013	Preisparität	Verwaltungsverfahren	PM	160
<b>7. Beschlussabteilung</b>						
<b>Fusionskontrollverfahren</b>						

B7-38/11	Verstoß gegen das Vollzugsverbot durch Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens im Ausland	25.01.2012	Vertrieb von Integrierten Datencentern (IT-Hardware)	Verfahrenseinstellung	FB	161
B7-66/11	Zusammenschlusskontrollverfahren: Erwerb der alleinigen Kontrolle über Kabel BW GmbH durch Liberty Global Europe Holding B.V.	17.06.2011 28.10.2011 15.12.2011 15.12.2011	Endkundenmarkt für leitungsgebundene Versorgung mit TV-Signal aufgrund von Mehrnutzerverträgen (Gestattungsmarkt); Einspeisemarkt; Markt für die Belieferung von Einzelnutzern mit TV-Signal; Signallieferungsmarkt; Pay-TV-Spartenprogrammrechtmarkt	Freigabe mit Nebenbestimmungen	PM PM PM E	163 Inter net
B7-49/12	La Cie / Seagate	17.07.2012	Computerfestplatten	Freigabe	FB	167
B7-65/12	Psion / Motorola Solutions	10.10.2012	Robuste mobile Computer	Freigabe	FB	169
B7-70/12	Kabel Deutschland / Tele Columbus	07.12.2012 22.02.2013 22.04.2013 22.02.2013	Kabelübertragungsnetze	Untersagung	PM PM FB E	173 Inter net
<b>Kartellverfahren</b>						
B7-22/07	RTL / ProSiebenSat.1	28.12.2012 19.03.2013 27.12.2012	Medienwirtschaft; Rundfunk; TV-Grundverschlüsselung	Verwaltungsverfahren	PM FB E	181 Inter net
B7-30/07-1	Konzessionsvertrag über Alarmübertragungsanlagen für Brandmeldeanlagen	27.05.2013 24.05.2013	Brandschutz, Übertragungstechnik	Verwaltungsverfahren	PM E	185 Inter net
B7-96/11	Prüfung eines Kooperationsvorhabens zum	10.07.2012	Telekommunikationsdienste,	Verwaltungsverfahren	FB	187

	Aufbau und Betrieb eines FTTH-Glasfasernetzes		FTTH-Glasfaserausbau			
B7-115/11	Bußgelder gegen eBay-Händler wegen Preisabsprachen bei Satfindern	03.12.2012	Satfinder	OWi	FB	189
<b>8. Beschlussabteilung</b>						
<b>Fusionskontrollverfahren</b>						
B8-94/11	RWE AG / Stadtwerke Unna GmbH	09.12.2011 09.05.2012 08.12.2011	Strommärkte; Gasmärkte; Fernwärme	Freigabe	PM FB E	190 Inter net
B8-116/11	Gazprom / VNG	13.01.2012 01.02.2012 26.07.2012 31.01.2012	Erdgasbeschaffung; Erdgasabsatz; Erdgasspeicherung	Freigabe	PM PM FB E	193 Inter net
B8-124/11	Enovos Deutschland AG / ESW GasVertrieb GmbH / Energie Südwest AG	21.03.2012 15.05.2012 20.03.2012	Erdgas	Freigabe	PM FB E	198 Inter net
B8-22/12	Stadt Hamburg / Vattenfall Wärme Hamburg	02.04.2012	Fernwärme	Freigabe	FB	201
B8-89/12	Macquarie / OGE	02.07.2012 27.07.2012	Energie	Freigabe	PM FB	203
<b>Missbrauchsverfahren</b>						
B8-40/10	Preissenkungsverfügung gegen die Berliner Wasserbetriebe	05.12.2011 02.04.2012 05.06.2012 25.07.2012 04.06.2012	Leitungsgebundene Trinkwasserversorgung	Preissenkungsverfügung	PM PM PM FB E	206 Inter net
B8-95/10	Autobahn Tank und Rast GmbH; Neuvergabe von Vertriebsrechten für Kraftstoffe an Bundesautobahntankstellen	14.01.2011	Kraftstoffe	Beschluss gem. § 32c GWB	E	Inter net
B8-101/11	Kreisstadt Mettmann; Missbrauchsaufsicht über die Vergabe von Wegenutzungsrechten nach § 46 EnWG	06.12.2012 30.11.2012	Strom; Gas; entgeltliche Vergabe von Wegenutzungsrechten	Verwaltungsverfahren	PM E	214 Inter net
B8-159/11	Stadtwerke Mainz Netze GmbH – Missbrauchsaufsicht über Trinkwasserpreise	09.05.2012 08.05.2012	Leitungsgebundene Trinkwasserversorgung	Zusagenbeschluss gem. § 32b GWB	PM E	215 Inter net

B8-51/12	Verfahren wegen Behinderung freier Tankstellen	04.04.2012 21.09.2012	Einzelhandel mit Mineralölprodukten	Verwaltungsverfahren	PM PM	216
<b>Sektoruntersuchung</b>						
B8-9/09	Sektoruntersuchung Stromerzeugung / Stromgroßhandel	13.01.2011	Energieversorgung	Sektoruntersuchung	PM	217
B8-200/09	Sektoruntersuchung Kraftstoffe	26.05.2011	Kraftstoffe	Sektoruntersuchung	PM	219
B8-130/12	Sektoruntersuchung Raffinerien und Mineralölgroßhandel	27.09.2012	Mineralöl, Raffinerien	Sektoruntersuchung	PM	220
<b>9. Beschlussabteilung</b>						
<b>Fusionskontrollverfahren</b>						
B9-125/11	Häfen Köln / Neuss-Düsseldorfer Häfen – Gründung der Rhein Cargo GmbH & Co. KG	02.02.2012 30.01.2012	Betrieb von Binnenhäfen; Güterumschlag in Binnenhäfen; nationaler und grenzüberschreitender Schienengüterverkehr; Eisenbahninfrastruktur; Betrieb von Hinterland-Terminals für den kombinierten Verkehr	Freigabe	PM E	222 Internet
B9-166/11	H.H. Thiele / Vossloh	20.03.2012 15.03.2012	Bremssysteme für Schienenfahrzeuge; Klimasysteme für Schienenfahrzeuge; Schienenfahrzeuge (Lokomotiven)	Freigabe	PM E	223 Internet

B9-32/12	General Motors Holding / Peugeot	26.10.2012 06.11.2012 26.10.2012	Beschaffung für die Automobilherstellung; Kfz-Absatz	Freigabe	PM FB E	223 Inter net
<b>Kartellverfahren</b>						
B9-96/09	Deutsche Lufthansa; Firmenkunden müssen nicht länger Wettbewerbsdaten an Lufthansa weiterleiten	20.12.2012 27.12.2012 17.12.2012	Luftverkehrsdienstleistungen	Einstellungsbeschluss gem. § 32b GWB	PM FB E	228 Inter net
B9-1/10-68	Verdacht auf Abkauf von Wettbewerb im Vergabenausschreibungsverfahren Abellio Rail NRW – Verkehrsverbund Rhein-Ruhr (VRR) und DB Region NRW	25.02.2011	Landverkehr	Verwaltungsverfahren	FB	231
B9-66/10	Best-Preis-Klausel bei HRS	10.02.2012	Hotel-Buchungs-Portale	Verwaltungsverfahren	PM	234
<b>Missbrauchsverfahren</b>						
B9-128/12	Deutsche Post AG – mögliche Behinderung von Briefdienstleistern	05.11.2012	Briefdienstleistungen	Verwaltungsverfahren	PM	235
<b>10. Beschlussabteilung</b>						
<b>Kartellverfahren</b>						
B10-101/11	Bußgelder gegen Hersteller von Leistungstransformatoren	20.09.2012 20.09.2012	Leistungstransformatoren	OWi	PM FB	236
B10-102/11	Bußgelder gegen Hersteller automatischer Türsysteme	25.07.2012 25.07.2012	Automatische Türsysteme	OWi	PM FB	238
B10-104/11	Kartellverfahren gegen Händler von Bunker- und Gasöl	08.11.2011 19.01.2012	Bunker (Schweröl)	OWi	PM FB	241
<b>Missbrauchsverfahren</b>						
B10-16/09	Entega Vertrieb GmbH & Co. KG (jetzt: Entega Privatkunden GmbH & Co. KG) – Missbrauchsverfahren wegen überhöhter Heizstrompreise	20.03.2012 19.03.2012	Energieversorgung; Strom-Haushaltskundenmarkt	Verwaltungsverfahren	PM E	243 Inter net
B10-31/10	Städtische Werke Aktiengesellschaft –	26.09.2011	Heizstrom	Verwaltungsverfahren	E	Inter net

	Missbrauch bei Heizstrom					
B10-6/11	Große Kreisstadt Dinkelsbühl – Missbrauch und Wettbewerbsbeschränkung bei der Vergabe von Wegenutzungsrechten	18.10.2011	Strom; Erdgas; entgeltliche Vergabe von Wegenutzungsrechten	Verwaltungsverfahren	E	Internet
B10-16/11	Vergabe von Strom- und Gaskonzessionen durch die Stadt Pulheim	30.10.2012 22.06.2012	Leitungsgebundene Energiewirtschaft	Zusagenbeschluss	FB E	244 Internet
B10-17/11	Stadt Markkleeberg – Missbrauch und Wettbewerbsbeschränkung bei der Vergabe von Wegenutzungsrechten	21.11.2011	Erdgas; entgeltliche Abgabe von Wegenutzungsrechten	Verwaltungsverfahren	E	Internet
<b>Sektoruntersuchung</b>						
B10-28/09	Sektoruntersuchung Fernwärme	23.08.2012 07.03.2013	Fernwärme	Sektoruntersuchung	PM PM	245
<b>11. Beschlussabteilung</b>						
<b>Kartellverfahren</b>						
B11-26/05	Bußgeldverfahren gegen Hersteller von Großdampferzeugern	25.11.2011	Herstellung von Dampfkesseln	OWi	FB	248
B11-13/06	Kartellverfahren gegen Unternehmen der Mühlenindustrie	25.10.2011 19.02.2013 27.05.2013	Mühlen	OWi	PM PM FB	252
B11-17/06	Bußgeldverfahren gegen Hersteller von Drogerieartikeln	18.03.2013 14.06.2013	Herstellung von Drogerieartikeln	OWi	PM FB	258
B11-11/08	Bußgelder gegen Konsumgüterhersteller wegen wettbewerbsbeschränkendem Informationsaustausch	17.03.2011 01.08.2012 31.01.2013 27.03.2013 27.05.2013	Süßwaren	OWi	PM PM PM PM FB	262
B11-18/08	Bußgelder gegen Hersteller von Instant-Cappuccino	18.10.2011	Verarbeitung von Kaffee	OWi	PM	270
B11-13/10	Geldbußen gegen Papptellerhersteller	25.01.2011	Pappteller	OWi	PM	271
B11-17/10	Kartellverfahren gegen Hersteller von Wasch- und Reinigungsmitteln	23.11.2011	Wasch- und Reinigungsmittel	OWi	PM	272

12. Beschlussabteilung						
Kartellverfahren						
B12-13/08	Abschluss des Kartellverfahrens „Chemiegroßhandel“ – Bußgelder gegen weitere 13 Unternehmen verhängt	15.03.2012 13.07.2012	Chemiegroßhandel	OWi	PM FB	274
B12-15/08	Kartellverfahren gegen Hersteller von Spanplatten, OSB-Platten und anderen Holzwerkstoffprodukten	20.09.2011 19.10.2011	Herstellung von Holzwerkstoffen (Spanplatten, OSB-Platten und ähnliches)	OWi	PM FB	276
B12-11/09	Bußgeldverfahren gegen Hersteller von Feuerwehrlöschfahrzeugen	10.02.2011 07.03.2012 18.02.2011	Feuerwehrfahrzeuge	OWi	PM PM FB	279
B12-15/09	Kartellverfahren gegen Hersteller von Betonrohren und -schächten	10.08.2011 01.03.2012 04.05.2012	Herstellung von Betonrohren und -schächten für den Kanalbau	OWi	PM PM FB	283
B12-12/10	Kartellverfahren gegen Hersteller von Feuerwehdrehleiterfahrzeugen	27.07.2011 29.07.2011	Feuerwehdrehleiterfahrzeuge	OWi	PM FB	288
B12-11/11	Erste Bußgelder im Schienenfall verhängt	05.07.2012 14.12.2012	Schienenhersteller und-lieferanten	OWi	PM FB	290

## 1. BESCHLUSSABTEILUNG

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

### 1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

#### 1.1 DYCKERHOFF / CEMEX

##### Fallbericht

---

##### Freigabe des Tauschs von Transportbetonwerken zwischen Dyckerhoff und CEMEX

Branche                                      Herstellung und Vertrieb von Transportbeton

Aktenzeichen                              B1-133/10; B1-134/10

Datum der Entscheidung                20. Dezember 2010

---

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

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

Nach der Marktuntersuchung des Bundeskartellamts kommt es durch die Zusammenschlüsse auf keinem dieser Märkte zur Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen. In Rheinland-Pfalz kommt es bereits nicht zu Marktanteilsadditionen. Dyckerhoff war dort bislang selbst nicht tätig und tritt nun mit den Erwerb der Transportbetonwerke in die Marktstellung von CEMEX ein. In den Märkten in NRW – Mönchengladbach und Ruhrgebiet – sowie in Sachsen – Dresden und Riesa - verfügt CEMEX jeweils über eigene Werke oder liefert von umliegenden Transportbetonwerken in diese Märkte hinein, sodass CEMEX seine Marktstellung verstärkt. Es



verbleiben nach dem Zusammenschluss aber noch ausreichend Wettbewerber und auch auf dem Regionalmarkt Ruhrgebiet erreicht CEMEX nur einen Marktanteil von etwa einem Drittel. Aufgrund des großen Nachfragebedarfs des Marktraums Ruhrgebiet, ist auch nicht zu erwarten, dass die Wettbewerbsintensität nachlassen oder Wettbewerber mit Rücksicht auf CEMEX aus dem Markt austreten bzw. in Zukunft auf Angebote verzichten würden. Das Bundeskartellamt hat darüber hinaus die Entstehung einer oligopolistischen Marktbeherrschung in einigen betroffenen Märkten geprüft, weil mehrere Anbieter zusammen einen größeren Teil des Marktes ausmachen. Das Bundeskartellamt kam aber zu dem Ergebnis, dass die Voraussetzungen in den unterschiedlichen Märkten aus verschiedenen Gründen nicht erfüllt waren. Die Zusammenschlüsse wurden daher freigegeben.

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

## **1.2 XELLA INTERNATIONAL HOLDINGS S.A.R.L. / H+H INTERNATIONAL A/S**

### **Pressemitteilung vom 15. März 2012**

Bonn, 15. März 2012: Das Bundeskartellamt hat die Übernahme des dänischen Porenbetonanbieters H+H International A/S durch den Marktführer Xella International Holdings S.à.r.l., Luxemburg untersagt. Durch die Fusion hätte Xella auf den beiden regionalen Märkten für Porenbeton in Nord- und in Westdeutschland eine marktbeherrschende Stellung erlangt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Auf den betroffenen Märkten für Porenbeton ist Xella mit weitem Abstand und seit vielen Jahren Marktführer in Deutschland. Mit H+H wollte man den engsten Konkurrenten auf den Märkten in Nord- und Westdeutschland übernehmen. Die Untersagung der Übernahme war notwendig, um eine dauerhafte Beschränkung des Wettbewerbs zu vermeiden.“

Xella, ein in 30 Ländern tätiger Baustoffkonzern mit einem Umsatz von etwa 1,1 Mrd. Euro, ist Marktführer bei der Herstellung und dem Vertrieb von Porenbeton und Kalksandsteinen mit Produktionsstätten in ganz Deutschland. Bekannt ist das Unternehmen insbesondere über die Marke „Ytong“. H+H ist in 14 Ländern aktiv und stellt überwiegend Porenbetonsteine her. Mit den beiden Produktionsstätten in Wittenborn und Hamm ist das Unternehmen auf dem norddeutschen und dem westdeutschen Markt für Porenbeton der wichtigste Wettbewerber von Xella. Wegen der hohen



Der Zusammenschluss war von der Kommission an das Bundeskartellamt verwiesen worden, soweit er Auswirkungen in Deutschland hat. H+H stellt in Deutschland ausschließlich Porenbeton her und verfügt in beiden betroffenen Regionalmärkten über eine Produktionsstätte. Xella ist der führende Anbieter von Porenbeton und Kalksandsteinen in Deutschland mit Produktionsstandorten im gesamten Bundesgebiet.

### **Marktabgrenzung**

Im Rahmen der wettbewerblichen Beurteilung der Marktstellung von Xella und H+H gehörte die sachliche Marktabgrenzung der betroffenen Märkte zu einem Prüfungsschwerpunkt. Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamts lässt sich die bisherige Auffassung eines einheitlichen Marktes für alle Mauersteine - d.h. Porenbeton, Kalksandsteine, Leichtbetonsteine und Ziegel - nicht mehr aufrecht erhalten. Vielmehr stellen die Produktion und der Vertrieb von Porenbeton einen eigenen sachlichen Markt dar, in den allenfalls noch Leichtbetonsteine einzubeziehen sind.

Porenbeton wird - wie Leichtbetonsteine, Ziegel und Kalksandsteine auch – ganz überwiegend im Wohnungsbau eingesetzt. Demgegenüber werden andere Baustoffe, wie Betonfertigteile und Ort beton vorrangig im Nichtwohnungsbau und Holz nahezu ausschließlich im Fertighausbau eingesetzt, so dass sie allein wegen des im Wesentlichen unterschiedlichen Verwendungszwecks nicht in den relevanten Markt einzubeziehen sind. Gründe für eine weitere wettbewerbliche Differenzierung innerhalb der Mauersteine liegen in den unterschiedlichen technischen Eigenschaften von Porenbeton, Ziegeln und Kalksandstein und in ihrer ungenügenden preislichen Reaktionsverbundenheit. Diese Ergebnisse hat das Bundeskartellamt aus einer intensiven Analyse der technischen Eigenschaften, relativen Preisentwicklungen und Preis-Mengen-Beziehungen der Mauersteine erhalten. Darüber hinaus bestehen stark verfestigte regionale Bau traditionen, die die Austauschbarkeit der Produkte zusätzlich erschweren. Das Bundeskartellamt hat daher in einer wertenden Gesamtbetrachtung festgestellt, dass der wettbewerbliche Handlungsspielraum der Hersteller von Porenbeton durch die Hersteller der anderen Mauersteine nicht hinreichend begrenzt wird. Ob Leichtbetonsteine zu dem gleichen Markt wie Porenbeton gehören, konnte nicht abschließend beurteilt werden, da die Untersuchungsergebnisse insofern keinen eindeutigen Schluss zuließen. Zugunsten der Zusammenschlussbeteiligten wurden Leichtbetonsteine daher in den relevanten sachlichen Markt einbezogen.

Die räumlich relevanten Märkte sind aufgrund der erheblichen Transportkosten regional abzugrenzen. Zur genaueren Bestimmung wurden sowohl die Lieferströme der Produktionsstandorte der Zusammenschlussbeteiligten analysiert als auch überprüft, inwieweit die Nachfrager aus dem Umfeld eines Werkes ihren Bedarf nach Porenbeton auch in diesem Gebiet decken. Hieraus ergab sich die Abgrenzung von vier Regionalmärkten. Belegt wird diese regionale Marktabgrenzung durch deutliche

Unterschiede in den Wettbewerbsbedingungen der einzelnen Regionalmärkte. So haben die Zusammenschlussbeteiligten z.B. regional unterschiedlich hohe Marktanteile, sie treffen auf regional unterschiedlich tätige Wettbewerber, die sowohl hinsichtlich der Anzahl, ihrer Identität und ihrer Marktstärke deutlich variieren. Auch die Preisniveaus in den Regionalmärkten sind unterschiedlich und Xella ist in der Lage, regional unabhängige Preisstrategien zu verfolgen.

### **Auswirkungen des Vorhabens**

Xella ist deutschlandweit und auf allen vier Regionalmärkten der mit Abstand führende Anbieter von Porenbeton. Auf den Märkten für Porenbeton und Leichtbetonsteine in Norddeutschland und Westdeutschland würde Xella mit H+H den nächstgrößeren Wettbewerber erwerben und nach dem Zusammenschluss eine überragende Marktstellung erhalten. Die Marktanteile Xellas würde nach der Übernahme von H+H ca. 60 % im Regionalmarkt Nord und ca. 42,5 % im Regionalmarkt West erreichen. Der nächstfolgende Wettbewerber hält demgegenüber im Markt Nord einen Marktanteil von unter 10 % und im Markt West einen Marktanteil von nicht mehr als ca. 5 %. Unter Berücksichtigung der weit überlegenen Finanzkraft von Xella im Vergleich zu den im Markt tätigen mittelständischen Wettbewerbern und dem hervorragenden Zugang Xellas zu den Absatzmärkten u.a. aufgrund der Marktdurchdringung mit der Marke „Ytong“, wäre die überragende Stellung von Xella auch dauerhaft abgesichert. Bereits in der Vergangenheit konnten - trotz eines erheblichen Abschwungs in der Baukonjunktur - keine relevanten Änderungen in der Marktstruktur festgestellt werden. Zudem bestand der letzte Markteintritt in beiden Regionalmärkten darin, dass Xella im Rahmen einer kartellrechtlichen Auflage die Werke Wittenborn und Hamm an H+H veräußert hat. Diese beiden Werke beabsichtigt Xella nunmehr wieder zurück zu erwerben. Neueintritte in die Märkte sind mangels wirtschaftlicher Anreize und bestehender Überkapazitäten nicht zu erwarten. Auch ist nicht zu erwarten, dass die Marktanteile durch Abschmelzungseffekte dauerhaft in relevantem Umfang sinken könnten. Insbesondere verfügen die nachfragenden Baustoffhändler über keine relevante Nachfragemacht und sehen Porenbeton für ihren Markt nicht als ein so gewichtiges Produkt an, dass sie zu einem strategischen Einkaufsverhalten übergehen würden. Daher wären nach dem Zusammenschluss weder die Wettbewerber noch die Nachfrager in der Lage, den wettbewerblichen Verhaltensspielraum von Xella hinreichend zu kontrollieren.

Hilfsweise hat das Bundeskartellamt untersucht, wie sich der Zusammenschluss in den norddeutschen und westdeutschen Regionalmärkten auswirkt, wenn ein einheitlicher sachlich relevanter Markt für Mauersteine, d.h. für Porenbeton unter Einbeziehung von Leichtbetonsteinen, Ziegel und Kalksandsteine, unterstellt würde.

Auf dem Regionalmarkt Nord für Mauersteine käme es durch den Zusammenschluss ebenfalls zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Xella. Die Gründe für die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung sind insgesamt vergleichbar mit den Argumenten für den Regionalmarkt Nord für Porenbeton. Denn der Regionalmarkt Nord wird im Wesentlichen durch Porenbeton und Kalksandsteine geprägt. Leichtbetonsteine und Ziegel werden in diesem Regionalmarkt so gut wie nicht verbaut. Da Xella aber nicht nur der größte deutsche Hersteller von Porenbeton, sondern auch von Kalksandstein ist, sind die Marktverhältnisse auf dem Markt für Mauersteine ähnlich wie auf dem engeren Markt für Porenbeton. Xella hat auf diesem Markt vor dem Zusammenschluss einen Marktanteil von ca. 35 %, der durch die Übernahme von H+H um weitere ca. 7,5 % auf ca. 42,5 % steigen würde. Ein mittelständischer Wettbewerber erreicht einen Marktanteil von ca. 15 %, die übrigen Anbieter erzielen Marktanteile von nicht mehr als ca. 7,5 %. Auch hier waren die Marktverhältnisse in den letzten sechs Jahren trotz Nachfrageschwankungen stabil. Die sonstigen Marktbedingungen – mangelnde dynamische Marktentwicklungen, keine Marktzutritte, keine bedeutenden Marktanteilsverschiebungen – sind vergleichbar mit dem Markt für Porenbeton. Der Handlungsspielraum von Xella würde nach dem Zusammenschluss weder von den verbleibenden Wettbewerbern noch von den Nachfragern hinreichend wettbewerblich kontrolliert.

Auf dem hilfsweise abgegrenzten Markt für Mauersteine in Westdeutschland würde durch den Zusammenschluss die überragende Marktstellung von Xella durch die Übernahme von H+H verstärkt. Zwar wachsen die Marktanteile von Xella durch die Übernahme von H+H nur um ca. 2,5 % auf ca. 25% an und liegen daher deutlich unterhalb der Vermutungsschwelle für die Einzelmarktbeherrschung von einem Drittel. Im Regelfall würden diese Marktanteile daher auch keinen Anlass für eine wettbewerblich kritische Beurteilung geben. Allerdings gibt im vorliegenden Fall eine isolierte Betrachtung des absoluten Marktanteils die Position Xellas im Markt nur unzutreffend wieder. Grund hierfür ist, dass Xella über in diesen Märkten tätigen Gemeinschaftsunternehmen mit mehreren ihrer wesentlichsten Wettbewerber verflochten ist. Bei einer solchen Konstellation ist nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (insbesondere Beschluss vom 8. Mai 2001 Ostfleisch, Beschluss vom 4. März 2008 Nord KS / Xella) eine Wettbewerbsbeschränkung zwischen den Muttergesellschaften „regelmäßig zu erwarten“. Die beteiligten Unternehmen sind „im allgemeinen versucht, durch Abstimmung ihrer Geschäftspolitik oder durch bewusste Zurückhaltung die Intensität des Wettbewerbs zwischen ihnen zu verringern.“ Aufgrund der wirtschaftlichen Anreize für die Unternehmen ist also eine Verringerung des Wettbewerbs zu erwarten. Diese Unternehmen werden daher den wettbewerblichen Verhaltensspielraum von Xella nicht hinreichend kontrollieren. Insgesamt entfallen nach dem Zusammenschluss auf Xella und die mit ihr verflochtenen Beteiligungsunternehmen und deren Anteilseigner zusammen Marktanteile von ca. 51 %. Die verbleibenden ca. 49 % der Marktanteile verteilen sich auf eine Vielzahl von 36

Unternehmen, so dass die Angebotsseite – mit Ausnahme des Marktführers Xella – stark zersplittert ist. Im Rahmen der Gesamtschau der Wettbewerbsbedingungen ist daher zu erwarten, dass die überragende Marktstellung von Xella durch den Zusammenschluss verstärkt würde.

### **Zusagenvorschläge nicht ausreichend**

Xella hat Zusagen zur Beseitigung der festgestellten Wettbewerbsprobleme angeboten, die das Bundeskartellamt einem umfangreichen Markttest unterzogen hat. Xella hat im Wesentlichen vorgeschlagen, das eigene Porenbetonwerk Wedel mit dem noch zu übernehmenden Kundenstamm des H+H-Werks Wittenborn, sowie das Kalksandsteinwerk Kaltenkirchen und ihre Anteile an der Bielefeld-Münster-Osnabrück GmbH & Co. KG (im Folgenden: BMO) zu veräußern. Es ist jedoch nicht zu erwarten, dass die Veräußerung des deutlich kleineren Porenbetonwerks Wedel und die Übernahme eines Teils des Kundenstamms des H+H Porenbetonwerks Wittenborn dazu führt, dass der Erwerber in ausreichender Weise die Xella zuwachsende Marktposition von H+H kompensieren kann und somit die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung verhindert würde. Die wettbewerblichen Probleme auf dem Regionalmarkt West werden durch die angebotene Zusage gar nicht adressiert, da die BMO nur auf dem rein hilfsweise abgegrenzten Markt tätig ist. Insgesamt hat sich daher herausgestellt, dass die angebotenen Zusagen weder quantitativ noch qualitativ ausreichen, um die wettbewerblichen Bedenken zu beseitigen. Sie wären auch nicht innerhalb einer verhältnismäßigen Frist hinreichend sicher umsetzbar gewesen.

## **1.3 BAYWA / HELLWEG**

### **Fallbericht**

---

#### **Freigabe des Gemeinschaftsunternehmens zwischen BayWa und Hellweg**

Branche	Baumärkte
Aktenzeichen	B1-152/11
Datum der Entscheidung	08. Dezember 2011

---

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der *BayWa AG* im Vorprüfverfahren freigegeben, 56 von 71 ihrer in Eigenregie geführten Bau- und Gartenmärkte in ein paritätisches Gemeinschaftsunternehmen mit *Hellweg, Die Profi-Baumärkte GmbH & Co. KG*, Dortmund,

einzubringen und gemeinsam mit Hellweg zu führen. Nicht in das Vorhaben einbezogen sind 15 weitere Bau- und Gartenmärkte der BayWa, sowie ihre Baustoff- und Fachhandelsbetriebe und über 600 von Franchisenehmern betriebene BayWa Bau- und Gartenfachmärkte.

Hellweg betreibt in Deutschland derzeit 81 Baumärkte, überwiegend in einem Gebiet, das sich von Nordrhein-Westfalen bis Brandenburg erstreckt. Die BayWa hat ihren regionalen Schwerpunkt in Süddeutschland. Auf der Grundlage einer regionalen Marktabgrenzung mit einem Radius von 30 km bzw. 30 Autominuten um das jeweilige Zielgeschäft kommt es nur zu zwei räumlichen Überschneidungen, jeweils im Großraum Frankfurt/Main. Legt man einen Radius von 20 km bzw. 20 Autominuten zugrunde, kommt es nur zu einer Überschneidung. Die Entscheidung über die genaue Abgrenzung des jeweiligen räumlichen Marktes konnte aber offenbleiben, da bei keiner Alternative Anzeichen für eine Marktbeherrschung durch Hellweg vorhanden waren. Denn auf beiden Märkten sind jeweils noch gewichtige Wettbewerber mit eigenen Baumärkten tätig. Entbehrlich war im vorliegenden Fall auch eine Auseinandersetzung mit der vom OLG-Düsseldorf entwickelten sachlichen Marktabgrenzung auf Bau- und Heimwerkermärkten<sup>1</sup>, nach der auch Teilsortimenter, Großhandel und Distanzhandel in den Markt einzubeziehen sind, soweit sie an Endverbraucher vertreiben.

#### **1.4 RHEINKALK GIBT ERWERB DES KALKSTEINWERKS WARSTEIN AUF**

##### **Pressemitteilung vom 13. November 2012**

Bonn, 13.11.2012: Die Rheinkalk GmbH, Deutschlands größter Anbieter auf den Märkten für Kalkstein und für Branntkalk, hat aufgrund von ernsthaften wettbewerblichen Bedenken des Bundeskartellamts den Erwerb des Kalksteinwerks Warstein aufgegeben.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Rheinkalk hat bereits heute einen Marktanteil von über 60 % auf dem Regionalmarkt West für Branntkalk. Diese Position hat Rheinkalk vor allem durch sehr umfangreiche Abbaurechte für Kalkstein, dem wichtigsten Rohstoff für die Herstellung von Branntkalk, abgesichert. Nach unseren vorläufigen Erkenntnissen hätte Rheinkalk durch den Erwerb des Kalksteinwerkes Warstein seine marktbeherrschende Stellung weiter ausgebaut.“

Das Zielobjekt Kalksteinwerk Warstein betreibt einen Kalksteinbruch in unmittelbarer Nähe zu dem Unternehmen Calcis, einem der wenigen Wettbewerber zu Rheinkalk auf dem Regionalmarkt West für Branntkalk. Calcis bezieht schon seit Jahren seinen Kalkstein ganz überwiegend vom Kalksteinwerk Warstein. Nach dem Zusammenschluss hätte dieser Wettbewerber seinen Rohstoffbedarf künftig nur unter erheblich schwierigeren und kostengünstigeren Bedingungen

<sup>1</sup> Beschluss v. 30.09.2009, VI Kart 1/08(V) - Bau- und Heimwerkermarkt

decken können. Nach der vorläufigen Auffassung des Amtes hätte dies die Position von Calcis auf dem Markt für Branntkalk erheblich geschwächt und damit gleichzeitig die überragende Marktstellung von Rheinkalk abgesichert.

Rheinkalk ist auch auf dem vorgelagerten Markt für Kalkstein im Markt West mit einem hohen Marktanteil und einem großen Abstand zu seinen mittelständischen Wettbewerbern vertreten. Nach der vorläufigen Auffassung des Amtes hätte Rheinkalk durch den Erwerb des Kalksteinwerks Warstein weitere Marktanteile erworben und seine überragende Marktstellung ausbauen können.

## Fallbericht

---

### Rheinkalk gibt Erwerb des Kalksteinwerks Warstein auf

Branche	Gewinnung von Kalkstein
Aktenzeichen	B1-53/12
Datum der Entscheidung	November 2012

---

Die Rheinkalk GmbH, Deutschlands größter Anbieter auf den Märkten für Kalkstein und für Branntkalk, hat nach ernsthaften Bedenken des Bundeskartellamts den Erwerb des Kalksteinwerks Warstein aufgegeben.

Rheinkalk gehört zur belgischen Lhoist-Gruppe, die mit einem Gesamtumsatz von über 1,5 Mrd. Euro weltweit größter Anbieter für Kalkstein und Branntkalk ist. Mit einem Marktanteil von über 60 % hält Rheinkalk nach Auffassung des Bundeskartellamts eine marktbeherrschende Stellung auf dem Regionalmarkt West für Branntkalk. Seine marktbeherrschende Stellung hat Rheinkalk vor allem durch sehr umfangreiche Abbaurechte für Kalkstein, dem wichtigsten Rohstoff für die Herstellung von Branntkalk, abgesichert.

Das Zielobjekt Kalksteinwerk Warstein, ein Unternehmen der mittelständischen Brühne-Gruppe, betreibt einen Kalksteinbruch in unmittelbarer Nähe eines mittelständischen Branntkalkherstellers. Dieser ist derzeit einer der wenigen Wettbewerber zu Rheinkalk auf dem Regionalmarkt West für Branntkalk und in einem erheblichen Umfang auf diese Bezugsquelle angewiesen. Hätte Rheinkalk diesen Kalksteinbruch erwerben können, hätte der Wettbewerber seinen Rohstoffbedarf künftig nur unter erheblich schwierigeren und kostengünstigeren Bedingungen decken können. Dies hätte die Position des Wettbewerbers von Rheinkalk auf dem Markt für Branntkalk erheblich geschwächt und damit gleichzeitig die marktbeherrschende Stellung von Rheinkalk verstärkt.



Auch auf dem vorgelagerten Markt für Kalkstein ist nach Auffassung des Bundeskartellamts Rheinkalk im Markt West mit einem hohen Marktanteil und einem großen Abstand zu seinen mittelständischen Wettbewerbern bereits vor dem Zusammenschluss marktbeherrschend. Durch den Erwerb des Kalksteinwerks Warstein hätte Rheinkalk weitere Marktanteile erworben und seine überragende Marktstellung ausbauen können.

Das Bundeskartellamt hat Rheinkalk signalisiert, dass das Vorhaben mit hoher Wahrscheinlichkeit untersagt würde. Daraufhin hat Rheinkalk von dem Vorhaben Abstand genommen.

## 2. KARTELLVERFAHREN

### 2.1 AUFHEBUNG DER BUßGELDBESCHEIDE GEGEN DIE ETEX HOLDING UND EINSTELLUNG DES BUßGELDVERFAHRENS GEGEN EINEN PERSÖNLICH BETROFFENEN

#### Fallbericht

---

#### Aufhebung der Bußgeldbescheide gegen die Etex Holding und Einstellung des Bußgeldverfahrens gegen einen persönlich Betroffenen

Branche: Dachziegeln

Aktenzeichen: B1-200/06-P2 und B1-200/06-U13

Datum der Entscheidung: Januar 2012

---

Im Rahmen eines Bußgeldverfahrens gegen Tondachziegelhersteller<sup>2</sup> verhängte das Bundeskartellamt 2008/2009 u.a. gegen den damaligen Geschäftsführer der Etex Holding GmbH als persönlich Betroffenen sowie gegen die Etex Holding GmbH als Nebenbetroffene Bußgelder wegen Verletzung der Aufsichtspflicht, § 130 OWiG. Gegen den entsprechenden Bußgeldbescheid wurde Einspruch erhoben.

Weitere Ermittlungen des Bundeskartellamts im Zwischenverfahren nach Eingang des Einspruchs ergaben, dass der persönlich Betroffene wenige Tage vor der Kartellabsprache aus der Geschäftsführung der Etex Holding GmbH ausgeschieden ist. Dies war bei Erlass des Bußgeldbescheids jedoch noch nicht aus dem Handelsregister ersichtlich. Entsprechende Unterlagen wurden erst im Rahmen des Einspruchs vom persönlich Betroffenen vorgelegt.

---

<sup>2</sup> siehe Fallbericht zum Aktenzeichen B1-200/06:  
<http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Kartell/Kartell09/Fallberichte/B1-200-06-Fallbeschreibung.pdf>

Der Bußgeldbescheid gegen die Etex Holding GmbH musste deshalb aufgehoben werden. Das Bußgeldverfahren gegen den persönlich Betroffenen wurde zunächst fortgesetzt. Dabei wurde durchaus auch erwogen, nunmehr gegen die belgische Konzernmutter S.A. Etex Group vorzugehen, deren Division „European Building Materials“ der persönlich Betroffene sowohl vor als auch nach seinem Ausscheiden aus der Geschäftsführung der Etex Holding GmbH leitete.

Das Bußgeldverfahren gegen den persönlich Betroffenen wurde mittlerweile aber aus Ermessenserwägungen eingestellt. Vor diesem Hintergrund wird auch nicht weiter gegen die Konzernmutter S.A. Etex Group ermittelt.

Grundsätzlich besteht für Obergesellschaften jedoch eine bußgeldbewerte Aufsichtspflicht im Konzern, kartellrechtswidrige Handlungen von Gesellschaften, die ihrer Leitung unterstehen, zu verhindern.

### **3. SEKTORUNTERSUCHUNG**

#### **3.1 SEKTORUNTERSUCHUNG WALZASPHALT**

##### **Pressemitteilung vom 01. Oktober 2012**

Bonn, 1. Oktober 2012: Das Bundeskartellamt hat heute den Abschlussbericht seiner im Juni 2010 eingeleiteten Sektoruntersuchung Walzasphalt vorgelegt. Der Bericht analysiert die Wettbewerbsprobleme, die mit den Verflechtungen zwischen den verschiedenen Anbietern von Walzasphalt verbunden sind.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Der Bericht beschreibt, dass es in Deutschland ein bundesweites, dichtes Netz von gegenseitigen Unternehmensbeteiligungen und gemeinschaftlich betriebenen Asphaltmischwerken gibt. Insbesondere die vier größten Anbieter Werhahn, STRABAG, EUROVIA und KEMNA sind an einer Vielzahl von Gemeinschaftsunternehmen beteiligt. Die Konzernmütter sind damit ebenso wie ihre gemeinschaftlich betriebenen Tochterunternehmen auf dem Markt für Walzasphalt aktiv. Ein solches flächendeckendes Netzwerk kann zu Interessenkonflikten sowie gegenseitigen Abhängigkeiten und Rücksichtnahmen führen und so wettbewerbshemmende Wirkungen entfalten. Sofern diese Gemeinschaftsunternehmen kartellrechtswidrig sind, wird das Bundeskartellamt auf ihre Auflösung hinwirken.“

Walzasphalt ist mit über 90 % der wichtigste Straßenbelag in Deutschland. Größter Nachfrager ist die öffentliche Hand mit ca. 85 % des produzierten Walzasphalts. Der deutschlandweite Jahresumsatz liegt bei rund 2 Mrd. €. Da Walzasphalt heiß angebaut werden muss, bestehen bundesweit eine Vielzahl von regionalen Märkten, jeweils rund um die Standorte der einzelnen Asphaltmischwerke (ca. 25 km Lieferradius).

In Deutschland gibt es über 550 Asphaltmischwerke. Davon werden rund die Hälfte von Gemeinschaftsunternehmen betrieben. Die Unternehmen Werhahn, STRABAG, EUROVIA und KEMNA sind bundesweit an 405 Asphaltmischwerken beteiligt; rund 60% davon werden in Form von Gemeinschaftsunternehmen betrieben.

Die Gemeinschaftsunternehmen sind nicht selten wiederum untereinander beteiligt und binden als Gesellschafter zahlreiche kleinere Wettbewerber ein. Mindestens zwei Gesellschafter sowie deren Gemeinschaftsunternehmen sind regelmäßig auch mit eigenen Werken in den selben regionalen Marktgebieten oder in deren Nähe tätig.

Das Bundeskartellamt hat in seiner Untersuchung häufig auftretende kritische Marktkonstellationen ermittelt und kartellrechtlich bewertet. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH, Beschluss vom 4.3.2008, KVZ 55/07 - Nord-KS) besteht eine - in jedem Einzelfall zu überprüfende - Regelvermutung für eine kartellrechtswidrige Rücksichtnahme unter den Gesellschaftern und dem Gemeinschaftsunternehmen, wenn mindestens zwei Gesellschafter und das Gemeinschaftsunternehmen mit Mischwerken auf demselben sachlichen und räumlichen Markt tätig sind. Beim Walzasphalt greift diese Regelvermutung für fast 60 % der über 130 festgestellten Gemeinschaftsunternehmen.

Auch in alternativen Konstellationen kann eine Überprüfung notwendig sein, insbesondere wenn eine räumliche Nähe der wirtschaftlichen Aktivitäten der Gesellschafter oder der Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen über das Gemeinschaftsunternehmen gegeben sind.

Vor diesem Hintergrund sind nach Auffassung des Bundeskartellamtes Veränderungen in den Unternehmensstrukturen auf dem Walzasphaltmarkt erforderlich. Der Abschlussbericht skizziert das weitere Vorgehen des Amtes. Die Auflösung der kartellrechtlich problematischen Verflechtungen sollte grundsätzlich durch die Unternehmen selbst in die Wege geleitet werden. Das Bundeskartellamt wird erforderlichenfalls zeitnah Verfahren zur Auflösung von kartellrechtswidrigen Gemeinschaftsunternehmen durchführen.

Der Abschlussbericht ist auf der Internetseite des Bundeskartellamtes veröffentlicht.

## **2. BESCHLUSSABTEILUNG**

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

### **1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN**

## 1.1 EDEKA / RATIO

### Pressemitteilung vom 02. März 2011

Bonn, 2. März 2011: Das Bundeskartellamt hat gestern die Übernahme von sechs SB-Warenhäusern, einem Fachmarkt und fünf Cash&Carry-Märkten (Abholgroßhandel) der Ratio Handel GmbH & Co. KG, Münster durch EDEKA freigegeben. Ursprünglich umfasste das Vorhaben der Beteiligten weitere Märkte der Ratio. Nachdem das Bundeskartellamt wettbewerbliche Bedenken gegenüber der Übernahme dieser Standorte geltend gemacht hatte, wurde die Anmeldung von den Beteiligten zurückgenommen. Das nun aufgrund einer erneuten Anmeldung freigegebene Vorhaben beschränkt sich auf die aus kartellrechtlicher Sicht unproblematischen Märkte. Die EDEKA übernimmt im Wesentlichen Standorte in Münster, Ratingen, Stuhr, Trier und Baunatal (SB-Warenhäuser) sowie in Laatzten, Bochum, Bielefeld, Ratingen und Hagen (Cash&Carry-Märkte).

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Angesichts der hohen Konzentration im Lebensmitteleinzelhandel hat das Bundeskartellamt die Übernahme eingehend geprüft. Aufgrund unserer Bedenken wurde das Vorhaben angepasst. Im Ergebnis können nun neben Kaufland auch kleine Wettbewerber ihre Position in Kerngebieten der EDEKA ausbauen.“

Die Übernahme aller Ratio-Standorte durch die EDEKA wäre zu untersagen gewesen. Wie auch zuletzt in den Verfahren EDEKA/trinkgut (vgl. PM vom 29.10.2010) oder EDEKA/Tengelmann (vgl. PM vom 1.7.2008) hatte das Bundeskartellamt eine eingehende Untersuchung der betroffenen Absatzmärkte vorgenommen und Einkaufsalternativen für den Verbraucher analysiert. Die Übernahme der SB-Warenhäuser in Gohfeld, Bielefeld, Osnabrück und Stadthagen hätte nach den Erkenntnissen der Behörde die in den betroffenen Markträumen bereits bestehende marktbeherrschende Stellung der EDEKA weiter verstärkt.

Ebenso hätte die Übernahme von drei Cash&Carry-Märkten der RATIO in Münster, Osnabrück, und Limburg zu einer marktbeherrschenden Stellung der EDEKA im gesondert zu bewertenden Markt für den Abholgroßhandel mit Lebensmitteln geführt. Die Marktanteile lagen hier zwischen 90 und 100 %. Auch die Berücksichtigung des durch den Zustellgroßhandel jedenfalls teilweise ausgeübten Wettbewerbsdrucks hat nicht zu einer anderen Bewertung geführt.

Zwischenzeitlich hat RATIO den Betrieb der SB-Warenhäuser in Gohfeld und Bielefeld an das Handelsunternehmen Bartels Langness, Kiel, veräußert. Die SB-Warenhäuser in Osnabrück und Stadthagen wurden - wie zuvor schon der RATIO-Standort in Bochum - von Kaufland übernommen. Die drei Cash&Carry-Standorte in Münster, Osnabrück und Limburg werden von Brülle & Schmelzter, einem in Lippstadt ansässigen Betreiber von Cash&Carry-Märkten, übernommen.

## Fallbericht

### 1. Rücknahme der Anmeldung im Zusammenschlussverfahren EDEKA / RATIO

### 2. Freigaben der Übernahme einzelner Ratio-Standorte durch mehrere Erwerber

Branche	Groß- und Einzelhandel mit Lebensmitteln
Aktenzeichen	1. B2-125/10 2. B2-27/11; B2-30/11; B2-31/11
Datum der Entscheidungen	1. 15. Februar 2011 2. 01. März 2011

### 1. Rücknahme der Anmeldung im Zusammenschlussverfahren EDEKA / RATIO

Die EDEKA-Zentrale hat die geplante Übernahme von insgesamt 18 Einzel- und Großhandelsstandorten der RATIO Handel GmbH & Co. KG, Münster (RATIO), durch verschiedene Gesellschaften der EDEKA-Gruppe im Hauptprüfverfahren aufgegeben und die Anmeldung am 15. Februar 2011 zurückgenommen. Das im Oktober 2010 von EDEKA angemeldete Vorhaben sah vor, den Betrieb von insgesamt zehn SB-Warenhäusern, einem Fachmarkt sowie acht Cash&Carry-Großhandelsmärkten von der RATIO zu übernehmen. Das Vorhaben betraf somit sowohl den Lebensmitteleinzelhandel (LEH) als auch den Lebensmittelgroßhandel.

Bei Zusammenschlüssen der vorliegenden Art legt das Bundeskartellamt in ständiger Praxis in sachlicher Hinsicht einen Markt des Einzelhandels mit einem Lebensmittelsortiment, ergänzt durch ein Sortiment an Körperpflege- und Reinigungsmitteln, zugrunde. Hierbei handelt es sich um einen Sortimentsmarkt, der diejenigen Waren abdeckt, die ein Kunde für die Deckung des täglichen Bedarfs in einem LEH-Geschäft erwartet. Eine Unterscheidung nach den verschiedenen Vertriebsformen des LEH (SB-Warenhaus, Supermärkte, Verbrauchermärkte, Discounter) erfolgt nicht. Jedoch sind bei der wettbewerblichen Beurteilung die eingeschränkten Wettbewerbsverhältnisse bzw. die unterschiedliche wettbewerbliche Nähe zu berücksichtigen, die insbesondere zwischen Discountern und großflächigen Vollsortimentern sowie SB-Warenhäusern bestehen. Räumlich geht das Bundeskartellamt absatzseitig von regionalen Märkten aus, in denen die Verbraucher jeweils ihre Einkäufe tätigen. Hierbei werden Oberzentren (z.B. größere Städte) und das sie umgebende Einzugsgebiet zusammengefasst.

Die Ermittlungen des Bundeskartellamtes ergaben, dass der Zusammenschluss im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels zur Verstärkung der bereits bestehenden marktbeherrschenden Stellung der EDEKA in den Markträumen Herford, Minden, Osnabrück und Bielefeld geführt hätte. Die EDEKA

besitzt hier bereits eine mit weitem Abstand führende Marktstellung, die sie durch den Zusammenschluss noch weiter ausgebaut hätte, zumal der Zusammenschluss das Ausscheiden eines engen Wettbewerbers im Bereich des Vollsortiments aus dem Markt bedeutet hätte. Die betroffenen Märkte sind zudem umgeben von Markträumen, in denen die EDEKA ebenfalls eine marktführende Stellung innehat, sodass ihre Marktstellung auch nicht durch Wettbewerbsimpulse aus benachbarten Märkten hätte angegriffen werden können. Hinzu kommt, dass der engste Wettbewerber der EDEKA, die REWE Group, hier nur schwach vertreten ist.

Im Bereich des Lebensmittelgroßhandels haben die Ermittlungen ergeben, dass ein eigenständiger Markt für den über Cash&Carry-Geschäfte betriebenen Abholgroßhandel mit Lebensmitteln zu definieren ist, der vom Großverbraucher-Zustelldienst abzugrenzen ist. Dies ergibt sich aus dem Nachfrageverhalten der Kunden ebenso wie aus dem jeweiligen Warensortiment der Anbieter dieser beiden Vertriebsschienen und der jeweiligen unternehmensstrategischen Ausrichtung. Für die das Geschäft der Cash&Carry-Märkte prägenden Kundengruppen stellt der Großverbraucher-Zustelldienst keine gleichwertige und wirtschaftlich sinnvolle Bezugsalternative dar. Zwar ist nicht zu verkennen, dass es Substitutionsbeziehungen zwischen den Großverbraucher-Zustelldiensten und dem Cash&Carry-Großhandel gibt. Dies gilt jedoch nur insoweit, als es sich bei den Kunden der Cash&Carry-Märkte um Großverbraucher aus den Kundengruppen Handel und Gastronomie handelt. Diese Kundengruppe ist für das Geschäft der Cash&Carry-Anbieter allerdings nicht derart prägend, dass eine weite Marktabgrenzung sachgerecht wäre. Es zeigte sich zudem, dass auch die Vertriebsformen des Lebensmitteleinzelhandels für einen wesentlichen Teil der Kunden von Cash&Carry-Märkten keine Bezugsalternative darstellen, da sich die Vertriebsformen des LEH durch ein zu überwiegenden Teilen abweichendes Produktangebot und eine unterschiedliche Preissetzung auszeichnen. In räumlicher Hinsicht sind die Märkte des Abholgroßhandels mit einem Radius von 30 km um den jeweiligen Standort abzugrenzen.

Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes hätte der Zusammenschluss zu einer marktbeherrschenden Stellung der EDEKA in den Markträumen Münster, Osnabrück und Limburg geführt. Die EDEKA – einschließlich des ihr zumindest wettbewerblich zuzurechnenden Unternehmens L. Stroetmann, Münster – hätte hier jeweils Marktanteile von über 90 % erreicht. Die Umsätze der von den Beteiligten benannten Zustellhändler waren in den betroffenen Markträumen nur gering. Insoweit ließ selbst die Berücksichtigung des von dem Zustellgroßhandel zumindest teilweise ausgehenden Substitutionswettbewerbs keine andere Bewertung zu.

Nachdem das Bundeskartellamt den Beteiligten seine diesbezügliche vorläufige Rechtsauffassung im Rahmen der Gewährung rechtlichen Gehörs mitgeteilt hatte, hat die EDEKA die Anmeldung zurück genommen.

## **2. Freigaben der Übernahme einzelner RATIO-Standorte durch mehrere Erwerber**

Nach der Rücknahme der Anmeldung wurden die verschiedenen RATIO-Standorte an mehrere voneinander unabhängige Unternehmen veräußert.

Zunächst haben EDEKA und RATIO ein erneutes Zusammenschlussvorhaben angemeldet, das sich auf diejenigen Standorte des Lebensmitteleinzelhandels und des Lebensmittelgroßhandels beschränkte, die vom Bundeskartellamt in dem vorangegangenen Verwaltungsverfahren als wettbewerblich unproblematisch beurteilt wurden. Dies betraf im Wesentlichen Standorte in Münster, Ratingen, Stuhr, Trier und Baunatal (SB-Warenhäuser) sowie in Laatzen, Bochum, Bielefeld, Ratingen und Hagen (Cash&Carry-Märkte). Aufgrund der Erkenntnisse aus dem vorangegangenen Verfahren konnte dieses Vorhaben ohne vertiefte Prüfung freigegeben werden.

Die übrigen Standorte, zwei SB-Warenhäuser in Gohfeld und Bielefeld sowie zwei SB-Warenhäuser in Stadthagen und Osnabrück, hat RATIO zwischenzeitlich an die Unternehmen Bartels-Langness, Kiel, bzw. Kaufland, Neckarsulm, das zuvor schon ein SB-Warenhaus von RATIO in Bochum erworben hatte, verkauft. Die fusionsrechtlichen Freigabeentscheidungen konnten ebenfalls ohne vertiefte Prüfung aufgrund der Erkenntnisse aus dem vorangegangenen Verfahren erteilt werden.

Den Betrieb der drei Cash&Carry-Märkte in Münster, Osnabrück und Limburg hat das Unternehmen Brülle & Schmelzer, ein in Lippstadt ansässiger Betreiber von Cash&Carry-Märkten, übernommen. Ein Fusionskontrollverfahren war nicht durchzuführen, da die beteiligten Unternehmen die Aufgreifschwelle der Fusionskontrolle nach § 35 GWB nicht erreichten.

### **1.2 HOMANN/RÜGEN FEINKOST**

#### **Pressemitteilung vom 11. Juli 2011**

Bonn, 11. Juli 2011: Das Bundeskartellamt hat am vergangenen Freitag den Erwerb der Rügen Feinkost, Garz, durch die Homann-Gruppe, Düsseldorf, freigegeben.

Der Zusammenschluss betrifft den Markt für die Herstellung und den Vertrieb von Feinkostsalaten und Fischfeinkost insbesondere an Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels in Deutschland. Durch den Zusammenschluss übernimmt die Homann-Gruppe einen regionalen Spezialisten im Bereich der Herstellung von Herings- und Matjesfeinkost.

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes lässt der Zusammenschluss nicht die Entstehung bzw. die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der Homann-Gruppe erwarten.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Trotz der starken Marktposition von Homann konnte der Zusammenschluss freigegeben werden. Den Herstellern steht der Lebensmitteleinzelhandel als starker Nachfrager gegenüber. Dieser verfügt zudem über ausreichende

Beschaffungsalternativen bei Unternehmen, die dem Marktführer Homann wirksamen Wettbewerb machen. Allerdings werden wir darauf achten, dass sich die Struktur in diesem Markt künftig nicht verschlechtert, da mit weiteren Zusammenschlüssen die Gefahr einer Vermachtung des Marktes, auch zu Lasten der Verbraucher, steigt.“

In dem Verfahren hat das Bundeskartellamt umfangreiche Ermittlungen durchgeführt. In die Untersuchung hat die Behörde alle Handelsunternehmen mit nennenswerter Marktbedeutung sowie mehrere hundert Hersteller von Feinkostsalaten, Fischfeinkost und Fischspezialitäten einbezogen.

Die Homann-Gruppe, zu der u.a. die Marken Nadler, Pfennigs, Lisner, Hopf und Hamker gehören, hat bereits vor dem Zusammenschluss mit Rügen Feinkost eine starke Stellung auf dem deutschen Markt. Der Marktanteilsvorsprung gegenüber den Wettbewerbern ist ein Indiz hierfür. Durch den Zusammenschluss mit Rügen Feinkost erhält die Homann-Gruppe zudem weitere Produktionskapazitäten und verstärkt ihre Kompetenz auf den relevanten Märkten.

Die Marktstellung der Homann-Gruppe ist allerdings angreifbar. Die meisten Handelsunternehmen haben bereits heute ihre Beschaffung so organisiert, dass auch kleinere oder nur regional tätige Hersteller gelistet werden können. Die marktführenden Anbieter hatten in den beiden vergangenen Jahren sogar leichte Marktanteilsverluste zu Gunsten dieser Hersteller hinnehmen müssen. Schon insoweit stehen dem Handel noch eine Vielzahl bundesweit tätiger oder regional bedeutender Hersteller von Feinkostsalaten und Fischfeinkost als Ausweichmöglichkeit zur Verfügung. Dies sind u.a. die Wernsing-Gruppe (Popp, Bruckmann, Du darfst), Kühlmann (Kühlmann, Mövenpick) die Deutsche See (Beeck), Merl, Dr. Doerr und Friesenkrone. Diese Hersteller verfügen nicht nur über das nötige Fertigungswissen und einen Zugang zum Beschaffungsmarkt für die Rohware Fisch. Sie haben zudem ausreichend freie Produktionskapazitäten. Der Handel kann daher Nachfragevolumina auf diese Hersteller verlagern und den Verhaltensspielraum der Homann-Gruppe auch nach dem Zusammenschluss mit Rügen Feinkost noch wirksam begrenzen.

## **Fallbericht**

---

### **Erwerb von Rügen Feinkost durch die Homann-Gruppe freigegeben**

Branche	Herstellung und Vertrieb von gekühlten Feinkostsalaten und Fischfeinkost in Deutschland
Aktenzeichen	B2-23/11
Datum der Entscheidung	06. Juli 2011

---



Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der Rügen Feinkost GmbH, Garz, durch die Homann- Gruppe, Dissen, nicht untersagt. Die Homann-Gruppe produziert und vertreibt bundesweit u. a. gekühlte Feinkostsalate und Fischfeinkost. Rügen Feinkost ist ein Spezialist im Bereich der Herstellung von Herings- und Matjesfeinkost.

Das Vorhaben betrifft den Markt für den Vertrieb von gekühlten Feinkostsalaten und Fischfeinkost in Deutschland. Nicht in diesen Markt einzubeziehen sind die Fischspezialitäten einschließlich der Räucherfische, frische Fische, tiefgekühlte Fische, Feinkostsalate oder Fischfeinkost in Konserven bzw. sauer eingelegte Salate sowie Antipasti und Tapas. Dieser Markt ist weder nach Herstellermarken/Handelsmarken noch nach verpackter („pre-packed“) und unverpackter („spoon out“) Ware, noch nach verschiedenen Vertriebsschienen weiter zu unterteilen.

Räumlich hat das Bundeskartellamt einen nationalen Markt zu Grunde gelegt. Weder eine weitere als nationale Abgrenzung noch eine Abgrenzung von eigenständigen regionalen Teilmärkten innerhalb Deutschlands wäre sachgerecht gewesen.

Das Bundeskartellamt hat u.a. die Höhe des gemeinsamen Marktanteils der Zusammenschlussbeteiligten, den Marktanteilsabstand zu den übrigen Wettbewerbern, die Finanzkraft und sonstige Ressourcenzuwächse untersucht; besonderes Augenmerk wurde dabei auf die Ausweichmöglichkeiten des Lebensmitteleinzelhandels als die für diesen Fall primär relevante Marktgegenseite gelegt.

Wegen der starken Position der führenden Handelsunternehmen bei der Nachfrage nach Konsumgütern kommt den aktuellen Marktanteilen der Zusammenschlussbeteiligten jedenfalls dann nur eine eingeschränkte Indizwirkung zu, wenn und soweit die übrigen Wettbewerber über entsprechendes Fertigungswissen, ausreichende Produktionskapazitäten und einen gesicherten Zugang zu ihren Beschaffungsmärkten verfügen, um für die Nachfrager nach gekühlten Feinkostsalaten und Fischfeinkost eine ausreichende Beschaffungsalternative zu den Zusammenschlussbeteiligten zu bieten. Kriterien, die das Bundeskartellamt in diesem Zusammenhang untersucht hat, sind das bisherige Beschaffungsverhalten der Nachfrager, die Marktanteilsentwicklung der Hersteller, das Fertigungswissen und die Produktionskapazitäten der Hersteller von gekühlten Feinkostsalaten und Fischfeinkost sowie die Struktur der Beschaffungsmärkte insbesondere für Fisch und Meerestiere. In diesem Zusammenhang hat das Bundeskartellamt auch Marktzutrittsschranken untersucht, um die Ausweichmöglichkeiten der Nachfrager auf potentielle Wettbewerber einschätzen zu können.

Die Beschlussabteilung hat festgestellt, dass die Homann-Gruppe bereits vor dem Zusammenschluss mit Rügen Feinkost eine starke Stellung mit signifikanten Marktanteilsvorsprüngen vor den in diesem Marktraum tätigen Wettbewerbern hatte. Diese Stellung wird durch die Übernahme von Rügen Feinkost weiter ausgebaut. Der gemeinsame Marktanteil der Zusammenschlussbeteiligten liegt über

der Vermutungsschwelle für die Annahme von Einzelmarktbeherrschung. Der Marktanteilsabstand zu allen nachfolgenden Wettbewerbern ist hoch. Außer der Wernsing-Gruppe, die über ein vergleichbares Produktportfolio und eine bundesweite Marktpräsenz wie die Homann-Gruppe verfügt, verfügen alle weiteren Wettbewerber über ein wesentlich kleineres Produktportfolio. Sie sind zudem überwiegend regional tätig. Durch den Zusammenschluss mit der auf Fischfeinkost spezialisierten Rügen Feinkost rundet die Homann-Gruppe ihr Produktportfolio ab und verstärkt ihre „Fischkompetenz“.

Trotz dieser Wettbewerbsvorteile der Homann-Gruppe führt das Zusammenschlussvorhaben nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung.

Bei Rügen Feinkost handelt es sich um einen Wettbewerber, der in puncto Sortimentstiefe und –breite, Sortimentsschwerpunkt sowie dem Verhältnis zwischen dem Anteil von Eigen- und Herstellermarken kein enger Wettbewerber der Homann-Gruppe ist: Rügen Feinkost produziert und vertreibt ausschließlich Produkte aus dem Marktsegment Fischfeinkost und dort wiederum ganz überwiegend Herings- und Matjesfilets sowie Marinaden und erzielt den überwiegenden Anteil seiner Umsätze mit Handelsmarken. Demgegenüber produziert die Homann-Gruppe ein breites Spektrum an Feinkostsalaten und Fischfeinkost und erzielt ihren Umsatz nicht überwiegend mit Handelsmarken.

Ausschlaggebend für die Freigabeentscheidung durch das Bundeskartellamt aber war, dass die Marktstellung, die die Homann-Gruppe durch den Zusammenschluss erhält, nach dem Ergebnis der Ermittlungen durch internes Wachstum von Wettbewerbern in entscheidungserheblichem Maße angreifbar ist.

Wichtige Wettbewerber der Parteien verfügen über freie Produktionskapazitäten oder könnten nach eigener Einschätzung ihre bestehenden Kapazitäten ohne sehr großen zeitlichen und finanziellen Aufwand ausbauen, z.B., in dem sie die Schichtzahl erhöhen. Nach dem Ergebnis der Ermittlungen haben sie das erforderliche Fertigungswissen und verfügen über keinen schlechteren Zugang zu den Beschaffungsmärkten als die Zusammenschlussbeteiligten. Diese Wettbewerber erhoffen sich durch den Zusammenschluss und die Reaktion des Lebensmittelhandels hierauf Nachfrageverlagerungen und entsprechende Umsatzzuwächse.

Die im Lebensmitteleinzelhandel tätigen Unternehmen haben ihre Beschaffung teils so organisiert, dass auch kleinere, lediglich regional tätige Wettbewerber gelistet werden oder gelistet werden können. Diese regionalen Anbieter stehen praktisch in allen Teilen Deutschlands zur Verfügung. Somit könnten die Abnehmer auch nach dem Zusammenschluss bei Bedarf ihre Nachfrage auf die Wernsing-Gruppe sowie einige weitere Anbieter von Feinkostsalaten und Fischfeinkost verlagern. Dies begrenzt den Verhaltensspielraum von Homann/Rügen Feinkost derart, dass die Entstehung

eines unkontrollierten Verhaltensspielraums und damit die Entstehung von Marktbeherrschung durch den Zusammenschluss nicht prognostiziert werden kann.

Allerdings betrachtet das Bundeskartellamt diesen Zusammenschluss auf der Grundlage der Ergebnisse der Ermittlungen und vor dem Hintergrund des gesamten Marktgeschehens auf Hersteller- und auf Nachfragerseite als Grenzfall.

Die zunehmende Konzentration auf Seiten des Lebensmitteleinzelhandels führt zu einer Konsolidierungswelle auf Seiten der Hersteller. Eine Reihe von Herstellern von Feinkostsalaten und Fischfeinkost ist sowohl durch Geschäftsaufgabe als auch durch Fusionen mit Wettbewerbern aus dem Markt ausgeschieden.

Die kleineren, nicht bundesweit agierenden Handelsunternehmen haben (anders als ihre bundesweit agierenden Wettbewerber) aufgrund ihres vergleichsweise geringen Absatzvolumens nicht die Möglichkeit, den Verhaltensspielraum auf Seiten der Hersteller durch den Aufbau eigener Handelsmarken – auch in höherpreisigen Marktsegmenten – wirksam zu begrenzen.

Weitere Zusammenschlüsse auf Herstellerseite können den Handlungsspielraum auch der bundesweit agierenden Handelsunternehmen verringern. Diese sind in stärkerem Ausmaß als nicht bundesweit agierende Handelsunternehmen auf die Präsenz von größeren, bundesweit agierenden Herstellern von Feinkostsalaten und Fischfeinkost angewiesen. Regionale Anbieter bieten für diese Handelsunternehmen im Falle einer fortschreitenden Konsolidierung auf Herstellerebene keine ausreichende Beschaffungsalternative.

Insgesamt haben die Märkte daher mittlerweile auf Handels- wie auf Herstellerseite einen so starken Konzentrationsgrad erreicht, dass im Falle Zusammenschlüsse die Gefahr einer Vermachtung des Marktes zu Lasten der Marktgegenseite deutlich zunimmt. Der starke Konzentrationsgrad könnte sich ebenso zu Lasten des Verbrauchers auswirken, wenn sich die stark konzentrierte Herstellerseite mit der stark konzentrierten Handelsseite gegen den Verbraucher „verbündet“, mit der Folge von möglichen Wettbewerbsbeschränkungen z. B. in Form von vertikalen Preisbindungen.

Die Ermittlungen haben zwar keine belastbaren Hinweise darauf erbracht, dass diese Konzentration im vergangenen Jahr bereits zu einer Qualitätsverschlechterung oder zu einer verminderten Innovationsbereitschaft auf Seiten der verbliebenen Hersteller geführt hätte. Auch sind bislang noch ausreichende Ausweichmöglichkeiten für die Nachfrager vorhanden. Die Ermittlungen, auch unter Berücksichtigung der Stellungnahmen der befragten Handelsunternehmen, enthalten jedoch Hinweise darauf, dass weitere Fusionen den Markt „zum Kippen“ bringen könnten.

Der hier zu beurteilende Zusammenschluss zwischen der Homann-Gruppe und Rügen Feinkost geht zwar einen Schritt in diese Richtung, mit Wernsing, Kühlmann und der Deutschen See sowie einigen weiteren Herstellern von gekühlten Feinkostsalaten und Fischfeinkost ist der Markt auf Herstellerseite jedoch derzeit noch so strukturiert, dass die Handelsunternehmen auch nach Vollzug

des Zusammenschlussvorhabens über Ausweichmöglichkeiten verfügen, die den Handlungsspielraum der Zusammenschlussbeteiligten im Prognosezeitraum wirksam begrenzen.

### **1.3 TÖNNIES HOLDING GMBH & CO. KG / HEINZ TUMMEL GMBH & CO. KG / SCHLACHTHOF HEINZ TUMMEL GMBH & CO. KG**

#### **Pressemitteilung vom 17. November 2011**

Bonn, 17. November 2011: Das Bundeskartellamt hat die Fusionspläne der Schlachthofbetreiber Tönnies, Rheda-Wiedenbrück, und Tummel, Schöppingen, gestoppt. Bei der Beschaffung von Schlachtsauen sowie dem Vertrieb von Sauenfleisch an Fleischverarbeiter in Deutschland hat das Unternehmen Tönnies eine marktbeherrschende Stellung inne. Diese hätte sich durch den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung am Schlachthof Tummel weiter verstärkt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „In Deutschland werden aufgrund der hier konzentrierten Wurstherstellung ca. 65% aller in der EU geschlachteten Sauen zerlegt und abgesetzt. Die Tönnies-Gruppe als Deutschlands führender Schweine- und Sauenschlachter ist das dominierende Unternehmen in diesem Bereich. Tönnies dominiert schon heute die Wertschöpfungskette der Sauenschlachtung und -verarbeitung in Deutschland. Der Zugriff auf die Erfassungs- und Schlachtmengen von Tummel hätte die Chancen für wirksamen Wettbewerb weiter verschlechtert. Dem sind wir mit der Untersagung des Vorhabens entgegengetreten.“

Auf allen Stufen der Wertschöpfungskette - Beschaffung von Schlachtvieh, Schlachtung, Weiterverarbeitung, Fleischvertrieb - gehören jeweils Schlachtschweine und Sauen unterschiedlichen sachlichen Märkten an. Sauen werden als Zuchttiere in der Ferkelproduktion eingesetzt und haben ein Schlachtgewicht von rund 160 kg; Schlachtschweine weisen ein Gewicht von ca. 95 kg auf. Sauenfleisch wird im Gegensatz zu Schweinefleisch fast ausschließlich in der Wurstherstellung eingesetzt.

Tönnies ist aufgrund seiner hohen Marktanteile (weit über 40% bei der Erfassung), der vertikalen Integration auf verschiedenen Marktstufen und den wirtschaftlichen Verflechtungen zu Wettbewerbern und Abnehmern ein unverzichtbarer Vertragspartner im Markt. Über den Hauptgesellschafter der Gruppe, Herrn Clemens Tönnies, ist das Unternehmen mit dem größten deutschen Wursthersteller, der Mühlen-Gruppe, verbunden. Auch eine Analyse des tatsächlichen Marktverhaltens von Tönnies hat gezeigt, dass das nachfragemächtige Schlachtunternehmen in der Lage ist, die Beschaffungskonditionen einseitig zu Lasten seiner Wettbewerber zu beeinflussen.

Mit Tummel würde ein bisher selbständiger Schlachthof in einer für die Sauenbeschaffung günstigen geographischen Lage aus dem Markt fallen. Die Mengenzuwächse in einer Größenordnung von 10-15% würden die Verhaltensspielräume von Tönnies zusätzlich erweitern. Hierzu gehören auch die

Mengen, die Tummel derzeit für Westfleisch, den zweitgrößten inländischen Wettbewerber, aufgrund eines Lohnschlachtungsvertrages schlachtet.

Zur Lösung der Wettbewerbsprobleme hatte Tönnies Zusagen vorgeschlagen, insbesondere Lohnschlachtangebote für Westfleisch und andere aktuelle oder potenzielle Wettbewerber. Auch auf die Sauenschlachtung am Standort Tummel wollte Tönnies vorübergehend verzichten. Die Prüfung durch das Bundeskartellamt hat jedoch ergeben, dass die angebotenen Zusagen die wettbewerblichen Bedenken nicht beseitigt hätten und eine unzulässige laufende Verhaltenskontrolle durch das Bundeskartellamt erfordert. Diese Einschätzung haben die hierzu befragten Marktteilnehmer weitgehend bestätigt.

Die Entscheidung ist noch nicht rechtskräftig. Die Unternehmen haben einen Monat Zeit Beschwerde einzulegen, über die dann das OLG Düsseldorf entscheiden würde.

## Fallbericht

---

### **Untersagung des Erwerbs einer Mehrheitsbeteiligung am Schlachthof Tummel durch die Tönnies Holding**

Branche	Ernährungswirtschaft
Aktenzeichen	B2-36/11
Datum der Entscheidung	16. November 2011

---

Das Bundeskartellamt hat den geplanten Erwerb von jeweils 70% der Anteile an den vier Muttergesellschaften des Schlachthofs Tummel, Schöppingen, durch die Tönnies Holding GmbH & Co. KG („Tönnies“), Rheda-Wiedenbrück, untersagt. Die Mehrheitsbeteiligung von Tönnies am Schlachthof Tummel lässt die Verstärkung bereits bestehender marktbeherrschender Stellungen auf den sachlichen Märkten für die Erfassung von lebenden Sauen zur Schlachtung und den Absatz von Sauenfleisch jeweils in Deutschland erwarten. Hingegen kommt es zwar auch im Hinblick auf die betroffenen Märkte für die Schweineschlachtung und –verarbeitung zu einer weiteren Konsolidierung auf einem hoch konzentrierten Markt. Die Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen konnte hier aber nicht festgestellt werden.

In Deutschland werden aufgrund der hier konzentrierten Wurstwarenherstellung ca. 65 % aller in der EU geschlachteten Sauen zerlegt und abgesetzt. Tönnies ist das bei weitem führende deutsche Sauenschlachtunternehmen. Das stark vertikal integrierte Unternehmen kauft Schlachtsauen an, schlachtet die Tiere, zerlegt sie und vertreibt das daraus resultierende Sauenfleisch sowohl an die konzerneigene zur Mühlen-Gruppe als auch an dritte Wursthersteller.

Im Rahmen der wettbewerblichen Beurteilung der Marktstellung von Tönnies vor und nach dem Zusammenschluss gehörte die sachliche und räumliche Reichweite der betroffenen Märkte zu den Prüfungsschwerpunkten.

Auf allen Stufen der Wertschöpfungskette gehören jeweils Schlachtschweine und Sauen unterschiedlichen sachlichen Märkten an. Schlachtsauen werden als Zuchttiere in der Schweineproduktion eingesetzt und haben ein durchschnittliches Schlachtgewicht von rund 160 kg; Schlachtschweine hingegen weisen ein Schlachtgewicht von etwa 95 kg auf. Im Hinblick auf die Beschaffung der Schlachttiere unterscheiden sich bereits die Erzeugungs- und Erfassungsstrukturen. Sauenanbieter sind auch nicht in der Lage, ihr Angebot ohne weiteres von Sauen auf Schweine umzustellen, da Sauen die Muttertiere der Schweine sind. Das Sauenangebot ist daher durch den Schweinemarkt weitgehend determiniert, die Haltung beider Tiere erfolgt komplementär und nicht substitutiv. Auch die Erfassungspreise von Schweinen und Sauen unterscheiden sich, und die Preissetzung erfolgt nicht in einer gegenseitigen Reaktionsverbundenheit der Märkte. Die Beschlussabteilung hat hier unter anderem die Effekte bei relativen Mengen- oder Preisveränderungen untersucht. Auf Ebene der Schlachtung bestehen bei begrenzter technischer Umstellungsflexibilität nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung jedenfalls keine wirtschaftlichen Anreize für den Einstieg in die Schlachtung von Sauen. Entsprechend hat es auch schon in der Vergangenheit keine nennenswerten Marktzutritte gegeben.

Im Bereich des Absatzes unterscheiden sich Sauenfleisch und Schweinefleisch sowohl hinsichtlich der Fleischeigenschaften als auch hinsichtlich der Absatzkanäle. Sauenfleisch wird fast ausschließlich in der Wurstherstellung eingesetzt, wo es wegen seiner besonderen Eigenschaften für die überwiegende Mehrheit der Weiterverarbeiter nicht ersetzbar ist. Schweinefleisch dagegen wird auch in erheblichem Umfang als Frischfleisch an den Lebensmitteleinzelhandel verkauft und ist insgesamt wesentlich teurer als Sauenfleisch.

Räumlich sind die Märkte für die Erfassung von Sauen zur Schlachtung und für den Absatz von Sauenfleisch jeweils deutschlandweit. Die für den räumlichen Markt der Erfassung zur Schlachtung prägenden Wirtschaftsbeziehungen zwischen deutschen Sauenanbietern und Schlachtbetrieben spielen sich in einem regionalen Umfeld ab. Zugunsten der Zusammenschlussbeteiligten ist dennoch das gesamte Gebiet der Bundesrepublik Deutschland in den räumlichen Markt einbezogen worden. Bei der räumlichen Marktabgrenzung ist zudem zu berücksichtigen, dass Deutschland wegen der hier ansässigen bedeutenden Produktion von Wurstwaren ein sog. „Defizitland“ ist, dessen einheimische Schlachtmengen nicht ausreichen, um die Nachfrage zu decken. Daraus ergibt sich eine starke Sogwirkung in Richtung Deutschland auf allen betroffenen Marktstufen und Marktteilnehmer im benachbarten Ausland. Insbesondere Betriebe in den Niederlanden, Belgien und Dänemark sind in erheblichem Umfang als Sauenlieferanten oder Lohnschlächter für deutsche Schlachtunternehmen,

insbesondere Tönnies, tätig. Eine wechselseitige Marktdurchdringung findet nicht statt. Inländische Sauenanbieter haben keine Absatzmöglichkeiten im Ausland, da es dort an der Nachfrage fehlt.

Beim Absatz von Sauenfleisch sind die Import- und Exportanteile zwar etwas höher; sie sind aber nicht prägend für das Marktgeschehen. Der Markt war daher bundesweit abzugrenzen.

Im Markt für die Erfassung von Sauen zur Schlachtung hat Tönnies bereits vor dem Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung inne, die durch den Zusammenschluss verstärkt worden wäre. Der Marktanteil von Tönnies liegt mit weit über 40% bereits vor dem Zusammenschluss erheblich über der Schwelle der Einzelmarktbeherrschungsvermutung. Das Unternehmen verfügt zudem über enge wirtschaftliche Verflechtungen zu einem namhaften Wettbewerber. Beide Unternehmen stehen daher nicht in einem funktionsfähigen Wettbewerbsverhältnis bei der Beschaffung von Schlachtsauen. Hinzu kommt ein hoher Abstand zum Hauptwettbewerber Westfleisch und dem ansonsten weitestgehend mittelständisch geprägten Markt. Nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung ist Tönnies schon heute aufgrund seiner hohen Abnahmemengen für die Anbieter von Lebendsauen zur Schlachtung ein weitgehend unverzichtbarer Abnehmer. Unter anderem über die konzerneigene zur Mühlen-Gruppe, den größten deutschen Wurstwarenhersteller, hat Tönnies außerdem einen bevorzugten Zugang zum Absatzmarkt.

Auch eine Analyse des tatsächlichen Marktverhaltens von Tönnies hat gezeigt, dass das Unternehmen die ihm schon vor dem Zusammenschluss zur Verfügung stehenden Verhaltensspielräume nutzt, um die Wettbewerbssituation auf dem Beschaffungsmarkt entsprechend der eigenen Interessen zu beeinflussen. Bereits vor dem Zusammenschluss übt die starke Marktstellung von Tönnies, kombiniert mit einem zunehmenden Engpass bei Schlachtsauen, eine Abschreckungswirkung auf potenzielle Marktneueinsteiger aus.

Durch den Zusammenschluss würden Tönnies nicht nur die eigenen Marktanteile von Tummel, sondern auch die Schlachtmengen, die derzeit von Westfleisch im Rahmen eines Lohnschlachtvertrages genutzt werden, zuwachsen. Dies würde zu einem Mengenzuwachs in einer Größenordnung von insgesamt 10-15% und zu einer erheblichen Schwächung der Wettbewerbsposition von Westfleisch führen. Mit Tummel würde ein bisher selbständiger Schlachthof in einer für die Sauenerfassung günstigen geographischen Lage aus dem Markt fallen. Die zusammenschlussbedingten Mengenzuwächse würden die bereits bestehende Abschreckungswirkung im Sinne einer Verstärkung der bestehenden marktbeherrschenden Stellung von Tönnies noch weiter steigern.

Auf dem Markt für den Absatz von Sauenfleisch in Deutschland hat Tönnies ebenfalls bereits vor dem Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung inne, die durch den Zusammenschluss verstärkt wird. Auch hier liegt der Marktanteil von Tönnies schon vor dem Zusammenschluss bei knapp 40%, der Marktanteilsabstand ist auch auf diesem Markt groß. Bei der wettbewerblichen

Beurteilung ist zudem zu berücksichtigen, dass Tönnies weitere Mengen konzernintern über die zur Mühlen-Gruppe absetzt. Die vertikale Integration von der Schlachtung bis zur Wurstherstellung kommt Tönnies auch auf diesem Markt zugute. Nach den Ermittlungen machen Abschreckungseffekte und nicht unerhebliche Marktzutrittskosten Marktzutritte unwahrscheinlich. Das Zielunternehmen Tummel bietet zwar kein zerlegtes Sauenfleisch an. Der Zusammenschluss würde jedoch auch ohne eine direkte Marktanteilsaddition zur Verstärkung der bereits bestehenden marktbeherrschenden Stellung von Tönnies führen, da Tönnies Schlacht- und Zerlegekapazitäten und zusätzliche Sauenfleischmengen zuwachsen. Zudem würde der nächstfolgende Wettbewerber Westfleisch durch den Zusammenschluss in seiner gesamten Wertschöpfungskette geschwächt.

Zur Lösung der Wettbewerbsprobleme auf den Märkten für die Erfassung von Sauen zur Schlachtung und den Absatz von Sauenfleisch haben die Zusammenschlussbeteiligten Nebenbestimmungen vorgeschlagen. Diese betreffen im Wesentlichen Lohnschlachtangebote – entweder Fortsetzung des bestehenden Lohnschlachtvertrags mit Westfleisch im Schlachthof Tummel oder Angebot von Lohnschlachtkapazitäten an Dritte – und den zeitlich befristeten Verzicht auf die Schlachtung von Sauen im Schlachthof Tummel. Die angebotenen Zusagen waren schon deshalb nicht zur Lösung der Wettbewerbsprobleme geeignet, weil sie zu einer unzulässigen laufenden Verhaltenskontrolle der betroffenen Unternehmen geführt hätten. Zudem adressieren sie nicht die durch den Zusammenschluss verursachten strukturellen Probleme. Dies wurde durch die Ergebnisse eines durchgeführten Markttests bestätigt.

#### **1.4 REWE / WASGAU**

##### **Pressemitteilung vom 29. April 2013**

Bonn, 29. April 2013: Das Bundeskartellamt hat die Mehrheitsbeteiligung der REWE Group an der Wasgau Food Beteiligungs GmbH (Wasgau Food) freigegeben. Zugleich überprüft die Behörde in einem neuen Verfahren die wettbewerblichen Auswirkungen der gemeinsamen Beteiligung der REWE Group und der EDEKA Südwest an der Tochtergesellschaft WASGAU Produktions- und Handels AG (WASGAU AG).

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Wir beobachten die fortschreitende Konzentration zugunsten der marktführenden Unternehmen EDEKA, REWE, ALDI und Schwarz-Gruppe im Lebensmitteleinzelhandel sehr genau. Dennoch war die Mehrheitsbeteiligung der REWE an Wasgau kein Untersagungsfall. Die Unternehmen haben auf den betroffenen regionalen Märkten keine marktbeherrschende Stellung. Auch im Verhältnis zu den Lieferanten, auf den sogenannten Beschaffungsmärkten, führt die Beteiligung nur zu einem äußerst geringen Zuwachs bei REWE.“



Mit dem Erwerb von 51% der Anteile erwirbt die REWE Group mittelbar auch die Mitkontrolle über die WASGAU Produktions- und Handels AG (WASGAU AG). An der WASGAU AG ist auch die EDEKA Südwest mit 24,98 % beteiligt. Aus diesem Grund hat das Bundeskartellamt ein Verfahren nach § 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) eingeleitet, in dem es prüft, ob es aufgrund der gemeinsamen Beteiligung von REWE und EDEKA an der WASGAU AG zu einer kartellrechtswidrigen Einschränkung des Wettbewerbs zwischen den beiden großen deutschen Handelsunternehmen kommt.

Die REWE Group hatte bereits 2011 den Erwerb einer Minderheitsbeteiligung in Höhe von 25,1 % an der Wasgau Food angemeldet. Diese Beteiligung stand im Zusammenhang mit einer Einkaufskooperation zwischen der REWE und der WASGAU AG. Das Bundeskartellamt hatte die Minderheitsbeteiligung freigegeben, zugleich aber ein Verfahren nach § 1 GWB im Hinblick auf die Einkaufskooperation eingeleitet und nach eingehender Prüfung die Untersagung des Vorhabens angekündigt. Nach Auffassung der Behörde führte die Kooperation zu erheblichen Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den beteiligten Unternehmen. REWE Group und Wasgau Food haben daraufhin Ende 2012 den Kooperationsvertrag aufgehoben; die seinerzeit freigegebene Minderheitsbeteiligung ist bis heute nicht vollzogen worden.

Mit der nunmehr vorgesehenen mittelbaren Vollfusion zwischen der REWE und der WASGAU AG kommt es zwar zu einer engeren Verbindung zwischen den Unternehmen, als dies bei einer Minderheitsbeteiligung an der WASGAU Food in Verbindung mit einer Kooperation der Fall gewesen wäre. Obwohl nach Überzeugung des Bundeskartellamtes die Untersagungsvoraussetzungen für die Kooperation vorgelegen hätten, war die vorliegende Fusion freizugeben. Hintergrund für diese unterschiedlichen Ergebnisse sind die vom Gesetzgeber festgeschriebenen unterschiedlich hohen Schwellen für eine Untersagung. Während eine Kooperation zwischen Wettbewerbern bereits bei einer spürbaren Beschränkung des Wettbewerbs zwischen den beteiligten Unternehmen untersagt werden kann, bedarf es für die Untersagung einer Fusion der Feststellung einer marktbeherrschenden Stellung durch den Zusammenschluss.

Letzteres konnte auf den betroffenen regionalen Absatzmärkten nicht festgestellt werden. Auf den bundesweit abzugrenzenden Beschaffungsmärkten war eine Einzelmarktbeherrschung der beteiligten Unternehmen angesichts der deutlich hinter der EDEKA positionierten REWE von vorneherein auszuschließen. Eine Untersagung wäre vor diesem Hintergrund insbesondere dann in Betracht gekommen, wenn das Amt die Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols durch die führenden Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels hätte nachweisen können. Die Vermutung eines marktbeherrschenden Oligopols hatte das Amt im Verfahren EDEKA/trinkgut im Jahr 2010 bereits für einzelne Produktmärkte geprüft,. Vorliegend kommt es allerdings nur zu äußerst geringen Marktanteilsadditionen. Bei der WASGAU AG handelt es sich um das kleinste bislang noch

selbständig geführte Handelsunternehmen, das vom Bundeskartellamt überhaupt als noch relevanter Marktteilnehmer betrachtet wird. Aufgrund dieses Umstandes hält das Bundeskartellamt den vorliegenden Zusammenschluss vor dem Hintergrund der derzeitigen Untersagungskriterien des § 36 Abs. 2 GWB nicht für den geeigneten Fall, um Marktbeherrschung auf Beschaffungsmärkten zu prüfen.

Aus der vorliegenden Entscheidung können allerdings keine Schlüsse für potentielle zukünftige Vorhaben im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels getroffen werden.

### **1.5 FUSIONSKONTROLLRECHTLICHE FREIGABE EINES GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMENS (AGRONOVITA) FÜR DEN VERTRIEB VON SPEISEKARTOFFELN UND SPEISEZWIEBELN, DAS NOCH NACH ALLGEMEINEM KARTELLRECHT GEPRÜFT WIRD**

#### **Pressemitteilung vom 9. Mai 2012**

Nach eingehender fusionskontrollrechtlicher Prüfung hat das Bundeskartellamt die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Agronovita GmbH durch die Hans-Willi Böhmer GmbH & Co. KG, Mönchengladbach und die Krohn Holding GmbH, Lüneburg freigegeben. Agronovita soll zunächst für Böhmer und Krohn die Belieferung von REWE und der Discounttochter Penny mit Speisekartoffeln und Speisezwiebeln koordinieren. Weiterhin beteiligt sich die Rainer Bausch GmbH, Lich/Langsdorf in nicht fusionskontrollpflichtigem Umfang an Agronovita.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Auch wenn die Gründung der Agronovita freigegeben werden konnte, verkennt das Bundeskartellamt nicht, dass weitere Zusammenschlüsse auf Seiten der Packbetriebe die Spielräume für wirksamen Wettbewerb verringern können. Daher werden wir weitere Konzentrationsprozesse auf den hier betroffenen Märkten, insbesondere wenn sie unter Beteiligung der Marktführer erfolgen, intensiv prüfen.“

Böhmer und Krohn sind Marktführer auf den bundesweiten Märkten für die Lieferung von Speisekartoffeln und Speisezwiebeln an Lebensmitteleinzelhändler und andere Großabnehmer und verfügen gemeinsam über ein flächendeckendes Standortnetz. Dennoch konnte zum jetzigen Zeitpunkt das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung durch den Zusammenschluss ausgeschlossen werden. Die Ermittlungen haben gezeigt, dass die meisten Nachfrager neben den bundesweit vertretenen Zusammenschlussbeteiligten Anbieter mit regionalen Vertriebsschwerpunkten beim Einkauf berücksichtigen. In Deutschland sind derzeit deutlich mehr als 30 Unternehmen in der Belieferung mit Speisekartoffeln und Speisezwiebeln tätig. Beim Einkauf von Obst und Gemüse durch Lebensmitteleinzelhändler spielt die regionale Nähe der Erzeuger als auch die Nachhaltigkeit der Erzeugungs- und Verarbeitungsprozesse eine wichtige Rolle.

Trotz der fusionskontrollrechtlichen Freigabe wird die Kooperation nun darüber hinaus auf ihre Vereinbarkeit mit dem allgemeinen Kartellrecht geprüft. Diese Prüfung ist geboten, weil die strategische Bündelung wichtiger Vertriebsaktivitäten in der Agronovita zu einer weitergehenden Abstimmung von Preis- und Sortimentsstrategien der Muttergesellschaften führen kann. Ein entsprechendes Prüfverfahren hat das Bundeskartellamt bereits eingeleitet.

## Fallbericht

---

### **Fusionskontrollrechtliche Freigabe eines Gemeinschaftsunternehmens (Agronovita) für den Vertrieb von Speisekartoffeln und Speisezwiebeln, das noch nach allgemeinem Kartellrecht geprüft wird**

Branche	Lebensmittel
Aktenzeichen	B2-15/12
Datum der Entscheidung	04. Mai 2012

---

Das Bundeskartellamt hat die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Agronovita GmbH („Agronovita“), Mönchengladbach, fusionskontrollrechtlich im Hauptprüfverfahren freigegeben. Obwohl es sich bei den Muttergesellschaften von Agronovita um die Marktführer auf den betroffenen Absatzmärkten für Speisekartoffeln und Speisezwiebeln handelt, war nicht zu erwarten, dass der Zusammenschluss zur Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen führt, weil die führenden Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels (LEH) als Nachfrager ebenfalls über eine starke Position verfügen. Das kooperative Gemeinschaftsunternehmen wird allerdings noch auf seine Vereinbarkeit mit dem Kartellverbot geprüft, weil die strategische Bündelung wichtiger Vertriebsaktivitäten in Agronovita zu einer weitergehenden Abstimmung von Preis- und Sortimentsstrategien der Muttergesellschaften führen könnte.

An Agronovita beteiligen sich die Hans-Willi Böhmer GmbH & Co. KG („Böhmer“), Mönchengladbach, die Krohn Holding GmbH („Krohn“), Lüneburg, und die Rainer Bausch GmbH („Bausch“), Lich/Langsdorf. Böhmer, Krohn und Bausch betreiben jeweils Packbetriebe für Speisekartoffeln und Speisezwiebeln. Zusammenschlusstatbestände im Sinne von § 37 Abs. 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) verwirklichen nur Böhmer und Krohn. Die Beteiligung von Bausch liegt dagegen unterhalb des anmeldepflichtigen Bereichs, wurde jedoch im Rahmen einer „worst case“-Betrachtung bei der materiellen Prüfung im Rahmen der Fusionskontrolle berücksichtigt.

Agronovita soll zunächst die Belieferung von REWE und der REWE-eigenen Discounttochter Penny mit Speisekartoffeln und Speisezwiebeln koordinieren, wobei die tatsächliche Belieferung durch die Packbetriebe der drei Muttergesellschaften oder auch dritte Packbetriebe erfolgen soll. Der Gesellschaftszweck des Unternehmens ist jedoch nicht hierauf beschränkt. Bei der Fusionskontrollprüfung wurden die Muttergesellschaften auf den Märkten, auf denen die Agronovita tätig wird, als zusammengeschlossen betrachtet.

Vom Zusammenschluss betroffen sind in erster Linie die jeweils bundesweiten Märkte für die Lieferung von Speisekartoffeln und Speisezwiebeln an Lebensmitteleinzelhändler und andere Großabnehmer. Im Rahmen der Bewertung des Zusammenschlussvorhabens hat das Bundeskartellamt insbesondere die Ausweichmöglichkeiten des Lebensmitteleinzelhandels als der primär relevanten Marktgegenseite geprüft. Im Rahmen der Gesamtbetrachtung wurde auch die Höhe der aktuellen Marktanteile der Beteiligten, die Marktanteilsabstände und sonstige Strukturfaktoren (hier vor allem Standortdichte, vertikale Integration und Verflechtungen mit anderen Unternehmen) berücksichtigt.

In den betroffenen Märkten liegen die addierten Marktanteile von Böhmer, Krohn und Bausch jeweils unterhalb der Schwelle der Einzelmarktbeherrschungsvermutung. Die Beteiligten haben jedoch deutliche Strukturvorteile gegenüber den Wettbewerbern. Insbesondere sind sie mit großem Marktanteilsabstand jeweils Marktführer, und Böhmer und Krohn verfügen jedenfalls zusammen über ein nahezu bundesweites Netz von Standorten. Krohn ist zudem mit dem bedeutendsten Anbieter von Pflanzkartoffeln - dem Saatgut für die Kartoffelproduktion - konzernverbunden, und sowohl Böhmer als auch Krohn verfügen über Kooperationen und (teils wechselseitige) Minderheitsbeteiligungen mit weiteren Unternehmen aus dem Kartoffelbereich.

Diese Strukturvorteile werden aber dadurch relativiert, dass die führenden Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels ihrerseits über eine starke Position als Nachfrager verfügen. Die Ermittlungen haben gezeigt, dass die meisten Nachfrager nach Speisekartoffeln und Speisezwiebeln - bezogen auf das Gesamtmarktvolumen - vor dem Zusammenschluss neben den bundesweit vertretenen Zusammenschlussbeteiligten überwiegend Anbieter mit regionalen Vertriebsschwerpunkten bei der Beschaffung berücksichtigen. In der Belieferung des Lebensmitteleinzelhandels und der sonstigen Abnehmer von Speisekartoffeln und Speisezwiebeln sind in Deutschland derzeit deutlich mehr als dreißig Unternehmen tätig. Dies spiegelt das für die Warengruppe „Obst und Gemüse“ gängige Beschaffungsverhalten wider, bei dem die Regionalität und Nachhaltigkeit der Warenversorgung im Einzelfall mit den Vorteilen einer zentralen Belieferung durch einen überregional tätigen Anbieter abgewogen wird.

Aus diesen Gründen war trotz der erheblichen Strukturvorteile der Zusammenschlussbeteiligten nicht zu erwarten, dass durch den Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung entstehen würde.

Dennoch verkennt das Bundeskartellamt nicht, dass insbesondere die zunehmende Konzentration auf Seiten des Lebensmitteleinzelhandels - dem wesentlichen Nachfrager nach Speisekartoffeln und Speisezwiebeln - zu einer Konsolidierungswelle auf Seiten der Packbetriebe führt. Weitere Zusammenschlüsse auf Seiten der Packbetriebe könnten die Spielräume für wirksamen Wettbewerb auf den hier betroffenen Märkten verringern. Eine stärkere Konzentration könnte sich auch zu Lasten des Verbrauchers auswirken. Daher wird das Bundeskartellamt weitere Konzentrationsprozesse auf den hier betroffenen Märkten, insbesondere wenn sie unter Beteiligung der Marktführer erfolgen, intensiv prüfen.

Die fusionskontrollrechtliche Freigabe beinhaltet noch keine Entscheidung darüber, ob die beabsichtigte Vertriebskooperation von Böhmer, Krohn und Bausch gegen das Kartellverbot verstößt. Agronovita ist stark kooperativ ausgerichtet: das Gemeinschaftsunternehmen erbringt nicht alle Funktionen eines selbständigen Unternehmens, sondern nimmt nur eine Teilfunktion für die Muttergesellschaften wahr; alle drei Mütter bleiben zudem in den sachlichen und räumlichen Märkten tätig, in denen das Gemeinschaftsunternehmen aktiv sein wird. Deshalb ist das Bundeskartellamt in die wettbewerbsrechtliche Prüfung nach § 1 GWB bzw. Art. 101 Vertrag über die Arbeitsweise der europäischen Union (AEUV) eingetreten, um die wettbewerbliche Bedeutung der strategischen Bündelung von Vertriebsfunktionen durch die Beteiligten zu analysieren.

## **1.6 RATOS AB – ERWERB ZWEIER GESELLSCHAFTEN DER PERNOD RICARD-GRUPPE**

### **Pressemitteilung vom 20. Dezember 2012**

Bonn, 20. Dezember 2012: Nach eingehender fusionskontrollrechtlicher Prüfung hat das Bundeskartellamt gestern den Erwerb der Aquavitmarken Aalborg Jubiläumsaquavit und Malteserkreuz von Pernod Ricard durch die RatOS AB aus Schweden, Inhaberin der Aquavitmarke Linie Aquavit, freigegeben. Bestandteil dieser Transaktion ist auch die Bittermarke Gammel Dansk.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Auch wenn mit dem Zusammenschluss die bedeutendsten Aquavitmarken in Deutschland zusammengeführt werden, haben wir keine Marktbeherrschung feststellen können. Vielleicht wird das nicht jeder einzelne Kunde bestätigen, aber in wettbewerblicher Hinsicht besteht eine Austauschbarkeit von Aquavit zu verschiedenen anderen Spirituosen.“

Nach Vollzug des Zusammenschlusses wird die Ratos AB aufgrund ihrer Markenpräsenz und Absatzmengen zum Marktführer im deutschen Markt für Aquavit und Kümmelschnäpse. Dennoch konnte das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung durch den Zusammenschluss ausgeschlossen werden. Aquavit und Kümmelschnäpse werden sowohl aus Sicht der Verbraucher als auch aus Sicht des nachfragestarken Einzelhandels als austauschbar angesehen. Auch weitere Spirituosen (insbesondere aus den Bereichen Digestifs und klare Spirituosen) stehen in einem Wettbewerbsverhältnis mit Aquavit. Das Bundeskartellamt hat auch berücksichtigt, dass neue Marktzutritte in dieses Segment zu verzeichnen sind und dass Handelsmarken über ein erhebliches Absatzvolumen verfügen.

## Fallbericht

---

### Freigabe des Erwerbs zweier Gesellschaften von Pernod Ricard durch Ratos

Branche	Herstellung und Vertrieb von Spirituosen
Aktenzeichen	B2-64/12
Datum der Entscheidung	19. Dezember 2012

---

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Ratos AB, Stockholm/Schweden, zwei Gesellschaften von Pernod Ricard zu erwerben, im Hauptprüfverfahren freigegeben. Durch den Zusammenschluss werden die bedeutendsten Aquavitmarken in Deutschland zusammengeführt. Trotz hoher Marktanteile war jedoch – auch wegen des Wettbewerbsdrucks durch benachbarte Spirituosen-Sorten – nicht zu erwarten, dass das Zusammenschlussvorhaben zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der Ratos AB auf dem deutschlandweiten Markt für Aquavit und Kümmelschnäpse führt.

Das Zusammenschlussvorhaben betrifft den Spirituosenmarkt und insbesondere die Herstellung und den Vertrieb von Aquavit. Die Erwerberin Ratos AB verfügt bereits über die Aquavit-marke Linie Aquavit; durch den Zusammenschluss werden die Aquavitmarken Aalborg Jubiläumsaquavit und Malteserkreuz hinzuerworben. Bei Aquavit handelt es sich um eine insbesondere in Skandinavien und Norddeutschland konsumierte Spirituose, deren Aroma maßgeblich durch Dill und Kümmel geprägt ist. Aufgrund der Vielzahl unterschiedlicher Spirituosenspezialitäten lag ein Schwerpunkt der Prüfung in der Frage der sachlichen Markt-abgrenzung. Hier haben die Ermittlungsergebnisse gezeigt, dass Aquavit zumindest in Deutschland kein eigenständiger Produktmarkt ist. Das Spektrum der als mögliche Substitute genannten Spirituosen variierte jedoch stark. Letztlich konnten nur

Kümmelschnäpse (Kümmel und Doppelkümmel) eindeutig als Substitute für Aquavit im Sinne eines einheitlichen Marktes fest-gestellt werden. Deshalb wurde ein sachlicher Markt für Aquavit und Kümmelschnäpse ab-gegrenzt. Eine weitergehende Unterteilung etwa nach Preissegmenten oder nach Handels- und Herstellermarken wurde geprüft, bestätigte sich durch die Marktermittlungen jedoch nicht. Der räumliche Markt für Aquavit und Kümmelschnäpse ist, wie auch für andere Spirituosen, Deutschland.

Die Ermittlungen ergaben, dass die Zusammenschlussbeteiligten in dem sachlich relevanten Markt für Aquavit und Kümmelschnäpse Marktanteile deutlich oberhalb der Schwelle der Einzelmarktbeherrschungsvermutung erzielen. Der Marktanteilsabstand zu allen nachfolgenden Wettbewerbern ist hoch. Die Marktermittlungen haben außerdem gezeigt, dass bei den betroffenen Produkten eine hohe Markenbindung der Kunden besteht, ein weiterer Wettbewerbsvor-teil der von dem Zusammenschluss betroffenen etablierten Aquavit-Marken.

Trotz dieser Wettbewerbsvorteile ist das Bundeskartellamt auf Grundlage der Ermittlungen je-doch zu dem Ergebnis gekommen, dass das Zusammenschlussvorhaben nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt.

Es gibt neben den Zusammenschlussbeteiligten eine Reihe von Herstellern von Aquavit, die Handels- und/oder Herstellermarken produzieren. Die Ermittlungen zeigten dabei, dass auch kleinere Hersteller als Ausweichalternativen in Frage kommen und erheblichen Wettbewerbs-druck auf die Zusammenschlussbeteiligten ausüben. Insbesondere im Hauptabsatzgebiet von Aquavit, in Norddeutschland, sind Wettbewerber vertreten, die zumindest regional bedeutende Markenprodukte anbieten. Außerdem wurde erheblicher Substitutionswettbewerb durch be-nachbarte Spirituosen-Sorten, insbesondere aus den Bereichen Digestifs und klare Spirituosen, festgestellt und bei der wettbewerblichen Beurteilung berücksichtigt. So stehen der Marktge-genseite unterschiedliche Spirituosen mit hoher Markenpräsenz und in unterschiedlichen Preis-segmenten zur Verfügung.

Berücksichtigt wurde auch, dass die Aussagekraft der Marktanteile im vorliegenden Fall durch das besondere Konsumentenverhalten im deutsch-dänischen Grenzgebiet relativiert ist. Denn ein nicht unerheblicher Anteil des deutschen Marktvolumens für Aquavit und Kümmelschnäpse entfällt auf dänische und andere skandinavische Kunden, auch wenn als räumlich relevanter Markt ein deutschlandweiter Markt abzugrenzen ist. Dies ist vor allem auf die im Vergleich günstigere steuerliche Behandlung von Spirituosen in Deutschland zurückzuführen. Die Markt-ermittlungen haben gezeigt, dass diese Kunden ein anderes Konsumentenverhalten haben als deutsche Kunden und auch mit anderen als den von den Zusammenschlussbeteiligten vertrie-benen Marken vertraut sind und darauf ausweichen können, da Aquavit in Skandinavien einen sehr viel höheren Anteil am Spirituosenmarkt hat. Für die stärker auf deutsche Kunden ausge-richteten Vertriebswege

überzeichnen die - unter Einbeziehung der Absätze an ausländische Kunden - hohen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten daher deren tatsächliche Markt-bedeutung.

Der strukturelle Vorteil, dass die Bekanntheit der betroffenen Marken angesichts der hohen Investitionserfordernisse an die Etablierung neuer, alternativer Spirituosenmarken eine gewisse Marktzutrittsschranke darstellt, wird darüber hinaus durch weitere Ergebnisse der Ermittlungen relativiert. So herrscht insbesondere im Hauptabsatzgebiet in Norddeutschland eine hohe Produktvielfalt. Hier können auch Produkte mit geringerem Aufwand in den Markt eingeführt werden. Die Ermittlungen zeigten zudem, dass es trotz rückläufiger Marktvolumina Marktzutritte und Portfolioerweiterungen etablierter Anbieter gab. Sollten die Zusammenschlussbeteiligten versuchen, ihren Verhaltensspielraum unkontrolliert auszuweiten, zeigen sich hierin mögliche Angriffspunkte, die der Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung entgegenstehen.

Wegen der starken Position der führenden Handelsunternehmen bei der Nachfrage nach Konsumgütern und somit auch nach Spirituosen bzw. Aquavit kommt den aktuellen Marktanteilen der Zusammenschlussbeteiligten vor dem Hintergrund der dargestellten Marktbedingungen zu dem nur eine eingeschränkte Indizwirkung zu. Den nachfragenden Handelsunternehmen stehen auch nach dem Zusammenschluss ausreichende Beschaffungsalternativen zur Verfügung.

Eine Begrenzung des Verhaltensspielraums der Zusammenschlussbeteiligten muss auch in der weiten Verbreitung und der zunehmenden Bedeutung von Handelsmarken gesehen werden. Zwar werden die von dem Zusammenschlussvorhaben betroffenen Marken auf einem mittleren bis höheren Preisniveau vertrieben, doch haben die Ermittlungen ergeben, dass auch oberhalb des Einstiegspreisniveaus Handelsmarken etabliert werden können.

## 2. KARTELLVERFAHREN

### 2.1 STANDARD FÜR KARTELLRECHTSKONFORME GESTALTUNG VON MARKTINFORMATIONSSYSTEMEN IM BEREICH BESCHAFFUNG VON ROHMILCH

#### Fallbericht

---

#### Standard für kartellrechtskonforme Gestaltung von Marktinformationssystemen im Bereich der Beschaffung von Rohmilch

Branche Beschaffung von Rohmilch, Marktinformationssysteme, Sektoruntersuchung Milch

Aktenzeichen B2-118/10



Datum der Entscheidung 12. Mai 2011

---

Seit Juni 2009 bietet die Agrarmarkt Informations-Gesellschaft mbH, Bonn (AMI) eine Marktberichterstattung für die Land- und Ernährungswirtschaft an. Sie beabsichtigt neben der amtlichen Berichterstattung weitere Marktinformationssysteme zu vermarkten. Als Reaktion auf die im Zwischenbericht zur Sektoruntersuchung Milch geäußerten kartellrechtlichen Bedenken des Bundeskartellamtes in Bezug auf die hohe Markttransparenz bei Milchauszahlungspreisen hat sich die AMI vor Vermarktung der von ihr entwickelten Informationssysteme an das Bundeskartellamt gewandt, um eine kartellrechtliche Bewertung der geplanten Marktberichterstattung für Milch zu erhalten und ggf. Anpassungen vorzunehmen. Die kartellrechtliche Bewertung hatte ergeben, dass eine Reihe von Anpassungsmaßnahmen erforderlich waren. Diese sind von der AMI bis Mitte Juni 2011 auch umgesetzt worden.

### **1. Markttransparenz im Bereich der Rohmilcherfassung**

Der Bereich der Rohmilcherfassung und –verarbeitung ist bereits heute sowohl in Deutschland als auch in anderen europäischen Ländern von einem hohen Maß an Transparenz gekennzeichnet. Neben den auf gesetzlichen Grundlagen beruhenden Pflichtmeldungen u.a. zur Rohmilcherfassung gibt es sowohl in Deutschland als auch in anderen europäischen Ländern eine Vielzahl von Organisationen/Institutionen und Unternehmen, die Meldungen über Anlieferungsmengen von Rohmilch und Milchauszahlungspreise von Molkereien und Erzeugern, sammeln, aufbereiten und veröffentlichen. Dabei ist der Milchauszahlungspreis der wichtigste Wettbewerbsparameter auf der Beschaffungsseite für die Molkereien und der wesentliche Kostenfaktor einer Molkerei bei Produktion und Absatz von Molkereiprodukten.

Das Bundeskartellamt hat sich schon im Zwischenbericht der Sektoruntersuchung Milch intensiv mit dem Thema der Markttransparenz auf den betroffenen Märkten beschäftigt und als Folge der gewonnenen Erkenntnisse erste Verfahren eingeleitet, um gängige Marktinformationssysteme im Milchbereich einer genaueren kartellrechtlichen Prüfung zu unterziehen. Dabei wurde deutlich, dass Einschätzungen über die kartellrechtliche Zulässigkeit von Marktinformationssystemen aufgrund der besonderen Strukturbedingungen und Wettbewerbsverhältnisse auf den Milchmärkten nicht ohne weiteres auf andere Agrarmärkte übertragbar sind.

Grundsätzlich obliegt es Unternehmen, die Marktinformationssysteme zur Verfügung stellen, die Kartellrechtskonformität der Veröffentlichungen selbst zu beurteilen. Das Bundeskartellamt will aber schrittweise sicherstellen, dass die vielzähligen am Markt vorhandenen Marktinformationssysteme

im Bereich der Milcherfassung kartellrechtskonform ausgestaltet sind, ohne dass den Milcherzeugern notwendige Basisinformationen über die Auszahlungspraxis der Molkereien vorenthalten werden. Insoweit hat sich das Bundeskartellamt mit der AMI auf eine Ausgestaltung des Milchpreisvergleiches geeinigt, die zwar noch keine abschließende kartellrechtliche Unbedenklichkeitserklärung enthält, jedoch auch als Ausgangsbasis für die übrigen im Markt vorhandenen Marktinformationssysteme dienen kann.

Darüber hinaus will das Bundeskartellamt die fallübergreifende Diskussion der kartellrechtlichen Relevanz von Markttransparenz im Milchsektor auf deutscher und europäischer Ebene weiter unterstützen.

## **2. AMI Marktberichterstattung im Bereich Rohmilch**

Die AMI bietet im Bereich ihrer Marktberichterstattung im Bereich Milch unter anderem einen „Milchpreisspiegel“ an. Er vergleicht unterjährig Milchauszahlungspreise in Deutschland tätiger Molkereien und enthält zwei Kategorien von Daten: Zum Einen handelt es sich um solche, die *identifizierend* in dem Sinne sind, dass sie für einzelne Molkereien oder Betriebsstätten einzelner Molkereien ausgewiesen werden, jedoch *keine aktuellen Daten* enthalten („Darstellung auf Molkereiebene“). Zum Anderen handelt es sich um die Veröffentlichung *aktueller Daten*, die jedoch einen Aggregierungsgrad aufweisen, der im Ergebnis dazu führen soll, dass diese Daten *keiner individuellen Molkerei* oder Betriebsstätte zugeordnet werden können („Darstellung auf aggregierter Ebene“).

## **3. Vorläufiger kartellrechtlicher Standard für das Marktinformationssystem der AMI**

Marktinformationssysteme können gegen § 1 GWB oder Art. 101 AEUV verstoßen, wenn sie die Ungewissheit über das Marktgeschehen verringern oder beseitigen und dadurch tatsächlich oder möglicherweise zu einer spürbaren Wettbewerbsbeschränkung führen. Markttransparenz hinsichtlich der Milchauszahlungspreise kann daher dann zu einem kartellrechtlichen Problem werden, wenn sie Wettbewerbsanreize vermindert oder eine Kartellbildung, z.B. zwischen Molkereien im Hinblick auf die Beschaffung von Rohmilch, begünstigt.

Bei Rohmilch handelt es sich um ein homogenes Massengut ohne Innovationspotential. Abgesehen von saisonbedingten (regelmäßig wiederkehrenden) Schwankungen der Anlieferungsmenge ist das Angebot von Rohmilch bereits wegen der noch bis zum Jahre 2015 gültigen Quotenregelung stabil, die Nachfrage unterliegt ebenfalls keinen signifikanten Schwankungen. Die Marktverhältnisse zwischen Molkereien und Erzeugern der Rohmilch sind im Regelfall durch mehrjährige Lieferverträge

gekennzeichnet, die die Molkereien zur Abnahme der gesamten erzeugten Rohmilch verpflichten und die Erzeuger verpflichten, ihre gesamte erzeugte Rohmilch ihrer Vertragsmolkerei bzw. ihrer Genossenschaft anzuliefern.

Obwohl durch die fortschreitende Konsolidierung auf Molkereiebene die Erfassungsradien für Rohmilch größer werden, handelt es sich nach wie vor um Regionalmärkte, nicht um einen bundesweiten Erfassungsmarkt. Die einzelnen Regionalmärkte weisen eine teilweise erheblich voneinander abweichende Wettbewerberstruktur auf.

Bei den von der Marktberichterstattung erfassten Daten handelt es sich um strategisch wichtige Informationen, nämlich die Höhe des Auszahlungspreises für Rohmilch, der zugleich der wesentliche Kostenfaktor einer Molkerei bei der Produktion und dem Absatz von Molkereiprodukten ist. Um die nach vorläufiger kartellrechtlicher Einschätzung bestehenden wettbewerblichen Bedenken zu beseitigen, hat sich das Bundeskartellamt mit der AMI zunächst auf folgende Rahmenbedingungen für eine Veröffentlichung dieser Daten geeinigt:

#### **a) Darstellung auf Molkereiebene (identifizierende Daten)**

Die AMI beabsichtigt, markt- oder unternehmensbezogene Daten, die relevante Wettbewerbsparameter abbilden, zu veröffentlichen. Diese Daten sind identifizierend und sollen nach dem Geschäftsmodell der AMI auch zwischen Wettbewerbern - zum Beispiel zwischen den Molkereien - ausgetauscht werden. Das Bundeskartellamt ist der Auffassung, dass die hieraus resultierende Markttransparenz den Geheimwettbewerb zwischen den Teilnehmern auf den hier betroffenen Märkten weiter reduziert. So hatten zum Beispiel große nicht genossenschaftlich organisierte Molkereien im Rahmen der Sektoruntersuchung Milch angegeben, sich schon jetzt bei der Höhe der Milchauszahlungspreise unter anderem an den Auszahlungspreisen der regional benachbarten, oftmals genossenschaftlich organisierten Molkereien zu orientieren. Die Markttransparenz führt in solchen Fallkonstellationen letztlich zu einer Nivellierung des ohnehin nur eingeschränkten Wettbewerbs um den Bezug von Rohmilch. Ein individualisierter Austausch von Milchauszahlungspreisen fällt daher unter das Kartellverbot, es sei denn, die Daten sind tatsächlich historisch.

Insoweit hat das Bundeskartellamt der AMI aufgegeben, identifizierende Daten (also den Auszahlungspreis pro Molkerei oder pro Betriebsstätte einer Molkerei) nur dann zu veröffentlichen, wenn die veröffentlichten Daten zum Zeitpunkt der Veröffentlichung mindestens sechs Monate alt sind. Hierbei hat das Bundeskartellamt berücksichtigt, dass die Milchauszahlungspreise in erheblichem Maße durch Angebot und Nachfrage auf den Weltmärkten bestimmt werden und daher einer erheblichen Fluktuation unterliegen. Insoweit scheinen Auszahlungspreise, die sechs Monate alt

sind, keine signifikanten Rückschlüsse auf die aktuelle Preissituation zuzulassen. Das Bundeskartellamt wird im Praxistest prüfen, ob dieses vorläufige Prüfungsergebnis tatsächlich trägt oder ob ein längerer zeitlicher Abstand notwendig ist, um den Austausch von identifizierenden Daten tatsächlich auf – für die Marktprozesse - rein historische Daten zu beschränken.

Eine Veröffentlichung des Milchzahlungspreises in Form eines Basispreises mit gesonderter Ausweisung von Zu- und Abschlägen hält das Bundeskartellamt aus zwei Gründen für problematisch. Zum einen werden durch die gesonderte Ausweisung der molkereichenspezifischen Zu- und Abschläge Vertragsbestandteile bzw. Satzungsbestandteile offengelegt. Zum anderen handelt es sich dabei nicht um historische Daten, da die Höhe der Zu- und Abschläge über einen längeren Zeitraum Gültigkeit besitzen.

Das Bundeskartellamt ist zunächst damit einverstanden, dass die Milchzahlungspreise unter Einbeziehung aller relevanten Zu- und Abschläge aber ohne deren separate Ausweisung dargestellt werden und dass die Werte mit einem Zeitverzug von 6 Monaten veröffentlicht werden.

Die Darstellung eines gleitenden Zwölfmonatsmittels („gleitender Milchpreisvergleich“) knüpft an die Veröffentlichung der monatlichen Individualwerte an. Kartellrechtliche Bedenken gelten grundsätzlich auch hier, soweit die kontinuierliche Darstellung von Veränderungen möglicherweise Einzelwerte nachvollziehbar macht, eine Rückrechenbarkeit auf individuelle Daten ermöglicht und dadurch Rückschlüsse auf aktuelle Daten möglich werden. Das Bundeskartellamt wird den gleitenden Milchpreisvergleich zunächst zwar nicht aufgreifen, ihn aber einem Praxistest unterziehen.

#### **b) Nicht identifizierende Daten („Darstellung auf aggregierter Ebene“)**

*Nicht identifizierende Marktinformationssysteme* begegnen im Milchsektor dann keinen kartellrechtlichen Bedenken, wenn die gemeldeten Daten hinreichend aggregiert sind. Im vorliegenden Fall hat das Bundeskartellamt unter anderem geprüft, welche Produkt- oder Preisklassendifferenzierungen bestehen. Das Bundeskartellamt hat auch geprüft, ob in den einzelnen Auswertungen eine Mindestzahl an Unternehmen teilnehmen, ob tatsächlich nur Durchschnittswerte rückgemeldet werden und Rückschlüsse auf einzelne Geschäftsvorgänge oder Molkereien ausgeschlossen sind. Wäre dies nicht der Fall, so würden sich signifikante Änderungen des durchschnittlichen Milchzahlungspreises einer Molkerei erheblich im rückgemeldeten Durchschnittspreis niederschlagen. Beteiligen sich an einem Meldesystem eine große und viele kleine Molkereien, dann kann eine signifikante Änderung des mengengewichteten Milchzahlungspreises der großen Molkerei zu einer erheblichen Änderung des Durchschnittswertes führen.

Nach vorläufiger Einschätzung des Bundeskartellamtes ist in Bezug auf die Veröffentlichung von aktuellen Milchzahlungspreisen durch die AMI zu gewährleisten, dass kumulativ folgende

Voraussetzungen vorliegen, um Rückschlüsse auf einzelne Geschäftsvorgänge und Molkereien tatsächlich auszuschließen:

Bis in die letzte ausgewiesene Stichprobe hinein (z.B. Darstellung der durchschnittlichen Auszahlungspreise nach Regionen, Produktionsrichtung oder Milchanlieferungsmenge) müssen

- mindestens fünf Molkereien gemeinsam ausgewiesen werden,
- von denen die größte nicht mehr als 33% gemessen an der Gesamtliefermenge der von der Stichprobe erfassten Molkereien haben darf und
- die beiden größten gemeinsam weniger als 60% gemessen an der Gesamtliefermenge der von der Stichprobe erfassten Molkereien aufweisen.

Andernfalls wäre bei einer mengengewichteten Darstellung de facto eine Identifizierbarkeit gegeben, weil Veränderungen in der Höhe des Milchauszahlungspreises der größten Molkerei oder der beiden größten Molkereien deutlich stärker ins Gewicht fallen würden als bei den kleinen Molkereien und so durch entsprechende Auswahl der zu vergleichenden Molkereien eine Identifizierbarkeit hergestellt werden könnte. Die relative Größe aller Molkereien ist nämlich im Markt bekannt. Die genannten Größenkriterien werden ebenfalls dem Praxistest unterzogen.

Eine Auswertung von durchschnittlichen Milchauszahlungspreisen, bei der eine Molkerei sich Vergleichsmolkereien aussuchen darf, hält das Bundeskartellamt nach den bisherigen Erkenntnissen für kartellrechtlich nicht zulässig. Andernfalls könnte eine Molkerei den durchschnittlichen Milchauszahlungspreis der umliegenden Molkereien ermitteln, was die Bildung eines regionalen Preiskartells begünstigen würde.

### **c) Praxistest**

Im ersten Jahr der praktischen Umsetzung durch die AMI wird das Marktinformationssystem einem Praxistest unterzogen, um die Wirkungen des Datenaustauschs besser abschätzen und kartellrechtlich bewerten zu können.

Bei diesem Praxistest wird das Bundeskartellamt im Wesentlichen folgende Aspekte prüfen:

- Ist die Datenübermittlung im Bereich der identifizierenden Elemente des Milchpreisspiegels im Hinblick auf die Auswahl und die Aktualität der Daten kartellrechtskonform? Vorbehaltlich der Ergebnisse dieses Praxistests soll das AMI-Marktinformationssystem im Milchbereich, soweit *betriebsbezogene Einzeldaten* von wettbewerblicher Relevanz veröffentlicht werden, längerfristig schrittweise gänzlich aufgeben oder auf den Austausch rein historischer Daten (1 Jahr und älter) zurückgeführt werden.

- Ist im Hinblick auf die nicht identifizierenden Elemente des Milchpreisspiegels ein hinreichender Grad an Anonymisierung der veröffentlichten Daten durch gewählten Modus gewährleistet? Dabei wird das Bundeskartellamt die ohnehin am Markt bestehende Transparenz über Marktdaten berücksichtigen.

Das Bundeskartellamt behält sich zudem vor, gegen Unternehmen, Verlage, Organisationen oder Institutionen, die ihre Marktinformationssysteme jetzt nicht auf den hier beschriebenen Standard zurückführen, im Wege von Pilotverfahren die Grenzen kartellrechtskonformen Verhaltens zu klären. Es weist zudem abschließend nochmals darauf hin, dass die kartellrechtliche Zulässigkeit von Marktinformationssystemen immer eine Frage des Einzelfalls und der konkret vorliegenden Strukturbedingungen auf dem relevanten Markt sind. Insoweit kann der hier dargestellt Standard nicht ohne Weiteres auf andere Agrarmärkte übertragen werden.

## **2.2 BUßGELD GEGEN ZG RAIFFEISEN**

### **Pressemitteilung vom 28. Januar 2011**

Bonn, 28. Januar 2011: Das Bundeskartellamt hat gegen die badische Hauptgenossenschaft ZG Raiffeisen eG, Karlsruhe, ein Bußgeld in Höhe von EUR 414.000 wegen des Verstoßes gegen das Vollzugsverbot beim Erwerb von wesentlichen Vermögensgegenständen der insolventen Wurth Agrar GmbH & Co. KG, Appenweier, verhängt.

Die ZG Raiffeisen hatte im Mai 2009 ein bis dato von der Wurth Agrar als Lager für Pflanzenschutzmittel genutztes Betriebsgrundstück erworben. Dieser Erwerbsvorgang unterlag der Fusionskontrolle und hätte zunächst beim Bundeskartellamt angemeldet werden müssen. Die beteiligten Unternehmen hätten den Erwerb erst nach Prüfung und Freigabe durch das Bundeskartellamt vollziehen dürfen.

Die ZG Raiffeisen ist eine auf der Großhandelsstufe des Landhandels tätige Hauptgenossenschaft, die im Wesentlichen im badischen Teil Württembergs Landhändler mit Betriebsmitteln für den Pflanzenschutz und die Düngung beliefert und Getreide und Mais erfasst. Auch auf der Einzelhandelsstufe ist das Unternehmen in der Belieferung von Landwirten mit Betriebsmitteln tätig. Die Wurth Agrar hatte insbesondere aufgrund des Pflanzenschutzmittellagers in Appenweier in Baden im Pflanzenschutzmittelvertrieb eine starke Marktstellung.

Das Bundeskartellamt sieht im Bereich des Landhandels regelmäßig das Lager als den für den Vertriebs Erfolg eines Händlers wesentlichen Vermögensgegenstand an, da alle wesentlichen Geschäftsbeziehungen mit den Landwirten über das Lager laufen. Entsprechend stellt der Erwerb des

Lagers einen Zusammenschlusstatbestand dar, der – sofern die Umsatzschwellen erfüllt sind – vor Vollzug beim Bundeskartellamt anzumelden ist.

Das Bundeskartellamt hat den im Juli 2009 von der ZG Raiffeisen angemeldeten Erwerb weiterer Vermögensgegenstände der Wurth Agrar als Teil des einheitlichen Vorhabens angesehen, den Standort Appenweier, bestehend aus Lager sowie den weiteren Vermögensgegenständen, insgesamt zu übernehmen. Das Amt hat den Zusammenschluss wegen der überragenden und vom Wettbewerb nicht angreifbaren Marktstellung beider Unternehmen im Pflanzenschutzmittelvertrieb an Landwirte in Baden abgemahnt. Das Vorhaben wurde daraufhin aufgegeben.

Das in der Folge wegen des Erwerbs des Pflanzenschutzlagers der Wurth Agrar eingeleitete Entflechtungsverfahren wurde nach Veräußerung des Lagers an die Wurth Pflanzenschutz GmbH, die zuvor bereits die übrigen Vermögensgegenstände der Wurth Agrar aus der Insolvenz erworben hatte, beendet. Bei der Wurth Pflanzenschutz GmbH handelt es sich um eine Tochtergesellschaft der im Elsass ansässigen Genossenschaft Coopérative Agricole de Céréales (C.A.C.).

Der Bußgeldbescheid im Verfahren wegen Verstoßes gegen das Vollzugsverbot ist noch nicht rechtskräftig. Gegen den Bußgeldbescheid kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet. Allerdings hat sich die ZG Raiffeisen zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt.

## **2.3 REWE / WASGAU – VEREINBARKEIT MIT ALLGEMEINEM KARTELLRECHT**

### **Pressemitteilung vom 31. Oktober 2011**

Bonn, 31.10.2011: Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der REWE-Gruppe (REWE), 25,1 % der Anteile an der Wasgau Food Beteiligungsgesellschaft (Wasgau Food) zu erwerben, im Fusionskontrollverfahren freigegeben. Aufgrund einer Gesamtbetrachtung der festgestellten Wettbewerbsbedingungen ist das Bundeskartellamt zu dem Ergebnis gekommen, dass die Minderheitsbeteiligung der REWE an Wasgau Food weder die Entstehung noch die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf den betroffenen Märkten erwarten lässt.

Mit der fusionskontrollrechtlichen Freigabe ist aber noch keine abschließende Entscheidung über die kartellrechtliche Zulässigkeit der beabsichtigten Einkaufskooperation von REWE mit der Wasgau Produktions- und Handels AG (Wasgau AG) verbunden. Die Beteiligung von REWE an Wasgau Food, dient vorwiegend der Absicherung des Kooperationsvertrages mit der von der Wasgau Food kontrollierten Wasgau AG. Diese Kooperation wird nunmehr auf ihre Vereinbarkeit mit dem allgemeinen Kartellrecht geprüft.

Präsident Mundt: „Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) ermöglicht dem Bundeskartellamt, sowohl konzentrierte als auch kooperative Aspekte der Zusammenarbeit von Unternehmen umfassend zu würdigen. Unter fusionskontrollrechtlichen Gesichtspunkten gibt die Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen keinen Anlass für Bedenken. Die Frage, wie die enge Kooperation vor dem Hintergrund des allgemeinen Kartellverbots zu beurteilen ist, bedarf hingegen noch der eingehenden Prüfung.“

Im Rahmen des weiteren Verfahrens wird das Bundeskartellamt die wettbewerbliche Bedeutung der strategischen Bündelung von Beschaffungsvolumina mittels Einkaufskooperationen durch REWE analysieren. Weiterhin sind die Auswirkungen der Kooperation gerade auf kleinere Wettbewerber zu beachten, die bislang ihre Beschaffung unter Beteiligung von Wasgau gebündelt haben und nunmehr einen Kooperationspartner verlieren. Schließlich wird das Bundeskartellamt in diesem Verfahren prüfen, ob es zwischen den Unternehmen zu einer Angleichung der Preis- und Sortimentsstrategie auf den Absatzmärkten kommt.

#### **Weitere Informationen:**

Unabhängig von dem vorliegenden Fall untersucht das Bundeskartellamt derzeit im Rahmen einer Sektoruntersuchung die Wettbewerbsbedingungen auf den Märkten für die Beschaffung von Nahrungs- und Genussmitteln durch die Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels (vgl. PM vom 16.9.2011).

## **2.4 TÖNNIES HOLDING / TUMMEL GMBH & CO. KG**

### **Pressemitteilung vom 15. Januar 2013**

Bonn, 15. Januar 2013: Das Bundeskartellamt hat gegen Herrn Clemens Tönnies sen. ein Bußgeld in Höhe von EUR 90.000 verhängt, weil die Anmeldung des Erwerbs des Schlachtunternehmens Tummel, Schöppingen, durch seine Unternehmensgruppe unvollständige Angaben enthielt. Es fehlten Angaben über die für die wettbewerbliche Beurteilung des Falles wesentliche Mehrheitsbeteiligung von Clemens Tönnies an der zur Mühlen-Gruppe, einem bedeutenden Wursthersteller.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Das Bundeskartellamt kann es nicht zulassen, dass eine Anmeldung unrichtige oder unvollständige Angaben enthält. Für fristgebundene Fusionskontrollverfahren ist eine vollständige und wahrheitsgemäße Anmeldung unerlässlich, um gleich zu Beginn der Prüfungsfrist erkennen zu können, welche Ermittlungen aufgenommen werden müssen und über welche unternehmerischen Ressourcen die Anmelder in den betroffenen Märkten



verfügen. Ansonsten bestünde die Gefahr, dass das Bundeskartellamt aufgrund falscher Informationen entscheidet. Das Gesetz sieht daher für ein solches Fehlverhalten zu Recht erhebliche Bußgelder vor.“

Im März 2011 meldete die von Clemens Tönnies beherrschte Tönnies Holding das Vorhaben an, eine Mehrheitsbeteiligung an dem maßgeblich in der Sauenschlachtung aktiven Schlachtunternehmen Tummel zu erwerben. Damit das Bundeskartellamt beurteilen kann, auf welchen Märkten sich eine Fusion auswirkt, regelt das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, dass die Fusionsparteien in der Anmeldung alle mit ihnen verbundenen Unternehmen und deren Aktivitäten angeben müssen. Diese Pflicht trifft auch die Unternehmen oder Gesellschafter, die das unmittelbar anmeldende Unternehmen beherrschen. Die Anmeldung der Tönnies Holding enthielt zwar Angaben zur Struktur der Unternehmensgruppe Tönnies, die insbesondere die Wertschöpfungskette der Sauenschlachtung und -verarbeitung in Deutschland dominiert. Sie enthielt jedoch keinerlei Angaben zu den Mehrheitsbeteiligungen, die Herr Clemens Tönnies als beherrschender Gesellschafter der Tönnies Holding seit 1998 nach und nach über den Treuhänder Peter zur Mühlen an Unternehmen der zur Mühlen-Gruppe erworben hatte. Die zur Mühlen-Gruppe zählt zu den führenden Unternehmen der Fleisch- und Wurstbranche in Europa. Sie vereint unter ihrem Dach Marken wie Böklunder, Könecke, Redlefsen, Schulte und Plumrose und ist nach eigenen Angaben die Nr. 1 in Deutschland bei SB-Wurst- und Wurstkonserven.

Das Bundeskartellamt ist dann erst im Laufe des Fusionskontrollverfahrens auf die Verbindung von Herrn Clemens Tönnies zu der zur Mühlen-Gruppe gestoßen. Diese Beteiligung war für die fusionskontrollrechtliche Beurteilung des Zusammenschlusses allerdings von erheblicher Bedeutung. Der Zusammenschluss wurde im November 2011 wegen der zu erwartenden Verstärkung marktbeherrschender Stellungen der Tönnies-Gruppe bei der Beschaffung von lebenden Sauen zur Schlachtung sowie dem Vertrieb von Sauenfleisch an Weiterverarbeiter (Wurstwarenhersteller) untersagt (vgl. Presseerklärung vom 17.11.11). Der Untersagungsbeschluss ist aufgrund der beim OLG Düsseldorf anhängigen Beschwerde von Tönnies noch nicht rechtskräftig.

Herr Clemens Tönnies hat sich zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt. Das Bundeskartellamt hat den für diese Ordnungswidrigkeit vorgesehenen Bußgeldrahmen von hunderttausend Euro daher nicht voll ausgeschöpft. Gegen den Bescheid des Bundeskartellamtes kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet.

### **3. SEKTORUNTERSUCHUNG**

#### **3.1 SEKTORUNTERSUCHUNG LEBENSMITTELEINZELHANDEL**

##### **Pressemitteilung vom 14. Februar 2011**

Bonn, 14. Februar 2011: Das Bundeskartellamt hat eine Sektoruntersuchung im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels eingeleitet. Im Fokus der Untersuchung stehen die Wettbewerbsbedingungen auf den Märkten für die Beschaffung von Nahrungs- und Genussmitteln durch die Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Der fortschreitende Konsolidierungsprozess im Lebensmitteleinzelhandel führt nicht nur auf den Absatzmärkten, sondern auch auf den Beschaffungsmärkten zu einer starken Konzentration zugunsten der führenden Handelsunternehmen. Die vier größten Handelsunternehmen vereinen inzwischen rund 85% des Absatzmarktes insgesamt in Deutschland auf sich. Wir wollen mit dieser Untersuchung mehr Licht in die Machtverhältnisse im Handel und im Verhältnis zwischen Handel und Hersteller bringen.“

Fusionsvorhaben in dieser Branche unterliegen einer genauen Prüfung des Bundeskartellamtes und können zumeist nur unter Auflagen freigegeben werden. Auf der Absatzseite - im Verhältnis der Handelsunternehmen zu den Verbrauchern - werden dabei stets die Wettbewerbsverhältnisse in einer Vielzahl von regionalen Märkten untersucht und die Einkaufsalternativen für die Verbraucher analysiert.

Auf den meist nationalen Beschaffungsmärkten - dem Verhältnis der Handelsunternehmen zu ihren Lieferanten - prüft die Behörde die Auswirkungen der Konzentration auf die Wettbewerbsbedingungen der kleineren Handelsunternehmen und der Lieferanten. In diesem Konzentrationsprozess spielen auch die Beschaffungsk Kooperationen unter Beteiligung der führenden Handelsunternehmen eine Rolle, die damit ebenfalls in den Fokus der kartellrechtlichen Prüfung rücken.

Mit der nun eingeleiteten Sektoruntersuchung will die Behörde ihre bisherigen Analysen der Beschaffungsmärkte im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels unterstützen. Die Untersuchung wird sich dabei auf die Klärung bestimmter Einzelfragen beschränken. Insbesondere soll an ausgewählten Produktgruppen untersucht werden, welche Marktposition den einzelnen Handelsunternehmen einschließlich ihrer Kooperationspartner an der Warenbeschaffung zukommt. Es soll ermittelt werden, ob und in welchem Ausmaß die führenden Handelsunternehmen Einkaufsvorteile gegenüber ihren Wettbewerbern genießen. Darüber hinaus sind die Auswirkungen solcher Vorteile auf den Wettbewerb auf den Absatzmärkten zu untersuchen.

**Zur Sektoruntersuchung im Allgemeinen:**

Das Bundeskartellamt kann die Untersuchung eines bestimmten Wirtschaftszweiges durchführen, wenn besondere Umstände vermuten lassen, dass der Wettbewerb im Inland möglicherweise eingeschränkt oder verfälscht ist (sog. Sektoruntersuchung, § 32 e GWB). Es handelt sich um eine Branchenuntersuchung, ausdrücklich aber nicht um ein Verfahren gegen bestimmte Unternehmen.

**Pressemitteilung vom 16. September 2011**

Bonn, 16. September 2011: Das Bundeskartellamt hat eine Sektoruntersuchung im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels eingeleitet. Im Fokus der Untersuchung stehen die Wettbewerbsbedingungen auf den Märkten für die Beschaffung von Nahrungs- und Genussmitteln durch die Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels. Im Rahmen dieser Sektoruntersuchung hat das Bundeskartellamt gestern an 21 Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels sowie an rund 200 Hersteller umfangreiche Fragebögen versandt.

Neben der Bedeutung für die Fallpraxis des Bundeskartellamtes soll die Sektoruntersuchung auch inhaltliche Impulse für die öffentliche Diskussion des Themas geben. Die andauernde Debatte über den Konzentrationsprozess im Lebensmitteleinzelhandel und die Machtverhältnisse zwischen Handel und Herstellern belegt das hohe öffentliche Interesse an dieser Thematik. Die Einleitung der Sektoruntersuchung wird daher von weiten Teilen der Branche begrüßt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die großen vier Handelsunternehmen in Deutschland vereinen inzwischen ca. 85% des Absatzmarktes aufeinander. Bei einer solch starken Konzentration müssen wir uns auch die Machtverhältnisse zwischen Händlern und Herstellern genauer anschauen. Wir können das selbstverständlich nicht für alle rund 50.000 Artikel des Lebensmittelsortiments tun. Aber wir schauen uns die Wettbewerbsbedingungen nicht nur über das gesamte Sortiment an, sondern analysieren auch unterschiedliche Produktkategorien und einzelne Artikel. Deshalb wird das Ermittlungsergebnis ein zutreffendes Bild der Marktverhältnisse ergeben.“

Die Sektoruntersuchung wird in zwei Stufen durchgeführt:

1. Im Rahmen der jetzt eingeleiteten ersten Stufe der Untersuchung wird das Bundeskartellamt die Marktstrukturen im Bereich der Beschaffung von Lebensmitteln in Deutschland anhand einer Vielzahl von Kriterien ermitteln. Die Beschaffungsanteile der einzelnen Handelsunternehmen werden dabei sowohl für größere Warengruppen als auch stichprobenhaft für zunächst neun Produktmärkte untersucht (Gemüsekonserven, Milch,

Butter, gekühlte (Milch)Kaffegetränke, Ketchup, Tiefkühlpizza, Röstkaffee, Schaumwein und Marmelade). Bei der Auswahl der Produktmärkte wurde berücksichtigt, dass sie verschiedene Warengruppen und Anbieterstrukturen repräsentieren und die relevanten Märkte vergleichsweise klar abzugrenzen sind. Diese Stichprobe wird im Verlauf der Untersuchung ggf. noch ausweitete, falls die Ermittlungsergebnisse der ersten Abfrage dies nahelegen. Ergänzt wird die Stichprobe zudem um Ermittlungsergebnisse aus bereits abgeschlossenen Fusionskontrollverfahren des Bundeskartellamtes. Der Umfang der zu ermittelnden Daten ist durchaus erheblich; er ist aber erforderlich, um ein genaues Bild der Machtverhältnisse zwischen Händlern und Herstellern im Lebensmittelbereich nachzuzeichnen.

2. In der zweiten Stufe der Untersuchung wird das Bundeskartellamt ermitteln, ob und gegebenenfalls in welchem Ausmaß die führenden Handelsunternehmen Einkaufsvorteile gegenüber ihren Wettbewerbern genießen und worauf diese Vorteile im Einzelnen beruhen. Darüber hinaus sind die wettbewerblichen Auswirkungen solcher Vorteile auf den Absatzmärkten zu ermitteln. Die zweite Abfrage wird anhand einer repräsentativen Stichprobe von Einzelartikeln des Lebensmittelsortiments erfolgen. Repräsentativität bedeutet in diesem Kontext, dass bei der Auswahl der zu untersuchenden Artikel darauf geachtet wird, dass erstens alle Warengruppen gemäß ihres Anteils am Gesamtbeschaffungsvolumen in der Stichprobe enthalten sind und zweitens die „Wettbewerbserheblichkeit“ des Artikels beachtet wird. Die Fragebögen für die zweite Stufe der Ermittlungen werden voraussichtlich im Januar 2012 an die betreffenden Unternehmen versandt.

Nach Abschluss der Auswertung beider Abfragen wird das Bundeskartellamt die Ergebnisse in einem Bericht zusammenfassen und zur Diskussion stellen.

#### **Zur Sektoruntersuchung im Allgemeinen:**

Das Bundeskartellamt kann die Untersuchung eines bestimmten Wirtschaftszweiges durchführen, wenn besondere Umstände vermuten lassen, dass der Wettbewerb im Inland möglicherweise eingeschränkt oder verfälscht ist (sog. Sektoruntersuchung, § 32 e GWB). Es handelt sich um eine Branchenuntersuchung, ausdrücklich aber nicht um ein Verfahren gegen bestimmte Unternehmen.

**Pressemitteilung vom 12. Juni 2012**

Bonn, 12. Juni 2012: Mit Auskunftsbeschlüssen an knapp 200 Hersteller von Lebensmitteln hat das Bundeskartellamt die zweite Ermittlungsphase der laufenden Sektoruntersuchung Lebensmitteleinzelhandel eingeleitet. Im Zentrum dieser Ermittlungsphase steht die Analyse der zwischen Herstellern und Lebensmitteleinzelhändlern erzielten Verhandlungsergebnisse. Ziel dieser Analyse ist es, diejenigen Faktoren zu identifizieren, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Verhandlungsmacht der Hersteller und Handelsunternehmen haben. Eine entsprechende Abfrage bei den Lebensmitteleinzelhändlern erfolgt in den nächsten Wochen.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die Sektoruntersuchung verfolgt das Ziel, das Thema Nachfragemacht im Lebensmitteleinzelhandel näher zu beleuchten und die aktuellen Diskussionen auf eine solide Datenbasis zu stellen. Die Ergebnisse der Sektoruntersuchung werden die Durchführung von Verfahren entlang der Wertschöpfungskette im Lebensmittelbereich erleichtern und die kartellrechtliche Bewertung von Nachfragemacht weiter präzisieren.“

Die konkrete Ausgestaltung des Fragenkatalogs ist das Resultat zahlreicher Gespräche, die das Bundeskartellamt im Vorfeld mit Marktteilnehmern geführt hat. Konkret stellt das Bundeskartellamt für ca. 250 Einzelartikel Fragen zu Mengen, Umsätzen, Listenpreisen und Konditionen. Abgefragt werden auch nicht-monetäre Konditionen und Pauschalrabatte, die sich nicht unmittelbar auf einen Artikel beziehen. Zur Erfassung der Verhandlungsposition der jeweiligen Hersteller und Händler werden weiterhin Daten erhoben, die unter anderem eine Einschätzung des Wettbewerbsdrucks erlauben, der von anderen Markenartikeln und von den Handelsmarken des Lebensmitteleinzelhandels ausgeht.

Da es unverhältnismäßig wäre, sämtliche Artikel, die im Lebensmitteleinzelhandel gelistet sind, zu untersuchen, wird eine Auswahl näher betrachtet (geschichtete Zufallsstichprobe). Die Auswahlmerkmale wurden dabei so gewählt, dass die Stichprobe von etwa 250 Artikeln das Sortiment des deutschen Lebensmitteleinzelhandels von bis zu 50.000 Artikeln zutreffend, d.h. repräsentativ abbildet. Daher bezieht sich die Stichprobe bewusst nicht nur auf die Top-Artikel der großen Hersteller, sondern auch auf solche Artikel, die typische Bestandteile des LEH-Sortiments sind, aber eine vergleichsweise geringere Markenbekanntheit aufweisen.

Im Rahmen der ersten Ermittlungsphase hat das Bundeskartellamt bereits die zentralen Unternehmens- und Marktstrukturen im Bereich der Beschaffung von Lebensmitteln erhoben (vgl. PM vom 16. September 2011). Die Fragen adressierten die Marktposition der Handelsunternehmen ebenso wie die Möglichkeiten der Hersteller, den führenden Handelsunternehmen beim Vertrieb ihrer Produkte teilweise oder vollständig auszuweichen. Nach Abschluss der Auswertung beider

Abfragen wird das Bundeskartellamt die Ergebnisse in einem Bericht zusammenfassen und zur Diskussion stellen.

### **Zur Sektoruntersuchung im Allgemeinen:**

Das Bundeskartellamt kann die Untersuchung eines bestimmten Wirtschaftszweiges durchführen, wenn besondere Umstände vermuten lassen, dass der Wettbewerb im Inland möglicherweise eingeschränkt oder verfälscht ist (sog. Sektoruntersuchung, § 32 e GWB). Es handelt sich um eine Branchenuntersuchung, ausdrücklich aber nicht um ein Verfahren gegen bestimmte Unternehmen.

## **3. BESCHLUSSABTEILUNG**

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

### **1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN**

#### **1.1 LANXESS / ERWERB DES EP(D)M-GESCHÄFTSBEREICHS DER DSM**

##### **Fallbericht**

---

#### **Freigabe für den Erwerb des EP(D)M-Synthesekautschuk-Geschäfts der DSM durch Lanxess**

Branche	Herstellung und Vertrieb von Kunststoffen; insbesondere EP(D)M-Synthesekautschuk
Aktenzeichen	B3-143/10
Datum der Entscheidung	19. April 2011

---

Nach umfangreichen Ermittlungen hat das Bundeskartellamt den Erwerb des EP(D)M-Geschäfts der Royal DSM N.V. („DSM“) durch die Lanxess AG („Lanxess“) im Hauptprüfverfahren freigegeben. Die Abkürzung EP(D)M steht für Ethylen-Propylen-Kautschuk („EPM“) und Ethylen-Propylen-Dien-Kautschuk („EPDM“) – zusammen: „EP(D)M“. Damit können sich zwei der derzeit sechs europäischen und amerikanischen Hersteller des Synthesekautschuks EP(D)M zusammenschließen. Der in diesem Bereich marktführende DSM-Geschäftsbereich kann in die Lanxess-Gruppe eingebunden werden.

Dennoch wird weder eine einzeln marktbeherrschende noch eine gemeinsame marktbeherrschende Stellung entstehen oder verstärkt werden.

Das Zusammenschlussvorhaben betraf die Herstellung und den Vertrieb von EP(D)M. Hauptbestandteile von EP(D)M sind Ethylen und Propylen, zwei Grundstoffe aus der petrochemischen Industrie. Hauptanwendungsbereiche sind die Automobilindustrie (u.a. Karosseriedichtungen, Brems- und Kühlwasserschläuche) und das Baugewerbe (u.a. Fenster- und Türdichtungen, Dachdichtungsbahnen), die ca. 70% der – daher stark konjunktur-abhängigen – EP(D)M-Nachfrage ausmachen.

Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes umfasst der relevante Produktmarkt höchstens EP(D)M; andere Materialien (z.B. Polyolefin-Elastomere oder PVC) sind – derzeit – nicht in den Markt einzubeziehen. Er ist auch nicht nach bestimmten Anwendungsbereichen zu unterteilen. Offen bleiben konnte, ob EPM und EPDM jeweils eigenständige Produktmärkte bilden und ob nach bestimmten EP(D)M-Typen zu differenzieren ist – etwa nach dem jeweiligen Ethylen-, Dien- und Ölgehalt, der Art des verwendeten Diens, dem Molekulargewicht oder der Molekulargewichtsverteilung.

In geografischer Hinsicht umfasst der relevante Markt für EP(D)M nicht nur den EWR<sup>3</sup> (inklusive Schweiz), sondern zumindest auch die NAFTA-Region<sup>4</sup>. Zwar stammten in den vergangenen fünf Jahren jeweils mindestens 70% des im EWR abgesetzten EP(D)M aus im EWR gelegenen Produktionsanlagen. Für die Einbeziehung der NAFTA-Staaten spricht jedoch, dass jeweils etwa 20% des im EWR abgesetzten EP(D)M aus der NAFTA-Region eingeliefert wurde bzw. im Gegenzug jeweils ca. 10-15 % des im EWR hergestellten EP(D)M in die NAFTA-Region exportiert wurde. Zu berücksichtigen war auch, dass der amerikanische EP(D)M-Hersteller Dow in den vergangenen fünf Jahren im EWR jeweils erhebliche Marktanteile von [10 – 20%] erreicht hat, obwohl Dow ausschließlich über Produktionsstätten in den USA verfügt. Auch andere Hersteller beliefern ihre europäischen Kunden regelmäßig von ihren amerikanischen Produktionsstätten aus. Die Transportkosten sind – gemessen am Produktionswert – gering und stellen deshalb kein nennenswertes Hindernis für Im- und Exporte dar.

Die Marktermittlungen sprechen allerdings dagegen, Asien und Russland in den räumlich relevanten Markt einzubeziehen. Zwar wurde aus Europa und den USA in den vergangenen fünf Jahren vermehrt EP(D)M nach Asien und Russland exportiert, umgekehrt erfolgten aber kaum Einlieferungen aus diesen Regionen in den EWR und in die NAFTA-Staaten. Überdies haben die Marktermittlungen ergeben, dass das durchschnittliche Preisniveau für EP(D)M in Asien derzeit ca. 10 – 15% über dem europäischen Preisniveau liegt. Da aber auch bei Annahme eines weiter gefassten räumlichen

---

<sup>3</sup> Europäischer Wirtschaftsraum

<sup>4</sup> North American Free Trade Agreement

Marktes keine wettbewerblichen Bedenken gegen den Zusammenschluss bestehen, konnte die genaue Abgrenzung letztlich offen bleiben.

In Folge des Zusammenschlusses werden Lanxess und DSM auf den betroffenen Märkten für EP(D)M zusammen einen Marktanteil von [30-40]% halten. Zu den nachfolgenden Wettbewerbern wird ein erheblicher Marktanteilsabstand bestehen. Die Ermittlungen ergaben zudem, dass es sich bei EP(D)M gegenwärtig um Verkäufermärkte mit einem hohen Preissetzungsspielraum auf Seiten der Hersteller handelt: während der Wirtschaftskrise haben einige Hersteller Produktionskapazitäten abgebaut; der im Jahr 2010 sprunghaft gestiegenen (und weiter steigenden Nachfrage) nach EP(D)M stehen aktuell keine ausreichenden Produktionskapazitäten gegenüber. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes war dennoch nicht zu erwarten, dass der Zusammenschluss zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der Zusammenschlussbeteiligten führt.

Keine Einzelmarktbeherrschung: Lanxess/DSM sind auch weiterhin wesentlichem Wettbewerb insbesondere durch Dow, ExxonMobil, Lion Copolymer und Polimeri ausgesetzt. Es gibt konkrete Planungen einiger dieser Wettbewerber sowie verschiedener asiatischer Wettbewerber, ihre EP(D)M-Produktionskapazitäten in den kommenden Jahren auszubauen, so dass der weiterhin steigenden Nachfrage langfristig ausreichend Produktionskapazitäten gegenüberstehen werden. Daher ist zu erwarten, dass sich der durch den Zusammenschluss vermittelte Kapazitätsvorsprung der Zusammenschlussbeteiligten relativiert. Die verbleibenden Wettbewerber sind stark genug, um auch gegenüber dem zusammengeschlossenen Unternehmen eine erhebliche Kontrolle auszuüben: Dies ergibt sich unter anderem aus der Möglichkeit einiger Wettbewerber konzernintern auf benötigte Vorprodukte zugreifen zu können; des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass Lanxess/DSM – anders als ein Teil ihrer Wettbewerber – bislang keinen Zugang zur patentgeschützten Metallocen-Katalysatortechnologie haben, mit der eine besonders kostengünstige und qualitativ hochwertige Produktion sowie die Entwicklung innovativer Produkte möglich ist. Ein gewisser Wettbewerbsdruck geht auch von den asiatischen Wettbewerbern aus, die z.T. bereits über europäische Vertriebsgesellschaften für andere Kunststoffe verfügen und ihre – derzeit nur geringe – Marktpräsenz im EWR und der NAFTA-Region erhöhen können – insbesondere vor dem Hintergrund, dass in Asien erhebliche Kapazitätsausweitungen geplant sind.

Keine oligopolistische Marktbeherrschung: Ein koordiniertes Verhalten ist aufgrund der Marktstruktur der betroffenen Märkte auch nach dem Zusammenschluss unwahrscheinlich. Bereits bislang ist es zu Marktanteilsverschiebungen zwischen den führenden Anbietern gekommen. Die Strukturmerkmale der relevanten Märkte sprechen ebenfalls gegen ein wettbewerbsloses Oligopol. So bleiben die Märkte auch nach dem Zusammenschluss intransparent. Bei EP(D)M handelt es sich um differenzierte und innovative Produkte, für die eine grundsätzlich steigende, aber stark konjunkturabhängige Nachfrage besteht. Zudem unterscheiden sich Lanxess/DSM in ihren



unternehmensbezogenen Merkmalen wesentlich von ihren Wettbewerbern, u.a. bei der inhaltlichen Ausrichtung, der Unternehmensgröße, den geografischen Schwerpunkten, den Kostenstrukturen, der Möglichkeit des konzerninternen Zugangs zu Vorprodukten und dem Zugang zu Herstellungsverfahren und Katalysatorstechnologien. Diese Unterschiede werden durch den Zusammenschluss tendenziell verstärkt.

## **1.2 KRANKENHAUSTRÄGER MARIENHAUS / BARMHERZIGE BRÜDER TRIER**

---

### **Verfahrenseinstellung nach Entflechtung der Krankenhausträger Marienhaus und Barmherzige Brüder Trier in der Region Trier**

Branche	Krankenhäuser
Aktenzeichen	B3-32/11; B3-49/12
Datum der Entscheidung	3. April 2013

---

Nach Intervention des Bundeskartellamtes haben der Orden der Waldbreitbacher Franziskanerinnen (im Folgenden: WBF) und der Barmherzige Brüder Trier e.V. (im Folgenden: BBT) ihre vor mehreren Jahren ohne Anmeldung vollzogene Verflechtung auf den Krankenhausmärkten in der Region Trier aufgelöst. Das von der zuständigen Beschlussabteilung eingeleitete Entflechtungsverfahren konnte danach eingestellt werden.

Zu den wettbewerblich erheblichen Verflechtungen kam es im Zuge der Sanierung der ursprünglich vom Bistum Trier kontrollierten Caritas Trägergesellschaft e.V. (im Folgenden: ctt-alt). Der vom Bistum Trier kontrollierte ctt-alt geriet 1999 in eine finanzielle Schieflage. Zur Rettung engagierte sich WBF in der ctt-alt. Hierzu traten im Juli 2003 fünf Ordensschwestern des WBF dem damals aus 13 Mitgliedern bestehenden Verein bei. Zu den weiteren Mitgliedern zählte auch ein Vertreter des BBT. Ein Vereinsmitglied trat im Dezember 2003 aus, drei weitere im Juli 2005, wodurch der WBF alleinige Kontrolle über die ctt-alt erhielt. Im Jahr 2008 errichteten die ebenfalls von WBF kontrollierte Marienhaus Kranken- und Pflege GmbH (im Folgenden: Marienhaus) und der BBT die Hildegard-Stiftung in Trier. Nach der Stiftungssatzung verfügte WBF über ein verbindliches Vorschlagsrecht für 3 Mitglieder des fünfköpfigen Stiftungsvorstandes als einzigem Organ der Stiftung, der BBT über ein verbindliches Vorschlagsrecht für 2 Vorstandsmitglieder. Die Stiftung trat nach ihrer Errichtung im September 2008 dem ctt-alt als Mitglied bei, in der Folgezeit schieden alle natürlichen Personen als Vereinsmitglieder aus. Daraufhin wurde 2009 der ctt-alt in eine GmbH umgewandelt und firmiert

seitdem als caritas trägergesellschaft trier mbH (ctt-neu). Alleinige Gesellschafterin von ctt-neu ist demnach heute die Hildegard-Stiftung.

WBT und BBT haben durch die Zusammenfassung ihrer Aktivitäten auf den Krankenhausmärkten in der Region Trier mehrfach gegen das Vollzugsverbot verstoßen. Weder die Beteiligung von WBF an ctt-alt noch die spätere Einbindung des BBT in die Gruppe aus WBF und ctt-alt sind vor dem Vollzug beim Bundeskartellamt angemeldet worden. Bereits der Erwerb von 5 von 13 Stimmen und damit von 38 % der Stimmrechte in der Mitgliederversammlung des ctt-alt durch WBF im Juli 2003 erfüllte den Zusammenschlusstatbestand des Anteilserwerbs. Mit der Übernahme der Mehrheit der Stimmrechte in der Mitgliederversammlung von ctt-alt ab Juli 2006 erlangte WBF die – erneut anmeldepflichtige – alleinige Kontrolle über den Verein. Die gemeinsame Gründung der Hildegard-Stiftung durch WBF (über Marienhaus) und BBT im Jahr 2008 und die nachfolgende Einbindung von ctt-alt in ctt-neu als Tochtergesellschaft der Stiftung erfüllten die Zusammenschlusstatbestände des Gemeinschaftsunternehmens sowie zumindest des mittelbaren wettbewerblich erheblichen Einflusses von BBT auf ctt-neu.

Das Bundeskartellamt erhielt erst 2009 durch Ermittlungen im Fusionskontrollverfahren wegen der geplanten Übernahme des Verbundkrankenhauses Bernkastel-Wittlich durch BBT Kenntnis von den nicht angemeldeten Zusammenschlüssen von WBF, BBT und ctt. Nachdem BBT das Vorhaben, das Verbundkrankenhaus zu erwerben, aufgegeben hatte, leitete das Bundeskartellamt ein Entflechtungsverfahren im Hinblick auf die nicht angemeldeten Zusammenschlüsse ein.

WBF betreibt über Marienhaus und die mittlerweile neu gegründete Marienhaus-Stiftung insgesamt 20 Krankenhäuser an 32 Standorten, hauptsächlich in den Bundesländern Rheinland-Pfalz und Saarland sowie in Nordrhein-Westfalen. Darüber hinaus ist Marienhaus Träger weiterer sozialer Einrichtungen wie Alten- und Pflegeheime, Hospize und Kinder- und Jugendeinrichtungen. BBT ist Träger von insgesamt sieben Krankenhäusern, darunter insbesondere dem Brüderkrankenhaus Trier. Ferner verfügt der Orden über sieben medizinische Versorgungszentren, die überwiegend in Rheinland-Pfalz liegen, sowie über weitere Einrichtungen des Gesundheits- und Sozialwesens. ctt betreibt u.a. das Verbundkrankenhaus Bernkastel-Wittlich mit den Standorten St. Elisabeth-Krankenhaus in Wittlich und Cusanus-Krankenhaus in Bernkastel sowie zwei Krankenhäuser im nördlichen Saarland.

In dem Entflechtungsverfahren wurden insbesondere die Märkte für die stationäre Krankenhausbehandlung in der Region Trier und im nördlichen Saarland untersucht. Marienhaus betreibt in der Region Trier die Krankenhäuser der Grund- und Regelversorgung in Bitburg, Neu-erburg, Gerolstein und Hermeskeil. Ferner war Marienhaus auch das aus dem Marienkrankenhaus und dem Evangelischen Elisabethkrankenhaus gebildete Ökumenische Verbundkrankenhaus Trier zuzurechnen. ctt betreibt in der Region das Verbundkrankenhaus Bernkastel-Wittlich als

Krankenhaus der Regelversorgung und BBT das Brüderkrankenhaus in Trier. Dieses ist als Krankenhaus der Schwerpunktversorgung Lehrkrankenhaus der Universität Mainz und größtes Krankenhaus in der Region Trier.

Die Ermittlungen auf der Grundlage der vom Bundeskartellamt für das Jahr 2008 erhobenen Daten ergaben marktbeherrschende Stellungen von ctt im Markt Bernkastel-Wittlich und von Marienhaus im Gebiet Bitburg. Sie erreichen dort jeweils Marktanteile von über 50% mit deutlichem Abstand vor den nachfolgenden Wettbewerbern. Durch den Zusammenschluss zwischen Marienhaus und ctt wurden die bedeutendsten Wettbewerber mit dem jeweils führenden Anbieter in den einzelnen Gebieten zusammengeschlossen und dessen marktbeherrschende Stellung jeweils verstärkt. Gemeinsam erreichten sie in den Gebieten Bernkastel-Wittlich und Bitburg jeweils Marktanteile von über 55% mit weitem Abstand von über 40%-Punkten vor den nachfolgenden Wettbewerbern.

Der spätere Zusammenschluss mit BBT über die Hildegard-Stiftung verschlechterte die Wettbewerbssituation nochmals, mit gemeinsamen Marktanteilen in den Gebieten Bernkastel-Wittlich und Bitburg von über 70% und im Gebiet Trier von über 60%, und jeweils mit außerordentlichem Vorsprung vor den Wettbewerbern, die in der Region Einzelkrankenhäuser betreiben. Mit der Beteiligung von BBT an der Hildegard-Stiftung entfiel der Träger mit dem größten Krankenhaus in Trier als Oberzentrum der Region als größter Wettbewerber von Marienhaus und ctt. Die Marktstellungen auf Grundlage der Daten des Jahres 2008 bestätigten sich auch anhand der Daten für 2009.

In Verhandlungen mit den Krankenhausträgern hat das Bundeskartellamt erreicht, dass der BBT die Hildegard-Stiftung endgültig verlassen und die gesellschaftsrechtliche Verbindung zu WBF und ctt beendet hat. Um die fortbestehenden Bedenken gegen die Beteiligung von Marienhaus an ctt zu beseitigen, hat WBF zudem die Kontrolle über das Ökumenische Verbundkrankenhaus Trier an Agaplesion abgegeben und die eigene Beteiligung so weit abgesenkt, dass kein wettbewerblich erheblicher Einfluss mehr damit verbunden ist. Der in Umsetzung der Entflechtungsmaßnahmen beim Bundeskartellamt angemeldete Kontrollerwerb von Agaplesion über das Ökumenische Verbundkrankenhaus Trier wurde freigegeben und mittlerweile vollzogen. Da die wettbewerblichen Bedenken gegen die nicht angemeldeten Zusammenschlüsse hierdurch beseitigt wurden, hat das Bundeskartellamt die deshalb eingeleiteten Verfahren eingestellt.

Im Zuge des Verfahrens hat das Bundeskartellamt erstmals auf der Grundlage des Krankenhausentgeltgesetzes das Institut für das Entgeltsystem im Krankenhaus (InEK) als Sachverständigen bestellt und auf der Grundlage der eigenen Auswertungen für 2008 eine Auswertung des InEK für das Jahr 2009 in Auftrag gegeben. Die Zusammenarbeit zeigte, dass die derzeitige Regelung des Krankenhausentgeltgesetzes keinen regelmäßigen Rückgriff des Bundeskartellamts auf die Daten des InEK für die Zwecke der Fusionskontrolle erlaubt. Das Bundeskartellamt kann Auswertungen erst

dann bei der InEK in Auftrag geben, wenn ihm die Märkte aus vorangegangenen eigenen Ermittlungen bekannt sind. Ferner benötigen Auswertungen des InEK in Anbetracht der engen Fusionskontrollfristen zu viel Zeit. Gegenwärtig müssen die Daten daher aufwändig von den einzelnen Krankenhäusern mit Auskunftsbeschlüssen angefordert werden, obwohl sie bei der INEK bereits vorliegen. Das bisherige Verfahren bringt einen wesentlichen Zusatzaufwand für die beteiligten Krankenhäuser und für das Bundeskartellamt mit sich, der durch die Datenübermittlung durch die INEK vermeidbar wäre. Es wäre daher sachgerechter, das InEK stelle dem Bundeskartellamt unmittelbar die für eine Auswertung durch das Bundeskartellamt benötigten Daten zur Verfügung. Dies war im Referentenentwurf zur 8. GWB-Novelle vorgesehen.

### **1.3 KRANKENKASSENFUSION IM SÜDWESTEN**

#### **Pressemitteilung vom 19. April 2011**

Das Bundeskartellamt hat am 18. April 2011 den Zusammenschluss der drei Krankenkassen AOK Rheinland-Pfalz, AOK Saarland und IKK Südwest zur neuen AOK IKK Südwest freigegeben.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Auch wenn der Zusammenschluss zur AOK IKK Südwest freigegeben werden konnte, unterstreicht der Fall die Notwendigkeit der Fusionskontrolle durch das Bundeskartellamt beim Zusammenschluss gesetzlicher Krankenkassen. Die Konzentration im Krankenkassenbereich schreitet weiter voran. Mit der Fusionskontrolle steht dem Bundeskartellamt ein wichtiges Instrument zur Verfügung, mit dem Fehlentwicklungen auch in diesem Bereich wirkungsvoll unterbunden werden können.“

Der Schwerpunkt der Prüfung lag dabei auf der zukünftigen Stellung der AOK IKK Südwest als Nachfrager gegenüber den Leistungserbringern auf den Märkten für medizinische Leistungen zugunsten der Versicherten. Die Marktanteile der AOK IKK Südwest dürften auf regionalen oder landesweiten Märkten in Rheinland-Pfalz und im Saarland zwar recht hoch sein. Das Verhältnis von Krankenkassen und Leistungserbringern ist allerdings nach wie vor stark von den sogenannten Kollektivverträgen – also Verträgen zwischen mehreren Beteiligten oder ihren Verbänden auf beiden Seiten – geprägt. Dies gilt auch für diejenigen Bereiche, in denen sogenannte Selektivverträge oder Verträge zur Integrierten Versorgung individuell abgeschlossen werden. Außerdem stehen den Krankenkassen – wie bei der Hilfsmittelversorgung – zum Teil starke Leistungserbringergemeinschaften gegenüber. Beides begrenzt die Marktmacht der neuen AOK IKK Südwest hinreichend.

Schließlich standen der Freigabe des Zusammenschlussvorhabens auch keine durchgreifenden Bedenken hinsichtlich der zukünftigen Stellung der AOK IKK Südwest als Anbieter von

Versicherungsleistungen entgegen. Die neue Krankenkasse steht insofern im Wettbewerb mit anderen, vor allem bundesweit tätigen, Krankenkassen und auf sie entfallen nur geringe Anteile an diesem bundesweiten Markt.

#### **1.4 ONE EQUITY PARTNERS / LINPAC RTP**

##### **Fallbericht**

---

#### **Freigabe des Erwerbs des geschäftsbereichs wiederverwendbare Transportverpackungen der Linpac Group Limited durch One Equity Partners**

Branche	Herstellung und Vertrieb von wiederverwendbaren Transportverpackungen aus Kunststoff, insb. Getränkekästen
Aktenzeichen	B3-120/11
Datum der Entscheidung	03. Februar 2012

---

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb des Geschäftsbereichs „Wiederverwendbare Transportverpackungen“ („Linpac RTP“) der Linpac Group Limited durch den Private Equity Fonds One Equity Partners II L.P. („OEP“) im Hauptprüfverfahren mit Nebenbestimmungen freigegeben. Die Freigabe steht unter der auflösenden Bedingung der Veräußerung des Geschäftsbereichs „Getränkekästen“ von Linpac RTP an einen unabhängigen Dritten.

Der Zusammenschluss betraf die Herstellung und den Vertrieb von wiederverwendbaren Transportverpackungen (auch „Returnable Transit Packaging“ oder „RTP“ genannt), namentlich Getränkekästen, Materialbehälter und Paletten aus Kunststoff. Hauptabnehmer von wiederverwendbaren Transportverpackungen sind die Landwirtschaft, die Getränke-, Nahrungsmittel und Automobilindustrie. Der Zusammenschluss wurde in Großbritannien, Spanien, Österreich und Irland ebenfalls geprüft.

Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes waren gesonderte Produktmärkte abzugrenzen für:

- Kleine Materialbehälter aus Kunststoff mit der denkbaren weiteren Unterteilung in faltbare und nicht-faltbare Materialbehälter,
- Große Materialbehälter aus Kunststoff mit der denkbaren weiteren Unterteilung in faltbare und nicht-faltbare Materialbehälter,

- Kunststoff-Paletten,
- Getränkekästen mit der denkbaren weiteren Unterteilung in Pool-Getränkekästen und Individual-Getränkekästen.

Die Abgrenzung der räumlich relevanten Märkte für Materialbehälter und Paletten aus Kunststoff konnte offen gelassen werden. Der räumlich relevante Markt für Getränkekästen war nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung deutschlandweit abzugrenzen. Neben den hohen Transportkosten sprachen insoweit vor allem die nationale Absatzstruktur der Hersteller sowie durch gewerbliche Schutzrechte begründete Zutrittsschranken entscheidend für nationale Märkte.

Durch ihre kontrollierende Beteiligung an der Schoeller Arca Systems Gruppe („SAS“) verfügte OEP bereits vor dem Zusammenschluss über eine marktbeherrschende Stellung auf dem deutschen Markt für Getränkekästen und auf dem denkbaren deutschen Markt für Individualgetränkekästen. Dies ergab eine Gesamtschau aus folgenden Gesichtspunkten: der geringen Anzahl von Anbietern, den Marktanteilen, den beschränkten Möglichkeiten eines Anbieterwechsels der Kunden sowie der überlegenden Stellung von SAS in den Bereichen gewerbliche Schutzrechte und Know-how, dem Zugang zum Beschaffungsmarkt für Spritzgusswerkzeuge sowie der finanziellen und sonstigen Ressourcen.

Mit Marktanteilen von [40-45]% und einem Abstand zu den nächst größeren Wettbewerbern von [20-25] auf dem Gesamtmarkt und von [25-30] Prozentpunkten auf dem denkbaren Markt für Individualgetränkekästen verfügte SAS bereits vor dem Zusammenschluss über eine überragende Marktstellung im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern. Obwohl sich die zur Produktion notwendigen Spritzgusswerkzeuge teilweise im Eigentum der Kunden, etwa der Bierbrauereien befinden, hat die Marktuntersuchung ergeben, dass Anbieterwechsel für die Kunden mit erheblichen Kosten und Schwierigkeiten (z.B. aufgrund gewerblicher Schutzrechte) verbunden sind und dementsprechend nur sehr selten vorkommen. Darüber hinaus unterhielt SAS eine besonders enge Verbindung zu einem maßgeblichen Werkzeugmacher und verfügt so über einen besonderen Zugang zu den für die Produktion von Getränkekästen notwendigen Spritzgusswerkzeugen. Schließlich verfügt SAS über überlegenes Know-how, gewerbliche Schutzrechte sowie finanzielle und sonstige Ressourcen, welche seine überragende Marktstellung absichern.

Die marktbeherrschende Stellung von SAS auf den deutschen Märkten für Getränkekästen wäre durch den Zusammenschluss verstärkt worden. Nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung war zu erwarten, dass die Marktanteile von Linpac RTP in Höhe von [5-10]% SAS durch den Zusammenschluss zuwachsen, so dass die neue Unternehmenseinheit Marktanteile von [45-55]% auf sich vereint hätte. In Verbindung mit dem Erwerb weiterer wettbewerbsrelevanter Ressourcen

(insbesondere Spritzgusswerkzeuge und gewerbliche Schutzrechte) hätte dies dazu geführt, dass SAS seine überragende Marktstellung weiter abgesichert und ausgebaut hätte. Schließlich hat eine Analyse der Auftragsvergaben seit dem Jahr 2000 ergeben, dass Linpac RTP in der Vergangenheit erheblichen Wettbewerbsdruck auf SAS ausgeübt hat, der infolge des Zusammenschlusses entfallen wäre. Dementsprechend hatten insbesondere die befragten Kunden der Zusammenschlussbeteiligten, aber auch Wettbewerber Bedenken gegen den Zusammenschluss vorgetragen.

Dagegen hat die Marktuntersuchung auf den betroffenen Märkten für Materialbehälter und Paletten aus Kunststoff keine wettbewerblichen Bedenken gegen den Zusammenschluss ergeben.

Die Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung von SAS auf den deutschen Märkten für Getränkekästen wird durch die Nebenbestimmungen zur Freigabeentscheidung abgewendet. Durch die Veräußerungsverpflichtung wird verhindert, dass das Wettbewerbspotential des Geschäftsbereichs „Getränkekästen“ der Linpac Group Limited dem Erwerber SAS zuwächst. Zugleich wird durch den zu veräußernden Geschäftsbereich ein erhebliches Wettbewerbspotential freigesetzt, das einem im Markt tätigen Unternehmen – und nur solche kamen nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung als potentielle Erwerber in Betracht – erlaubt, seine Marktposition auszubauen und den Abstand zum Marktführer SAS zu verringern.

Aufgrund der besonderen Umstände des vorliegenden Falles hat das Bundeskartellamt die für die Zusammenschlussbeteiligten im Vergleich zur aufschiebenden Bedingung weniger belastende Form der auflösenden Bedingung gewählt<sup>5</sup>. Die konkrete Ausgestaltung der Veräußerungsverpflichtung als Versteigerungsverfahren und das hinreichend konkrete Erwerbsinteresse potentiell geeigneter Käufer ließen eine vollständige Veräußerung des Geschäftsbereichs „Getränkekästen“ innerhalb kurzer Frist erwarten.

### **1.5 AKZO NOBEL N.V. / METLAC S.P.A**

#### **Pressemitteilung vom 02. Mai 2012**

Nach eingehender Prüfung hat das Bundeskartellamt am 24. April 2012 die Aufstockung der Anteile an der italienischen Metlac S.p.A. durch den niederländischen Chemiekonzern Akzo Nobel NV von 49 % auf 100 % freigegeben.

Metlac stellt ebenso wie Akzo Nobel Beschichtungen für Konservendosen, Getränkedosen und sonstige Metallverpackungen her. Metallverpackungsbeschichtungen werden in Europa nur von

---

<sup>5</sup> Vgl. hierzu auch Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes 2009/2010, BT-Drucks. 17/6640 , Seite 27, im Internet: <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/17/066/1706640.pdf>.

wenigen Unternehmen hergestellt. Größere Produzenten sind auf dem europäischen Markt mit einem Gesamtvolumen von über 650 Mio. Euro neben den Zusammenschlussbeteiligten die Unternehmen PPG und Valspar. Bedeutende Nachfrager der Produkte sind u.a. die Unternehmen Rexam, Crown und Ardagh.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Trotz der starken Marktposition von Akzo Nobel führt die Übernahme weder zu dem Entstehen einer Einzelmarktbeherrschung, noch lagen ausreichend Hinweise dafür vor, dass das Unternehmen gemeinsam mit anderen großen Beschichtungsherstellern ein wettbewerbsloses Oligopol bilden würde.“

## Fallbericht

---

### Freigabe des Erwerbs von Metlac durch Akzo Nobel

Branche Chemie – Herstellung von Metallverpackungsbeschichtungen

Aktenzeichen B3-187/11

Datum der Entscheidung 24. April 2012

---

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben des niederländischen Chemiekonzerns Akzo Nobel NV (Akzo), seine Anteile an der italienischen Metlac S.p.A. (Metlac) von 49% auf 100 % aufzustocken, im Hauptprüfverfahren freigegeben. Auf einem zumindest EWR-weit abzugrenzenden Markt für Metallverpackungsbeschichtungen verstärkt Akzo seine Marktstellung durch den Erwerb von Metlac zwar erheblich, es verbleiben aber zwei gewichtige Wettbewerber. Es konnte daher nach umfangreichen Ermittlungen ausgeschlossen werden, dass Akzo durch den Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung erlangt. Auch bei einer engeren sachlichen Marktabgrenzung, in Betracht käme ein Markt für Metallverpackungs-beschichtungen für Getränkedosen, ergäbe sich kein anderes Ergebnis. Eine gemeinsame marktbeherrschende Stellung der drei führenden Anbieter ist ebenfalls nicht zu erwarten. Die anmeldende Zielgesellschaft Metlac hatte beantragt, den Zusammenschluss zu untersagen. Nach ihrer Auffassung erfülle der Zusammenschluss die Untersagungsvoraussetzungen.

Das Zusammenschlussvorhaben betraf Metallverpackungsbeschichtungen, d.h. Beschichtungen für Konservendosen, Getränkedosen, Kronkorken, Tuben, Sprühdosen und sonstige Metallverpackungen. Diese Beschichtungen dienen einerseits dazu, den Kontakt zwischen Verpackungsmaterial und Verpackungsinhalt zu vermeiden. Zum anderen haben Metall-



verpackungsbeschichtungen den Zweck, die Außenseite von Verpackungen für Farbaufdrucke vorzubereiten, solche Farbaufdrucke zu versiegeln bzw. die Verpackung vor Umwelteinflüssen zu schützen.

Bei der sachlichen Marktabgrenzung konnte offen bleiben, ob sämtliche Metallverpackungsbeschichtungen zu einem Markt zusammen zu fassen sind oder ob ein eigener Markt speziell für die Beschichtung von Getränkedosen anzunehmen ist. Jedenfalls nicht zum relevanten Markt zählen sog. Metalldruckfarben, die allein der Dekoration der Verpackung dienen. In räumlicher Hinsicht war ein mindestens EWR-weiter Markt anzunehmen, wobei offen bleiben konnte, ob der Markt nicht EMEA<sup>6</sup>-weit abzugrenzen ist.

Für den EWR-weiten Markt der Metallverpackungsbeschichtungen ermittelte das Bundeskartellamt für das Jahr 2011 ein Volumen von mehr als € 650 Mio. Hieran gemessen erreichen Akzo [25-30%] und Metlac [10-15%] gemeinsam einen Marktanteil, der die Schwelle der Einzelmarktbeherrschungsvermutung überschreitet. Nächstgrößere Wettbewerber sind Valspar [25-30%] und PPG [20-25%]. Auf sonstige Wettbewerber (Salchi, Disostyl, Actega, Schekolin und Grace) entfallen nur geringe Marktanteile [jeweils <5%]. Wird allein die Beschichtung von Getränkedosen als relevanter Markt zugrunde gelegt, so sind die Marktanteile der Akzo [35-40%] und der Metlac [5-10%] höher. Allerdings sind auch die Marktanteile der Wettbewerber Valspar [25-30%] und PPG [25-30%] größer, da es keine kleinen Wettbewerber in diesem Segment gibt.

Angesichts dieser Marktstruktur war nicht zu erwarten, dass es durch den Zusammenschluss zu Einzelmarktbeherrschung durch Akzo/Metlac kommt. Die Wettbewerber Valspar und PPG haben gewichtige Marktpositionen inne und sind in ihrer Größe, ihrem Produktspektrum und ihren finanziellen Ressourcen den Zusammenschlussbeteiligten vergleichbar. Das Ergebnis der Marktermittlungen hat außerdem nicht bestätigt, dass Akzo durch den Erwerb der Metlac einen derart gewichtigen Innovationsvorsprung bei der Bisphenol-A-freien Beschichtung erwirbt, dass nach dem Zusammenschluss kein hinreichender Wettbewerbsdruck mehr durch Valspar und PPG zu erwarten ist. Weiterhin hat eine umfassende Kundenwechselanalyse zwar ergeben, dass Metlac als preisaggressives Unternehmen im Markt wahrgenommen wird. Im Hinblick auf die verbleibenden gewichtigen Wettbewerber erreicht Akzo aber keine einzelmarkt-beherrschende Stellung.

Der Zusammenschluss ließ auch nicht erwarten, dass ein wettbewerbsloses Oligopol entstünde oder verstärkt würde. Zwar erfüllt Akzo bereits vor dem Zusammenschluss gemeinsam mit der Valspar und PPG die rechnerische Oligopolvermutung des § 19 Abs. 3 Satz 2 GWB. Die Gesamtbetrachtung der Marktbedingungen ergab jedoch, dass ein koordiniertes Verhalten dieser Unternehmen derzeit nicht zu erwarten ist. Zwar stellte das Bundeskartellamt durch eine Kundenwechselanalyse fest, dass

---

<sup>6</sup> EMEA = Europe (Europa), Middle East (Naher Osten) und Africa (Afrika).

auf dem Markt der Metallverpackungsbeschichtungen nur eingeschränkt zwischen den verschiedenen Lieferanten hin- und hergewechselt wird. Allerdings sprachen verschiedene Indizien gegen die Annahme eines wettbewerbslosen Oligopols. Bei Metallverpackungsbeschichtungen handelt es sich um differenzierte Produkte. Einige große Abnehmer verfolgen eine Mehrlieferantenstrategie. Außerdem ist die Markttransparenz gering, u.a. wegen der unterschiedlichen Vertragslaufzeiten und der uneinheitlichen Abnehmerstruktur. Außerdem unterscheiden sich die drei großen Anbieter u.a. in ihrer Spezialisierung auf bestimmte Produktsegmente. Ihre Marktpositionen sind asymmetrisch und dieser Unterschied verstärkt sich noch durch den Zusammenschluss. Daher wird ein koordiniertes Verhalten durch den Zusammenschluss eher erschwert als begünstigt. Auch die geringen Marktzutritts-schranken sprachen gegen die Annahme eines wettbewerbslosen Oligopols.

Der vorangegangene Erwerb eines Anteils in Höhe von 49 % an Metlac erfolgte im Jahr 2007 im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss Akzo/ICI, der durch die Europäische Kommission geprüft und freigegeben wurde. Da nach Ansicht der Europäischen Kommission zu diesem Zeitpunkt kein Kontrollerwerb über die Metlac-Gruppe stattfand, hat sich die Europäische Kommission in ihrer Entscheidung nicht mit den nun in Frage stehenden Märkten auseinander gesetzt. Die Aufstockung der Anteile auf 100% wurde auch in Großbritannien, Österreich, Zypern, Türkei und Pakistan geprüft. Zu dem Verfahren in Deutschland wurde der Getränkedosenhersteller Rexam beigeladen.

Die Entscheidung ist noch nicht rechtskräftig. Metlac hat Beschwerde eingelegt und Erlass einer einstweiligen Anordnung beantragt, über die das OLG Düsseldorf zu entscheiden hat.

## **1.6 KLINIKUM WORMS / HOCHSTIFT WORMS**

### **Pressemitteilung vom 06. September 2012**

Bonn, 6. September 2012: Das Bundeskartellamt hat dem Klinikum Worms untersagt, das ebenfalls in Worms gelegene Agaplesion Hochstift Krankenhaus zu erwerben. Durch die Fusion hätte das Klinikum Worms auf dem Markt für Akutkrankenhäuser in der Region Worms eine marktbeherrschende Stellung erlangt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: "Mit der Fusionskontrolle auf den Krankenhausmärkten wollen wir wettbewerbliche Strukturen zum Wohle des Patienten erhalten. Gerade weil dieser Bereich spezifischer staatlicher Regulierung unterliegt und es nur wenig Preiswettbewerb gibt, ist es wichtig, Auswahlalternativen für die Patienten und damit den Qualitätswettbewerb zwischen den Krankenhäusern zu erhalten."

Das Klinikum Worms (555 Betten) ist das größte Krankenhaus südlich von Mainz im Versorgungsgebiet Rheinhessen-Nahe. Es ist ein Krankenhaus der Schwerpunktversorgung mit neun Planabteilungen, einem Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) und zusätzlichen Spezialzentren. Das Hochstift in Worms (141 Betten) ist ein Krankenhaus der Grundversorgung mit sechs Abteilungen und gehört dem Hessischen Diakonieverein, der von der Agaplesion-Gruppe vor zwei Jahren übernommen wurde, die verschiedene Krankenhäuser vorwiegend in Hessen und in Rheinland-Pfalz betreibt.

Die Übernahme hätte wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen auf den Markt für Akutkrankenhäuser im Gebiet Worms. In diesem Marktraum gibt es neben den beiden Kliniken nur das St. Marienkrankenhaus in Lampertheim, das sich auf Geriatrie und Innere Medizin spezialisiert hat. Durch den Erwerb des benachbarten Hochstifts würde das Klinikum Worms zum mit Abstand stärksten Wettbewerber in der Region. Die Positionen der konkurrierenden Krankenhäuser, auch der großen Universitätsklinken in der weiteren Umgebung, fallen demgegenüber sehr stark ab. Durch die Übernahme wären die Auswahlmöglichkeiten der Patienten in dem Marktgebiet Worms erheblich eingeschränkt worden.

Geprüft wurde auch, ob die Voraussetzungen einer Sanierungsfusion vorliegen. Die operativen Betriebsergebnisse des Hochstifts ließen jedoch derzeit keine Insolvenzgefahr erkennen. Zudem fehlte der konkrete Nachweis, dass kein anderer Erwerber zur Verfügung stand.

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

Die Entscheidung kann in ca. zwei Wochen im Internet unter [www.bundeskartellamt.de](http://www.bundeskartellamt.de) abgerufen werden.

#### **Hintergrund:**

Das Bundeskartellamt hat von 2004 bis heute rund 170 Fusionen im Krankensektor geprüft. Von diesen Fusionen konnte die weit überwiegende Anzahl innerhalb der Vorprüfphase freigegeben werden. Lediglich 17 Fälle mussten in der 2. Phase geprüft werden. Davon hat das Bundeskartellamt innerhalb des o.g. Zeitraumes sechs Fusionen untersagt und fünf Fusionen mit Nebenbestimmungen freigegeben. Ein Vorhaben wurde im Laufe der 2. Phase von den beteiligten Unternehmen aufgegeben.

Im Verhältnis Krankenhaus - Patienten geht das Bundeskartellamt, bestätigt vom Bundesgerichtshof (KVR 26/07 – Kreiskrankenhaus Bad Neustadt), von einem Markt für akutstationäre Krankenhausdienstleistungen aus, der sämtliche stationären medizinischen Dienstleistungen umfasst, die die Krankenhäuser gegenüber ihren Patienten erbringen. Davon abzugrenzen sind die Märkte für Rehabilitationseinrichtungen sowie für Alten- und Pflegeheime und reine Privatkliniken.

In räumlicher Hinsicht sind Krankenhausmärkte aus Sicht der Nachfrager abzugrenzen, d.h. es ist anhand der Patientenströme zu analysieren, welche Krankenhäuser aus Sicht der Patienten tatsächlich als austauschbar angesehen werden.

## **1.7 LENZING / KELHEIM**

### **Pressemitteilung vom 23. November 2012**

Bonn, 23.11.2012: Das Bundeskartellamt hat der Lenzing AG, Österreich, den beabsichtigten Erwerb von 90% der Anteile der Kelheim Hygiene Fibres GmbH, Kelheim, untersagt. Die Kelheim Hygiene Fibres stellt Viskosefasern zur Herstellung von Tampons her und ist weltweit der wichtigste Anbieter dieses Produktes. Lenzing ist der einzige Wettbewerber.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die beiden Zusammenschlussbeteiligten sind weltweit die einzigen Hersteller dieser speziellen Viskosefasern. Durch eine Übernahme wäre auf dem Markt ein Monopol entstanden. Der Wettbewerb wäre damit nicht nur in Deutschland sondern weltweit zum Erliegen gekommen.“

Spezielle Fasern aus Viskose sind der Haupteinsatzstoff in der Herstellung von Tampons. Nachfrager sind die großen Markenartikelhersteller und die Handelsmarkenhersteller von Tampons. Eine Umstellung der Produktion von der Herstellung herkömmlicher Viskosefasern auf die Herstellung der speziellen Viskose für die Tamponherstellung ist wirtschaftlich nicht lohnend. Dafür wären hohe Investitionen zu tätigen, die sich auf dem relativ kleinen Markt nur schwer amortisieren könnten. Markteintritte anderer Unternehmen sind deshalb auch nicht zu erwarten. Baumwollfasern sind ebenfalls kein in der Branche anerkannter Ersatz. Selbst unter Berücksichtigung der Hersteller von geeigneten Baumwollfasern würden Lenzing und Kelheim Hygiene Fibres den Markt gemeinsam beherrschen.

Der Beschluss ist noch nicht rechtskräftig. Die Unternehmen haben einen Monat Zeit Beschwerde einzulegen, über die dann das OLG Düsseldorf entscheiden würde.

### **Fallbericht**

---

#### **Vorbeugende negative Feststellungsklagen in Bezug auf Anmeldepflicht unzulässig – Beschluss des OLG Düsseldorf im Fall Lenzing / Kelheim**

Branche

Viskosefasern

Aktenzeichen                    B3-105/11 und B3-64/12  
    OLG Düsseldorf: VI-Kart 6/11 (V)

Datum der Entscheidung    Beschluss des OLG Düsseldorf vom 01. Februar 2012

---

Das OLG Düsseldorf hat die vorbeugende Feststellungsklage der an dem Zusammenschluss Lenzing/Kelheim beteiligten Unternehmen als unzulässig zurückgewiesen. Zwischen Bundeskartellamt und den Zusammenschlussbeteiligten war insbesondere streitig, ob der Zusammenschluss anmeldepflichtig ist oder lediglich Bagatellmärkte betrifft. Das Gericht hat entschieden, dass diese Fragen zunächst im behördlichen Verfahren zu prüfen sind, es sei denn, auf der Grundlage einer Grobsichtung stünde von vorneherein außer Zweifel, dass der Zusammenschluss nur Bagatellmärkte betrifft. Bei dem Zusammenschluss Lenzing/Kelheim war das nach Auffassung des OLG Düsseldorf nicht der Fall.

Dem Gerichtsverfahren ging zunächst ein Fusionskontrollverfahren voraus, das die Zusammenschlussbeteiligten durch die Rücknahme ihrer Anmeldung beendeten. Im August 2011 wurde der beabsichtigte Erwerb der Kelheim Hygiene Fibres GmbH, Kelheim, durch die Lenzing AG, Lenzing, Österreich, beim Bundeskartellamt angemeldet. Dem Vortrag der Anmelder zufolge war von dem Zusammenschluss der sachlich relevante Markt für Tamponfasermaterial betroffen. Dieses wird sowohl von Lenzing als auch von Kelheim hergestellt. Die Anmelder trugen weiterhin vor, dass der gemeinsame Marktanteil der Zusammenschlussbeteiligten mindestens 90 % betrage. Allerdings sei von dem Zusammenschluss lediglich ein sog. Bagatellmarkt betroffen, also ein Markt, dessen Volumen in Deutschland unter 15 Mio. € liegt. Gemäß § 35 Abs. 2 Nr. 2 GWB (Bagatellmarktklausel) fallen Zusammenschlüsse auf solchen Märkten nicht in den Geltungsbereich der Zusammenschlusskontrolle.

Das Bundeskartellamt kam aufgrund seiner Prüfung zu dem Ergebnis, dass das inländische Marktvolumen eines Marktes für Tamponfasermaterial deutlich über 15 Mio. € liegt. Es vertrat dabei den Standpunkt, dass sämtliche Umsätze mit Direktlieferungen der Zusammenschlussbeteiligten nach Deutschland dem inländischen Marktvolumen zuzurechnen sind, auch wenn die Verträge über diese Lieferungen in der Schweiz abgeschlossen wurden und dort auch die Rechnungslegung erfolgt. Die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens wurde daraufhin zurück genommen. Den Zusammenschlussbeteiligten wurde die Rechtsauffassung des Bundeskartellamtes in einem Schreiben des Vorsitzenden der zuständigen Beschlussabteilung mitgeteilt. Gegen dieses Schreiben haben die Zusammenschlussbeteiligten Beschwerde beim OLG Düsseldorf eingelegt und den Antrag

auf Feststellung gestellt, dass das Zusammen-schlussvorhaben keiner Anmeldepflicht gem. § 39 GWB unterliegt, weil die Voraussetzungen der Bagatellmarktklausel<sup>7</sup> erfüllt sind.

Das OLG Düsseldorf hat mit Beschluss vom 1. Februar 2012 (Az. VI - Kart 6/11 (V)) die Be-schwerde zurückgewiesen und die Rechtsbeschwerde nicht zugelassen. Der Beschluss ist rechtskräftig. Es hat festgestellt, dass die Beschwerde sowohl unzulässig als auch unbegründet ist. In der Begründung wird u.a. ausgeführt, dass eine Anfechtungsbeschwerde nach § 63 Abs. 1 GWB unzulässig sei, weil das angefochtene Schreiben des Bundeskartellamtes offen-sichtlich kein Verwaltungsakt sei. Eine Beschwerde sei auch nach keiner anderen Beschwerde-art statthaft, es fehle an einem qualifizierten Rechtsschutzbedürfnis für den erstrebten vorbeu-genden Rechtsschutz. Führe eine Grobsichtung nicht zu dem zweifelsfreien Ergebnis einer blo-ßen Bagatellmarkt-betroffenheit, unterliege das Vorhaben der formellen Zusammenschlusskon-trolle und damit der Anmeldepflicht nach § 39 GWB; das Fehlen einer Anmeldepflicht könne bei dieser Konstellation nicht Gegenstand einer vorbeugenden gerichtlichen Feststellung sein. Es sei vielmehr ein kartellbehördliches Kontrollverfahren durchzuführen. In diesem werden – u.a. auch – die Voraussetzungen der Bagatellmarktklausel geprüft. Hinsichtlich der Frage der Baga-tellmarkt-betroffenheit finde ein nachträglicher Rechtsschutz statt. Ergänzend führt das Gericht aus, dass die Beschwerde auch wegen Unbegründetheit keinen Erfolg habe, denn in dem vor-liegenden Zusammenschlussvorhaben liege zumindest auf erste Sicht nicht zweifelsfrei auf der Hand, dass lediglich ein Bagatellmarkt betroffen sei. Die vom Bundeskartellamt vertretene Rechtsauffassung zur geografischen Zuordnung der Umsätze sei zumindest bei der allein gebo-tenen Grobsichtung vertretbar. Es bestehe deshalb eine Anmeldepflicht nach § 39 GWB.

Das Zusammenschlussvorhaben wurde am 29. Mai 2012 erneut beim Bundeskartellamt ange-meldet (Az. B 3 – 64/12). Das Bundeskartellamt ist in der Zwischenzeit in das Hauptprüfverfah-ren eingetreten und untersucht das Vorhaben in einer vertieften Prüfung. Eine Entscheidung ist innerhalb einer Frist von vier Monaten nach Eingang einer vollständigen Anmeldung zu treffen.

## **Fallbericht**

---

### **Untersagung des Zusammenschlussvorhabens Lenzing/Kelheim**

Branche Herstellung von Tamponfasern

Aktenzeichen B3-64/12

---

<sup>7</sup> § 35 Abs. 2 Nr. 2 GWB

Datum der Entscheidung 22. November 2012

---

Das Bundeskartellamt hat der Lenzing AG, Österreich, untersagt, alle Anteile an der Kelheim Hygiene Fibres GmbH, Kelheim, zu erwerben. Durch den Zusammenschluss wäre (weltweit) ein Monopol für die Herstellung von Tamponfasern aus Viskose entstanden. Entscheidend war in diesem Fall die geografische Umsatzrechnung, da die Zusammenschlussbeteiligten vorgetragen hatten, dass das Vorhaben wegen der sog. Bagatellmarktklausel<sup>8</sup> nicht untersagt werden dürfe.

Das Zusammenschlussvorhaben war im Mai 2012 angemeldet und die Anmeldung im August 2012 vervollständigt worden. Es betrifft den Markt der Herstellung von Tamponfasern aus Viskose. Tamponfasern aus Viskose sind der Haupteinsatzstoff in der Herstellung von Tampons für die Monatshygiene. Alle Markenartikelhersteller und die Hersteller von Handelsmarken von Tampons setzen in Deutschland und Europa fast ausschließlich Viskosefasern für die Herstellung von Tampons ein. Neben Viskosefasern können auch Baumwollfasern verwendet werden, diese sind jedoch aufgrund ihrer Materialeigenschaften und der höheren Materialkosten kein gleichwertiger Einsatzstoff und werden jedenfalls in Deutschland und Europa nur in sehr geringem Umfang verwendet. Viskosefasern für Tampons werden nicht in der Herstellung anderer Hygieneartikel wie z.B. Damenbinden, Windeln oder Inkontinenzprodukte eingesetzt. Umgekehrt sind die Einsatzstoffe für diese Produkte nicht für die Tamponherstellung verwendbar. Räumlich ist der Markt mindestens europaweit. Der europäische und auch der weltweite Bedarf an Tamponfasern aus Viskose aller befragten Tamponhersteller wird ausschließlich durch europäische Hersteller gedeckt.

Auf dem Markt der Herstellung von Tamponfasern aus Viskose ist Kelheim der mit Abstand größte Anbieter. Lenzing ist der einzige Wettbewerber. Dies gilt deutschland-, europa- und weltweit. Durch den Zusammenschluss wäre deshalb ein monopolistischer Anbieter für die Herstellung von Tamponfasern aus Viskose entstanden. Bezöge man Baumwollfasern in die Betrachtung mit ein, so veränderten sich die Marktverhältnisse in Deutschland und Europa nur unwesentlich. Auch bei weltweiter Betrachtung läge immer noch eine klare einzelmarktbeherrschende Stellung der Zusammenschlussbeteiligten vor. Alternative aktuelle oder potenzielle Anbieter von Tamponfasermaterial aus Viskose oder auch Baumwolle konnten trotz intensiver Befragung aller bekannten Hersteller von Tamponfasermaterial und der wichtigsten Anbieter von Tampons nicht ermittelt werden. Die Herstellung von Tamponfasern erfordert ein spezielles Produktions-Know-How und die Abnehmer stellen hohe Anforderungen an die Qualität des Materials und die Zuverlässigkeit ihrer Lieferanten. Der Markt ist darüber hinaus mit einem Volumen von 45 – 50 Millionen € in

---

<sup>8</sup> § 35 Abs. 2 Nr. 2 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)

Europa und knapp dem Doppelten weltweit relativ klein, so dass Marktzutritte aufgrund der hohen Anforderungen an die Hersteller und des hohen wirtschaftlichen Risikos, das mit der Aufnahme der Herstellung einer wirtschaftlich sinnvollen Produktionsmenge verbunden ist, nicht zu erwarten sind. In der Vergangenheit waren lediglich Marktaustritte zu verzeichnen.

Entscheidend war in diesem Fall die geografische Umsatzzurechnung. Die Zusammenschlussbeteiligten vertreten den Standpunkt, dass eine Untersagung dieses Zusammenschlusses nicht möglich ist, weil von dem Zusammenschluss lediglich ein sog. Bagatellmarkt betroffen sei, also ein Markt, dessen Volumen in Deutschland unter 15 Millionen € liegt. Nach der Bagatellmarktklausel fallen Zusammenschlüsse auf solchen Märkten nicht in den Geltungsbereich der Zusammenschlusskontrolle. Die Frage, ob in einem solchen Fall überhaupt eine Anmeldepflicht besteht, ist in einem vorangegangenen Verfahren im Jahr 2011 abschließend geklärt worden. Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat darin festgestellt, dass ein Vorhaben der formellen Zusammenschlusskontrolle unterliegt, wenn eine Grobsichtung nicht zu dem zweifelsfreien Ergebnis einer bloßen Bagatellmarkt Betroffenheit führt. Dies könne nur im Fusionskontrollverfahren selbst geklärt werden<sup>9</sup>.

Die Ermittlungen im vorliegenden Verfahren haben ergeben, dass das inländische Marktvolumen mindestens 20 Millionen € beträgt. Das Bundeskartellamt vertritt den Standpunkt, dass dem inländischen Marktvolumen alle Umsätze zuzuschlagen sind, die mit Direktlieferungen der Hersteller von Tamponfasermaterial an inländische Werke verbunden sind, auch wenn die Lieferverträge mit zentralen Einkaufsorganisationen der Abnehmer geschlossen werden, die ihren Sitz im Ausland haben. Denn der Wettbewerb findet um die Lieferungen an die jeweiligen nationalen Standorte oder Werke statt (Auslieferung der Ware als charakteristische Vertragshandlung).

Das Bundeskartellamt war die einzige Wettbewerbsbehörde, bei der das Zusammenschlussvorhaben angemeldet wurde.

Der Beschluss ist noch nicht rechtskräftig.

Eine um Geschäftsgeheimnisse bereinigte Fassung des Beschlusses wird zeitnah im Internet veröffentlicht werden.

---

<sup>9</sup> vergleiche Fallbericht vom 1. Februar 2012:  
[http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion12/Fallberichte\\_2012/B03-105-11-und-B03-064-12\\_120711-ENDG.pdf?navid=100](http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion12/Fallberichte_2012/B03-105-11-und-B03-064-12_120711-ENDG.pdf?navid=100)



## 1.8 BECTON DICKINSON AND COMPANY / SAFETY SYRINGES INC.

### Fallbericht

#### Freigabe des Erwerbs von Safety Syringes Inc. durch Becton Dickinson and Company

Branche	Herstellung und Vertrieb von Nadelschutzvorrichtungen bzw. Glas-fertigspritzen
Aktenzeichen	B3-113/12
Datum der Entscheidung	21. Dezember 2012

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb von Safety Syringes Inc. (USA) durch Becton Dickinson and Company (USA) freigegeben. Nach eingehender Prüfung wurde festgestellt, dass es sich bei dem relevanten Markt für Nadelschutzvorrichtungen um einen Bagatellmarkt im Sinne des § 35 Abs. 2 GWB handelt. Auf dem ebenfalls betroffenen Markt für Glas-Fertigspritzen kam es durch den Zusammenschluss nicht zu Marktanteilsadditionen, da das Zielunternehmen auf die-sem Markt nicht tätig ist. Darüber hinaus konnten auch wettbewerbsbeschränkende konglome-rate Effekte aufgrund des Zusammenschlusses nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit fest-gestellt werden.

Von dem Zusammenschluss waren der Markt für Nadelschutzvorrichtungen für Fertigspritzen mit fester Nadel sowie der Markt für Glas-Fertigspritzen betroffen. Das Bundeskartellamt hatte zunächst die Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem welt-weiten Markt für Nadelschutzvorrichtungen als wahrscheinlich angesehen. Hierfür sprachen insbesondere die überlegene Stellung des fusionierten Unternehmens in den Bereichen ge-werbliche Schutzrechte und Know-how sowie die Größen- und Sortimentsvorteile des neuen Unternehmens. Allerdings bewegten sich die relevanten Umsätze im Inland deutlich unter der in § 35 Abs. 2 S. 1 Nr. 2 GWB festgelegten Schwelle von 15 Millionen Euro. Die Marktuntersu-chung hat im Ergebnis gezeigt, dass der Markt auch seit mindestens fünf Jahren besteht. Bei dem Markt für Nadelschutzvorrichtungen handelt es sich derzeit daher um einen Bagatellmarkt im fusionskontrollrechtlichen Sinne, der von der Zusammenschlusskontrolle ausgenommen ist.

Auf dem Markt für Fertigspritzen verfügt Becton Dickinson and Company zwar über sehr hohe Marktanteile, eine marktbeherrschenden Stellung wird durch den Erwerb von Safety Syringes Inc. jedoch nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit begründet oder verstärkt. Das Zielunter-nehmen stellt selbst keine Spritzen her, sodass horizontale Effekte von vorneherein ausschei-den. Wettbewerbsschädliche konglomerate Effekte sind ebenfalls nicht zu erwarten, denn eine 2

für andere Wettbewerber marktverschließende Kopplung von Glas-Fertigspritzen und passenden Nadelschutzvorrichtungen erscheint nicht erfolgversprechend: Zum einen werden jedenfalls mittelfristig Glas-Fertigspritzen überwiegend ohne Schutzvorrichtung verkauft. Zum anderen haben Käufer der jeweiligen Produkte bislang keine ausgeprägte Präferenz für Bündelangebote von Fertigspritzen und Nadelschutzvorrichtungen erkennen lassen. Schließlich verfügen die großen Pharma-Unternehmen auf der Abnehmerseite über eine ausgeprägte gegengewichtige Nachfragemacht.

## **1.9 FRESENIUS KABI AG – ERWERB ALLER ANTEILE AN DER FENWAL HOLDINGS INC.**

### **Pressemitteilung vom 12. Dezember 2012**

Bonn, 12. Dezember 2012: Das Bundeskartellamt hat den beabsichtigten Erwerb der Fenwal Holdings Inc durch die Fresenius Kabi AG freigegeben. Die Unternehmen sind im Bereich der Bluttransfusionstechnologie tätig und stellen Produkte zur Durchführung von Blutspenden, der Blutfilterung und der Blutverarbeitung her.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamts: „Auch wenn die beiden Unternehmen zusammen über hohe Marktanteile verfügen, konnte der Zusammenschluss freigegeben werden. Bei Berücksichtigung aller Marktgegebenheiten ist nicht mit der Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung zu rechnen.“

In intensiven Ermittlungen hat das Bundeskartellamt die Marktverhältnisse untersucht. Sämtliche in Deutschland tätige Hersteller von Systemen für das sog. Vollblutverfahren und die wichtigsten Nachfrager sind befragt worden. Ferner wurden evtl. Ausweichmöglichkeiten der Nachfrager umfassend ermittelt. Im Ergebnis kann trotz der hohen Marktanteile der beiden Unternehmen von über 33% nicht auf die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung geschlossen werden. Den am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen stehen zum Teil sehr große Nachfrager (vor allem das Deutsche Rote Kreuz) gegenüber, die die Blutbeutelssysteme mittels Ausschreibungen beschaffen und in der Regel durch mehrere Hersteller beliefert werden. Im In- und Ausland können die Nachfrager auf eine ausreichende Anzahl von Herstellern ausweichen. Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamts ist auch ein starker Preiswettbewerb zu beobachten.

Das Zusammenschlussvorhaben ist bereits von den Wettbewerbsbehörden in Österreich, Norwegen, Brasilien, in den USA und in der Türkei freigegeben worden.

Der Beschluss ist noch nicht rechtskräftig.

## **1.10 ASKLEPIOS / RHÖN**

### **Pressemitteilung vom 13. Dezember 2012**

Bonn, 13. Dezember 2012: Das Bundeskartellamt prüft derzeit das Vorhaben der Asklepios Kliniken Verwaltungsgesellschaft, sich mit bis zu 10,1% der Aktien an der Rhön-Klinikum AG zu beteiligen. Aufgrund der Satzung von Rhön vermitteln 10% der Aktien bereits wettbewerblich relevante Sperr-Rechte. Das Vorhaben unterliegt damit der Fusionskontrolle durch das Bundeskartellamt. Heute hat die Behörde den Verfahrensbeteiligten ihre vorläufige rechtliche Bewertung übersandt und darin wettbewerbliche Bedenken gegen das Vorhaben dargelegt. Die beteiligten Unternehmen sowie zu dem Verfahren beigeladene Dritte haben nun die Möglichkeit, dazu Stellung zu nehmen. Die Beteiligten können auch noch Zusagen anbieten. Eine abschließende Entscheidung soll bis Mitte Januar 2013 getroffen werden.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Ziel der Fusionskontrolle bei Krankenhäusern ist es, wettbewerbliche Strukturen zum Wohle des Patienten zu erhalten. Gerade weil es in diesem von staatlichen Einflüssen geprägten Bereich keinen Preiswettbewerb gibt, muss eine gewisse Auswahl für die Patienten und damit der Wettbewerb um die Qualität der Häuser gesichert werden. Nach den zum Fresenius-Konzern gehörenden Helios Kliniken und der Rhön-Klinikum AG ist Asklepios der drittgrößte private Krankenhausbetreiber in Deutschland. Mit der Beteiligung erhalte Asklepios faktisch die Möglichkeit, Vorstöße ihres Wettbewerbers Rhön zu unterbinden.“

Zu wettbewerblich relevanten Überschneidungen kommt es vor allem auf dem Markt für Akutkrankenhäuser in der Region Goslar. In diesem Marktraum gibt es neben dem Harzklinikum von Asklepios kein weiteres Krankenhaus. Nächstgelegene Wettbewerber sind Rhön mit dem Klinikum Salzgitter und dem Krankenhaus Herzberg am Harz sowie das Städtische Klinikum Wolfenbüttel. Nach der vorläufigen Bewertung des Bundeskartellamtes würde sich die marktbeherrschende Stellung von Asklepios in der Region durch die geplante Beteiligung an Rhön weiter verstärken.

Asklepios würde mit dem Zusammenschluss eine gesellschaftsrechtliche Sperr-Position bei seinem Wettbewerber erlangen, die Asklepios in die Lage versetzen würde, konkrete wettbewerbliche Vorstöße von Rhön in den regionalen Krankenhausmärkten zu verhindern. Dies ist auch das erklärte Ziel des Vorhabens. Damit kann Asklepios seine eigene Stellung im Markt Goslar gegen den Wettbewerb absichern. Das betrifft zum einen das Projekt von Rhön, auf den regionalen Krankenhausmärkten gemeinsam mit einem weiteren privaten Krankenhausbetreiber ein integriertes Angebot für medizinische Behandlungen aufzubauen, das sowohl ambulante als auch stationäre Versorgung sowie Rehabilitationsleistungen in den Regionen vernetzt und diese Leistungen bundesweit durch ein Versicherungsangebot zu ergänzen. Zum anderen würde der Wettbewerbsdruck von Rhön als zweitgrößtem Krankenhausdienstleister im Markt Goslar auf

Asklepios nach dem Zusammenschluss dadurch gedämpft, dass die Übernahme eines der in dem Markt tätigen kommunalen Krankenhäuser durch Rhön von Asklepios verhindert werden kann.

### **Pressemitteilung vom 14. März 2013**

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Asklepios Kliniken Verwaltungsgesellschaft, sich mit bis zu 10,1% der Aktien an der Rhön-Klinikum AG zu beteiligen, unter einer aufschiebenden Bedingung genehmigt. Im Raum Goslar hätte das Vorhaben zu der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung geführt. Deshalb muss Asklepios zunächst seine dort betriebene Harzklinik (Dr.-Herbert-Nieper-Krankenhaus) sowie das Medizinische Versorgungszentrum („MVZ Harz“) an einen unabhängigen Krankenhausträger veräußern.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Krankenhausmärkte sind in erster Linie regionale Märkte. Wir müssen sicherstellen, dass die Patienten vor Ort noch eine gewisse Auswahl zwischen verschiedenen Krankenhausträgern haben, um den Qualitätswettbewerb zwischen den Häusern zu erhalten. Die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung war hier nur im Raum Goslar festzustellen und wurde durch das Veräußerungsangebot von Asklepios beseitigt.“

Die Asklepios-Gruppe betreibt im gesamten Bundesgebiet 56 Akutkrankenhäuser, 15 Reha-Kliniken und 14 Pflegeeinrichtungen sowie Ärztehäuser und Medizinische Versorgungszentren. Nach den Helios Kliniken (Fresenius-Konzern) und dem Rhön-Klinikum ist Asklepios der drittgrößte private Krankenhausbetreiber in Deutschland. Asklepios verfügt auf dem Krankenhausmarkt in Goslar mit einem Marktanteil von über 60% über eine marktbeherrschende Stellung. Die Marktanteile der Wettbewerber, auch der großen Kliniken in der weiteren Umgebung, fallen demgegenüber stark ab. Das Bundeskartellamt ist aufgrund seiner Ermittlungen zu dem Ergebnis gelangt, dass die geplante Minderheitsbeteiligung an Rhön die marktbeherrschende Stellung von Asklepios auf dem Markt für stationäre Krankenhausbehandlungen in Goslar verstärkt hätte.

Aufgrund der Satzung von Rhön vermitteln bereits 10% der Aktien ähnliche Sperr-Rechte wie bei einem Aktionär mit einer Beteiligung von 25% der Aktien nach dem Aktiengesetz. Insofern würde Asklepios eine gesellschaftsrechtliche Sperr-Minorität erlangen, und könnte damit konkrete wettbewerbliche Vorstöße von Rhön in den regionalen Krankenhausmärkten verhindern. Asklepios könnte somit seine eigene Stellung im Markt Goslar gegen den Wettbewerb absichern. Das betrifft zum einen Pläne von Rhön, eines der kommunalen Krankenhäuser in Goslar zu übernehmen. Zum anderen könnte auch das Vorhaben von Rhön verhindert werden, dort gemeinsam mit einem weiteren privaten Krankenhausbetreiber ein integriertes Angebot für medizinische Behandlungen aufzubauen, das ambulante und stationäre Versorgung sowie Rehabilitationsleistungen in den Regionen vernetzt und bundesweit durch ein privates Zusatzversicherungsangebot ergänzt werden

soll. Dieses Projekt sollte bereits 2012 mit Fresenius/Helios umgesetzt werden. Es scheiterte jedoch zunächst, weil es Fresenius nicht gelang, mit einem öffentlichen Übernahmeangebot mehr als 90% der Rhön-Aktien zu erwerben.

Angesichts der wettbewerblichen Bedenken hatte Asklepios angeboten, vor Erwerb der Rhön-Aktien die Harzkllinik Goslar und das MVZ Harz zu veräußern. Hierdurch wird einem anderen Unternehmen die Möglichkeit eröffnet, die Kliniken als Wettbewerber von Asklepios weiterzuführen. Um das bestehende wettbewerbliche Potential und die Lebensfähigkeit des Krankenhauses in Goslar während der Übergangszeit bis zur Veräußerung zu sichern, wird ein Hold-Separate-Manager eingesetzt, der die bisherige Geschäftsführung überwachen wird. Ferner wird ein Sicherungstreuhänder die Trennung der Geschäftsbereiche sowie die Veräußerung sicherstellen.

Soweit die mit der Beteiligung an Rhön verbundenen Sperr-Rechte Asklepios in die Lage versetzen, den Wettbewerb zwischen Asklepios und Rhön auf weiteren regionalen Märkten zu verringern, erfüllt die Minderheitsbeteiligung nicht die Voraussetzung für eine Untersagung des Vorhabens. Rhön wird auch nach dem geplanten Zusammenschluss - anders als im Fall einer Mehrheitsbeteiligung - als Wettbewerber von Asklepios tätig bleiben, wenngleich auch angesichts der Sperr-Rechte mit eingeschränktem Spielraum.

## **2. KARTELLVERFAHREN**

### **2.1 UNTERSAGUNG DES GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMENS CVH CHEMIE-BETRIEB**

#### **Pressemitteilung vom 21. November 2012**

Bonn, 21.11.2012: Das Bundeskartellamt hat der Brenntag Germany Holding GmbH, Mülheim a.d. Ruhr und der CG Chemikalien GmbH & Co. Holding KG, Laatzen, die Fortführung ihres Gemeinschaftsunternehmens, der CVH Chemie-Vertrieb GmbH & Co. KG, untersagt.

Alle drei Unternehmen sind im Handel mit Chemikalien tätig. Sie sind auch auf denselben regionalen Märkten aktiv und erreichen hier gemeinsame Marktanteile von bis zu 70 %.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Wenn Wettbewerber über ein Gemeinschaftsunternehmen miteinander kooperieren und dieses Gemeinschaftsunternehmen auch auf demselben Markt tätig ist wie seine Mütter, die ja eigentlich miteinander konkurrieren sollten, kann dies kartellrechtlich bedenklich sein. Im vorliegenden Fall hat unsere Prüfung ergeben, dass die gemeinsame Tätigkeit in der CVH zu einem weitgehenden Informationsaustausch zwischen Brenntag und der CG führt. Eine wirtschaftliche Rücksichtnahme und Koordinierung ist zweckmäßig und liegt

kaufmännisch nahe. Wir haben eine unzulässige Beschränkung des Wettbewerbs festgestellt und die weitere Durchführung des Gesellschaftsvertrages der CVH untersagt.“

Die Unternehmen haben eine angemessene Frist erhalten, um ihre Aktivitäten auf den Chemikalienhandelsmärkten nun rechtskonform zu gestalten. Mit der Entscheidung setzt das Bundeskartellamt seine Praxis der kritischen Überprüfung von Gemeinschaftsunternehmen zueinander im Wettbewerb stehender Unternehmen fort.

Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH, Beschluss vom 4.3.2008, KVZ 55/07 - Nord-KS) besteht eine - in jedem Einzelfall zu überprüfende - Regelvermutung für eine kartellrechtswidrige Rücksichtnahme unter den Gesellschaftern und dem Gemeinschaftsunternehmen, wenn mindestens zwei Gesellschafter und das Gemeinschaftsunternehmen auf demselben sachlichen und räumlichen Markt tätig sind.

Die Überprüfung des Gemeinschaftsunternehmens CVH war 2008 eingeleitet worden, nachdem im Rahmen eines Kartell-Bußgeldverfahrensverfahrens gegen zwölf Chemikalienhandelsunternehmen weitreichende Verflechtungen zwischen den Unternehmen bekannt geworden waren. Beteiligt an dem damaligen Kartell waren u.a. Brenntag, CG und CVH (vgl. Pressemeldung des Bundeskartellamtes vom 7. Dezember 2010), dieses Verfahren ist mittlerweile mit Bußgeldern abgeschlossen.

Die Entscheidung ist noch nicht rechtskräftig. Die Unternehmen haben einen Monat Zeit Beschwerde einzulegen, über die dann das OLG Düsseldorf entscheiden würde.

## Fallbericht

---

### Untersagung des gemeinschaftsunternehmens CVH-Chemie-Betrieb

Branche Chemikalienhandel

Aktenzeichen B3-19/08

Datum der Entscheidung 12. November 2012

---

Das Bundeskartellamt hat die weitere Durchführung des Gesellschaftsvertrages der CVH Chemie-Vertrieb GmbH & Co. KG (CVH), Hannover, die von den Unternehmen Brenntag Germany Holding GmbH (Brenntag), Mülheim a. d. Ruhr, und CG Chemikalien GmbH & Co. Holding KG (CG), Laatzen, gemeinsam kontrolliert wird, untersagt. Das Gemeinschaftsunternehmen CVH ermöglicht in

unzulässiger Weise die Koordinierung der Marktaktivitäten der drei beteiligten Unternehmen und verstößt deshalb gegen deutsches und europäisches Kartellrecht<sup>10</sup>.

Die CVH, die Brenntag und die CG sind Chemikalienhändler, die ihr Geschäft mit Basis- und Spezialchemikalien über mehrere Lager abwickeln, daneben sind sie auch im großvolumigen Streckengeschäft mit Basischemikalien tätig. Das Gemeinschaftsunternehmen und seine Muttergesellschaften sind hierbei jeweils auf denselben sachlichen und räumlichen Märkten tätig und erzielen auf den Regionalmärkten für das Streckengeschäft mit Basischemikalien, das Lagergeschäft mit Basischemikalien und das Spezialitätengeschäft gemeinsame Marktanteile, die von ca. 25 % bis knapp 70 % auf den betroffenen Einzelmärkten reichen. Selbst bei der Annahme eines nationalen Marktes für einen den Chemikalienhandel mit Basis- und Spezialchemikalien umfassenden Gesamtmarkt, erreichen die beteiligten Unternehmen einen gemeinsamen Marktanteil von 30 bis 40 %.

Nach Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH, Beschluss vom 4.3.2008, KVV 55/07 - Nord-KS<sup>11</sup>) ist eine kartellrechtswidrige Beschränkung des Wettbewerbs regelmäßig zu erwarten, wenn mindestens zwei Gesellschafter und das Gemeinschaftsunternehmen auf demselben sachlichen und räumlichen Markt tätig sind. Dies sei im Einzelfall aufgrund einer Gesamtbetrachtung der wirtschaftlichen Zusammenhänge und Auswirkungen zu beurteilen.

Diese Gesamtbetrachtung lässt im vorliegenden Fall eine Verhaltenskoordinierung zwischen den Muttergesellschaften Brenntag und CG erwarten, denn sie ist wirtschaftlich zweckmäßig und kaufmännisch vernünftig. Weder für die Muttergesellschaften noch für das Gemeinschaftsunternehmen sind aktive Wettbewerbshandlungen zu Lasten der übrigen an dem Gemeinschaftsunternehmen Beteiligten sinnvoll. Dies ergibt sich aus der grundsätzlichen wirtschaftlichen Interessenlage der beteiligten Unternehmen und aus den gesellschaftsvertraglichen Regelungen, welche die Muttergesellschaften u.a. zur Rücksichtnahme verpflichten und ihnen weitreichende Informations- und Mitspracherechte zugestehen.

Der mit der Durchführung des Gesellschaftsvertrags der CVH Chemie verbundene Verstoß gegen § 1 GWB und Art. 101 AEUV erfüllt auch nicht die Freistellungsvoraussetzungen des § 2 GWB und Art. 101 Abs. 3 AEUV.

Das Verfahren war 2008 eingeleitet worden, nachdem im Rahmen eines Kartellordnungswidrigkeitenverfahrens gegen zwölf Chemikalienhandelsunternehmen weitreichende Verflechtungen zwischen den Unternehmen bekannt geworden waren. Das Ordnungswidrigkeitenverfahren war im

---

<sup>10</sup> Verstöße gegen § 1 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und Art. 101 AEUV

<sup>11</sup> <http://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&sid=91182dad409b1ec555a923dd8227c513&nr=44882&pos=0&anz=1>

November 2010 mit Bußgeldern beendet worden. Beteiligt an dem Kartell waren u.a. Brenn-tag, CG und CVH (vgl. Pressemitteilung vom 7. Dezember 2010<sup>12</sup>).

Die nun erfolgende Untersagung der weiteren Durchführung des Gesellschaftsvertrages der CVH setzt die vom Bundeskartellamt verfolgte Praxis der kritischen Überprüfung von Gemeinschaftsunternehmen zueinander im Wettbewerb stehender Unternehmen fort. Die Unternehmen haben eine angemessene Frist erhalten, um ihre Aktivitäten auf den Chemikalienhandelsmärkten rechtskonform zu gestalten.

Der Beschluss ist noch nicht rechtskräftig.

Der Beschluss wird demnächst im Internet veröffentlicht.

## **2.2 BUNDESINNUNG FÜR HÖRGERÄTEAKUSTIKER (BIHA)**

### **Pressemitteilung vom 24. November 2011**

Bonn, 24. November 2011: Mit einer Entscheidung gegen die Bundesinnung für Hörgeräteakustiker (BIHA) hat das Bundeskartellamt ein wesentliches Hindernis für mehr Wettbewerb beim Vertrieb von Hörgeräten beseitigt. Die BIHA gewährte bislang den Krankenkassen nur dann günstigere Bedingungen für Hörgeräte, wenn die Kassen sich ihrerseits verpflichteten, keine anderen Anbieter als Hörgeräteakustiker zu akzeptieren. Alternative Versorgungswege, wie der direkte Bezug über den behandelnden Arzt, waren damit ausgeschlossen. Diese Praxis hat das Bundeskartellamt der BIHA nun untersagt.

Präsident des Bundeskartellamtes Andreas Mundt: „Die Entscheidung war notwendig, um alternativen Hörgeräteanbietern den Zugang zum Absatzmarkt zu sichern und den Wettbewerb zu Gunsten der Krankenkassen und der gesetzlich versicherten Patienten zu beleben. Hier besteht ein erhebliches Einsparpotential.“

Die BIHA vertritt über 90% der Hörgeräteakustiker in Deutschland und hat nach dem fünften Sozialgesetzbuch die Aufgabe, für ihre Mitglieder die Konditionen für den Absatz von Hörgeräten mit den Krankenkassen und Krankenkassenverbänden zu verhandeln.

Nach den Feststellungen des Bundeskartellamts hat die BIHA seit dem Jahr 2008 in Vertragsverhandlungen mit verschiedenen Krankenkassen die Gewährung von günstigeren Sonderkonditionen für die zuzahlungsfreie Versorgung von Patienten mit Hörgeräten an die Voraussetzung geknüpft, dass die Krankenkassen keine weiteren Versorgungsverträge schließen, insbesondere nicht mit Anbietern des verkürzten Versorgungswegs. Beim verkürzten Versorgungsweg handelt es sich um eine Versorgungsart, bei der die Patienten Hörgeräte direkt über den behandelnden HNO-Arzt beziehen können, und nicht bei einem niedergelassenen

<sup>12</sup> [http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/archiv/PressemeldArchiv/2010/2010\\_12\\_07.php](http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/archiv/PressemeldArchiv/2010/2010_12_07.php)



Hörgeräteakustiker. Die Teilnahme am verkürzten Versorgungsweg setzt Verträge der Anbieter und der Ärzte mit den Krankenkassen voraus und unterliegt den sozialrechtlichen Regelungen. In diesem kostengünstigen Versorgungsmodell versuchen einige Anbieter seit Jahren Fuß zu fassen. Mehrere Krankenkassen gingen auf die Forderungen der BIHA ein. Hierdurch wurde der Wettbewerb um verschiedene Vertriebswege von Hörgeräten an Endkunden zum Nachteil von Konkurrenten und gesetzlich versicherten Patienten ohne sachliche Rechtfertigung beschränkt.

## **2.3 EINSTELLUNG DES KARTELLVERFAHRENS GEGEN MEHRERE VERBÄNDE VON AUGENÄRZTEN**

### **Fallbericht**

---

#### **Einstellung eines Kartellverfahrens gegen mehrere Verbände von Augenärzten**

Branche	Augenärzte
Aktenzeichen	B3-130/11
Datum der Entscheidung	02.Mai 2012

---

Das Bundeskartellamt hat ein Kartellverwaltungsverfahren gegen mehrere Verbände von Augenärzten eingestellt.

Das Verfahren betrifft wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen im Rahmen einer Ausschreibung der AOK Bayern Die Gesundheitskasse („AOK Bayern“) für eine besondere ambulante augenchirurgische Versorgung bei altersbedingter Makuladegeneration gemäß § 73c Sozialgesetzbuch Fünftes Buch („SGB V“) im Jahr 2011 („AMD-Ausschreibung“).

Die gesetzlichen Krankenkassen können ihren Versicherten die Sicherstellung der ambulanten ärztlichen Versorgung durch Abschluss von Selektivverträgen anbieten. Diese Selektivverträge können mit vertragsärztlichen Leistungserbringern, Gemeinschaften dieser Leistungserbringer, Trägern von Versorgungseinrichtungen und Kassenärztlichen Vereinigungen geschlossen werden. Solche Selektivverträge sind von den Krankenkassen öffentlich auszuschreiben. Im vorliegenden Fall haben sich nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes im Rahmen der AMD-Ausschreibung

- der Berufsverband der Augenärzte Deutschlands e.V. („BVA“),
- der Bundesverband Deutscher Ophtalmochirurgen e.V. („BDOC“),

- die Augenkliniken der Klinika der bayerischen Universitäten „Universitätsaugenkliniken“), und
- die Kassenärztliche Vereinigung Bayerns („KVB“)

auf die Abgabe eines gemeinsamen und flächendeckend einheitlichen Angebots verständigt und dieses Angebot inhaltlich - insbesondere auch hinsichtlich der Honorare - abgestimmt.

Gleichzeitig haben sich diese vier Verfahrensbeteiligten mit weiteren größeren in Bayern vertretenen Verbänden von Augenärzten, nämlich

- der AugenAllianz GmbH („AugenAllianz“),
- der Augenärztliche Genossenschaft Bayern eG („Augenärztliche Genossenschaft Bayern“),
- der OcuNet GmbH & Co. KG („OcuNet“),
- der OSG MVZ Betriebs GmbH („OberScharrer-Gruppe“), und
- der Vistanet Verwaltungsgesellschaft GmbH & Co. KG („Vistanet“)

darauf verständigt, dass diese mit Rücksicht auf das gemeinsame Angebot von BVA, BDOC, Universitätsaugenkliniken und KVB auf die Abgabe eigener Angebote verzichten.

Obwohl das Kartellverbot auf den vorliegenden Fall nach SGB V jedenfalls entsprechend anwendbar ist und die Vereinbarungen der vier Verfahrensbeteiligten den Tatbestand des Kartellverbots erfüllen, hat sich das Bundeskartellamt entschlossen, das Verfahren aus Opportunitätsgründen einzustellen. Hierfür waren folgende Gesichtspunkte maßgeblich:

Zwar haben sich die Verfahrensbeteiligten nach der Überzeugung des Bundeskartellamtes in einer Weise verhalten, die der Gesetzgeber durch § 1 GWB untersagen wollte, indem sie sich auf die Abgabe eines gemeinsamen Angebots verständigt und so den durch die Ausschreibung der AOK Bayern eröffneten Wettbewerb eingeschränkt bzw. ausgeschaltet haben.

Das gemeinsame Vorgehen der Verfahrensbeteiligten war auch nicht als wettbewerbsfördernde Arbeits- und Bietergemeinschaft kartellrechtlich gerechtfertigt, da die Verfahrensbeteiligten jeweils individuell eine ausreichende Zahl an Fachärzten mit den notwendigen Fachkenntnissen und Ressourcen repräsentieren, um jeweils selbständig erfolgversprechende Angebote abzugeben.

Gleichwohl hält das Bundeskartellamt eine Sanktionierung der wettbewerbsbeschränkenden Absprachen der Verfahrensbeteiligten im vorliegenden Fall für nicht angezeigt, da der Gesetzgeber eine Beteiligung der Kassenärztlichen Vereinigungen an Ausschreibungsverfahren für Selektivverträge nach § 73c SGB V vorgesehen hat.

So hätten die für die beteiligten Verbände handelnden Personen, die Abgabe eines bayernweit einheitlichen Angebots nicht als Vertreter ihrer Verbände, sondern in ihrer Eigenschaft als

Pflichtmitglieder der KVB beschließen können, ohne dass das Bundeskartellamt hiergegen hätte einschreiten können.

Der Gesetzgeber gestattet in § 73c Abs. 3 S. 1 Nr. 4 SGB V ausdrücklich den Abschluss von Selektivverträgen mit Kassenärztlichen Vereinigungen. Wenn aber Kassenärztliche Vereinigungen, bei denen sämtliche in Frage kommenden ambulanten Leistungserbringer nach § 77 Abs. 3 SGB V Pflichtmitglieder sind, vom Gesetzgeber als Vertragspartner und damit Bieter bei Ausschreibungen gemäß in § 73c Abs. 3 S. 3 SGB V zugelassen sind, so erscheint es nicht sinnvoll, Vereinbarungen einzelner Berufsverbände über die Abgabe einheitlicher Angebote nach § 1 GWB zu sanktionieren. Durch die Beteiligungsmöglichkeit der Kassenärztlichen Vereinigungen kann der Wettbewerb zwischen den Leistungserbringern, der durch die Ausschreibungspflicht geschaffen wird, ohnehin in legaler Weise ausgeschaltet werden.

Vor diesem Hintergrund hieße eine Untersagungsverfügung gegen die Verfahrensbeteiligten zu erlassen, ein Verhalten, nämlich die Absprache der Verbände, zu sanktionieren, dessen Inhalt und Ziel, bayernweit nur ein einheitliches Angebot abzugeben, auf andere Art und Weise, nämlich durch Absprache der Handelnden als Pflichtmitglieder der KVB, zulässigerweise hätte verfolgt und erreicht werden können. Dies liefe letztlich darauf hinaus, die Form und nicht den Inhalt des wettbewerbsbeschränkenden Verhaltens zu sanktionieren. Daher wurde das Verfahren eingestellt.

Dieses Ergebnis ist aus Sicht des Bundeskartellamtes unbefriedigend, da es dazu führt, dass das Ziel des Wettbewerbs, die qualitativ und preislich beste Leistung zu erhalten, in sein Gegenteil verkehrt wird. Das vorliegende Verfahren hat gezeigt, dass ein abgestimmtes Bietverhalten aller wesentlichen Fachärztegruppierungen im Rahmen von § 73c SGB V zu schlechteren Leistungen und höheren Preisen führt. So haben die Ermittlungen ergeben, dass die beteiligten Fachärzteverbände aufgrund der unterschiedlichen Ausrichtung ihrer jeweiligen Mitglieder - z.B. als Generalisten oder als Spezialisten - zwar unterschiedliche Auffassungen zu den Qualitätsstandards hatten, die bei der Erbringung der ausgeschriebenen fachärztlichen Leistung anzulegen sind. Ein Qualitätswettbewerb fand jedoch nicht statt, da die Verfahrensbeteiligten ihre unterschiedlichen Auffassungen zu den Qualitätsstandards dem gemeinsamen Honorarinteresse untergeordnet haben. Dies führt im Ergebnis dazu, dass die Versicherten eine ärztliche Leistung, deren Qualität lediglich dem kleinsten gemeinsamen Nenner entspricht, zu einem Preis erhalten, welcher der gemeinsamen (Maximal-) Vorstellung der Ärzte entspricht.

### 3. MISSBRAUCHSVERFAHREN

#### 3.1 MERCK – RABATTSTAFFEL VERSTÖßT GEGEN DAS DISKRIMINIERUNGSVERBOT

##### Fallbericht

---

##### Merck – Rabattstaffel verstößt gegen das Diskriminierungsverbot

Branche                                      Laborchemikalien

Aktenzeichen                                B3-139/10

Datum der Entscheidung                19. Mai 2011

---

Das Bundeskartellamt hat der Merck KGaA, Darmstadt („Merck“) mit Beschluss vom 19. Mai 2011 eine diskriminierungsfreie Ausgestaltung ihrer Belieferungspflichten aufgegeben. Hierfür erforderliche Anpassungen müssen rückwirkend zum 1. Januar 2010 erfolgen. Vorangegangen war der Beschluss des Bundeskartellamtes vom 14. Juli 2009 (B3-64/05)<sup>13</sup>, in dem Merck verpflichtet wurde, neben dem bisherigen Alleinvertriebshändler VWR International auch andere Händler mit bestimmten Gruppen von Laborchemikalien direkt zu beliefern. Das OLG Düsseldorf bestätigte im einstweiligen Verfahren im Dezember 2009 die Anordnung vom 14. Juli 2009 für die überwiegende Anzahl der Produktgruppen. Daraufhin führte Merck ein neues Rabattsystem für die nicht mehr der Exklusivität unterliegenden Produktgruppen ein.

Mit Beschluss vom 19. Mai 2011 stellt das Bundeskartellamt fest, dass Merck Händler mit der für die Lieferungen von Laborchemikalien an den Handel verwendeten Rabattstaffel ungleich behandelt und für diese Ungleichbehandlung keine sachliche Rechtfertigung vorliegt. Die Rabattstaffel ist so ausgestaltet, dass aufgrund des Umsatzvorsprungs des ehemaligen Alleinvertriebshändlers VWR International nur dieser in den Genuss eines hohen Rabattes auf den mit Merck insgesamt erzielten Jahresumsatz gelangen kann. Alle übrigen Händler, die bis zum Beschluss vom 14. Juli 2009 die betroffenen Produkte nur mittelbar über die VWR International beziehen konnten, können keinen oder nur einen deutlich geringeren Rabatt erzielen. Für die aus der Spreizung der Rabattstaffel resultierende Ungleichbehandlung besteht aus Sicht des Bundeskartellamts keine sachliche Rechtfertigung.

Das Bundeskartellamt hat Merck deshalb aufgegeben, ihre derzeit verwendete Rabattstaffel entweder aufzuheben oder aber gegenüber allen im Sinne ihrer Händler-Vereinbarung qualifizierten

---

<sup>13</sup><http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Kartell/Kartell09/Fallberichte/B3-64-05-Fallbeschreibung.pdf>

Händlern eine Rabattstaffel zu verwenden, die bezogen auf den Jahresumsatz mit Merck zu einem deutlich geringeren Unterschied zwischen dem niedrigsten und dem höchsten erreichbaren Rabattsatz führt.. Die Verpflichtung zur rückwirkenden Aufhebung oder Änderung ihrer Rabattstaffel beinhaltet auch, dass – je nachdem welche Ausgestaltung Merck wählt – bereits gewährte Rabatte zurückzufordern oder nicht in gleicher Höhe gewährte Rabatte nachträglich zu gewähren sind.

Mit diesem Beschluss möchte das Bundeskartellamt seinen Beschluss vom 14. Juli 2009 durchsetzen (vgl. hierzu demnächst Tätigkeitsbericht 2009/2010 des Bundeskartellamtes). Dort hat das Bundeskartellamt verfügt, dass der mit weitem Abstand führende inländische Hersteller von Laborchemikalien Merck, der auf wichtigen Handelsmärkten für diese Chemikalien Marktanteile von 50 % und mehr hält, diese Produkte nicht nur über VWR als Alleinvertriebshändler vertreiben darf, weil dadurch die Wettbewerber von VWR auf dem Handelsmarkt diskriminiert werden. Dieser Beschluss ist nach der Entscheidung des 1. Kartellsenates des OLG Düsseldorf vom 9. Dezember 2009 (VI-Kart 5/09 [V]) für Laborchemikalien aus den Produktgruppen Mikrobiologie, Chromatographie und sonstige Laborchemikalien sofort vollziehbar. Merck beliefert aufgrund dieses Beschlusses nunmehr neben VWR auch dritte Laborchemikalienhändler, sofern diese einen Mindestumsatz mit Laborchemikalien erreichen. Allerdings verstößt Merck nach Auffassung des Bundeskartellamtes weiterhin gegen das Diskriminierungsverbot des § 20 GWB, weil dritte Händler nur zu diskriminierenden Konditionen beliefert werden.

Merck hat gegen die Entscheidung Beschwerde beim OLG Düsseldorf eingelegt und einen Antrag auf Anordnung der aufschiebenden Wirkung gestellt; über beide ist noch nicht entschieden.

## **4. BESCHLUSSABTEILUNG**

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

### **1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN**

#### **1.1 LOYALTY PARTNER HOLDINGS / AMERICAN EXPRESS**

##### **Fallbericht**

---

**Freigabe des Erwerbs der Loyalty Partner Holdings (Payback) durch American Express**

Branche Bonusprogramme

Aktenzeichen B4-12/11

Datum der Entscheidung 17. Februar 2011

---

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der alleinigen Kontrolle über die Loyalty Partner Holdings S.A. („Loyalty Partner“) durch die American Express Company („Amex“) in der ersten Phase freigegeben. Loyalty Partner betreibt in Deutschland das Bonusprogramm „Payback“.

Von dem Zusammenschluss war vor allem der Bereich „Bonusprogramme“ betroffen. Als Bonusprogramme werden von einem Betreiber organisierte Programme bezeichnet, bei denen Kunden geldwerte Vorteile gewährt werden, wenn sie bei bestimmten Unternehmen („Partnerunternehmen“) einkaufen und dabei eine entsprechende Kundenkarte vorlegen. Bonusprogramme haben die Funktion, den Kunden an das Partnerunternehmen zu binden sowie dem Partnerunternehmen Daten und Informationen über das Einkaufsverhalten des Kunden zu verschaffen. Es gibt Bonusprogramme, die von Dritten betrieben werden und bei denen in der Regel mehrere Partnerunternehmen angeschlossen sind („Multipartnerprogramme“), und Bonusprogramme, die von dem betreffenden Partnerunternehmen selbst betrieben werden („Eigenprogramme“). Auch die Ausgestaltungen der Programme im Einzelnen unterscheiden sich.

Im Rahmen der sachlichen Marktabgrenzung stellte sich die Frage, ob Bonusprogramme mit anderen Kundenbindungsinstrumenten austauschbar sind und daher einem allgemeinen Markt für Kundenbindungsmaßnahmen zugerechnet werden müssen oder ob es einen eigenständigen Markt für Bonusprogramme gibt. Das Bundeskartellamt hat im Rahmen seiner Ermittlungen verschiedene Marktakteure befragt und entsprechende Marktdaten erhoben. Im Ergebnis sprechen aus Sicht des Bundeskartellamtes gute Gründe dafür, einen eigenständigen Markt für Bonusprogramme anzunehmen. Sowohl von der Struktur der Maßnahmen als auch von ihrer Einsatzbreite her unterscheiden sich Bonusprogramme wesentlich von anderen Mitteln der Kundenbindung. Bonusprogramme sind grundsätzlich auf Dauer angelegt und sollen zudem neben der Kundenbindung auch Informationen und Daten über das Einkaufsverhalten der Kunden bereitstellen. Insbesondere erscheint es nicht zutreffend, die sog. Eigenprogramme in den relevanten Markt einzubeziehen, da es sich dabei – jedenfalls sofern diese Eigenprogramme nicht für Dritte geöffnet sind – kartellrechtlich um eine Form der „Eigenproduktion“ handelt. Im Ergebnis konnte die Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes in diesem Fall aber offenbleiben.

Bei Zugrundelegung eines allgemeinen Marktes für Kundenbindungsmaßnahmen ist Payback einer Vielzahl von Wettbewerbern ausgesetzt. Nur bei Annahme eines eigenständigen Marktes für Bonusprogramme verfügt Payback über einen Marktanteil, der über der Schwelle der Einzelmarktbeherrschungsvermutung gemäß § 19 Abs. 3 Satz 1 GWB liegt. Ob damit auch tatsächlich eine marktbeherrschende Stellung von Payback gegeben ist, hängt insbesondere davon ab, inwieweit andere Kundenbindungsmaßnahmen – und dies gilt insbesondere für die Möglichkeit, eigene Bonusprogramme aufzulegen – den wettbewerblichen Verhaltensspielraum von Payback wirksam begrenzen. Die Frage konnte hier ebenfalls dahinstehen, da die Marktstellung von Payback durch den Zusammenschluss jedenfalls nicht verstärkt wird.

Das Zusammenschlussvorhaben führt bei Annahme eines eigenständigen Marktes für Bonusprogramme zu keinen Marktanteilsadditionen. Amex selbst ist als Anbieter von Multipartnerprogrammen nicht tätig. Zwar führt Amex im Rahmen des sog. Membership Rewards-Programms („MR-Programm“) „Extra-Punkte-Aktionen“ durch, bei denen Amex mit ausgewählten Händlern kooperiert und seinen Karteninhabern für Einkäufe bei den beteiligten Händlern in dem Aktionszeitraum zusätzliche MR-Punkte anbietet. Allerdings erfolgt dies „systemintern“, d.h. bei Händlern, die bereits als kartenakzeptierende Partner Teil des von Amex betriebenen Kreditkartenprogrammes sind. Deshalb wendet sich Amex mit diesen Aktionen – auch wenn es sich dabei technisch betrachtet um gegenüber Dritten erbrachte Dienstleistungen handelt – nicht „an den Markt“. Davon könnte nur ausgegangen werden, wenn Unternehmen, die noch nicht Teil des von Amex betriebenen Kreditkartensystems sind, sich diesem gerade wegen der „Extra-Punkte-Aktionen“ im Rahmen des MR-Programms als kartenakzeptierende Partner anschließen würden. Die von Amex durchgeführten Aktionen haben aber nicht den Zweck, neue Händler als Partner des Kreditkartensystems zu akquirieren, sondern die Kunden zu einem vermehrten Einsatz der Kreditkarte im Verhältnis zu anderen Zahlungsmitteln zu bewegen. Die Kundenbindungsfunktion ist somit weniger auf den Händler als vielmehr auf die Kreditkarte als Zahlungsmittel gerichtet.

Bonuskarten und Kreditkarten stehen auch nicht in einem vertikalen, sondern allenfalls in einem komplementären Verhältnis zueinander. Dies gilt insbesondere im Fall des sogenannten Co-Brandings, wo Bonus- und Zahlungsfunktion auf einer Karte gebündelt werden. Der Vorteil für die Anbieter liegt dabei darin, dass Kunden, die häufig eine der beiden Funktionen nutzen, nunmehr durch die Bündelung automatisch auch zur Nutzung der anderen Funktion animiert werden. Allerdings ist insoweit nur von einer geringen Überschneidung der von den Zusammenschlussbeteiligten angesprochenen Kundensegmente auszugehen.

Darüber hinaus drohen durch den Zusammenschluss auch keine Marktverschließungseffekte. Im Kreditkartenbereich gibt es mit MasterCard und Visa noch wesentlich größere Anbieter als Amex.

## 1.2 ENTFLECHTUNGSVERFAHREN TÖNSMEIER / HOLTMAYER EINGESTELLT

### Fallbericht

---

#### Entflechtungsverfahren Tönsmeier / Holtmeyer eingestellt

Branche	Entsorgung
Aktenzeichen	B4-29/11
Datum der Entscheidung	10. Januar 2012

---

Im März 2011 wurde die Städtereinigung Holtmeyer GmbH & Co. KG durch die Tönsmeier-Gruppe erworben. Der Zusammenschluss wurde ohne vorherige Anmeldung beim Bundeskartellamt vollzogen. Seit April 2011 hat das Bundeskartellamt den Erwerb im Entflechtungsverfahren nach § 41 Abs. 3 GWB geprüft. Die Holtmeyer-Gruppe wurde daher zunächst weiterhin von den bisherigen Eigentümern geführt.

Die Zusammenschlussbeteiligten haben auf einigen der vom Zusammenschluss betroffenen Märkte hohe Marktanteile. Bei der räumlichen Marktabgrenzung für die Sammlung und den Transport von Restmüll, Altpapier und Biomüll hat das Bundeskartellamt einen 100 km-Umkreis um Georgsmarienhütte (Routenplaner-Entfernung) zu Grunde gelegt. Auf diesen drei Märkten überschreiten die Anteile von Tönsmeier und Holtmeyer gemeinsam mit Remondis jeweils die Marktbeherrschungsvermutung (§ 19 Abs. 3 Satz 2 GWB).

Eine vertiefte wettbewerbliche Prüfung des Zusammenschlusses war schließlich nicht erforderlich. Die Berechnung der Umsätze der Zusammenschlussbeteiligten ergab, dass ein Überschreiten der 500-Mio.-Euro-Schwelle (§ 35 Abs. 1 GWB) davon abhing, ob das paritätische Gemeinschaftsunternehmen Zentek von der Tönsmeier-Gruppe mitbeherrscht wurde. Da die Tönsmeier-Gruppe ihre Anteile an der Zentek im Dezember 2011 veräußert hat (B4 - 97/11), wurde das Entflechtungsverfahren nun eingestellt.



### 1.3 HASPA FINANZHOLDING / KREISSPARKASSE LAUENBURG

#### Fallbericht

---

#### Untersagung der Beteiligung der Haspa Finanzholding an der Kreissparkasse Lauenburg

Branche                                      Finanzdienstleistungen

Aktenzeichen                                B4-51/11

Datum der Entscheidung                28. Februar 2012

---

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb einer Minderheitsbeteiligung an der Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg („Kreissparkasse Lauenburg“) durch die Haspa Finanzholding, Hamburg, („Haspa“) im Rahmen einer „kapitalunterlegten Kooperation“ untersagt. Der beabsichtigte Erwerb hätte eine marktbeherrschende Stellung der beteiligten Unternehmen auf den regional abzugrenzenden Märkten für Privatgirokonten und für Kredite an Geschäftskunden begründet bzw. verstärkt.

Bei der wettbewerblichen Beurteilung der Marktstellung der Beteiligten trennt das Bundeskartellamt Produktmärkte für Privatkunden von Märkten für verschiedene Arten von Gewerbekunden. Es handelt sich um separate Märkte, weil sich diese Finanzprodukte hinsichtlich des Leistungsumfangs, der konkreten Ausgestaltung und der Konditionen erheblich unterscheiden, auch wenn ihre Funktionsweise zum Teil übereinstimmt, etwa bei Girokonten.

In den Markt für Girokonten für Privatkunden sind die mit dem Girokonto verbundenen Dispositionskredite einzubeziehen, die aus Sicht des Verbrauchers typischer Produktbestandteil sind und standardmäßig von allen Anbietern angeboten werden. Eine weitere Differenzierung des Marktes, insbesondere hinsichtlich des Vertriebsweges und der Produktnutzungs- und Zugangsmöglichkeiten ist nach dem Ergebnis der Ermittlungen nicht sachgerecht. Die Ermittlungen haben ergeben, dass Bankdienstleistungen, die nicht über das Filialnetz, sondern über Internet oder per Telefon erbracht werden, auch in den Markt einzubeziehen sind.

Nach wie vor wird die Mehrzahl der Konten im Filialgeschäft eröffnet, auch wenn die Bedeutung des Internetvertriebs wächst. Die Möglichkeit der Nutzung von Girokonten im Rahmen des Internetbankings rechtfertigt ebenfalls nicht die Abgrenzung eines eigenen Marktes. Aus Verbrauchersicht handelt es sich lediglich um einen ergänzenden Zugangskanal zur Nutzung des Girokontos.

Innerhalb der Gewerbekunden ist weiter zu unterscheiden zwischen den „Geschäftskunden“, also kleinen und mittleren Kunden, und den „Firmenkunden“, also großen Kunden. Unterschiede ergeben sich sowohl bei den jeweils benötigten Finanzdienstleistungen als auch bei der Anbieterstruktur.

Auf dem von diesem Verfahren betroffenen regionalen Kreditmarkt nehmen Geschäftskunden zur Deckung ihres (Fremd-)Finanzierungsbedarfs in der Regel hauptsächlich Bankkredite in verschiedenen Formen (Betriebsmittelkredite, Investitionsdarlehen) in Anspruch. Dagegen haben Firmenkunden zusätzlich Zugang zu anderen Finanzierungsformen wie der Beschaffung von Finanzierungsmitteln über den Kapitalmarkt oder der Mobilisierung von Beteiligungskapital außerhalb des klassischen Kapitalmarktes.

Auch auf Seiten der Anbieter ist eine Differenzierung nach Kundengruppen zu beobachten: Finanzdienstleistungen für Geschäftskunden werden im Wesentlichen durch Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken und die mit Filialen vor Ort vertretenen Großbanken (Deutsche Bank, Commerzbank, UniCredit) angeboten. Leistungen für Firmenkunden werden hingegen über spezialisierte Banken oder Unternehmenseinheiten angeboten.

Innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe übernehmen traditionell die Landesbanken die Betreuung von Firmenkunden. Im genossenschaftlichen Finanzverbund decken Zentralinstitute wie die DZ Bank und die WGZ Bank den speziellen Bedarf von Firmenkunden ab. Private Banken betreuen Firmenkunden in spezialisierten Unternehmenseinheiten (Deutsche Bank, Commerzbank, UniCredit) oder konzentrieren sich von vornherein auf diese Kundengruppe (z.B. HSBC Trinkaus & Burkhardt, BHF Bank).

Die Ermittlungen haben ergeben, dass für Geschäftskunden ein einheitlicher Kreditmarkt abzugrenzen ist. Kreditinstitute bieten regelmäßig verschiedene Kreditformen an, mit denen sie die jeweiligen Finanzierungsbedürfnisse ihrer Kunden abdecken, z.B. Betriebsmittelkredite zur Finanzierung des Umlaufvermögens und Investitionskredite zur Finanzierung des Anlagevermögens. Nicht zum Markt gehören hingegen Leasing und Factoring, auch wenn diese Instrumente Finanzierungsfunktionen übernehmen.

Gegen die Einbeziehung von Leasing spricht unter anderem der Charakter der Dienstleistung, denn Leasing wird zusätzlich zur Finanzierung häufig mit weiteren Dienstleistungen verbunden. Außerdem müssen die Anbieter von Leasingprodukten über zusätzliche Kompetenzen verfügen, vor allem hinsichtlich der Verwertung der Leasinggegenstände. Bei Insolvenz des Leasingnehmers können sie unter Nutzung dieser besonderen Verwertungskompetenz als Volleigentümer über das Leasinggut verfügen.

Wie die Ermittlungen ergeben haben, kommt Factoring für Geschäftskunden mit eher kleinerem Finanzierungsbedarf typischerweise nicht als Ersatz für einen Bankkredit in Betracht.

In räumlicher Hinsicht sind sowohl der Markt für Girokonten für Privatkunden als auch der Markt für Geschäftskundenkredite auf Grund des Verbraucherverhaltens regional abzugrenzen. Privatkunden wählen für ihre Girokontoverbindung bevorzugt Kreditinstitute mit einer Filiale in ihrer Nähe aus. Obwohl die Bedeutung der ortsungebundenen Direktbanken steigt, bleibt ihre Marktposition nach wie vor gering. Auch Geschäftskunden decken ihren Finanzierungsbedarf üblicherweise über Banken, die über Filialen in ihrer Nähe verfügen. Hierbei spielt insbesondere eine Rolle, dass Geschäftskunden zur Analyse ihres Finanzierungsbedarfs auf regelmäßigen persönlichen Kontakt mit ihren Beratern angewiesen sind.

Für die räumliche Marktabgrenzung prägend ist darüber hinaus, dass die Geschäftsgebiete der bedeutendsten Anbieter auf diesen Märkten, der Sparkassen bzw. Volks- und Raiffeisenbanken, regional beschränkt sind. Die tatsächliche räumliche Verteilung der Kunden der Zusammenschlussbeteiligten und ihrer Wettbewerber hat dieses Bild bestätigt. Das Bundeskartellamt hat daher räumlich die Kerngeschäftsgebiete der Beteiligten, das Herzogtum Lauenburg und die Stadt Hamburg, als relevante Märkte abgegrenzt.

Der Zusammenschluss hätte zu einer wettbewerblich problematischen Konzentration auf den Märkten für Privatkundengirokonten und für Kredite an Geschäftskunden im Herzogtum Lauenburg geführt. Das Bundeskartellamt ist zu dem Ergebnis gekommen, dass nach dem Zusammenschluss kein Wettbewerb mehr zwischen den Beteiligten zu erwarten gewesen wäre. Dabei wurde berücksichtigt, dass mit der Kapitalbeteiligung in Höhe von 25,1 Prozent noch weitere vertragliche Regelungen verbunden waren und sich diese Beteiligung in die Gesamtstrategie der Haspa einfügte. Der Kooperationsvertrag als Teil des Gesamtvorhabens sah weitreichende Einfluss- und Mitwirkungsmöglichkeiten der Haspa vor. Darüber hinaus war zu erwarten, dass die Beteiligten gegenseitig auf ihre jeweiligen unternehmerischen Interessen Rücksicht genommen hätten. Hierbei hätte für die Kreissparkasse Lauenburg bzw. ihren Träger auch der Umstand eine Rolle gespielt, dass die Haspa über sehr gute Produkt- und Marktkenntnisse und auch über bedeutende finanzielle Ressourcen verfügt.

Das Zusammenschlussvorhaben ließ die Verstärkung oder jedenfalls die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung der Haspa auf dem Markt für Privatgirokonten im Gebiet der Kreissparkasse Lauenburg erwarten. Nach dem Zusammenschluss wären die Beteiligten die nach Marktanteilen deutlich führenden Anbieter von Girokonten gewesen, vor anderen Anbietern und insbesondere vor den Direktbanken. Trotz Zuwächsen erreichen diese Wettbewerber nach wie vor nur sehr niedrige Marktanteile. Darüber hinaus hätte sich mit der Haspa ein Institut an der Kreissparkasse Lauenburg beteiligt, das erfolgreich Girokontoprodukte entwickelt und vermarktet, die die Kundenbindung verbessern und gleichzeitig dauerhafte hohe Gebührenerträge ermöglichen.

Die Ermittlungen haben insoweit auch bestätigt, dass auf Grund der geringen Mobilität der Girokunden Preiserhöhungen zur Sicherung von Gebührenerträgen durchsetzbar sind.

Der Zusammenschluss hätte außerdem im Geschäftsgebiet der Kreissparkasse Lauenburg zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung dieser Sparkasse auf dem Markt für Kredite an Geschäftskunden geführt. Bereits jetzt verfügt die Kreissparkasse Lauenburg auf diesem Markt im Vergleich zu ihren Wettbewerbern über die höchsten Marktanteile. Zweitstärkster Anbieter ist die Haspa. Die Ermittlungen haben ergeben, dass die Haspa bislang gezielt Geschäftskunden in den an Hamburg angrenzenden Gebieten akquiriert hat und sie dementsprechend von den dort ansässigen Instituten als bedeutender Wettbewerber wahrgenommen wird. Im Vergleich zu ihren Wettbewerbern verfügen auch beide Beteiligte bereits derzeit über eine gute Eigenmittelausstattung. Durch die mit der Beteiligung verbundene Kapitalzufuhr hätte sich die Kapitalausstattung der KSK nochmals deutlich verbessert. Gleichzeitig lassen die Kapazitäten der Wettbewerber nicht erwarten, dass der Verhaltensspielraum der Beteiligten bei der Kreditvergabe wirksam hätte begrenzt werden können. Mit der kapitalunterlegten Kooperation wäre der Wettbewerb zwischen den Beteiligten weitgehend beendet. Insbesondere die Haspa hätte auf wettbewerbliche Vorstöße in das Lauenburger Gebiet künftig verzichtet.

## **2. KARTELLVERFAHREN**

### **2.1 KOORDINATION DER ERAFSSUNGSAUSSCHREIBUNGEN DUALER SYSTEME**

#### **Fallbericht**

---

#### **Koordination der Erfassungsausschreibungen dualer Systeme**

Branche	Entsorgung von Verkaufsverpackungen, duale Systeme
Aktenzeichen	B4-152/07
Zeitraum	November 2007 – März 2011

---

Das Bundeskartellamt begrüßt die erstmalige Koordination der Ausschreibungen für die Sammlung in der „Gelben Tonne“ und in Glascontainern. Sie stellt einen Systemwechsel in der Organisation der Verpackungssammlung durch duale Systeme dar. Die Wettbewerbsbedingungen werden damit weiter verbessert. Hinsichtlich der Sammlung beschränkte sich die Rolle von DSD-Wettbewerbern bislang auf die anteilige Finanzierung. Künftig wird die Sammelinfrastruktur nicht mehr allein von DSD, sondern gebietsweise auch von den anderen dualen Systemen organisiert. Hierbei verpflichten

sich die dualen Systeme gegenseitig zur Ausschreibung der Sammelleistung. Indem das jeweils gebietsverantwortliche duale System die Hauptverantwortung für die Sammelkosten trägt, werden die Weichen für eine effizientere Gestaltung der Sammelsysteme gestellt. Ein aus der bisher alleinigen Organisation durch DSD gegebenenfalls resultierender Kostennachteil der DSD-Wettbewerber wird beseitigt.

### **1. Historisch gewachsenes System der Mitbenutzung**

Nach der Verordnung über die Vermeidung und Verwertung von Verpackungsabfällen (VerpackV) beteiligen sich Hersteller und Vertreiber von Verkaufsverpackungen an einem oder mehreren „dualen Systemen“ (§ 6 VerpackV). Die Beteiligung der Verkaufsverpackungen eines Herstellers oder Vertreibers an einem dualen System erfolgt über einen typischerweise als „Lizenzvertrag“ oder „Beteiligungsvertrag“ bezeichneten Vertrag. In diesen Verträgen sichert das duale System dem Kunden gegen entsprechendes Entgelt eine VerpackV-konforme Rücknahme und Verwertung der vom Vertrag umfassten Verpackungen zu. Duale Systeme müssen nach der VerpackV ihrerseits diverse Anforderungen erfüllen, insbesondere bestimmte Verwertungsquoten einhalten und eine flächendeckende, regelmäßige Abholung gebrauchter Verkaufsverpackungen beim privaten Endverbraucher oder in dessen Nähe gewährleisten.

Um als duales System tätig werden zu können, benötigt das betreffende Unternehmen eine Feststellung der jeweils zuständigen Landesbehörde, dass das duale System im betreffenden Bundesland flächendeckend eingerichtet ist. Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH (DSD) war nach Einführung der VerpackV 1991 zunächst das einzige duale System. Nach diversen Verfahren der Europäischen Kommission und des Bundeskartellamtes haben 2006 die ersten Wettbewerber von DSD die Feststellung für alle 16 Bundesländer erlangt. Inzwischen verfügen neun Unternehmen über eine bundesweite Feststellung als duales System. Die von den Herstellern und Vertreibern bundesweit insgesamt entrichteten Entgelte betrugen zur Zeit des DSD-Monopols ca. 2 Mrd. Euro pro Jahr und sind unter Wettbewerbsbedingungen auf etwa die Hälfte gefallen.

Der Betrieb eines dualen Systems beinhaltet die Koordination einer Reihe von Entsorgungsleistungen. Zunächst werden die gebrauchten Verkaufsverpackungen haushaltsnah gesammelt („erfasst“). Die Erfassungssysteme sind in Abstimmung mit dem örtlich zuständigen öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträger (öRE) lokal unterschiedlich ausgestaltet. In Deutschland gibt es zur Zeit ca. 447 Erfassungsgebiete, die sich weitgehend an den Zuständigkeitsgebieten der öRE orientieren. Beim am häufigsten anzutreffenden Erfassungssystem werden Verkaufsverpackungen in drei getrennten Behältern erfasst: Glas in Glascontainern (im Bringsystem), Papier, Pappe und Karton (PPK) in einer „blauen Tonne“ und Leichtverpackungen (LVP) in einer „gelben Tonne“ bzw. über

„gelbe Säcke“. Altglas wird nach der Erfassung in entsprechenden Anlagen aufbereitet und anschließend in der (Behälter-)Glasproduktion eingesetzt. Ebenso wird PPK in Altpapiersortieranlagen sortiert/aufbereitet und dann in der Papierproduktion eingesetzt. Für LVP sind die Verwertungsschritte komplexer. In LVP-Sortieranlagen wird LVP nach den verschiedenen Materialfraktionen getrennt: Kunststoffe (ggf. weiter getrennt nach Kunststoffarten), Metalle (Aluminium, Weißblech), Getränkekartons, PPK und Sortierreste. Die einzelnen Fraktionen werden jeweils (ggf. nach weiterer Aufbereitung) verwertet. Die bundesweit tätigen dualen Systeme schließen für die Vielzahl der erforderlichen Entsorgungsleistungen insgesamt mehrere tausend Verträge mit den einzelnen Leistungserbringern ab. Fünf der neun dualen Systeme werden als „vertikal integrierte“ duale Systeme bezeichnet. Diese fünf dualen Systeme stehen im Eigentum „operativ“ tätiger Entsorgungskonzerne, sodass diese einen Teil der Aufbereitungs-, Sortier- und Verwertungsleistungen konzernintern abwickeln.

Die Erfassung der gebrauchten Verkaufsverpackungen stellt als erster Prozessschritt - und auch aufgrund der bisherigen Auslegung des Erfordernisses der Gewährleistung einer flächendeckenden Erfassung durch die zuständigen Landesbehörden - einen Engpassfaktor dar. Für die Feststellung als duales System verlangt die jeweils zuständige Landesbehörde bislang einen Nachweis über Erfassungsverträge in allen Erfassungsgebieten des betreffenden Bundeslandes. In der Entscheidung vom 17. September 2001 (2001/837/EG) hat die Europäische Kommission klargestellt, dass DSD mit den von ihr beauftragten Erfassern keine Ausschließlichkeitsbindungen vereinbaren darf, die eine zusätzliche Beauftragung durch andere duale Systeme (sog. „Mitbenutzung“) verhindert. Die Kommission sah eine Laufzeit der Leistungsverträge von bis zu drei Jahren als angemessen an, seit 2004 schreibt DSD die Erfassungsleistungen in Dreijahresverträgen aus. Seit dem Markteintritt der ersten DSD-Wettbewerber praktizieren die dualen Systeme eine Form der Mitbenutzung, bei der die Wettbewerber den jeweils von DSD ausgewählten Erfasser anteilig beauftragen. Aus der parallelen Beauftragung folgt die Notwendigkeit, die Eigentumsanteile an den zu erfassenden Mengen gebrauchter Verkaufsverpackungen bzw. Beauftragungsanteile der Erfassung für die einzelnen Vertragsgebiete festzulegen. Zu diesem Zweck haben die dualen Systeme den „Mengenermittlungs-Vertrag“ und entsprechende Verträge mit den Erfassern geschlossen. Nach den Erfassungsverträgen ist der gemäß Mengenermittlungs-Vertrag berechnete Anteil ausschlaggebend für die anteilmäßige Beauftragung des Erfassers sowie für die anteilmäßige Übergabe der erfassten Mengen. Damit wirkt sich der gemäß dem Vertrag ermittelte Mengenanteil auch auf die nachfolgende Sortierung, Aufbereitung und Verwertung aus. Für bundesweit tätige duale Systeme weist der Mengenermittlungs-Vertrag die Erfassungsmengen bundesweit gleichmäßig zu. Der Vertrag sieht quartalsmäßige Planmengenmeldungen der bei den dualen Systemen „lizenzieren“ Verpackungsmengen vor. Mit dem „Clearing-Vertrag“ wird zusätzlich die Aufteilung der sog.

„Nebentgelte“ geregelt (anteilige Beteiligung an Kosten der öREs für Abfallberatung und für im Zusammenhang mit Sammelgroßbehältnissen entstehende Kosten).

Das historisch gewachsene System der Mitbenutzung spielte eine entscheidende Rolle, um DSD-Wettbewerbern den Markteintritt überhaupt zu ermöglichen. Zudem verbesserte die in 2004 von DSD durchgeführte Ausschreibung der Leistungen die Wettbewerbsbedingungen und führte im Vergleich zu den bis 2003 ausschreibungsfrei vergebenen Leistungen zu einer Kostensenkung von ca. 30 Prozent. Sortierung, Aufbereitung und Verwertung organisiert seither jedes duale System individuell. Hinsichtlich der Erfassung treten die dualen Systeme jedoch im Mitbenutzungssystem nur eingeschränkt in Wettbewerb zueinander. Durch die bundesweit gleichmäßige Zuweisung der Mengen und der entsprechenden Beauftragungsanteile kommt es zu einer Vergemeinschaftung der Erfassungskosten. Hierdurch werden Anreize zur Rationalisierung der Erfassung stark eingeschränkt, unnötig hohe Erfassungskosten sind im Ergebnis von allen dualen Systemen gleichermaßen zu tragen. Diese Wettbewerbsbeschränkung wird durch die Ausschreibung erheblich, aber nicht vollständig kompensiert. Die bundesweit gleichmäßige Zuweisung der Erfassungsmengen führt zugleich zu einem strukturellen Wettbewerbsnachteil für duale Systeme mit geringem Mengenanteil, da diese für die nachgelagerte Sortierung und Verwertung einen verhältnismäßig höheren Logistikaufwand betreiben müssen (sog. „Apothekermengenproblem“). Im Mitbenutzungssystem kommt es zudem im Verhältnis Mitbenutzer-Erfasser zu einer beidseitigen Exklusivposition, der Konfliktpotenzial immanent ist. Schließlich kritisierten DSD-Wettbewerber, dass ihnen als Mitbenutzer ein systematischer und quantitativ erheblicher Wettbewerbsnachteil entstehe, da Erfasser von Mitbenutzern oft höhere Erfassungsentgelte als von DSD verlangten.

## **2. Anforderungen an eine Koordination der Erfassungsausschreibungen**

### **a) Verpackungsrechtliche Anforderungen**

Das Bundeskartellamt hatte im Rahmen der 5. Novelle der Verpackungsverordnung gefordert, die alleinige Ausschreibungsführerschaft von DSD für Erfassungsleistungen durch ein System wechselnder Ausschreibungsführerschaften zu ersetzen. Hierdurch übernehmen auch die weiteren dualen Systeme nach Lizenzmengenanteilen gebietsweise Ausschreibungsführerschaften. Dem ist der Ordnungsgeber dahingehend nachgekommen, dass die dualen Systeme verpackungsrechtlich über die neu eingeführte Gemeinsame Stelle zu einer Ausschreibungskoordination verpflichtet wurden (§ 6 Abs. 7 VerpackV), wobei sich die konkrete Ausgestaltung primär an kartellrechtlichen Maßstäben auszurichten hat. Gemäß der Regierungsbegründung ging der Ordnungsgeber davon aus, dass sich die dualen Systeme auf eine kartellrechtskonforme Koordination der Erfassungsausschreibungen einigen, und forderte hierzu eine Beteiligung der Kartellbehörden. Die

Gemeinsame Stelle selbst wurde als privatrechtliches Forum ausgestaltet. Nach dem von den dualen Systemen geschlossenen Gesellschaftsvertrag erfordert die Aufnahme der Ausschreibungscoordination durch die Gemeinsame Stelle Einstimmigkeit unter den neun dualen Systemen. Dies kann dazu führen, dass die Gemeinsame Stelle der Aufgabe der Ausschreibungscoordination nicht nachkommen kann, wenn einzelne Systembetreiber ihre Zustimmung verweigern.

Im Rahmen der VerpackV-Novelle wurde die zuvor im VerpackV-Anhang enthaltene Pflicht gestrichen, dass duale Systeme alle Entsorgungsleistungen (d.h. Erfassung, Sortierung/Aufbereitung und Verwertung) im Wettbewerb vergeben müssen. Zugleich wurden die dualen Systeme über die Gemeinsame Stelle zur Ausschreibungscoordination verpflichtet. Die VerpackV ist daher dahingehend auszulegen, dass eine verpackungsrechtliche Ausschreibungspflicht nur noch für die Erfassungsleistungen besteht.

Die VerpackV verzichtet auf weitere Vorgaben für die Ausschreibungscoordination. Insbesondere konnte sich das Bundeskartellamt nicht mit der Forderung durchsetzen, einen Übergang von der Mitbenutzung hin zu einer „additiven Flächendeckung“ in der VerpackV vorzugeben. Nach der additiven Flächendeckung wäre pro Gebiet nur ein duales System Auftraggeber für die betreffende Sammelleistung, sodass sich die mit der Mitbenutzung verbundenen vielfältigen praktischen und kartellrechtlichen Schwierigkeiten vermeiden ließen.

## **b) Kartellrechtliche Anforderungen**

Das Bundeskartellamt erkennt die Notwendigkeit der Kooperation der dualen Systeme im Rahmen der Verpackungsverordnung an. Diese Kooperation muss jedoch im Einklang mit den kartellrechtlichen Vorschriften der Art. 101, 102 AEUV und §§ 1, 2, 19-21 GWB erfolgen.

Bei der Vergabe von Entsorgungsleistungen besteht ein Kooperationsbedürfnis grundsätzlich nur für die Erfassung (Vermeidung einer Duplizierung der Erfassungsinfrastruktur), nicht jedoch für die der Erfassung nachgelagerten Leistungen wie Sortierung, Aufbereitung und Verwertung. Die Erfassungsleistung ist daher getrennt von anderen Entsorgungsleistungen zu vergeben.

Die dualen Systeme beabsichtigen weiterhin den Betrieb einer einzigen, gemeinsamen Erfassungsinfrastruktur. Dies stellt grundsätzlich eine spürbare Wettbewerbsbeschränkung i.S.v. Art. 101 Abs. 1 AEUV bzw. § 1 GWB dar, ist aber vom Kartellverbot freigestellt, sofern die gemeinsam organisierte Erfassung in ihrer konkreten Ausgestaltung die Freistellungs Voraussetzungen des Art. 101 Abs. 3 AEUV bzw. § 2 GWB erfüllt. Die Ausschreibung der Erfassungsverträge für die einzelnen Vertragsgebiete ist ein notwendiges Element der Erfassungs Kooperation der dualen Systeme, solange die flächendeckende Erfassung im Wege der Mitbenutzung erreicht werden soll.



Bei einer freihändigen Vergabe entstünden im Vergleich zu einer Ausschreibung signifikante Effizienz Nachteile und somit entsprechend höhere Kosten für die Kunden der dualen Systeme und letztlich auch für die Verbraucher. Eine freihändige Vergabe erfüllte somit nicht die Freistellungsvoraussetzungen. Um hinreichende Anreize zur Rationalisierung zu schaffen, ist darüber hinaus erforderlich, dass der jeweilige Ausschreibungsführer Verantwortung für mindestens den Großteil der Erfassungsmengen (bzw. Beauftragungsanteile) in „seinem“ Erfassungsgebiet trägt, sodass die organisatorische Verantwortung mit der wirtschaftlichen Verantwortung einhergeht. Auch eine Zuteilung bis zur gesamten Erfassungsmenge (bzw. –beauftragung) eines Gebietes zum jeweiligen Ausschreibungsführer ist ohne weiteres mit der VerpackV vereinbar. Die aus einer Kostenvergemeinschaft resultierenden Ineffizienzen werden auf diese Weise vermieden. Über diese Grundsätze hinaus sind auch Details der Ausschreibungs Koordination auf Erfüllung der Freistellungsvoraussetzungen vom Kartellverbot sowie auf Diskriminierungs- und Behinderungsfreiheit zu prüfen.

Duale Systeme haben dem Bundeskartellamt verschiedene Konzepte einer Ausschreibungs Koordination mit der Bitte um kartellrechtliche Einschätzung vorgestellt. Das Bundeskartellamt hat zu diesen Konzepten Stellung genommen.

Im November 2007 übersandten vier der neun dualen Systeme einen Entwurf eines Ausschreibungsvertrages. Dieser sah eine Verlosung der Ausschreibungsgebiete nach Lizenzmengenanteilen sowie eine Ausschreibungsverpflichtung vor, sodass zwei der drei zentralen Punkte erfüllt waren. Dem Entwurf mangelte es jedoch an einer Zuweisung mindestens des Großteils der Erfassungsmengen bzw. der Beauftragungsanteile zum jeweiligen Ausschreibungsführer. Aufgrund dieses Umstandes bestanden zudem Zweifel, ob das Auswahlkriterium Preishöhe in den Ausschreibungen überhaupt funktionieren könnte, soweit duale Systeme mit geringem Mengenanteil Ausschreibungsführer sind. Nachdem der Bundesrat die erweiterte Ausschreibungsverpflichtung im Anhang der VerpackV im Dezember 2007 gestrichen hatte (s.o.), zeigten sich einige vertikal integrierte duale Systeme in der weiteren Diskussion des Entwurfs nicht bzw. nicht mehr bereit, in einem Ausschreibungsvertrag überhaupt eine wechselseitige vertragliche Ausschreibungsverpflichtung einzugehen. Die Diskussion über den Vertragsentwurf kam damit zum Erliegen.

Im Oktober 2009 stellten die dualen Systeme ein weiteres Modell vor (sog. „Black-Box-Modell“). Dieses sah eine zweimalige Verlosung der Ausschreibungsgebiete vor. Zunächst sollten „Verhandlungsführer“ für die Abstimmung des Erfassungssystems mit den öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträgern verlost werden, die nur für die Phase bis zur Erstellung der Ausschreibungsunterlagen verantwortlich sein sollten. Im nächsten Schritt sollten Bieter über eine elektronische Plattform Gebote einreichen. Nach Ablauf der Abgabefrist sollte eine Verlosung der

„Zuschlagsführer“ stattfinden. Die Gebote besäßen nur Gültigkeit für den Erfassungsvertrag mit dem Zuschlagenden. Da dieses Modell die Auflösung der umfassenden Verantwortung des Ausschreibungsführers für die Konzeption des Erfassungssystems, die Durchführung der Ausschreibung und die (Haupt-)Kostentragung beinhaltet, hätte auch dieses Modell keine Anreize zur Rationalisierung der Erfassungssysteme gesetzt.

Im August 2010 präsentierten alle neun dualen Systeme dem Bundeskartellamt erstmalig ein Modell (sog. „50%+X-Modell“), das in den zentralen Punkten den kartellrechtlichen Erfordernissen entsprach. Im Oktober 2010 zog jedoch die zur Remondis gehörende Eko-Punkt GmbH ihre Zustimmung zu diesem Modell wieder zurück. Daraufhin haben im November 2010 zunächst drei duale Systeme einen Vertrag über die Ausschreibung der Sammlungsleistungen für Verpackungsabfälle unterzeichnet. Bis zum Februar 2011 haben fünf weitere duale Systeme ihren Beitritt zum Ausschreibungsvertrag erklärt. Die insgesamt acht Unterzeichner stehen derzeit für ca. 99% der Verpackungsmengen aller neun dualen Systeme (Stand: Planmengenmeldung 2. Quartal 2011).

### **3. Ausschreibungsvertrag vom 30. November 2010**

Im Ausschreibungsvertrag verpflichten sich die dualen Systeme wechselseitig zur gebietsweisen Übernahme der umfassenden Organisationsverantwortung für die Erfassungsleistung (im Vertrag als „Ausschreibungsführerschaft“ bezeichnet) auf Grundlage eines Losverfahrens. Die Organisationsverantwortung erstreckt sich auf Abstimmung der Beschreibung des Erfassungssystems mit dem öRE, Ausarbeitung der Ausschreibungsunterlagen, Einholung von Geboten über eine gemeinsame Ausschreibungsplattform, Erteilung des Zuschlags, Überwachung der Umsetzung des Erfassungsvertrags durch den Leistungspartner und Behebung von ggf. während der dreijährigen Vertragslaufzeit auftretenden Problemen. Der Ausschreibungsführer erteilt dem Bestbieter den Zuschlag, wobei Preisnachverhandlungen nicht zugelassen sind. Der Bestbieter kann nur auf Grundlage abschließend aufgezählter Gründe von der Vergabe ausgeschlossen werden. Im Falle eines Ausschlusses kann der Bestbieter dessen Rechtmäßigkeit in einem Schiedsgerichtsverfahren klären lassen.

Nach dem Ausschreibungsvertrag wird die gemeinsame Ausschreibungsplattform von einem neutralen Dienstleister betrieben und von einem unabhängigen Dritten überwacht. Insbesondere ist sicherzustellen, dass duale Systeme nicht in Gebote Einsicht nehmen können. Duale Systeme erhalten keinerlei Daten über die Ausschreibungen der anderen dualen Systeme. Der jeweilige Ausschreibungsführer erhält über das Bestgebot hinaus nur folgende Informationen: Anzahl der für das Los abgegebenen Gebote, Preisabstand zum Zweitbieter in Form einer anonymisierten

Spannenangabe (0-5%, 5-10%, ...). Zeitgleich mit dem Ausschreibungsführer wird auch der Bestbieter darüber informiert, dass er das niedrigste Gebot abgegeben hat.

Die Ausschreibungsführerschaften werden nach Lizenzmengenanteilen verlost. Da sich die Lizenzmengenanteile für Glas und LVP unterscheiden, wird für beide Materialgruppen eine getrennte Verlosung durchgeführt. Bei der Verlosung werden die in der letzten Ausschreibung jeweils erzielten Erfassungspreise berücksichtigt, sodass Losglück/Lospech-Effekte vermieden werden. Um eine Einsichtnahme der dualen Systeme in die historischen Erfassungspreise anderer Ausschreibungsführer auszuschließen, erfolgt die Verlosung durch einen zur Vertraulichkeit verpflichteten beauftragten Dritten unter notarieller Aufsicht. Die erste Verlosung wurde am 30. November 2010 unter den drei Erstunterzeichnern des Ausschreibungsvertrages durchgeführt (die fünf weiteren dualen Systeme waren zu diesem Zeitpunkt dem Vertrag noch nicht beigetreten, s.o.). Im ersten Jahr fungieren nur diese drei dualen Systeme als Ausschreibungsführer. Das Ausschreibungsverfahren orientiert sich an den bisherigen Erfassungsausschreibungen der DSD. Die Ausschreibungen sollen Ende April 2011 beginnen.

Mit der Organisations- und Ausschreibungsverantwortung geht eine Hauptkostenverantwortung einher. Zwar verbleibt es nach dem Ausschreibungsvertrag an der bisherigen bundesweit gleichmäßigen Zuteilung der Erfassungsmengen. Es werden jedoch künftig abweichende Abrechnungsanteile für die Entgeltung der Erfassungsleistung ermittelt. Der jeweilige Ausschreibungsführer trägt einen Abrechnungsanteil von mindestens 50% (daher: „50%+X-Modell“). Dabei wird sichergestellt, dass die Summe der Beauftragungsanteile – wie bisher – 100% beträgt. Künftig müssen die Erfasser somit zwei Clearing-Schlüssel verwenden: Wie bisher sind die nach dem Mengenermittlungs-Vertrag berechneten Anteile für die anteilige Übergabe der erfassten Abfälle ausschlagend, während für die Rechnungsstellung gegenüber den dualen Systemen die nach dem Ausschreibungsvertrag berechneten Beauftragungsanteile relevant sind. Für ein nicht am Ausschreibungsvertrag teilnehmendes duales System sind diese beiden Prozentzahlen identisch, d.h. für ein solches duales System ändert sich durch den Ausschreibungsvertrag nichts. Der Ausschreibungsvertrag enthält eine vertragliche Verpflichtung des Erfassers, den übrigen dualen Systemen einen Mitbenutzungsvertrag anzubieten.

Im Ausschreibungsvertrag sind drei Mechanismen vorgesehen, nach denen eine Anpassung an die jeweils aktuellen Mengenanteile der dualen Systeme erfolgen kann. Zunächst führt die jährliche Verlosung der Ausschreibungsführerschaften für ein Drittel der Gebiete zu einer Anpassung. Da die Verlosung jedoch über 12 Monate vor dem Leistungsbeginn stattfindet, ist dies ein mittelfristig wirkender Anpassungsmechanismus. Zur kurzfristigen Anpassung werden die Beauftragungsanteile wie bisher anhand von Planmengenmeldungen vierteljährlich neu berechnet. Schließlich kann für einzelne Gebiete der 50%+X-Abrechnungsschlüssel ausgesetzt werden, sofern die Mengenanteile des

betreffenden Ausschreibungsführers entsprechend stark gesunken sind. In diesen Gebieten entsprechen die Abrechnungsanteile dem (bisherigen) Mengenschlüssel.

Die Ausschreibungscoordination verbessert die Bedingungen des Wettbewerbs zwischen dualen Systemen wesentlich. Der Ausschreibungsvertrag ist anhand der in der Praxis gewonnenen Erfahrungen und ggf. aufgrund kartellrechtlicher Anforderungen kontinuierlich weiterzuentwickeln.

## **2.2 BUßGELD GEGEN INTERSEROH**

### **Pressemitteilung vom 10. Mai 2011**

Bonn, den 10. Mai 2011: Das Bundeskartellamt hat gegen die Interseroh Scrap and Metals Holding GmbH, Dortmund, ein Bußgeld in Höhe von EUR 206.000 wegen Verstoßes gegen das Vollzugsverbot verhängt.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Kontrollpflichtige Zusammenschlussvorhaben müssen vor ihrem Vollzug angemeldet werden. Die wettbewerbliche Prüfung durch das Bundeskartellamt muss erfolgen, bevor ein struktureller Schaden für den Wettbewerb entstehen kann. Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen bringt deshalb auch die Verpflichtung zur rechtzeitigen Anmeldung unmissverständlich zum Ausdruck.“

Im Dezember 2008 übte die ehemalige HRR Stahlschrott- und Metallrecycling GmbH & Co. KG, Henningsdorf, eine Option aus, ihre Anteile an der fm Beteiligungsgesellschaft von 40% auf 49% zu erhöhen. Zugleich wurde der Gesellschaftsvertrag der fm Beteiligungsgesellschaft so geändert, dass diese wichtige Entscheidungen nur noch mit Zustimmung der HRR treffen konnte. Dieser Kontrollverstoß wurde nicht gemäß den fusionskontrollrechtlichen Vorschriften vor dem Vollzug angemeldet, obwohl das Bundeskartellamt die Unternehmen in einem vorhergehenden Fusionskontrollverfahren auf die Anmeldepflicht hingewiesen hatte.

Interseroh zeigte den Vorgang unmittelbar nach Auflösung der HRR im Januar 2010 nachträglich beim Bundeskartellamt an. Die HRR war bis zu diesem Zeitpunkt ein Gemeinschaftsunternehmen der Alba/Interseroh-Gruppe, Berlin/Köln, und der Scholz AG, Essingen. Die Entscheidung erging gegen Interseroh als Rechtsnachfolgerin der ehemaligen fm Beteiligungsgesellschaft mbH, Lübbenau.

Die Bußgeldhöhe wurde nach den Bußgeldleitlinien des Bundeskartellamtes bestimmt. Bußgeldmindernd wurde hierbei insbesondere berücksichtigt, dass die Prüfung im nachträglichen Fusionskontrollverfahren ergab, dass gegen den Zusammenschluss keine wettbewerblichen Bedenken bestanden. Die Tochtergesellschaften der ehemaligen fm Beteiligungsgesellschaft, deren Anteile inzwischen Interseroh hält, sind schwerpunktmäßig auf dem Markt für Abbruchdienstleistungen tätig. Auf diesem Markt haben die beteiligten Unternehmen nur relativ

geringe Marktanteile. Zu Gunsten des Unternehmens hat sich zudem die nachträgliche Anzeige der Interseroh ausgewirkt.

Der Bußgeldbescheid ist noch nicht rechtskräftig. Gegen den Bußgeldbescheid kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet. Allerdings hat sich Interseroh zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt.

## **2.3 DEUTSCHE KREDITWIRTSCHAFT – ELECTRONIC CASH - KARTENZAHLSYSTEM**

### **Pressemitteilung vom 28. Mai 2013**

Bonn, 28. Mai 2013: Das Bundeskartellamt beurteilt die Vereinbarung der Deutschen Kreditwirtschaft zum bestehenden electronic cash-Kartenzahlungssystem kritisch. Die Wettbewerbsbehörde hat den an der electronic cash Vereinbarung beteiligten Spitzenverbänden der Banken heute ihre - vorläufigen - wettbewerblichen Bedenken mitgeteilt.

Bei electronic cash handelt es sich um ein System zur bargeldlosen Zahlung an Verkaufsstellen im Handel mit der sog. „ec-Karte“. Es ist das mit Abstand führende Kartenzahlungssystem auf dem deutschen Markt mit einem Transaktionsvolumen von 128 Mrd. € jährlich.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Bislang müssen Händler für jeden Zahlungsvorgang per Girocard ein einheitliches von den Bankenverbänden gemeinsam festgesetztes Entgelt entrichten. Mit wettbewerblichen Marktverhältnissen hat das nichts zu tun. Unser Ziel ist es, differenzierte Entgelte zwischen einzelnen Händlern und Banken zu ermöglichen, die das Ergebnis individueller Verhandlungen sind. Zum Teil haben die Bankenverbände bereits mit solchen Entgeltverhandlungen begonnen. Dieser Prozess muss aber auch strukturell und auf Dauer abgesichert werden. Darüber hinaus beabsichtigen die Banken technische Änderungen, die die Nutzung des sogenannten Elektronischen Lastschriftverfahrens (ELV) unmöglich machen würden. Wir wollen das Lastschriftverfahren als Konkurrenzprodukt erhalten, um einen Wettbewerb der Systeme zu ermöglichen.“

Neben der gemeinsamen Festlegung des Entgelts, das Handelsunternehmen für die Nutzung des Abrechnungssystems zahlen müssen, kritisiert die Behörde auch, dass Händler bislang keine Möglichkeit haben, Geschäftsbeziehungen mit einzelnen Banken abzulehnen. Hingegen können Händler seit Anfang dieses Jahres bei Zahlung mit der girocard einen Preisaufschlag verlangen. Von einem diesbezüglichen Verbot haben die Spitzenverbände auf Hinweis des Bundeskartellamtes bereits Abstand genommen.

Darüber hinaus richten sich die Bedenken gegen beabsichtigte technische Änderungen, die dem Handel ein Ausweichen auf das einzige ernsthafte Konkurrenzprodukt, das ELV, unmöglich machen würden. Hierzu zählt die Ersetzung von Kontonummer und Bankleitzahl im Magnetstreifen bzw. Chip

der girocard durch Kartennummern, die für das ELV nicht nutzbar sind. Außerdem ist geplant, den Inkasso-Stellen eine fünftägige Vorlagefrist für die Abrechnung von ELV-Transaktionen aufzuerlegen. Die damit einhergehenden Zahlungsverzögerungen würden das ELV für die meisten Händler wirtschaftlich unattraktiv machen.

Die Verbände haben jetzt Gelegenheit, zu den einzelnen Punkten Stellung zu nehmen und Maßnahmen zur Abhilfe vorzuschlagen.

### **3. SEKTORUNTERSUCHUNG**

#### **3.1 SEKTORUNTERSUCHUNG DUALE SYSTEME**

##### **Pressemitteilung vom 03. Dezember 2012**

Bonn, 3.12.2012: Das Bundeskartellamt hat heute seinen Abschlussbericht zu der im Juli 2012 eingeleiteten Sektoruntersuchung „duale Systeme“ veröffentlicht. Der Bericht analysiert die Auswirkungen der Wettbewerbsöffnung auf dem Markt der Rücknahme und Verwertung von Verpackungen, die beim privaten Endverbraucher anfallen.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Noch vor acht Jahren gab es mit der DSD nur ein duales System. Dieses Monopol wurde durch zahlreiche kartellbehördliche Maßnahmen nach und nach in einen Wettbewerbsmarkt überführt. Die Konkurrenz zwischen mittlerweile neun Anbietern in Deutschland hat zu erheblichen Kosteneinsparungen und Qualitätsverbesserungen beim Recycling geführt. Durch den Wettbewerb sind die jährlichen Gesamtkosten von ehemals rund zwei Mrd. Euro auf inzwischen unter eine Mrd. Euro pro Jahr gesunken. Dies entspricht einer Ersparnis von 50 Euro pro Jahr für eine vierköpfige Familie. Die Kosten der haushaltsnahen Verpackungssammlung und des anschließenden Recyclings werden über die Produktpreise letztlich vom Verbraucher getragen.“

Mit der Wettbewerbsöffnung gingen Befürchtungen einher, dass dies negative Folgen für die Qualität und Verlässlichkeit des Systems haben könnte. Der Bericht weist das Gegenteil nach. Die Sammlung in gelben Tonnen und Glascontainern funktioniert nach wie vor zuverlässig, und die Recyclingquoten sind nicht gesunken. Die Wettbewerbsöffnung hat neben der erheblichen Kosteneinsparung auch zu einem Innovationsschub bei der Sortiertechnik für das Sammelgemisch der Gelben Tonne geführt. Mit der modernen Trenntechnik geht nicht nur eine Kostensenkung einher, sie schafft durch eine höhere Trenntiefe auch die Voraussetzung für ein höherwertiges Recycling.

Die Bundesregierung plant eine Änderung der gesetzlichen Rahmenbedingungen (Ablösung der Verpackungsverordnung durch ein neues Wertstoffgesetz). Trotz der Erfolge der

Wettbewerbsöffnung wird in diesem Zusammenhang von kommunalen Entsorgern und Teilen der privaten Entsorgungswirtschaft vermehrt eine Abschaffung des Wettbewerbs der dualen Systeme gefordert. Sie schlagen vor, die Verantwortung für die Vergabe der Entsorgungsleistungen von den dualen Systemen auf eine „zentrale Stelle“ oder die Kommunen zu übertragen.

Dazu Andreas Mundt: „Im Interesse der Bürger sollte der Gesetzgeber diesen Forderungen eine klare Absage erteilen. Eine erneute Monopolisierung der Vergabe der Entsorgungsleistungen würde nichts anderes bedeuten als eine Rückkehr zu früheren DSD-Zeiten unter einem neuen Etikett. Die Folge wären höhere Entsorgungskosten und ein Verlust an Innovationen. Die unternehmerischen Interessen der Kommunen sollten nicht über die Belange der Bürger gestellt werden.“

Das Bundeskartellamt wird sich weiter für eine wettbewerbliche Ausgestaltung der Rahmenbedingungen einsetzen. In der Sektoruntersuchung werden einige verbleibende Wettbewerbsbeschränkungen identifiziert, die es künftig abzubauen gilt. Soweit erforderlich wird das Bundeskartellamt dem auch mit Einzelverfahren entgegenwirken.

Die Sektoruntersuchung steht auch im Kontext einer Initiative der OECD, die auf eine verstärkte Evaluation kartellbehördlicher Interventionen abzielt. Die Wettbewerbsbehörden der OECD-Mitgliedstaaten haben dieses Thema zu einer ihrer strategischen Prioritäten für 2012 bis 2014 gemacht. In der Sektorstudie duale Systeme werden Auswirkungen der kartellbehördlichen Maßnahmen auf einem Markt anhand von Detaildaten über einen Zeitraum von 19 Jahren untersucht. Mit diesen Merkmalen ist die Wirkungsanalyse auch im internationalen Vergleich die erste ihrer Art. Die durch die Wettbewerbsöffnung erzielte Verbrauchersparnis von jährlich rund einer Mrd. Euro entspricht etwa dem 40-fachen des gesamten Budgets des Bundeskartellamtes.

Grafiken sowie den Abschlussbericht finden Sie auf der Internetseite des Bundeskartellamtes.

## **5. BESCHLUSSABTEILUNG**

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

### **1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN**

#### **1.1 ERWERB DER EXAL HOLDINGS DURCH DIE ARDAGH GROUP**

##### **Fallbericht**

---

**Freigabe im Bereich Aerosoldosen – Erwerb der Exal Holdings durch die Ardagh Group**

Branche	Aerosoldosen
Aktenzeichen	B5-12/12
Datum der Entscheidung	08. Februar 2012

---

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der alleinigen Kontrolle über die Exal Holdings B.V., Niederlande (Exal) durch die Ardagh Group S.A., Luxemburg (Ardagh) innerhalb der Monatsfrist freigegeben. Der Zusammenschluss führt nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf den betroffenen Märkten.

Ardagh ist ein weltweit tätiger Hersteller von Glas- und Metallverpackungen und verfügt über Metall-, Glas- und Technologieanlagen in mehreren Ländern. Die metallischen Verpackungsprodukte umfassen insbesondere industrielle Behälter, Lebensmittelbehälter und Aerosoldosen aus Weißblech. Exal ist über die Tochtergesellschaften Boxal in der Herstellung von Aerosoldosen aus Aluminium und von Aluminiumflaschen für Getränke tätig und beliefert Kunden in ganz Europa. Aerosoldosen aus Weißblech stellt Exal seit 2011 nicht mehr her.

Der Zusammenschluss betrifft den Markt für Aerosoldosen in Europa. Aerosoldosen werden aus Aluminium oder Weißblech hergestellt, wobei beide Materialien etwa gleich verbreitet sind. Letztlich musste nicht entschieden werden, ob es sich abhängig vom Rohmaterial um getrennte Produktmärkte handelt, da der Zusammenschluss in keinem Fall wettbewerbliche Bedenken aufwirft. Aerosoldosen werden für die Verpackung von Flüssigkeiten und Gasen unter Druck verwendet. Der Doseninhalt kann per Betätigung eines Ventils stufenlos freigegeben werden. Aerosoldosen werden mit Produkten aus unterschiedlichen Industriebereichen befüllt. Dazu gehören insbesondere Kosmetika und Körperpflegeprodukte (Deo- und Körperspray, Haarspray, Schaumfestiger, Rasierschaum etc.), Produkte für den Haushalt (Reinigungs-, Putz- und Waschmittel, Luftfrischer etc.) und Pharmazeutika (z.B. HNO-Medikamente, Asthmamedikamente). Nachfrager der Aerosoldosen sind entweder die Hersteller der Aerosolprodukte selbst oder Lohnabfüller, die im Auftrag die Befüllung der Dosen durchführen.

Das Bundeskartellamt hatte in einem Fusionskontrollverfahren im Jahr 2006 einen sachlichen Markt für Aerosoldosen unabhängig vom Rohmaterial der Dosen abgegrenzt, weil für die große Mehrheit der möglichen Anwendungen Dosen aus Weißblech und Dosen aus Aluminium austauschbar sind.<sup>14</sup> Die aktuellen Ermittlungen im Verfahren Ardagh / Exal bei den wichtigsten Herstellern und einigen

---

<sup>14</sup> Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 2005/2006, S. 98.



Nachfrager von Aerosoldosen ergaben kein einheitliches Bild. Während die befragten Hersteller Aerosoldosen aus Weißblech und aus Aluminium überwiegend für weitgehend austauschbar halten, sehen die befragten Nachfrager Dosen aus den beiden Materialien nur als bedingt bis nicht austauschbar an. Die Hersteller betonen vor allem die vergleichbare Funktionalität und Charaktereigenschaften hinsichtlich Lebensdauer, Fülleneigenschaften und Stabilität. Ausnahmen gibt es nur bei aggressiven Substanzen wie Haarspray und Haarmousse, die wegen des Korrosionsrisikos besser in Aluminiumdosen abgefüllt werden. Für die Nachfrager stehen dagegen Marketingaspekte wie Ästhetik, Optik, Design, Flexibilität hinsichtlich der Dosengröße im Vordergrund, bei denen Aerosoldosen aus Aluminium mehr Gestaltungsmöglichkeiten bieten. Diese Vorteile spielen vor allem bei kosmetischen Produkten eine entscheidende Rolle, bei denen Hersteller in den vergangenen Jahren häufig von Weißblechdosen auf Aluminiumdosen umgestiegen sind. Die seit einigen Jahren zu beobachtende Tendenz einer abnehmenden Nachfrage nach Weißblechdosen und einer zunehmenden Nachfrage nach Aluminiumdosen für Aerosolprodukte wird sich nach Einschätzung der Marktteilnehmer fortsetzen. Räumlich ist der Markt für Aerosoldosen wegen grenzüberschreitender Belieferungen europa-weit abzugrenzen.

Legt man der wettbewerblichen Beurteilung einen Markt für Aerosoldosen aus Aluminium und Weißblech zugrunde, führt der Zusammenschluss von Ardagh und Exal zu horizontalen Überschneidungen. Betrachtet man getrennte Märkte kommt es erst gar nicht zu Überschneidungen. Auf einem Gesamtmarkt Aerosoldosen baut Ardagh zwar seine Stellung als Marktführer aus und vergrößert den Abstand zu den Wettbewerbern. Es gibt jedoch eine Reihe von wichtigen Wettbewerbern wie Crown, Ball Aerocan, Tubex, Nussbaum, Emasa, Moravia, Colep, Staehle und andere, die zum Teil zu weltweit tätigen und ressourcenstarken Unternehmen gehören. Auf der Nachfrageseite stehen überwiegend große und nachfragestarke Unternehmen aus der Kosmetik-, Reinigungs- und Pharmabranche.

Auf separaten Märkten für Aerosoldosen aus Weißblech und Aerosoldosen aus Aluminium kommt es nicht zur Addition von Marktanteilen. Bei Weißblechdosen ist Ardagh zwar Marktführer mit einem hohen Marktanteil, der Wettbewerber Crown ist jedoch ebenfalls sehr stark. Bei Aluminiumdosen ist Exal Marktführer, jedoch mit einem Marktanteil unterhalb der Vermutungsschwelle der Einzelmarktbeherrschung von einem Drittel und steht im Wettbewerb mit mehreren anderen Herstellern. Die Begründung oder Verstärkung einer einzelmarktbeherrschenden Stellung des zusammengeschlossenen Unternehmens ist daher nicht zu erwarten.

Es kann ebenfalls ausgeschlossen werden, dass der Zusammenschluss eine gemeinsame marktbeherrschende Stellung von Ardagh und Exal zusammen mit den anderen führenden Anbietern begründen oder verstärken würde. Der Markt bzw. die Märkte für Aerosoldosen weisen zwar oligopolistische Strukturen auf. Rechnerisch wird die Marktanteilsschwelle der Oligopolvermutung in

Höhe von 50% (§ 19 Abs. 3 Satz 2 Nr. 1 GWB) auf einem Gesamtmarkt Aerosol-dosen nach dem Zusammenschluss durch die Unternehmen Ardagh/Exal, Crown und Ball Aerocan knapp erfüllt. Die Vermutung für ein wettbewerbsloses Oligopol ist jedoch widerlegt, weil das Oligopol asymmetrisch ist und wesentlichem Außenwettbewerb durch weitere Wettbewerber ausgesetzt bleibt. Für fehlenden Binnenwettbewerb gibt es auch keine Anzeichen. Außerdem lassen die nachfragestarken Kunden keinen unkontrollierten Verhaltensspielraum der Mitglieder des Oligopols zu.

Gemeinsame Marktbeherrschung scheidet auch aus, wenn man getrennte Märkte zugrunde legt. Auf einem Markt für Aerosoldosen aus Weißblech bilden Ardagh und Crown bereits vor dem Zusammenschluss ein Duopol mit einem Marktanteil von zusammen mehr als 50%. Auf einem Markt Aerosoldosen aus Aluminium erfüllen die Unternehmen Exal, Ball Aerocan, Tubex, Nussbaum und Emasa möglicherweise die Vermutungsschwelle von zwei Dritteln für drei bis fünf Oligopolmitglieder (§ 19 Abs. 3 Satz 2 Nr. 2 GWB). Beide Vermutungen sind jedoch ebenfalls aus den oben genannten Gründen widerlegt.

Außerdem würden sich durch den Zusammenschluss auch keine Verstärkungswirkungen ergeben. Der Zusammenschluss führt weder zur Addition von Marktanteilen oder einer Verengung der Oligopole, noch hat die Ausweitung des Produktportfolios von Ardagh wettbewerblich nachteilige Auswirkungen. Ardagh kann als - soweit erkennbar - einziger Hersteller nach dem Zusammenschluss Aerosoldosen aus Weißblech und aus Aluminium anbieten. Die aktuellen oder potenziellen Kunden sind weitgehend identisch. Vor allem einige Wettbewerber sehen darin ein wettbewerbliches Problem. Es gibt jedoch auch nach dem Zusammenschluss sowohl bei Weißblechdosen als auch bei Aluminiumdosen ausreichende alternative Anbieter, so dass keine Abschottungswirkungen zu erwarten sind. Die Gefahr, dass Ardagh marktbeherrschend werden könnte, weil das Unternehmen seinen Kunden zukünftig beide Dosenarten anbieten kann, ist bei der bestehenden Markt- und Kundenstruktur als gering einzuschätzen. Die Kunden neigen nicht dazu, sich in zu starke Abhängigkeit von einem Lieferanten zu begeben und betreiben in der Regel kein Single Sourcing.

## **2. KARTELLVERFAHREN**

### **2.1 BUßGELDER GEGEN HERSTELLER UND HÄNDLER VON HYDRANTEN**

#### **Pressemitteilung vom 16. Dezember 2011**

Bonn, 16. Dezember 2011: Das Bundeskartellamt hat Bußgelder in Höhe von rd. 15,5 Mio. Euro gegen sechs Hersteller und Händler von Hydranten und anderen Wasserarmaturen sowie gegen vier verantwortliche Personen wegen verbotener Preisabsprachen verhängt.

Es handelt sich um die Unternehmen, Erhard GmbH & Co. KG, Heidenheim an der Brenz, Schmieding Armaturen GmbH, Holzwickede, Frischhut Armaturen und Formteile GmbH, Heidenheim an der Brenz, AVK Mittelmann Armaturen GmbH, Wülfrath, VAG-Armaturen GmbH, Mannheim und vonRoll hydrotec gmbh, Prenzlau. Auf den betroffenen Märkten für Hydranten und andere Wasserarmaturen wie Absperrschieber und Absperrklappen in Deutschland, haben die Kartellbeteiligten zusammen einen Marktanteil von rund 70 %.

Die ersten Hinweise auf die Absprachen hatte die Behörde im Rahmen der Ermittlungen gegen ein Kartell zweier Hersteller von Gussrohren gefunden. Im Februar 2007 hat das Bundeskartellamt neun Unternehmen der Hydrantenbranche durchsucht. Nach der Durchsuchung haben die Unternehmen Erhard, Schmieding und Frischhut einen Bonusantrag gestellt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamts: „Die Unternehmen haben Erhöhungen von Listenpreisen, allgemeine Rabatte sowie individuelle Höchststrabatte und Konditionen für bestimmte Kunden miteinander abgesprochen. In regelmäßig stattfindenden Gesprächskreisen haben sich Geschäftsführer und Vertriebsleiter - zum Teil bereits seit 1995 – über wettbewerblich relevante Informationen ausgetauscht. Die Kartellabsprachen haben den Wettbewerb auf den betroffenen Märkten über einen langen Zeitraum erheblich beeinträchtigt.“

Hydranten sind Armaturen zur Entnahme von Wasser aus einem Wasserleitungssystem und damit auch Teil der zentralen Löschwasserversorgung von Städten und Gemeinden. Absperrschieber und Absperrklappen sind Armaturen in einem Wasserleitungssystem, die es ermöglichen den Wasserstrom zu unterbrechen bzw. zu drosseln. Die Hersteller von Hydranten und anderen Wasserarmaturen vertreiben ihre Produkte zum einen über den Handel - insbesondere Tiefbaufachhändler -, zum anderen aber auch direkt an Endkunden wie Wasserwerke, Wasserverbände, private Versorgungsunternehmen und Anlagenbauer.

Bei der Berechnung der Unternehmensgeldbußen geht das Bundeskartellamt von dem von der Preisabsprache erfassten Umsatz aus und gewichtet die Schwere und die Dauer der Tat. Ebenso wird die individuelle wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Unternehmen berücksichtigt. Die Geldbußen für die Unternehmen Erhard, Schmieding und Frischhut wurden wegen der Aufklärungsbeiträge der Unternehmen im Rahmen der Bonusregelung gemindert. Darüber hinaus konnte mit diesen drei Unternehmen sowie der VAG-Armaturen GmbH eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) erzielt werden, welche ebenfalls zu einer Absenkung der jeweiligen Geldbußen führte.

Die Bußgeldbescheide sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet.

## 2.2 BUNDESKARTELLAMT VERHÄNGT BUßGELD GEGEN TTS TOOLTECHNIC WEGEN VERTIKALER PREISBINDUNG – MÜNDLICHKEIT SCHÜTZT VOR STRAFE NICHT

### Pressemitteilung vom 20. August 2012

Bonn, den 20. August 2012: Das Bundeskartellamt hat eine Geldbuße in Höhe von 8,2 Millionen Euro gegen die TTS Tooltechnic Systems Deutschland GmbH, Wendlingen („TTS“), wegen der Einrichtung und Durchsetzung eines vertikalen Preisbindungssystems verhängt.

TTS vertreibt unter der Marke „Festool“ hochwertige Elektrowerkzeuge für Schreiner, Maler, Autolackierer und anspruchsvolle Privatkunden. Die Produkte werden im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems ausschließlich über den Fachhandel vertrieben. Auslöser des Verfahrens waren Beschwerden der Fachhändler, von denen TTS die strikte Einhaltung der „unverbindlichen Preisempfehlung“ (UVP) gefordert hatte. Bei Abweichungen von diesem Preis wurden ihnen Nachteile wie beispielsweise die Verschlechterung ihrer Konditionen oder die Kündigung ihres Vertrages angedroht.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamts: „Gerade bei Produkten mit erheblicher Marktbedeutung schädigt die vertikale Preisbindung Verbraucher und Gewerbetreibende. Auch im Sinne einer wirksamen Abschreckung ist daher in solchen Fällen die Verhängung eines angemessenen Bußgeldes geboten.“

TTS konnte der Kartellrechtsverstoß in einer Serie von Vernehmungen der eingebundenen Fachhändler nachgewiesen werden. Die befragten Fachhändler wurden repräsentativ ausgewählt und waren als Zeugen verpflichtet, wahrheitsgemäß und vollständig zur Sache auszusagen.

TTS hat die Bereitschaft zur einvernehmlichen Verfahrensbeendigung erklärt (sog. „Settlement“). Gegen die Entscheidung des Bundeskartellamtes kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet.

### Fallbericht

---

#### **Bundeskartellamt verhängt Bußgeld gegen TTS Tooltechnic wegen vertikaler Preisbindung – Mündlichkeit schützt vor Strafe nicht**

Branche: Handgeführte Werkzeuge mit Motorantrieb

Aktenzeichen: B5-20/10

Datum der Entscheidung 20. August 2012

---

Das Bundeskartellamt hat am 20. August 2012 eine Geldbuße in Höhe von 8,2 Millionen Euro gegen die TTS Tooltechnic Systems Deutschland GmbH, Wendlingen, („TTS D“) wegen eines kartellrechtlich nicht zulässigen vertikalen Preisbindungssystems mit Druckausübung verhängt. TTS D vertreibt unter der Marke "Festool" Elektrowerkzeuge über ein selektives Vertriebssystem ausschließlich über den Fachhandel; es findet keine Zusammenarbeit mit Baumarktketten und ähnlichen Vertriebsformen statt.

Bereits im Jahr 2008 erhielt das Bundeskartellamt Beschwerden von Händlern, die TTS D vorwarfen, sie unter der Androhung von Repressalien zur Einhaltung von Festpreisen zu zwingen. Das Bundeskartellamt kontaktierte das Unternehmen in dieser Frage und wartete im Folgenden ab, ob TTS D nach der Übermittlung des Vorwurfs sein wettbewerbswidriges Verhalten einstellen würde. Es gingen jedoch weitere Beschwerden ein, die vermuten ließen, dass TTS D die beanstandeten Praktiken nicht aufgegeben hatte.

Im Frühjahr 2011 entschied das Bundeskartellamt daher, im Bußgeldverfahren gegen das Unternehmen vorzugehen. Gleichwohl wurde von einer Durchsuchung zunächst abgesehen. Stattdessen startete das Bundeskartellamt eine Vernehmungsserie, in der Händler als Zeugen geladen und zum vorgeworfenen Preisbindungssystem befragt wurden.

Die Händler waren nun verpflichtet, wahrheitsgemäß und vollständig zur Sache auszusagen. Bei der Auswahl der Zeugen wurde darauf geachtet, alle Bundesländer und alle Fachkundengruppen abzudecken, die Festool-Elektrowerkzeuge verwenden. Dabei handelt es sich in erster Linie um Handwerker wie Schreiner, Maler und Autolackierer.

Die eingehende Würdigung und Überprüfung der Zeugenaussagen ergab den folgenden Sachverhalt: Das Vertriebssystem der Preisbindung mit Druckausübung durch TTS D wurde zumindest seit dem Jahr 2000 angewendet. Von den Händlern wurde die strikte Einhaltung der „unverbindlichen Preisempfehlung“ (im Folgenden UVP) gefordert. Nötigenfalls wurde mit Drohungen gearbeitet – die Händler mussten mit Konditionenverschlechterungen (Herabsetzung bis auf 0 % Einkaufsrabatt) bzw. der Kündigung ihres Vertrags rechnen. Dies wurde von den Außendienstmitarbeitern sowie von deren Vorgesetzten wie Gebietsvertriebsleitern oder dem jeweiligen Gesamtvertriebsleiter für Deutschland stets mündlich kommuniziert, um den Nachweis zu erschweren. Teilweise wurden die Drohungen tatsächlich umgesetzt, wenn Händler die UVP nicht einhielten.

Die Kontrolle der Wiederverkaufspreise erfolgte auf mehreren Wegen: Zum einen führte die Nebenbetroffene Testkäufe bei ihren Händlern durch, in deren Rahmen auch die „Preistreue“ überprüft wurde, zum anderen beschwerten sich „preistreue“ Händler bei der Nebenbetroffenen über niedrigere Preise anderer Händler. Die Außendienstmitarbeiter gingen solchen Beschwerden nach und forschten bei den Händlern nach, indem sie sich z.B. Rechnungsunterlagen ansahen. Auch

die vorherige Abstimmung von Werbemaßnahmen mit dem jeweiligen Gebietsverkaufsleiter diene sozusagen a priori der Verhinderung eines Unterschreitens der UVP.

Im Juli 2012 erklärte sich TTS zu einem umfassenden Geständnis gegenüber dem Bundeskartellamt bereit und mit einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung einverstanden (sog. Settlement). Der Bußgeldbescheid ist inzwischen rechtskräftig. TTS D war bewusst, dass die Preisbindung gegen Wettbewerbsrecht verstößt. Deshalb wirkte das Unternehmen darauf hin, dass die entsprechenden Kontakte mit den Händlern nicht schriftlich fixiert wurden. Das Bundeskartellamt hat mit seinem Vorgehen in diesem Verfahren jedoch gezeigt, dass ein kartellrechtswidriges System der vertikalen Preisbindung mit Druckausübung – auch ohne das Vorliegen schriftlicher Beweise – allein durch Vernehmungen von Zeugen bewiesen und bebußt werden kann. Aufgrund der vielen Mitwisser bei einer vertikalen Preisbindung, ist das Aufdeckungsrisiko für den Preisbinder auch dann ernst zu nehmen, wenn er schriftliche Kommunikation bewusst vermeidet.

### **2.3 BUNDESKARTELLAMT STELLT SICHER: HOCHWERTIGE SANITÄRARMATUREN IM INTERNET ERHÄLTlich**

#### **Fallbericht**

---

#### **Bundeskartellamt stellt sicher: Hochwertige Sanitärarmaturen im Internet erhältlich**

Branche Sanitärbranche

Aktenzeichen B5-100/10

---

Nach einigen Beschwerden von Internethändlern aus der Sanitärbranche hatte das Bundeskartellamt ein Verfahren gegen den Hersteller von Luxusarmaturen, die Aloys F. Dornbracht GmbH & Co. KG eingeleitet. Die Internethändler hatten sich darüber beschwert, dass sie Dornbracht-Produkte gar nicht mehr oder nur noch zu nicht wettbewerbsfähigen Preisen vom Großhandel erhalten könnten.

Als Ursache für die Schlechterbehandlung identifizierte das Bundeskartellamt die Neuregelung der Vertriebsvereinbarungen, die das Unternehmen Dornbracht seit einigen Jahren praktiziert: Dornbracht schließt seit 2008 jährlich eine sogenannte Fachhandelsvereinbarung mit seinen Großhändlern. Diese wurde laut Dornbracht zur Unterstützung des in der Branche üblichen, dreistufigen Vertriebsweges (Hersteller – Großhändler - Sanitärhandwerker) entwickelt. Danach gewährt Dornbracht seinen Vertriebspartnern bei der Erfüllung bestimmter Qualitätskriterien eine besondere Vergütung in Form eines Rabatts auf den Listenpreis. Diese Qualitätskriterien beinhalten

u.a. die Gewährleistung einer fachgerechten Montage und Inbetriebnahme von Dornbracht-Produkten und adäquaten After-Sales-Service.

Diese Regelungen machen den Weiterverkauf an bestimmte Abnehmer für Großhändler wirtschaftlich unattraktiv. Denn sie sind durch Kundengruppen wie Baumärkte, reine Internethändler, Discounter oder auch bei der Querbeflieferung anderer Großhändlern nahezu nicht zu erfüllen. Der in der Fachhandelsvereinbarung genannte Rabatt wird dann nicht gewährt. Somit wird tatsächlich ein zwingender Anreiz geschaffen, den traditionellen dreistufigen Vertriebsweg zu befolgen und an Fachhandwerker zu liefern.

Die mit der Fachhandelsvereinbarung bezweckte Förderung bestimmter Abnehmer kam besonders deutlich in der 2008 verwendeten Fassung zum Ausdruck, der zufolge der Großhändler 10% seiner Vergütungsanteile an diese weiterzuleiten hatte. In den folgenden Jahren wurde diese Klausel wieder gestrichen.

Auch in der Außendarstellung bekennt sich Dornbracht offen zum stationären Fachhandel und gegen den Internetvertrieb. Der Internetauftritt des Unternehmens, Aussagen in Interviews etc., gerade auch anlässlich der Einführung der Fachhandelsvereinbarung zeigen, dass mit der Vereinbarung durchaus eine Benachteiligung bestimmter Vertriebswege bezweckt war. Wie bereits oben erwähnt, führt Dornbracht in der Presse aus, dass die Fachhandelsvereinbarung zur Unterstützung des dreistufigen Vertriebswegs entwickelt wurde. Bereits vor der Einführung der Fachhandelsvereinbarung ging Dornbracht auf andere Art gegen den Internethandel vor: In einer Pressemitteilung von November 2006 spricht Dornbracht sogar von einer „Offensive gegen die Online-Vermarktung“ seiner Produkte. Damals wurde verschärft gegen die nicht-autorisierte Verwendung von Dornbracht-eigenen Bildmaterialien zu Zwecken des reinen Online-Verkaufs vorgegangen. Noch heute empfiehlt Dornbracht Besuchern ihrer Internetseite, Dornbracht-Produkte ausschließlich über den Fachhandel zu erwerben. Dornbracht rät explizit vom Internetkauf ab und listet aus ihrer Sicht vorliegende mögliche Risiken dieses Vertriebswegs auf.

Eine solche Behinderung des Vertriebs über bestimmte Vertriebskanäle hat einen Verlust an markeninternem Wettbewerb zur Folge, da preiswerte Angebote über das Internet, in Baumärkten und Discountern zugunsten des Fachhandwerks erschwert oder sogar unmöglich gemacht werden. Damit überschreitet die derzeitige vertragliche Regelung in jedem Fall die auch nach neuester europarechtlicher Verwaltungspraxis nur in engen Grenzen zulässige Beschränkung des Internethandels. Somit liegt ein Verstoß gegen Art. 101 Abs. 1 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) bzw. § 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) vor.

Laut Aussage von Dornbracht sei es wichtig, um die Stellung als Premiumanbieter zu halten und auszubauen, dass dem Endkunden ein der Marke Dornbracht und den Produkten angemessener

Service angeboten werde. Dies umfasse nicht nur die im Handlungsspielraum von Dornbracht liegenden möglichen Maßnahmen, sondern auch die der nachgelagerten Vertriebsstufen. Das Konzept der Fachhandelsvereinbarung ziele darauf, den Händlern, die im Sinne der Marke Dornbracht Kosten auf sich nehmen, eine Kompensation zu leisten. Diese Kompensation solle dem Risiko entgegenwirken, dass Händler allein aus Kostengründen dazu übergehen, Dornbracht-Produkte in einer der Marke abträglichen Weise zu vertreiben.

Der Weg, den Dornbracht wählte, um dieses Ziel zu erreichen, führte jedoch zumindest zu einem Doppelpreissystem, da Ware, die im Internet verkauft werden sollte, durch Nicht-Gewährung des Rabatts teurer abgegeben wurde als Ware, die stationäre verkauft werden sollte. Dies ist jedoch nach den Leitlinien der Europäischen Kommission für vertikale Beschränkungen kartellrechtswidrig. So heißt es in Randziffer 52 der Leitlinien, dass bestimmte Beschränkungen über die Nutzung des Internets als (Weiter-) Verkaufsbeschränkungen behandelt werden. Prinzipiell müsse es jedem Händler erlaubt sein, das Internet für den Verkauf von Produkten zu nutzen. Das Aufrufen der Website eines Händlers und die Kontaktaufnahme mit diesem durch einen Kunden, aus der sich der Verkauf einschließlich Bereitstellung eines Produkts ergibt, gelten als passiver Verkauf und können grundsätzlich nicht eingeschränkt werden. Schließlich sei es auch als Kernbeschränkung anzusehen, wenn vereinbart wird, dass der Händler für Produkte, die er online weiterverkaufen will, einen höheren Preis zahlt als für Produkte, die offline verkauft werden sollen. Dies schließe nicht aus, dass der Anbieter mit dem Abnehmer eine feste Gebühr vereinbart (d.h. keine variable Gebühr, die mit erzieltm Offline-Umsatz steigen würde, da dies indirekt zu einem Doppelpreissystem führen würde), um dessen Offline- oder Online-Verkaufsanstrengungen zu unterstützen. Das von Dornbracht praktizierte Rabattsystem im Rahmen der Fachhandelsvereinbarung ist somit eine Kernbeschränkung im Sinne der europäischen Regelungen. Dementsprechend scheidet eine Freistellung im Rahmen der Verordnung Nr. 330/2010 der Kommission über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des AEUV auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen (Vertikal-GVO) aus.

Ein Doppelpreissystem ist nicht zuletzt deshalb wettbewerblich problematisch, weil es für eine Überprüfung voraussetzt, dass der Händler offenlegt, an wen er in welchem Umfang über welchen Vertriebsweg verkauft hat. Derartige sensible, unternehmensinterne Daten stellen jedoch Geschäftsgeheimnisse dar, die im Sinne des Wettbewerbs geschützt werden müssen. Auch im vorliegenden Fall liegen dem Bundeskartellamt Hinweise darauf vor, dass Großhändler aufgefordert wurden, ihre Umsätze mit Dornbracht-Produkten offen zu legen, wenn Zweifel an der Erfüllung der Kriterien der Fachhandelsvereinbarung aufkamen.



Nachdem das Bundeskartellamt dem Unternehmen Dornbracht die kartellrechtlichen Bedenken mitgeteilt hat, räumte Dornbracht ein, die umstrittenen Klauseln aus den Verträgen zu streichen. Das Verfahren wurde daraufhin eingestellt.

Das Bundeskartellamt erwartet, dass auch andere Hersteller, die ähnliche Verträge abschließen, ihre Regelungen anpassen. Sollte sich der erwünschte Erfolg nicht einstellen, nämlich eine kartellrechtskonforme Belieferung aller Vertriebswege zu erreichen, behält sich das Bundeskartellamt vor, weitere Verfahren in diesem Bereich zu führen.

## 6. BESCHLUSSABTEILUNG

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

### 1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

#### 1.1 ERWERB DER SEE TICKETS GERMANY / TICKET ONLINE GRUPPE DURCH CTS EVENTIM NICHT KONTROLLPFLICHTIG

##### Fallbericht

##### Erwerb der See Tickets Germany/Ticket Online Gruppe durch CTS Eventim nicht kontrollpflichtig

Branche	Ticketing
Aktenzeichen	B6-75/10
Datum der Entscheidung	24. März 2011

Das Bundeskartellamt hat die bereits vollzogene Übernahme der See Tickets Germany GmbH/Ticket Online Gruppe („See Tickets“) durch die CTS Eventim AG („CTS“) nachträglich im Rahmen eines Entflechtungsverfahrens geprüft. Die Ermittlungen haben ergeben, dass die zurechenbaren weltweiten Umsatzerlöse der beiden Unternehmensgruppen die Umsatzschwelle der deutschen Fusionskontrollvorschriften in Höhe von weltweit 500 Mio. € nicht mehr erreichen und das Vorhaben daher nicht kontrollpflichtig ist.

Der Schwerpunkt der Ermittlungen des Bundeskartellamtes lag bei der Frage der Anmeldepflicht des Vorhabens und bei der Aufklärung der Konzernbeziehungen der CTS. Dabei wurden auch die

Unternehmen berücksichtigt, die von dem Hauptaktionär und Vorstandsvorsitzenden der CTS, Herrn Klaus-Peter Schulenberg, kontrolliert wurden und werden. Die CTS hatte vor dem Erwerb des Zielunternehmens einen Geschäftsanteil an dem Unternehmen FKP Scorpio Konzertproduktionen GmbH veräußert. Daher hat sich die Beteiligung der CTS an diesem Unternehmen soweit verringert, dass ihr die Umsätze des Unternehmens nicht mehr zugerechnet werden konnten. Die Umsatzschwellen wurden aus Sicht des Bundeskartellamtes jedoch erst unterschritten, nachdem - während des Entflechtungsverfahrens - ein weiteres Unternehmen veräußert worden war.

Angesichts der entfallenen Kontrollpflicht konnte die materielle Prüfung trotz erheblicher horizontaler Überschneidungen zwischen den beiden Unternehmensgruppen im Ergebnis offen bleiben. CTS ist in den Bereichen Ticketing und Konzertveranstaltungen tätig. See Tickets ist ebenfalls im Ticketing tätig und gehörte zuvor zu 40 % dem Musical Produzenten Stage Entertainment BV und zu 60 % der Private Equity Gruppe Parcom. Zusätzlich zum Erwerb der See Tickets hat CTS einen exklusiven Ticketvertrag mit Stage Entertainment Germany für 12 Jahre abgeschlossen. Nach den im Bundeskartellamt vorliegenden Informationen ist zu erwarten, dass CTS durch den Zusammenschluss insbesondere auf dem Markt für elektronische Ticketsysteme hohe Marktanteile erreichen wird, die eine marktbeherrschende Stellung möglich erscheinen lassen.

## **1.2 ERWERB DER BERLINONLINE NICHT KONTROLLPFLICHTIG**

### **Fallbericht**

---

#### **Erwerb der BerlinOnline nicht kontrollpflichtig**

Branche	Internetwerbung / Internet-Stadtportale
Aktenzeichen	B6-86/10
Datum der Entscheidung	17. März 2011

---

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der BV Deutsche Zeitungsholding GmbH, Berlin, die restlichen Geschäftsanteile an der BerlinOnline Stadtportal GmbH & Co. KG, Berlin („BerlinOnline“), zu erwerben, als nicht kontrollpflichtig angesehen. Der Zusammenschluss unterliegt nicht den Vorschriften der Zusammenschlusskontrolle, da die Umsätze von BerlinOnline die zweite Inlandsumsatzschwelle nach § 35 Abs. 1 Nr. 2 GWB in Höhe von € 5 Mio. in 2009 nicht überschreiten.

Die Presserechenklausel gemäß § 38 Abs. 3 GWB ist auf die durch Internetportale erzielten Werbeumsätze nicht anwendbar.

Berlin Online betreibt und vermarktet das offizielle deutsche Hauptstadtportal [www.berlin.de](http://www.berlin.de) sowie die Stadtportale [www.berlinonline.de](http://www.berlinonline.de) und [www.potsdamonline.de](http://www.potsdamonline.de). Über diese Stadtportale bietet Berlin Online im Internet Informationen über Politik, Wirtschaft, Sport, Wissenschaft, Kultur und Tourismus rund um die Städte Berlin und Potsdam an. Über die Stadtportale haben die Nutzer Zugriff auf Online-Rubrikenportale (Immobilien, Kfz, Stellenangebote) und auf ein Kleinanzeigenportal.

Der Zusammenschluss betrifft den regionalen Berliner Markt für Internetwerbung über Stadtportale. Für die auf diesen Markt erzielten Umsätze ist die Presserechenklausel nicht anwendbar. Eine vom Schutzzweck der „Medienvielfalt“ hergeleitete Anwendung der Presserechenklausel auf Internetportale von Zeitungsverlagen ist vom Wortlaut des § 38 Abs. 3 GWB nicht abgedeckt. Nach dieser Regelung ist für den Verlag, die Herstellung und den Vertrieb von Zeitungen, Zeitschriften und deren Bestandteilen, die Herstellung, den Vertrieb und die Veranstaltung von Rundfunkprogrammen und den Absatz von Rundfunkwerbezeiten das Zwanzigfache der Umsatzerlöse in Ansatz zu bringen. Internet-Werbung ist jedoch nicht als Bestandteil der von der Norm erfassten physischen Verlagserzeugnisse anzusehen.

### **1.3 PROSIEBENSAT.1 / RTL INTERACTIVE GMBH – GRÜNDUNG EINES GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMENS IM BEREICH VIDEO ON DEMAND**

#### **Pressemitteilung vom 24. Februar 2011**

Bonn, 24. Februar 2011: Das Bundeskartellamt bestätigt, dass es gestern das Vorhaben von RTL und Pro7Sat.1, ein Gemeinschaftsunternehmen für den Aufbau und den Betrieb einer Online-Video-Plattform zu gründen, abgemahnt hat. Nachdem die Behörde nun ihre kartellrechtlichen Bedenken gegen das Vorhaben dargelegt hat, haben die beteiligten Unternehmen die Möglichkeit dazu Stellung zu nehmen. Die Frist für eine abschließende Entscheidung läuft bis zum 21. März 2011.

Nach dem vorläufigen Ergebnis der Überprüfung ist das Bundeskartellamt der Auffassung, dass die Gründung der gemeinsamen Plattform in der konkret geplanten Form das nach wie vor bestehende marktbeherrschende Duopol der beiden Sendergruppen auf dem Markt für Fernsehwerbung weiter verstärken würde. Die nach dem derzeitigen Sachstand zu erwartende Koordinierung geschäftlicher Interessen über das Gemeinschaftsunternehmen würde darüber hinaus einen Verstoß gegen das Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen darstellen.

Das Bundeskartellamt hat sich bei der Bewertung des Vorhabens umfassend mit den möglichen positiven Auswirkungen einer neuen Video-On-Demand-Plattform befasst. Die Behörde ist zu dem

vorläufigen Ergebnis gelangt, dass nur bei einer offenen, rein technischen Plattform die Vorteile durch die erhöhte Reichweite für Video-on Demand-Angebote und die einfachere Navigation durch die Inhalte die auch dann noch bestehenden Nachteile für den Wettbewerb aufwögen. Die beteiligten Unternehmen waren jedoch nicht bereit, die geplante Plattform soweit zu öffnen.

Solange die Planungen aber eine Beschränkung des Zugangs auf Fernsehsender und einschränkende Vorgaben zu Verfügbarkeitsdauer, -zeitpunkt und Qualität der Angebote vorsehen, überwiegen nach der derzeitigen Auffassung des Bundeskartellamtes eindeutig die wettbewerbsbeschränkenden Effekte des Vorhabens. Eine so ausgerichtete Plattform hätte nach Auffassung des Bundeskartellamtes den Effekt, die bestehenden Verhältnisse auf dem Fernsehwerbemarkt zu konservieren und auf das Segment der Video-Werbung in Online-Video-Inhalten zu übertragen.

#### **Pressemitteilung vom 18. März 2011**

Bonn, 18. März 2011: Das Bundeskartellamt hat gestern das Vorhaben von RTL und Pro7Sat.1, ein Gemeinschaftsunternehmen für den Aufbau und den Betrieb einer Online-Video-Plattform zu gründen, untersagt.

Die wesentlichen Gründe für die Untersagungsentscheidung hatte die Behörde den Unternehmen bereits im Februar mitgeteilt (siehe PM vom 24. Februar 2011).

Die zwischenzeitlich erfolgte Stellungnahme der Sendergruppen zu der vorläufigen Einschätzung vom Februar konnte die wettbewerblichen Bedenken der Behörde jedoch nicht ausräumen. Insbesondere zeigten sich die Unternehmen nicht bereit, an der geplanten Konzeption des Vorhabens grundlegende Änderungen vorzunehmen. Eine weitergehende Öffnung der Plattform in technischer Hinsicht sowie für andere Anbieter wurde nach wie vor nicht angeboten.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die Gründung der gemeinsamen Plattform würde das marktbeherrschende Duopol der beiden Sendergruppen auf dem Markt für Fernsehwerbung weiter verstärken. Wir haben uns auch umfassend mit den möglichen Vorteilen einer neuen Video-On-Demand-Plattform befasst. In der konkret geplante Form bietet das Projekt jedoch keine Gewähr dafür, die zu erwartenden Nachteile für den Wettbewerb aufzuwiegen.“

Die Entscheidung ist noch nicht rechtskräftig. Die Unternehmen haben einen Monat Zeit Beschwerde einzulegen, über die dann das OLG Düsseldorf entscheiden würde.

## Pressemitteilung vom 08. August 2012

Bonn, 8. August 2012: Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat heute die Entscheidung des Bundeskartellamts bestätigt, mit der die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens durch RTL und ProSiebenSat.1 für den Aufbau und den Betrieb einer Online-Video-Plattform untersagt wurde.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamts: „Die Entscheidung des Oberlandesgerichts ist ein wichtiges Signal für den Wettbewerbsschutz im Bereich der neuen Medien. Die Dynamik dieser Märkte schließt nicht aus, dass marktmächtige Unternehmen versuchen, ihre Marktstellung in angestammten Märkten abzusichern bzw. auf neu entstehende Märkte zu übertragen.“

Das Bundeskartellamt hatte im März 2011 das Vorhaben von RTL und ProSiebenSat.1 untersagt, weil die Gründung der gemeinsamen Plattform in der konkret geplanten Form das marktbeherrschende Duopol der beiden Sendergruppen auf dem Markt für Fernsehwerbung weiter verstärkt hätte. Die zu erwartende Koordinierung geschäftlicher Interessen über das Gemeinschaftsunternehmen hätte darüber hinaus einen Verstoß gegen das Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen dargestellt (vgl. PM vom 24. Februar 2011 und vom 18. März 2011). Die Plattform hätte mit den vorgesehenen Vorgaben von RTL und ProSiebenSat.1 die bestehenden Verhältnisse auf dem Fernsehwerbemarkt konserviert und auf das Segment der Video-Werbung in Online-Video-Inhalten übertragen.

Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat sich der Bewertung des Bundeskartellamts angeschlossen und die Untersagung bestätigt.

Die Rechtsbeschwerde ist nicht zugelassen. Die Unternehmen können gegen die Nichtzulassung Beschwerde beim Bundesgerichtshof einlegen.

## Fallbericht

---

### Untersagung der Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen der RTL Interactive GmbH und der ProSiebenSat.1 Media AG im Bereich Video on Demand

Branche Video on Demand; Fernsehwerbung; In-Stream-Video-Werbung

Aktenzeichen B6-94/10

Datum der Entscheidung 17. März 2011

---

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der RTL interactive GmbH und der Pro7Sat.1 Media AG (P7S1) untersagt, ein Gemeinschaftsunternehmen für den Aufbau und den Betrieb einer Online-

Video-Plattform zu gründen. Der Zusammenschluss hätte in der geplanten Form das marktbeherrschende Duopol der beiden Sendergruppen RTL und ProSiebenSat.1 auf dem bundesweiten Markt für Fernsehwerbung weiter verstärkt. Mit der zu erwartenden Koordinierung geschäftlicher Interessen über das Gemeinschaftsunternehmen bestand darüber hinaus die konkrete Gefahr eines Verstoßes gegen das Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen (§ 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen sowie Art. 101 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union).

### **Das Zusammenschlussvorhaben**

RTL interactive ist eine Gesellschaft der RTL-Gruppe (RTL), der TV-Sparte des Medienkonzerns Bertelsmann. RTL ist eine der beiden großen privaten TV-Sendergruppen in Deutschland. Zu ihrem Senderportfolio gehören die werbefinanzierten TV-Sender RTL, Vox, n-tv und SuperRTL. Sie ist auch zu knapp 36% an dem Sender RTL II beteiligt. RTL verfügt ferner über Aktivitäten in den Bereichen Pay-TV, Produktion audiovisueller Inhalte und Online/neue Medien.

P7S1 ist die andere der beiden großen deutschen Privatsender-Gruppen. Sie steht im Eigentum der Finanzbeteiligungsunternehmen KKR und Permira und wird von diesen gemeinsam kontrolliert. In Deutschland veranstaltet P7S1 die werbefinanzierten Fernsehsender Pro7, Sat.1, Kabel 1 und Sixx. Auch im Bereich des Pay-TV ist P7S1 tätig. Wie RTL ist P7S1 ferner in den Bereichen Produktion und Online/neue Medien aktiv. Das Unternehmen kontrolliert die Video on Demand-Plattform „maxdome“.

Über die geplante Plattform des Gemeinschaftsunternehmens sollten nach der angemeldeten Konzeption senderübergreifend professionell erstellte Inhalte verbreitet werden, die bereits zuvor im TV gesendet wurden. Als Auftraggeber sollten neben RTL und P7S1 auch andere deutsche und österreichische TV-Sender in Betracht kommen. Die Inhalte sollten für einen Zeitraum von sieben Tagen nach der TV-Ausstrahlung kostenfrei bereitstehen. Die Plattform sollte unter einer eigenen Marke am Markt auftreten und neben einer auftraggeberübergreifenden Startseite über auftraggeberindividuelle Bereiche verfügen. In den auftraggeberindividuellen Bereichen sollten die Auftraggeber – anders als auf der Startseite – Werbung platzieren können. Jeder Auftraggeber sollte das Werbeinventar selbst im eigenen Namen und für eigenen Rechnung vermarkten. An Werbeformen sollten Video-Werbespots vor, während und nach den abgerufenen Inhalten ermöglicht werden, sowie herkömmliche Display-Werbung.

### **Auswirkungen des Vorhabens**

Durch den Zusammenschluss wäre insbesondere der bundesweite Markt für Fernsehwerbung betroffen gewesen. Das Gemeinschaftsunternehmen wäre zwar nicht selbst im Bereich der her-

kömmlichen Fernsehwerbung tätig geworden. Die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens hätte aber erhebliche Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation auf dem Fernsehwerbemarkt gehabt, weil zwischen Fernsehwerbung und der bei dem Gemeinschaftsunternehmen im Fokus stehenden neuen Werbeform eine wettbewerbliche Beziehung mindestens in Form von Substitutionswettbewerb besteht. Angesichts des bestehenden hohen Konzentrationsgrades auf dem Markt für Fernsehwerbung ist diese Substitutionsbeziehung wettbewerblich von erheblicher Bedeutung. Über die von dem Gemeinschaftsunternehmen zu betreibende Plattform wäre sogenannte In-Stream-Video-Werbung verbreitet worden, d. h. Werbung in Form von audiovisuellen Werbespots, ähnlich den kurzen Werbefilmen im Fernsehen, die vor, in oder nach ein vom Nutzer ausgewähltes Video geschaltet werden. Nach dem Ergebnis der Marktuntersuchung sprechen sowohl diese Eigenschaften der Werbeform als auch bereits heute erkennbare Entwicklungen im Mediennutzungsverhalten und in der Endgerätetechnik dafür, dass In-Stream-Video-Werbung aus Sicht der Werbekunden das „nächste Substitut“ zu Fernsehwerbung darstellt, wenn diese Werbeform nicht sogar – zumindest perspektivisch – dem Fernsehwerbemarkt zuzurechnen ist.

#### **Gemeinsame Marktbeherrschung durch die Beteiligten**

RTL und P7S1 bilden nach dem Ergebnis der Marktuntersuchung auf dem bundesweiten Fernsehwerbemarkt ein marktbeherrschendes Duopol. Sie verfügen gemeinsam und stabil über einen Marktanteil von 80-90%. Die Gesamtbetrachtung aller relevanten Umstände und die Analyse des tatsächlichen Marktgeschehens zeigen, dass zwischen den beiden Unternehmen kein wesentlicher Wettbewerb herrscht (fehlender Binnenwettbewerb). Gemeinsam verfügen Sie im Verhältnis zu ihren Wettbewerbern über eine überragende Marktstellung (fehlender Außenwettbewerb).

Aufgrund der Marktstruktur des Fernsehwerbemarktes ist mit einem dauerhaft einheitlichen Verhalten der beiden Mitglieder des Oligopols zu rechnen. Für die Beteiligten ist das einheitliche Verhalten auch nach dem Zusammenschluss wirtschaftlich vernünftig und daher ratsam, um ihren Gewinn durch Beeinflussung der Wettbewerbsfaktoren zu maximieren.

Zwischen RTL und P7S1 besteht eine enge Reaktionsverbundenheit. Im Fernsehwerbemarkt liegen zahlreiche Faktoren vor, die es den beiden Oligopolisten erlauben und ihnen Anreize bieten, ihr Wettbewerbsverhalten (stillschweigend) aufeinander abzustimmen und auf wettbewerbliche Vorstöße zu verzichten. Aufgrund der hohen Markttransparenz und wirksamer Abschreckungs- und Sanktionsmittel der beteiligten Unternehmen gegen Wettbewerbsvorstöße besteht kein Anreiz, von einem einheitlichen Verhalten abzuweichen. Denn eine auf Vergrößerung des eigenen Marktanteils gerichtete, wettbewerbsorientierte Maßnahme bliebe erfolglos, weil sie gleiche Maßnahmen des jeweils anderen Unternehmens auslösen würde. Die weitgehende Symmetrie von RTL und P7S1 und wiederholte Begegnungen auf mehreren Märkten als Wettbewerber begünstigen ebenfalls die

Verhaltensabstimmung und die Stabilität der Koordination der beiden Duopolisten auf dem Fernsehwerbemarkt. Auch das Beschaffungsverhalten der Werbetreibenden destabilisiert die Koordination nicht.

Das tatsächliche Marktgeschehen gibt ebenfalls keine Anhaltspunkte dafür, dass auf dem Fernsehwerbemarkt ein funktionierender Preiswettbewerb zwischen den Duopolisten stattfindet oder dass ein wesentlicher Wettbewerb als Produktwettbewerb über die Inhalte der Fernsehprogramme besteht.

RTL und P7S1 haben ferner in ihrer Gesamtheit gegenüber Wettbewerbern eine überragende Marktstellung und sind keinem wesentlichen Außenwettbewerb durch die übrigen Fernsehsender ausgesetzt. Die Marktstellung der Beteiligten wird auch nicht durch die Marktmacht der Marktgegenseite oder durch Substitutionswettbewerb relativiert.

### **Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung**

Das angemeldete Zusammenschlussvorhaben hätte diese gemeinsame marktbeherrschende Stellung der Beteiligten auf dem bundesweiten Fernsehwerbemarkt verstärkt. Durch die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens und die bereits qua Unternehmensstruktur vorgegebenen Rahmenbedingungen der Tätigkeit des Gemeinschaftsunternehmens beim Betrieb der Video on Demand-Plattform wären wichtige Wettbewerbspotenziale der In-Stream-Video-Werbung, die sich auf den bundesweiten Fernsehwerbemarkt auswirken würden, von vornherein beschränkt worden. Bei dem vorgesehenen Modell hätte es sich entgegen der Darstellung der Beteiligten nicht um einen reinen technischen Dienstleister gehandelt. Vielmehr sollte die gewählte Konstruktion ein Modell umsetzen, durch das wichtige Wettbewerbsparameter zwischen P7S1 und RTL koordiniert und harmonisiert worden wären.

Konkret ging es um Wettbewerbsparameter in folgenden Bereichen:

- Die Entscheidung darüber, von wem (Auftraggeberkreis) welche Inhalte wann und wie lange werbefinanziert zur Verfügung stehen und welche Inhalte in Abgrenzung dazu gegen direkte Zahlungen der Nutzer (Elemente des Geschäftsmodells) zur Verfügung gestellt werden.
- Die Entscheidung über bestimmte technische Parameter der Verbreitung im Internet (Harmonisierung bei technischen Wettbewerbsparametern).

Diese Wettbewerbsparameter bezogen sich zwar vordergründig auf In-Stream-Video-Werbung, hätten jedoch unmittelbare Rückwirkungen auf den beherrschten Fernsehwerbemarkt gehabt. Denn



bei der wachsenden In-Stream-Video-Werbung handelt es sich gerade um dasjenige Produkt, das wegen seiner besonderen Nähe zur Fernsehwerbung wie kein anderes geeignet erscheint, in Form des Substitutionswettbewerbs wettbewerblichen Druck auf den Fernsehwerbemarkt auszuüben. RTL und P7S1 wären unter wettbewerblichen Umständen gefordert, individuelle Strategien zur Reaktion auf die steigenden Möglichkeiten der In-Stream-Video-Werbung zu entwickeln und umzusetzen. Mit dem Gemeinschaftsunternehmen hätten sie unter Verzicht auf den individuellen Einsatz bestimmter Wettbewerbsparameter stattdessen ein gemeinsames Konzept umgesetzt, das ihnen einen gemeinsamen Vorteil gegenüber Wettbewerbern verschafft.

Darüber hinaus wären durch das Gemeinschaftsunternehmen neben den bereits bestehenden Möglichkeiten die Anreize zur Inhalteabschottung gegenüber Wettbewerbsplattformen verstärkt worden. Durch die gesellschaftsrechtliche Verflechtung der Beteiligten wäre schließlich auch die Transparenz bezüglich wettbewerbsrelevanter Informationen und Verhaltensweisen weiter erhöht worden.

Die hierdurch bewirkte Verminderung des Substitutionswettbewerbs hätte zur weiteren Stabilisierung des Duopolkonsenses und zur Verbesserung der strukturellen Voraussetzungen eines einheitlichen Verhaltens der Duopolisten auf dem bundesweiten Fernsehwerbemarkt geführt.

Soweit die Beteiligten wettbewerblich positive Wirkungen des Vorhabens geltend gemacht haben, hätten diese Vorteile die nachteiligen Stabilisierungswirkungen im marktbeherrschenden Duopol nicht ausgeglichen. Die auch aus Sicht des Bundeskartellamts durchaus plausiblen Vorteile umfassten insbesondere eine erhöhte Reichweite für Video on Demand-Angebote und damit eine Kapazitätsausweitung bei In-Stream-Video-Werbung sowie für die Videonutzer eine einfachere, weil einheitliche Navigation durch die Inhalte.

Nur bei einer offenen, rein technischen Plattform hätten diese Vorteile die auch dann noch bestehenden Nachteile für den Wettbewerb aufgewogen. Die beteiligten Unternehmen waren jedoch nicht bereit, die geplante Plattform hinreichend weit zu öffnen. Eine Beschränkung des Plattformzugangs auf Fernsehsender und einschränkende Vorgaben zu Verfügbarkeitsdauer, -zeitpunkt und Qualität der Angebote waren ein zentrales Element des angemeldeten Vorhabens. Eine so ausgerichtete Plattform hätte nach Auffassung des Bundeskartellamtes den Effekt gehabt, die bestehenden Verhältnisse auf dem Fernsehwerbemarkt zu konservieren und auf das Segment der Video-Werbung in Online-Video-Inhalten zu übertragen.

### **Zusagenvorschläge nicht ausreichend**

Zwischenzeitlich erfolgte Zusagenvorschläge konnten die wettbewerblichen Bedenken nicht ausräumen. Insbesondere zeigten sich die Unternehmen nicht bereit, an der geplanten Konzeption

des Vorhabens grundlegende Änderungen vorzunehmen. Eine weitergehende Öffnung der Plattform in technischer Hinsicht sowie für andere Anbieter wurde nicht angeboten.

### **Drohender, nicht freistellungsfähiger Verstoß gegen das Kartellverbot**

Die mit der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens verbundenen Vereinbarungen hätten aus den gleichen Gründen, aus denen sie den Duopolkonsens stabilisiert hätten, spürbare Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne des § 1 GWB, Art. 101 Absatz 1 AEUV bewirkt. Denn sie hätten zu einer Einschränkung der wirtschaftlichen Handlungsfreiheit der Beteiligten RTL und P7S1 geführt, indem diese sich in eine selbständigkeitsmindernde Bindung hinsichtlich des Einsatzes von Wettbewerbsparametern mit Bedeutung für den Fernsehwerbemarkt begeben hätten. Die Vereinbarungen hätten bei jenem Produkt, das klassischer Fernsehwerbung am ähnlichsten ist, koordinierende Wirkungen zwischen den Duopolisten entfaltet und hierdurch den Wettbewerb auf dem Fernsehwerbemarkt im Sinne des § 1 GWB und des Art. 101 AEUV beschränkt. Bei Zugrundelegung eines gesonderten Marktes für In-Stream-Video-Werbung hätte die Koordinierung der Beteiligten zu Wettbewerbsbeschränkungen unmittelbar auf diesem Markt geführt.

Eine Freistellung der wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen nach § 2 GWB bzw. Art. 101 Absatz 3 AEUV kam nicht in Betracht. Die von den Beteiligten behaupteten Effizienzvorteile der wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen waren nur teilweise zu erwarten. Im Hinblick auf eine Kapazitätsausweitung bei In-Stream-Video-Werbung und eine erleichterte Navigation wären die Wettbewerbsbeschränkungen jedenfalls für die zu erwartenden Effizienzvorteile nicht unerlässlich gewesen. Außerdem war nicht zu erwarten, dass die Verbraucher an den Vorteilen angemessen beteiligt worden wären. Dies gilt insbesondere für jene Elemente der Gründungsvereinbarungen, die über die Schaffung einer offenen, rein technischen Plattform hinausgingen und eine Beschränkung des Plattformzugangs auf Fernsehsender sowie einschränkende Vorgaben zu Verfügbarkeitsdauer, -zeitpunkt und Qualität der Angebote umfassten. Teilweise hätten diese zudem die herausgestellten Effizienzvorteile verringert.

Das Bundeskartellamt hat daher von seinem Ermessen Gebrauch gemacht, die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens zusätzlich nach § 32 GWB zu untersagen. Es hat damit den stark kooperativen und koordinierenden Zügen des Gemeinschaftsunternehmens Rechnung getragen. Die Bedeutung der Wettbewerbsbeschränkungen für den bundesweiten Fernsehwerbe-markt ist erheblich und rechtfertigte eine Doppelkontrolle nach § 36 GWB und § 1 GWB sowie Art. 101 AEUV.

Die Entscheidung ist noch nicht rechtskräftig. Die beteiligten Unternehmen haben Beschwerde eingelegt, über die das OLG Düsseldorf zu entscheiden hat.



zahlreich und titelstark erscheinenden Frauenzeitschriften kann anhand des Heftpreises, der alters- und einkommensspezifischen Leserinnengruppe sowie des qualitativen Inhalts (Umfang, Erscheinungsbild und Themenauswahl/-tiefe) und der darauf abzielenden Produktwerbung jeweils in Teilmärkte unterteilt werden. Abgesehen von thematisch sehr speziellen Zeitschriften (z.B. Strick- und Handarbeitszeitschriften) lassen sich die Frauenzeitschriften in fünf verschiedene Bereiche einteilen: Yellow-Press-Zeitschriften, Einfach-Frauenzeitschriften, Qualitäts-Frauenzeitschriften, Premium-Frauenzeitschriften und Life-Style-Magazine. Zwischen diesen Zeitschriftengruppen besteht jedoch Substitutions- bzw. Randwettbewerb in den jeweils benachbarten Teilmärkten. Räumlich sind die Märkte für Publikumszeitschriften national bzw. sprachspezifisch abzugrenzen.

Die COSMOPOLITAN ist zu den Qualitäts-Frauenzeitschriften zu zählen und weist auch Lifestyle-Inhalte auf. Die Zeitschrift „ELLE“ ist dem benachbarten Markt der Premium-Frauenzeitschriften zuzuordnen. Heftpreis, redaktioneller Inhalt – wie z.B. die künstlerisch anspruchsvollen und hochwertig produzierten Modestrecken – sowie die einkommensstarke Leserinnenzielgruppe der ELLE weichen von der COSMOPOLITAN hinreichend ab.

Die COSMOPOLITAN hat einen Marktanteil von weit unter 10 % auf dem Markt für Qualitäts-Frauenzeitschriften. Die ELLE ist mit einem Marktanteil von über 40 % deutlicher Marktführer auf dem Teilmarkt für Premium-Frauenzeitschriften, hat aber bei der gegebenen Marktstruktur mit den ebenfalls auflagenstarken Magazinen „Vogue“ und „Madame“ keine marktbeherrschende Stellung inne. Dabei ist auch der jeweilige Randwettbewerb von den Qualitäts-Frauenzeitschriften und insbesondere von den Lifestyle-Magazinen zu berücksichtigen.

An dieser Marktstellung der ELLE ändert sich durch den Zusammenschluss auch dann nichts, wenn man berücksichtigt, dass möglicherweise der Randwettbewerb durch die COSMOPOLITAN eingeschränkt bzw. abgeschwächt werden könnte. Der redaktionelle und verlegerische Einfluss von Hearst auf den langfristigen Lizenznehmer der deutschen Ausgabe, Marquard Media, ist zu marginal, als dass eine Abschwächung des Randwettbewerbs drohen könnte.

## **1.5 “ANNA” UND “VERENA” / 2ME/OZ-VERBUND**

### **Fallbericht**

---

#### **Freigabe des Erwerbs der Titel “Anna” und “Verena” durch 2ME/OZ-Verbund**

Branche Handarbeitszeitschriften

Aktenzeichen B6-29/11

Datum der Entscheidung 29. April 2011

---

Trotz hoher Marktanteile und bedeutender Marktanteilsadditionen hat das Bundeskartellamt die Übernahme der Handarbeitszeitschriften „Anna“ und „Verena“ (bisher Vicant Crafts Publishing GmbH) durch die 2ME Holding freigegeben. Der 2ME Holding ist die OZ-Gruppe zuzurechnen, zu der u. a. der Christophorus-Verlag, spezialisiert auf Bastel- und Handarbeitsbücher, und der OZ-Verlag, Marktführer auf dem Markt für Handarbeitszeitschriften, gehören.

Der Schwerpunkt der Ermittlungen lag auf dem Lesermarkt. Im Gegensatz zu anderen Zeitungs- und Zeitschriftenmärkten, bei denen etwa die Hälfte der Umsätze oder noch mehr mit Anzeigen erzielt werden, sind hier Anzeigen mit etwa 10% Umsatzanteil von geringer Relevanz für den Markt.

Eine typische Handarbeitszeitschrift enthält Häkel-, Strick- und Stickmodelle, jeweils bestehend aus einer Fotopräsentation und einem häufig auf einfacherem Papier gedruckten Anleitungsteil. Darüber hinaus enthalten Handarbeitszeitschriften praktisch keine redaktionellen Inhalte. Die Inhalte werden nicht von einer verlagseigenen Redaktion produziert, sondern den Verlagen in aller Regel kostenlos von Unternehmen zur Verfügung gestellt, die Handstrickgarne herstellen und als Großhändler vertreiben. Diese Garnhersteller sehen die Veröffentlichung der von ihnen entwickelten Modelle als absatzfördernde Maßnahme, da die Anleitung immer explizit auf das zu verwendende Garn des jeweiligen Herstellers hinweist. Die Zeitschriften erscheinen in sehr unterschiedlicher Frequenz monatlich, quartalsweise oder halbjährlich. Sonderhefte zu bestimmten Themen spielen eine große Rolle.

Viele Garnhersteller verlegen ihre eigenen Zeitschriften. Diese enthalten i. d. R. keine Anzeigen und sind preislich und in ihrer Aufmachung eher im oberen Bereich der Handarbeitszeitschriften angesiedelt. Das Bundeskartellamt hat die Zeitschriften der Garnhersteller und der Zeitschriftenverlage einem gemeinsamen sachlichen Markt zugeordnet. Zwar sind manche Zeitschriften von Garnherstellern nicht am Kiosk erhältlich, wegen der identischen Inhalte scheinen die Produkte aber aus Verbrauchersicht austauschbar.

Auf dem Markt für Handarbeitszeitschriften kommt die OZ-Gruppe nach dem Erwerb der Zeitschriften Anna und Verena auf erhebliche Marktanteile. Der Markt ist jedoch durch niedrige Marktzutrittsschranken gekennzeichnet. Die Inhalte der Handarbeitszeitschriften werden nicht von eigenen Redaktionen, sondern von Dritten produziert. Die Eigenleistung des Zeitschriftenverlags besteht darin, mit der Zeitschrift eine Plattform bereitzustellen, in der er die fremdbezogenen Inhalte arrangiert und dann vertreibt. Dazu wäre jeder Zeitschriftenverlag sofort in der Lage. Kontakte zwischen anderen Zeitschriftenverlagen und Garnherstellern bestehen teilweise schon jetzt, weil auch unregelmäßig erscheinende Strick- und Häkelanleitungen für Frauen-, Bastel- und

Einrichtungszeitschriften i. d. R. von Garnherstellern produziert und dann den jeweiligen Verlagen zur Verfügung gestellt werden.

Darüber hinaus wird der Preissetzungsspielraum für Handarbeitszeitschriften durch den Wettbewerb mit Büchern zum gleichen Thema begrenzt. Bücher sind zwar etwas teurer als Zeitschriften, der Preisunterschied ist aber gering und geht mit einer höherwertigen Ausstattung der Bücher einher (dickeres Papier, bessere Bindung). Die Inhalte sind ebenfalls gleich. Die Autoren von Strick-, Stick- und Häkelbüchern sind häufig Angestellte bei Garnherstellern. Publikationen im Handarbeitsbereich werden in signifikantem Umfang in Wollfachgeschäften verkauft. Dort werden Bücher, Zeitschriften und eigene Publikationen von Garnherstellern gemeinsam angeboten, was die enge Konkurrenzbeziehung der Produkte unterstreicht.

Die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung der OZ-Gruppe ist daher nicht zu erwarten. Für die Nachfrage nach Handarbeitszeitschriften bestehen trotz des hohen Marktanteils der OZ-Gruppe Ausweichmöglichkeiten auf vergleichbare Medien (Randsubstitution). Der Handlungsspielraum der OZ-Gruppe wird außerdem dank geringer Marktzutrittsschranken durch potentiellen Wettbewerb anderer Verlagshäuser stark begrenzt. Auch die Garnhersteller, die die Publikation ihrer Anleitungen als entscheidende verkaufsfördernde Maßnahme ansehen, verfügen trotz des hohen Marktanteils der OZ-Gruppe bei Handarbeitszeitschriften über ausreichende Ausweichmöglichkeiten, ihre Inhalte zu publizieren. Neben einer Ausweitung der eigenen Publikationstätigkeit steht eine Reihe von Buchverlagen für eine Zusammenarbeit zur Verfügung. Keiner der Garnhersteller hat sich in der Vergangenheit exklusiv an den OZ-Verlag oder die Zeitschriften Anna und Verena gebunden

## **1.6 PRESSEVERTRIEB KÖLN DOLL & ESSER GMBH & CO. KG / PRESSEGROßHANDEL PROBST & HEUSER GMBH & CO. KG**

### **Fallbericht**

#### **Freigabe des Zusammenschlusses zweier benachbarter Grossisten**

Branche                                      Pressegroßhandel (Pressegrosso)

Aktenzeichen                                B6-39/11

Datum der Entscheidung                23. November 2011

Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluss zwischen der Pressevertrieb Köln Doll & Esser GmbH & Co. KG und der Pressegroßhandel Probst & Heuser GmbH & Co. KG freigegeben. Der

Pressevertrieb Köln ist im Raum Köln und Umgebung als Großhändler für Zeitungen und Zeitschriften tätig. Der Pressegroßhandel Probst & Heuser beliefert ein nördlich an das Gebiet des Pressevertriebs Köln angrenzendes Gebiet, darunter u.a. die Städte Wuppertal, Solingen und Remscheid.

Der Zusammenschluss war im Ergebnis freizugeben, da das bestehende Grossosystems mit der Vereinbarung von Gebietsmonopolen über Jahrzehnte praktiziert wird und die Marktverhältnisse grundlegend beeinflusst hat. Eine Prognose der hypothetischen Marktverhältnisse ohne das System ist nicht möglich. Das Bundeskartellamt hat insoweit im Rahmen der Fusionskontrolle sicher zu stellen, dass für den Fall einer etwaigen Deregulierung des Pressegroßhandels eine Grundlage für Wettbewerb durch den Erhalt einer ausreichenden Anbieterstruktur bestehen bleibt. Dieses war hier gewährleistet. Eine Aussage über die Effizienz oder kartellrechtliche Zulässigkeit des Grossosystems ist mit der Freigabe nicht verbunden.

Von dem Zusammenschluss betroffen war der regionale Pressegroßhandel. Neben dem Abonnement-Vertrieb und dem Lesezirkel werden Zeitungen und Zeitschriften in Deutschland über den stationären Einzelhandel vertrieben, der – mit Ausnahme des Bahnhofsbuchhandels – über den Pressegroßhandel beliefert wird. Nach Angaben des Bundesverbandes Deutscher Buch-, Zeitungs- und Zeitschriften-Grossisten e.V. (im Folgenden: „Grossoverband“) seien etwa 54 % aller Presseerzeugnisse Gegenstand des Vertriebs über das Pressegrosso. Lokale und regionale Zeitungen werden zu 90 % im Abonnement vertrieben, überregionale Zeitungen zu 66 % im Abonnement. Es gibt derzeit 69 Grossisten, davon sind 12 solche mit Verlagsbeteiligung.

Der Pressegroßhandel beliefert derzeit bundesweit gut 120.000 Einzelverkaufsstellen mit Presseobjekten. Etwa 80.000 davon führen Zeitungen und Zeitschriften, 40.000 führen nur Zeitungen, wobei die Umsätze im Zeitungsbereich ganz überwiegend mit dem Verkauf von Boulevardzeitungen erzielt werden.

Der Pressegroßhandel ist in Deutschland durch eine Reihe überwiegend nicht gesetzlich verankerter Vereinbarungen stark reglementiert. Seit 2004 ist das Grossosystem in einer „Gemeinsamen Erklärung“ des Verbandes Deutscher Zeitschriftenverleger, des Bundesverbandes Deutscher Zeitungsverleger und des Grossoverbandes niedergelegt, die nach Auseinandersetzungen zwischen Marktteilnehmern über das System als politischer Kompromiss formuliert wurde. Zu den Besonderheiten des Grossosystems gehören insbesondere folgende Elemente:

- Vertikale Preisbindung bei Zeitungen und Zeitschriften: Nach Verhandlungen mit dem Grossoverband legen die Verlage als Produzenten von Zeitungen und Zeitschriften die Margen für den Groß- und Einzelhandel sowie den Endverkaufspreis ihrer Presseobjekte allgemein verbindlich fest. Die vertikale Preisbindung ist nach § 30 GWB gesetzlich zulässig.

- Remissions- und Dispositionsrecht: Nicht verkaufte Zeitungs- und Zeitschriftenexemplare können vom Handel an den Verlag unter Erstattung des vollen Einstandspreises zurückgegeben werden. Im Durchschnitt werden etwa 40 % aller ausgelieferten Exemplare an den jeweiligen Verlag remittiert. Kehrseite des Remissionsrechts auf Seiten des Handels ist das von den Verlagen und dem Pressegrasso gemeinsam ausgeübte Dispositionsrecht, d. h. das Recht, über die Auswahl an Titeln, die im Einzelhandel angeboten werden, zu entscheiden. Der Grossist hat hierbei die Aufgabe, die Neutralität bei der Auswahl der angebotenen Presseobjekte zu gewährleisten. Produzent und Großhandel, nicht der Einzelhandel selbst, entscheiden somit über das Sortiment im Einzelhandel.
- Gemeinsame Verhandlung über Konditionen: Der Grossoverband verhandelt gemeinsam für alle Grossisten in Deutschland mit Verlagen und Nationalvertrieben<sup>15</sup> Handelsspannen für alle Zeitschriften und Zeitungen. Diese sind einheitlich gültig für alle Grossisten und hängen im Wesentlichen von der bundesweit verkauften Menge und dem bundesweiten Umsatz ab. Allgemein gilt, dass Grossisten und Einzelhändler für Zeitschriften mit kleineren Auflagen einen höheren Anteil am Endverkaufspreis erhalten.
- Gebietsmonopole: Innerhalb eines Gebietes werden Presseobjekte nur von einem Grossisten ausgeliefert. Weder die Verlage noch der Einzelhandel haben die Möglichkeit, sich für die Auslieferung in einem bestimmten Gebiet einen Grossisten auszuwählen. Ausnahmen hiervon sind Berlin, Hamburg und ein kleines Gebiet in Schleswig-Holstein. Dort wird ein so genanntes „Doppelgrasso“ praktiziert, bei dem Verlage für die Auslieferung ihrer Produkte zwischen zwei Grossisten wählen können. Wegen des Remissionsrechts gewähren Verlage dem jeweiligen Grossisten Titelexklusivität (sog. Objektrennung).

Die gemeinsamen Konditionenverhandlungen und die Aufteilung in Gebietsmonopole sind in jüngerer Zeit durch zwei durch die Bauer KG ausgelöste Zivilrechtsstreitigkeiten angegriffen worden. In dem einen Fall hatte die Bauer KG einem Grossisten, der nordwestlich von Hamburg tätig ist, gekündigt. Die Belieferung von Zeitschriften des Bauer-Verlags hat in diesem Gebiet die Pressevertrieb Nord KG, ein in Hamburg tätiger Grossist und 100 %-Tochter des Bauer-Verlags, übernommen. Die Rechtmäßigkeit der ordentlichen Kündigung ist vom BGH im Oktober 2011 bestätigt worden<sup>16</sup>. Noch nicht entschieden ist der beim Landgericht Köln anhängige Fall zur Zulässigkeit gemeinsamer Verhandlungen des Grossoverbandes mit den Verlagen und Nationalvertrieben gemäß § 1 GWB.

---

<sup>15</sup> Nationalvertriebe bündeln die Interessen insbesondere kleiner Verlage und verhandeln u. a. in deren Namen über ihre Vertriebskonditionen.

<sup>16</sup> BGH, Urteil vom 24. Oktober 2011, KZR 7/10.



Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluss – nach vorläufiger Rücknahme der Anmeldung im informellen Verfahren – vertieft geprüft. Nach bisheriger Praxis hat das Bundeskartellamt bei Zusammenschlüssen von in benachbarten Gebieten tätigen Grossisten trotz der jeweils bestehenden Gebietsmonopole im Hinblick auf das bestehende Pressegrossosystem freigegeben. Aufgrund der zivilrechtlichen Streitigkeiten, die insbesondere die Gebietsmonopole betreffen, sah sich das Bundeskartellamt daran gehindert, im Rahmen der Prüfung des Zusammenschlusses das derzeit existierende System als unstrittig gegeben zugrunde zu legen und Wettbewerb zwischen Grossisten von vornherein als nicht möglich anzusehen.

Der Zusammenschluss war im Ergebnis mangels hinreichender Prognosemöglichkeit der Auswirkungen des Zusammenschlusses dennoch freizugeben. Eine Aussage über die Effizienz oder kartellrechtliche Zulässigkeit des Grossosystems ist mit der Freigabe allerdings ausdrücklich nicht verbunden. Das Bundeskartellamt hat das Pressegrossosystem weder im Rahmen dieses Verfahrens, noch in der Vergangenheit auf seine Kartellrechtskonformität geprüft. Es hat das System in der Vergangenheit stets ohne Feststellung der kartellrechtlichen Zulässigkeit im Rahmen seines pflichtgemäßen Ermessens toleriert. Die Einleitung eines Verfahrens ist auch derzeit nicht vorgesehen.

Es stellte sich allerdings im vorliegenden Fall die Frage, ob innerhalb eines Fusionsverfahrens die Zulässigkeit und Wirksamkeit von wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen zu prüfen sind und ob diese Vereinbarungen im Falle eines Verstoßes gegen das nationale bzw. europäische Kartellverbot wegen der Nichtigkeitsfolge als nicht existent anzusehen sind. Denn nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes ist anzunehmen, dass die Zuweisung der Gebietsmonopole sowie die gemeinsame Verhandlung der Konditionen durch den Grosso-Verband Teil der derzeit bestehenden Vereinbarungen im System sind und diese tatsächlichen und potenziellen Wettbewerb zwischen verlagsunabhängigen Grossisten ausschließen. Im Rahmen des Systems beliefert kein Grossist einen Einzelhändler außerhalb des eigenen Vertriebsgebietes und kann den Verlagen eigenständig auch keine Grossdienstleistung anbieten. Grundsätzlich geht das Bundeskartellamt auch davon aus, dass wettbewerbswidrige Vereinbarungen nicht als neutrale Markttatsachen zugrunde gelegt werden können und eine fusionsrechtliche Freigabe hierauf nicht gestützt werden kann.

Im vorliegenden Fall hat das Bundeskartellamt die Frage der kartellrechtlichen Zulässigkeit jedoch offen gelassen, da ein Wegdenken des über Jahrzehnte praktizierten, fortentwickelten und sehr komplexen Pressegrossosystems zu einer rein hypothetischen Marktbetrachtung führt, die eine fusionsrechtliche Untersagung nicht tragen kann.

Bei der Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes ist nach Ansicht des Bundeskartellamtes eine Abgrenzung entlang vereinbarter Demarkationslinien nicht zutreffend. Die Größe der ökonomisch zu

bestimmenden räumlichen Märkte hängt vielmehr von dem wirtschaftlich sinnvollen Belieferungsradius um die jeweiligen Logistikzentren ab. Wie groß diese Gebiete wären, lässt sich jedoch nicht ermitteln, da hier keine tatsächlichen Warenströme existieren. Hier könnten nur hypothetische Modelle oder Vergleichsmarktbetrachtungen angewendet werden. Vergleiche mit anderen Märkten im Bereich des Zustellgroßhandels zeigen dabei, dass sie mit hoher Wahrscheinlichkeit größer sind als die derzeitigen Gebiete der Grossisten, ein bundesweiter Markt dagegen zweifelhaft ist. Das schließt nicht aus, dass sich in einem System ohne Gebietsabgrenzungen nicht auch einzelne Anbieter bundesweit etablieren könnten.

Welche Wettbewerbsbedingungen und Marktpositionen ohne ein System der Gebietsmonopole herrschen würden, ist nach den Ermittlungen offen. Das Bundeskartellamt hat aber insbesondere keine Hinweise darauf gefunden, dass es sich beim Großhandel mit Presseobjekten durchgängig um ein natürliches Monopol handelt und immer nur ein Grossist im Markt wirtschaftlich tätig werden könnte. Ein natürliches Monopol kann nur angenommen werden, wenn nicht duplizierbare Infrastruktur für einen Marktzutritt aufgebaut werden müsste. Hiervon kann bei den Grossleistungen, die im Kern Logistikdienstleistungen darstellen, nicht ausgegangen werden. Die Marktzutrittschranken zu solchen Logistikmärkten wären allerdings ohne die derzeit existierenden Vereinbarungen deutlich geringer, wie der Vergleich mit anderen Pressevertriebswegen – insbesondere mit dem Lesezirkel oder dem Bahnhofsbuchhandel – aber auch anderen Logistikmärkten zeigt. Dagegen spricht auch nicht das Remissionsinteresse der Marktteilnehmer. Die Remission dürfte zwar eine Begrenzungswirkung auf die Anzahl der Wettbewerber im Markt haben. Es existieren aber bereits jetzt Wettbewerbskonzepte, die die Remission einschließen, wie die Konzepte des Doppelgrossos in Hamburg und Berlin zeigen. Denkbar sind auch Alleinbelieferungsmodelle sowie ein Wettbewerb um den Markt durch ein Ausschreibungsmodell.

Das aktuelle System hat eine oligopolistische Marktstruktur zur Folge, bei der Binnenwettbewerb zwischen Grossisten durch explizite Vereinbarung mit verschiedenen Sanktionsmöglichkeiten ausgeschlossen ist. Angesichts der nur hypothetisch feststellbaren Anzahl der Oligopolisten in dem hier nach ökonomischen Grundsätzen betroffenen räumlichen Markt sah sich das Bundeskartellamt im vorliegenden Fall gehindert, die Reduzierung der Anzahl der Marktteilnehmer als hinreichend begründbare Verstärkungswirkung einzustufen. Die relativ große Anzahl der im Pressegroßhandel tätigen Unternehmen von derzeit 69 lässt eine Veränderung der Verhältnisse durch den hier betroffenen Zusammenschluss allerdings auch nicht erwarten. Das Bundeskartellamt wird im Rahmen der Fusionskontrolle zukünftig allerdings sicher zu stellen haben, dass für den Fall einer etwaigen Deregulierung des Pressegroßhandels eine Grundlage für Wettbewerb durch den Erhalt einer ausreichenden Anbieterstruktur bestehen bleibt.

## 1.7 C.W. BUSSE HOLDING / ASCHENDORFF MEDIEN

### Fallbericht

#### Freigabe des Anteilserwerbs an der C.W. Busse Holding durch Aschendorff Medien

Branche Regionale Tageszeitungen und Anzeigenblätter

Aktenzeichen B6-57/11

Datum der Entscheidung 30. September 2011

Das Bundeskartellamt hat die Übernahme der C.W. Busse Holding GmbH, Bielefeld (nachfolgend C.W. Busse Holding) durch die Aschendorff Medien GmbH & Co. KG, Münster (nachfolgend Aschendorff Medien) innerhalb der Monatsfrist freigegeben. Die Aschendorff Medien plant den Erwerb der alleinigen Kontrolle über die C.W. Busse Holding in zwei Schritten.

Aschendorff Medien gibt im Raum Münster neben zahlreichen Anzeigenblättern vor allem die regionale Tageszeitung „Westfälische Nachrichten“ (Auflage 120.000) heraus.

Die C.W. Busse Holding ist mit ihrer Tochtergesellschaft Westfalen-Blatt GmbH vor allem Herausgeberin der regionalen Tageszeitung „Westfalen-Blatt“ (Auflage 119.000), welche in und um Bielefeld und Gütersloh erscheint. Des Weiteren vertreibt sie mit ihren diversen Tochterunternehmen zahlreiche Anzeigenblätter in derselben Region.

Das Zusammenschlussvorhaben erfüllt nicht die Untersagungs Voraussetzungen des § 36 Abs. 1 GWB. Insbesondere lässt der geplante Zusammenschluss keine Verstärkung der in einigen räumlichen Märkten bestehenden marktbeherrschenden Stellungen der Verlage erwarten. Da die Zusammenschlussbeteiligten mit ihren aneinander grenzenden Verbreitungsgebieten weder auf den betroffenen Leser- noch auf den Anzeigenmärkten aktuelle Wettbewerber sind, war in erster Linie eine Verstärkungswirkung durch den Wegfall von potenziellem Wettbewerb zu prüfen.

#### Lesermärkte

Von dem Zusammenschluss sind die Lesermärkte für Abonnement-Tageszeitungen im Raum Münster einerseits und im Raum Bielefeld/Gütersloh andererseits betroffen. Für die räumliche Abgrenzung des Lesermarktes ist das regionale bzw. lokale Verbreitungsgebiet (Regional- bzw. Lokalausgaben) ausschlaggebend. Die Verbreitungsgebiete der „Westfälische Nachrichten“ und des „Westfalen-Blatt“ grenzen lediglich in einem kleinen Gebiet aneinander und weisen keine Überschneidungen auf.

Bei der Prüfung der Marktverhältnisse hat das Bundeskartellamt sowohl die Gesamtverbreitungsgebiete als auch die lokalen Verbreitungsgebiete der vom Zusammenschluss betroffenen Zeitungen betrachtet. Im Gesamtverbreitungsgebiet des „Westfalen-Blatt“ ist die „Neue Westfälische“ als Wettbewerber präsent. In den Regional- und Lokalmärkten, die an das Verbreitungsgebiet der Westfälischen Nachrichten angrenzen, hat das Westfalen-Blatt darüber hinaus keine starke Marktstellung, so dass das Bundeskartellamt insoweit keine marktbeherrschende Stellung des Westfalen-Blattes festgestellt hat.

Dagegen hat die „Westfälische Nachrichten“ bezogen auf ihr Gesamtverbreitungsgebiet eine Alleinstellung, da hier kein Wettbewerber mit einer vergleichbaren räumlichen Abdeckung existiert. Es gibt zwar einige, teilweise starke Wettbewerber wie z.B. die „Ruhr-Nachrichten“, die jedoch jeweils nur in einem Teil der betroffenen Regional- bzw. Lokalmärkte tätig sind. In einzelnen lokalen Märkten hat wiederum die „Westfälische Nachrichten“ eine faktische Alleinstellung. Die Beschlussabteilung geht insoweit mit Blick auf die starke Stellung im Gesamtverbreitungsgebiet für die „Westfälische Nachrichten“ von einer marktbeherrschenden Stellung aus.

Es ist aber nicht zu erwarten, dass durch den Zusammenschluss potentieller Wettbewerb auf den relevanten Lesermärkten entfällt: Das Hauptverbreitungsgebiet der Westfälischen Nachrichten umschließt den Raum Münster und liegt 60-70 Kilometer von der Region Bielefeld/Gütersloh entfernt, dem Hauptverbreitungsgebiet des Westfalen-Blattes. Die Gebiete bilden weitgehend separate Wirtschaftsräume. Es gibt keine direkte Autobahnverbindung zwischen den Städten und auch die Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln ist eingeschränkt. Es herrscht zudem nur eine geringe Pendlerbewegung, was ebenfalls auf eine geringe Verflechtung der beiden Wirtschaftsräume hindeutet. Darüber hinaus besteht im Verbreitungsgebiet der „Westfälische Nachrichten“ aktueller Wettbewerb u.a. durch die Zeitungsgruppe „Ruhr Nachrichten“. Ein weiterer Marktzutritt in ein solches, bereits durch mehr als eine Zeitung bedientes Gebiet ist weniger wahrscheinlich als bei einem Monopolgebiet. Das Marktvolumen und der erreichbare Umsatz im Wettbewerb mit zwei weiteren Zeitungen stellen die Wirtschaftlichkeit eines Marktzutritts im Hinblick auf die erforderlichen Investitionen und die zu erwartenden Vertriebskosten in Frage.

### **Anzeigenmärkte**

Die Marktstruktur auf den Anzeigenmärkten ist anders beschaffen, als die der Lesermärkte, da die Beteiligten hier jeweils mit gut positionierten Anzeigenblättern vertreten sind und auf vielen Märkten hohe Marktanteile von mehr als 70 % erzielen. Die Belegungseinheiten<sup>17</sup>, die die Zusammenschlussbeteiligten anbieten, sind jedoch nicht im Wesentlichen deckungsgleich und bilden

---

<sup>17</sup> Eine Belegungseinheit ist die kleinste mit Werbemitteln zu belegende Ausgabe eines Werbeträgers.



Der Zusammenschluss betrifft Publikumszeitschriften, die ihre Leser ausschließlich in ihrem privaten Umfeld ansprechen und deren persönliche Informations- und Freizeitinteressen abdecken. Publikumszeitschriften lassen sich weiter differenzieren in sog. „General Interest“- und „Special Interest“-Zeitschriften. Der „Special Interest“- Bereich der Pferdezeitschriften zeichnet sich durch eine speziell auf Pferde- und Pferdesportinteressierte ausgerichtete Berichterstattung aus. Inhalte sind vor allem Reittraining, Freizeit- und Turnierreiten, Pferdehaltung, Gesundheit, Ernährung, Ausrüstung und Zubehör für Pferde. Die verschiedenen Titel im Bereich der Pferdezeitschriften decken entweder ein breites Spektrum in Bezug auf alle diese Themen ab, oder sie konzentrieren sich innerhalb der Bandbreite der Pferdethemen schwerpunktmäßig auf eine Zielgruppe oder ein Themengebiet. Beispiele für letzteres sind Titel zu bestimmten Pferderassen, Reitarten und Pferdegesundheit.

Der Schwerpunkt der fusionskontrollrechtlichen Erwägungen lag auf dem Lesermarkt, da der eigens abzugrenzende Anzeigenmarkt eine größere Anzahl von Wettbewerbstiteln umfasst und hier keine wettbewerblichen Bedenken bestanden.

Der engste denkbare Lesermarkt ist der bundesweite Markt für Pferdezeitschriften, ohne Einschluss von Zeitschriften, die sich an bestimmte (Unter-) Zielgruppen richten oder spezifische Themenschwerpunkte haben. Bei Betrachtung dieses Marktes kommt der Jahr Top Special Verlag nach dem Erwerb der Zeitschrift „Pegasus“ auf einen erheblichen Marktanteil von fast 50 % (auf der Basis der veröffentlichten Auflagenzahlen). Allerdings existieren mit den Titeln „Cavallo“ des Motor Presse Verlages und „Reiter Revue“ des Landwirtschaftsverlages auch nach dem Zusammenschluss noch zwei starke Wettbewerber in diesem Markt.

Der Sektor der Pferdezeitschriften insgesamt ist außerdem ausgesprochen aufgefächert und zeichnet sich durch geringe Marktzutrittsschranken aus. Inhalte von Pferdezeitschriften sind mit einem vergleichsweise geringen wirtschaftlichen Aufwand zu erstellen, was es neuen Wettbewerbern leicht macht, eigene Titel anzubieten. Gleiches gilt insbesondere für die Möglichkeit der vielen, z.B. im Bereich der Spezialtitel bereits bestehenden Anbieter, ihre eigene Publikationstätigkeit auf den betroffenen Markt zu erweitern.

Die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung des Jahr Top Special Verlages ist daher nicht zu erwarten. Für die Nachfrage nach Pferdezeitschriften bestehen trotz des hohen Marktanteils Ausweichmöglichkeiten für die Leser. Der Handlungsspielraum des Jahr Top Special Verlages wird außerdem dank geringer Marktzutrittsschranken durch denkbare Markteintritte anderer Verlagshäuser stark begrenzt.

## 1.9 KÖNEMANN / LIBRI

### Fallbericht

---

#### Freigabe des Erwerbs von Barsortiment Könemann durch Libri

Branche                                      Buchgroßhandel

Aktenzeichen                              B6-84/11

Datum der Entscheidung      29. März 2012

---

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Libri GmbH, Hamburg ("Libri"), die alleinige Kontrolle über die Barsortiment Könemann GmbH & Co. KG, Hagen ("Könemann") zu erwerben, im Hauptprüfverfahren freigegeben.

Durch den Zusammenschluss erwirbt einer der beiden Mitglieder eines bislang marktbeherrschenden Duopols im sogenannten Barsortiment einen kleineren Wettbewerber außerhalb des Duopols. Als Barsortimente werden Buchgroßhandelsunternehmen bezeichnet, die Bücher im eigenen Lager vorrätig halten und Bucheinzelhändler auf eigene Rechnung und in eigenem Namen mit Büchern beliefern. Das Zusammenschlussvorhaben führt nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung, weil infolge der sich ändernden Struktur des anderen Duopolmitglieds in Zukunft wesentlicher Wettbewerb zwischen den beiden Unternehmen zu erwarten ist.

Von dem Zusammenschluss ist der deutsche Barsortimentsmarkt betroffen. Als Nachfrager sind auf diesem Markt Bucheinzelhändler tätig, überwiegend Sortimentsbuchhandlungen<sup>18</sup> aber auch Online-Händler und sonstige Verkaufsstellen wie Warenhäuser und Buchgemeinschaften. Sie beziehen ihre Bücher im Wesentlichen über zwei Wege: beim Barsortiment oder direkt beim Verlag. Bei Direktbestellungen bedienen sich die Verlage für die Auslieferung der Bücher in der Regel eines Logistikdienstleisters, der die Verlagsprodukte im Namen eines oder mehrerer Verlage zu den Buchhandlungen ausliefert (sogenannte Verlagsauslieferung).

Die Ermittlungen des Bundeskartellamts ergaben, dass Direktbestellungen nicht zusammen mit den Barsortimenten einen einheitlichen Großhandelsmarkt bilden, da die beiden Belieferungswege gegenüber dem Buchhandel grundsätzlich verschiedene Funktionen erfüllen: während das Barsortiment aufgrund seiner großen Zahl sofort lieferbarer Bücher und der Möglichkeit von Über-Nacht-Lieferungen insbesondere für Kundenbestellungen und kurzfristige Lagerergänzungen mit

---

<sup>18</sup> Als Sortimentsbuchhandel wird der klassische stationäre Buchhandel mit Ladengeschäft bezeichnet. Über diesen Vertriebsweg werden ca. 51 % des Bucheinzelhandelsumsatzes erwirtschaftet.

kleinen Bestellmengen genutzt wird, dient die in der Regel günstigere Verlagsauslieferung der Bestellung von Neuerscheinungen, der Sortimentsbildung sowie der zeitunkritischen Bestandspflege. Insgesamt sind in Deutschland vier Barsortimente tätig. Eines der beiden größten Barsortimente betreibt Koch, Neff & Volckmar, Stuttgart ("KNV"). Daneben sind der Erwerber Libri, die Umbreit GmbH & Co. KG, Bietigheim-Bissingen ("Umbreit") und das Zielunternehmen Könemann auf diesem Markt tätig. Könemann ist das kleinste der vier Barsortimente und hat seinen geografischen Schwerpunkt in Nordrhein-Westfalen und den benachbarten Bundesländern. Dabei nimmt Könemann die Auslieferung nicht selbst vor, sondern nutzt überwiegend den Bücherwagendienst BOOXpress von Libri.

Derzeit bilden Libri und KNV noch ein marktbeherrschendes Duopol auf dem Barsortimentsmarkt. Ihre gemeinsamen Marktanteile blieben in den vergangenen Jahren nahezu unverändert und lagen stets deutlich oberhalb der Marktbeherrschungsvermutung des § 19 Abs. 3 Satz 2 Nr. 1 GWB. Ein wesentlicher Binnenwettbewerb zwischen den Duopolisten war nicht festzustellen. Vielmehr lässt die Gesamtschau der Strukturmerkmale des Barsortimentsmarkts zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein implizit koordiniertes Verhalten von Libri und KNV erwarten, weil eine stillschweigende Koordinierung über die relevanten Wettbewerbsparameter (vor allem Rabatte und Zahlungskonditionen) für die Duopolisten möglich und vorteilhaft ist. Die Koordinierung war bislang auch stabil, da u.a. die elektronischen Bestellsysteme dazu führen, dass Lieferantenwechsel von Buchhandlungen zeitnah von dem jeweils anderen Barsortiment im Duopol beobachtet und sanktioniert werden können und Wettbewerbsvorstöße somit für keinen der beiden Anbieter lohnenswert wären.

Wesentlicher Außenwettbewerb durch die verbleibenden Barsortimente war nicht festzustellen. Weder Umbreit noch Könemann sind gewichtig genug, um die Koordinierung innerhalb des Duopols wirksam stören zu können. Auch Markteintritte potenzieller Wettbewerber sind aufgrund der hohen Marktzutrittsschranken innerhalb des Prognosezeitraums nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu erwarten. Auch von der zersplitterten Nachfragerseite – den Bucheinzelhändlern – geht derzeit kein wesentlicher Wettbewerbsdruck auf das Duopol aus. Die überragende Marktstellung der Duopolisten wird bislang auch nicht durch Substitutionswettbewerb aus dem Bereich der Direktbelieferung der Buchhandlungen seitens der Verlage bzw. Verlagsauslieferungen relativiert.

In der Prognose ist allerdings zu erwarten, dass die Konsolidierungsstrategie von KNV dazu führt, dass das bestehende marktbeherrschende Duopol von Libri und KNV destabilisiert wird und hierdurch wesentliche Anreize für Binnenwettbewerb entstehen. KNV beabsichtigt, das von dem verbundenen Unternehmen Koch, Neff & Oetinger Verlagsauslieferung GmbH, Stuttgart, ("KNO") betriebene Verlagsauslieferungslager mit dem Barsortimentslager von KNV zusammenzulegen.



Diese Zusammenlegung hebt bedeutsame Symmetrien zwischen den Duopolisten auf und setzt Anreize zu wettbewerblichen Vorstößen, die im Markt in Zukunft schwerer zu erkennen sind und deshalb nicht ohne weiteres sanktioniert werden können.

Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes werden sich durch den bevorstehenden Konsolidierungsschritt von KNV/KNO signifikant kleinere variable Kosten für KNV im Vergleich zu Libri ergeben. Durch die Lagerzusammenführung bei KNV/KNO entsteht ein zentral gelegenes Logistikzentrum mit einer einheitlichen Distributionslogistik für den deutschlandweiten Über-Nacht Versand. Dadurch erhöht sich die Qualität des Angebots von KNO/KNV sowohl auf dem Barsortimentsmarkt als auch auf dem Verlagsauslieferungsmarkt. Für das Verlagsauslieferungsgeschäft entstehen Synergieeffekte durch den Zugriff auf die Distributionslogistik des Barsortiments. Das Barsortimentsgeschäft wiederum profitiert von der „virtuellen“ Bestandserweiterung um den Lagerbestand der Verlagsauslieferung, die eine faktische Ausweitung der Titelbreite und -tiefe sofort lieferbarer Bücher bedeutet. Kostenersparnisse ergeben sich einerseits aus Skaleneffekten bei der Lagerung und Distribution von Büchern und andererseits aus einer spürbar kleineren Kapitalbindung aufgrund des freien Zugriffs auf den Lagerbestand der Verlagsauslieferung. Buchtitel, die in beiden Geschäftsfeldern angeboten werden, müssen dann physisch nur noch einmal vorhanden sein.

Die zu erwartende Asymmetrie der Kostenstrukturen von KNV und Libri erschwert in Zukunft eine Koordinierung im Duopol, da die gewinnmaximalen Preise und Mengen beider Anbieter bei unterschiedlich hohen variablen Kosten divergieren. Zudem kann die Auslieferung von KNV/KNO als Barsortiment bzw. als Verlagsauslieferung so organisiert werden, dass von Seiten der Wettbewerber zukünftig weniger Transparenz über die Art des Angebots und die Zuordnung von Leistungen zu einem der beiden Bereiche bestehen wird. Das angemeldete Zusammenschlussvorhaben von Libri und Könnemann führt nicht zu einer Wiederherstellung der Symmetrie zwischen KNV und Libri nach den im Markt zu erwartenden Veränderungen. Der Marktanteilszuwachs von Libri durch die Fusion ist gering und die Kostenstruktur von Libri verbessert sich höchstens geringfügig und nähert sich damit kaum der von KNV an. Vor diesem Hintergrund war nicht zu erwarten, dass der Erwerb von Könnemann durch Libri zu einer Verstärkung des derzeit bestehenden Duopols von Libri und KNV führt.

**1.10 LANDWIRTSCHAFTSVERLAG HESSEN GMBH / FACHVERLAG DR. FRAUND /  
LANDWIRTSCHAFTSVERLAG MÜNSTER GMBH**

**Fallbericht**

---

**Rücknahme des Zusammenschlusses von zwei landwirtschaftlichen Wochenblättern**

Branche                                      Landwirtschaftliche Fachzeitschriften

Aktenzeichen                              B6-63/12

Datum der Entscheidung      28. November 2012

---

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der Landwirtschaftsverlag Hessen GmbH und des Fachverlags Dr. Fraund durch die Landwirtschaftsverlag GmbH, Münster, (im Folgenden „Landwirtschaftsverlag Münster“) in der zweiten Phase geprüft. Nach der Abmahnung des Vorhabens haben die Beteiligten ihre Anmeldung zurückgenommen. Der Zusammenschluss hätte zur Verstärkung des Duopols im Bereich landwirtschaftlicher Zeitschriften geführt. Insbesondere wäre die bereits bestehende sachliche und räumliche Marktaufteilung und die kollusive Struktur der Marktverhältnisse abgesichert worden.

Die Zusammenschlussbeteiligten geben landwirtschaftliche Fachzeitschriften heraus und betreiben landwirtschaftliche Internetplattformen. Der Landwirtschaftsverlag Münster gibt insbesondere das Landwirtschaftliche Wochenblatt Westfalen-Lippe heraus, der Landwirtschaftsverlag Hessen das hessische Wochenblatt („Hessenbauer“) und schon bisher gemeinsam mit dem Landwirtschaftsverlag Münster über Dr. Fraund, das Wochenblatt in Rheinhessen/Pfalz („Pfälzer Bauer“). Der Landwirtschaftsverlag Münster vertreibt darüber hinaus die monatlichen Fachblätter „top agrar“ und „profi“ sowie – ebenso wie der Landwirtschaftsverlag Hessen – mehrere Spezialblätter.

Das Zusammenschlussvorhaben betraf die Märkte für landwirtschaftliche Fachzeitschriften, die in unterschiedlichen Erscheinungsformen vertrieben werden. Zu unterscheiden sind die regionalen landwirtschaftlichen Wochenblätter, die bundesweiten monatlichen landwirtschaftlichen Fachzeitschriften und Spezialzeitschriften. Die landwirtschaftlichen Wochenblätter sind regional erscheinende Zeitschriften, eine für Fachzeitschriften ungewöhnliche Erscheinungsform. Die regionale Abgrenzung der Zeitschriften orientiert sich ganz überwiegend an den Grenzen der jeweiligen Landesbauernverbände, mit denen die Zeitschriften eng verbunden sind. So werden die Mitteilungen der Landesbauernverbände exklusiv in dem in der jeweiligen Region verbreiteten Wochenblatt veröffentlicht. Bei den landwirtschaftlichen Betrieben erreichen die landwirt-

schaftlichen Wochenblätter mit einer Gesamtauflage von knapp 400 000 Exemplaren eine quasi 100 %ige Abdeckung. Das Bundeskartellamt hat festgestellt, dass in gewissem Umfang eine Nachfrage nach regionalisierter Information besteht. Dem werden die regional verbreiteten Wochenblätter durch schwerpunktmäßige Berichterstattung über die Zweige der Landwirtschaft, die in der jeweiligen Region besonders von Bedeutung sind, gerecht. Da sich die Spezialisierungen landwirtschaftlicher Betriebe jedoch in der Regel nicht mit den Grenzen der Landesbauernverbände decken, die das jeweilige Verbreitungsgebiet des Wochenblattes definieren, besteht an den Grenzen der jeweiligen Verbreitungsgebiete aktiver Substitutionswettbewerb.

Neben den landwirtschaftlichen Wochenblättern haben sich einige bundesweite Fachzeitschriften für Landwirte etabliert, die sich mit allgemeinen landwirtschaftlichen Themen an alle Landwirte richten. Im Vergleich zu den Wochenblättern haben sie in der Regel mehr Seiten, liefern eine ausführlichere Berichterstattung zu einzelnen Themen und erscheinen monatlich. Sie bilden gegenüber den Wochenblättern sachlich einen eigenen Lesermarkt. Zwischen den regionalen Wochenblättern und den überregionalen Fachzeitschriften besteht jedoch erheblicher aktiver Substitutionswettbewerb, da die jeweiligen Blätter ein hohes Maß an inhaltlicher Überschneidung aufweisen.

Hiervon abzugrenzen sind schließlich Spezialzeitschriften, die sich ausschließlich mit einzelnen Bereichen der Landwirtschaft beschäftigen wie z. B. der Rinderhaltung, der Schafzucht oder dem Zuckerrübenanbau.

Der Bereich landwirtschaftlicher Fachzeitschriften wird insgesamt von zwei großen Verlagen dominiert, dem Landwirtschaftsverlag Münster – im vorliegenden Fall die Erwerberin – und dem Deutschen Landwirtschaftsverlag (DLV). Der DLV gibt die landwirtschaftlichen Wochenblätter für Bayern und Niedersachsen heraus, der Landwirtschaftsverlag Münster das Wochenblatt in der Region Westfalen-Lippe. Darüber hinaus geben die beiden über ein Gemeinschaftsunternehmen das Wochenblatt für die neuen Bundesländer heraus. Mit diesen Wochenblättern erreichen die Beteiligten mehr als die Hälfte aller Wochenblattleser in Deutschland. Bei den überregionalen Zeitschriften ist der Landwirtschaftsverlag Münster mit der Zeitschrift „top agrar“ Marktführer. Die zweit- und drittbedeutendste Zeitung im Markt wird ebenfalls vom DLV bzw. dem Landwirtschaftsverlag Münster herausgegeben. Im Bereich der Spezialzeitschriften ist die Stellung insbesondere des Landwirtschaftsverlag Münster ebenfalls sehr stark, da er wichtige Spezialzeitschriften in den wirtschaftlich bedeutendsten Bereichen der Landwirtschaft, der Milchvieh- und Schweinehaltung, herausgibt. Schließlich sind die beiden Verlage Betreiber der führenden Internetportale für Landwirte. Internetplattformen sind zwar gegenüber den Fachzeitschriften wirtschaftlich gesehen heute noch von untergeordneter Bedeutung, weisen aber hohe Wachstumsraten auf.

Die beiden Unternehmen sind damit auf allen betroffenen Marktseiten im Zusammenhang betrachtet sehr stark. Dabei ist bezogen auf die konkreten Zeitschriften bei dem Angebot der regionalen landwirtschaftlichen Wochenblätter und der allgemeinen überregionalen Fachzeitschriften eine Marktaufteilung zwischen den Duopolisten zu erkennen: Die Wochenblattaktivitäten werden überwiegend vom DLV bedient. Umgekehrt werden die überregionalen allgemeinen Fachzeitschriften durch den Landwirtschaftsverlag Münster dominiert. Auf dem gemeinsamen bundesweiten Anzeigenmarkt für landwirtschaftliche Wochenblätter und allgemeine überregionale Fachzeitschriften, der bei einer wirtschaftlichen Betrachtung die entscheidende wettbewerbliche Klammer zwischen den landwirtschaftlichen Wochenblättern und den allgemeinen Fachzeitschriften darstellt, bilden der Landwirtschaftsverlag Münster und der DLV ein marktbeherrschendes Duopol. Die Marktaufteilung zwischen den beiden Verlagsgruppen schließt einen wirksamen Wettbewerb zwischen den betroffenen alternativen Plattformen weitgehend aus.

Bezogen auf die landwirtschaftlichen Wochenblätter manifestiert sich die Marktaufteilung auf der Lesenseite insbesondere in faktisch klar abgegrenzten regionalen Verbreitungsgebieten. Stabilisiert wird die Situation durch die Regionalisierung der Anzeigenseite über die Verbreitungsgebiete und der damit verbundenen regionalen Monopolisierung der Wochenblattmärkte. Die relativ kleinteilige Regionalisierung wird erreicht durch die Einbindung der Wochenblätter in die Verbandsstrukturen und ihrer Tätigkeitsgebiete sowie einen impliziten Konsens der Anbieter, die Wochenblätter nicht aktiv in den jeweils anderen Verbandsgebieten zu vermarkten.

Ausdruck der faktischen regionalen Marktaufteilung im Bereich der landwirtschaftlichen Wochenblätter ist ferner eine Anzeigenpreisstruktur, die zugleich auch erheblich zur weiteren Stabilisierung der Situation beiträgt. Insbesondere werden im Bereich der landwirtschaftlichen Wochenblätter keine überregionalen Anzeigenschaltungsmöglichkeiten angeboten, obwohl der Bedarf hiernach überwiegend bundesweit ausgerichtet ist. Wichtige Anzeigenkunden der landwirtschaftlichen Fachzeitschriften sind international tätige Chemiekonzerne, Hersteller von Landmaschinen sowie Hersteller von Pflanzenschutzmitteln, Futtermitteln und Saatgut. Diese Unternehmen vertreiben ihre Produkte europaweit und fragen dementsprechend auch eine flächendeckende Verbreitung ihrer Anzeigen nach. Um bundesweit in landwirtschaftlichen Wochenblättern präsent zu sein, müssen Anzeigenkunden daher in jedem der zwölf Wochenblätter einzeln buchen. Da die Wochenblätter aufgrund ihrer Regionalisierung über eine gewisse Alleinstellung im Anzeigenmarkt verfügen, ist der Preis für eine einzelne Wochenblattanzeige hoch. Aufgrund der Tatsache, dass keine bundesweite Schaltungsmöglichkeit mit einem entsprechenden Rabatt angeboten wird, entspricht der Preis für eine bundesweite Präsenz in allen Wochenblättern der Summe der bereits hohen Einzelpreise und ist damit deutlich überhöht. Diese Situation rechtfertigt keine regionale Abgrenzung der Anzeigenmärkte. Das Bundeskartellamt hat den

Anzeigenmarkt bei landwirtschaftlichen Fachzeitschriften im Hinblick auf die faktisch nachgefragte Anzeigenkombination daher bundesweit abgegrenzt.

Die Übernahme des Landwirtschaftsverlag Hessen und Dr. Fraund durch den Landwirtschafts-verlag Münster hätte die Marktstellung des Landwirtschaftsverlags Münster und damit die Marktstellung der beiden großen Unternehmen der Branche im Bereich des Angebots landwirtschaftlicher Zeitschriften insgesamt verstärkt, sowohl auf der Anzeigen- als auch auf der Leser-seite der betroffenen Plattformen. Denn durch weitere Zeitschriften im Portfolio steigen nicht nur die Marktanteile auf beiden Märkten. Der Zusammenschluss stabilisiert außerdem die bereits bestehende (Markt-)Aufteilung und sichert die kollusiven Elemente der Marktverhältnisse weiter ab. Die Möglichkeiten, durch eine flächendeckende Anzeigenbelegungseinheit die übrigen verbleibenden Anbieter vom Markt zu verdrängen, wären durch die Integration des Bundeslandes Hessen verbessert worden. Leserseitig wäre der Wettbewerb zwischen den benachbarten Wochenblättern des Landwirtschaftsverlags Münster und der Landwirtschaftsverlag Hessen GmbH verschwunden, womit die Regionalisierung vertieft worden wäre. Auch der Substitutionswettbewerb zwischen den Wochenblattlesern in Hessen und Teilen von Rheinland-Pfalz und den überregionalen Zeitschriften des Landwirtschaftsverlags Münster wäre durch den Zusammenschluss weggebrochen.

### **1.11 ARENA MANAGEMENT GMBH / CTS EVENTIM**

#### **Fallbericht**

---

#### **Freigabe des erwerbs der Arena Management GmbH durch CTS Eventim**

Branche                                      Betrieb von Kultur- und Veranstaltungsstätten

Aktenzeichen                               B6-93/12

Datum der Entscheidung   6. Dezember 2012

---

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der CTS Eventim AG, Hamburg („CTS“), die Betreibergesellschaft der Lanxess Arena, Arena Management GmbH, Köln („AMG“), zu erwerben, in der ersten Phase der fusionskontrollrechtlichen Prüfung freigegeben. Die mit großer Wahrscheinlichkeit bestehenden marktbeherrschenden Positionen von CTS auf dem Markt für Live-Musik-Tourneeveranstalter, dem örtlichen Veranstaltermarkt in Nordrhein-Westfalen und dem

Ticketvertriebsmarkt (Ticketing) werden trotz der weiteren vertikalen Integration durch die Transaktion nicht verstärkt.

CTS ist der größte deutsche Ticketdienstleister und bietet darüber hinaus in großem Umfang über verschiedene Töchter wie z.B. Marek Lieberberg Konzertagentur Holding GmbH oder Semmelconcerts Veranstaltungsservice GmbH Live-Entertainment/-Veranstaltungen an. CTS betreibt ferner zwei Veranstaltungsstätten, die Waldbühne (Open-Air) und das Tempodrom in Berlin. CTS ist zudem als Software-Dienstleister tätig, d.h. sie stellt Veranstaltern und anderen Ticketvertriebsdienstleistern für deren Ticketvertrieb verschiedene Ticket-Software-Module zur Verfügung. Die AMG ist die bisherige Pächterin der Lanxess Arena in Köln. Die Lanxess Arena ist eine Multifunktionsarena mit einer Kapazität von bis zu 20.000 Zuschauern, in der jährlich zwischen 120 und 150 Veranstaltungen stattfinden.

Vom Zusammenschluss sind die wesentlichen Marktstufen des Live-Entertainments betroffen, das nach den Ermittlungen des Bundeskartellamts typischerweise folgende Wertschöpfungskette aufweist: Der Manager eines Künstlers ist für dessen wirtschaftliche Belange zuständig und beauftragt einen Agenten, den Künstler für Live-Auftritte zu vermarkten. Der Agent beauftragt einen Tourneeveranstalter, welcher wiederum einen örtlichen Veranstalter mit der Durchführung einzelner Konzerte beauftragt. Veranstalter fragen Veranstaltungsstätten für die Durchführung von Veranstaltungen und schließlich Ticketvertriebsdienstleistungen bei Ticketdienstleistern nach.

Vom Zusammenschluss betroffen sind die nationalen und regionalen Märkte für Veranstaltungsstätten, der nationale Markt für Live-Musik-Tourneeveranstalter, die regionalen Märkte für örtliche Veranstalter sowie die Ticketvertriebsmärkte. Durch den Zusammenschluss kommt es bei CTS mit dem Erwerb einer großen Multifunktionshalle zu einer weiteren vertikalen Integration der Live-Entertainment-Wertschöpfung. Die auf dem Markt für Live-Musik-Tourneeveranstalter, dem örtlichen Veranstaltermarkt in Nordrhein-Westfalen und dem Ticketvertriebsmarkt (Ticketing) mit hoher Wahrscheinlichkeit bestehenden marktbeherrschenden Stellungen von CTS werden durch den Erwerb der Lanxess Arena jedoch nicht verstärkt.

Die Lanxess Arena ist sachlich dem Segment der Multifunktionsarenen, die aus Sicht der Veranstalter im Hinblick auf ihre hohe Kapazität und ihre technischen Produktionsmöglichkeiten einem besonderen Bedarf dienen, zuzuordnen. Ob die Lanxess Arena – insbesondere im Westen Deutschlands – eine marktbeherrschende Stellung einnimmt, ist angesichts bestehender Ausweichmöglichkeiten wie der König-Pilsener-Arena in Oberhausen zweifelhaft, konnte aber im vorliegenden Fall offenbleiben.

Im Bereich des Live Entertainments ist ein Markt für die Veranstaltung bzw. Organisation bundesweiter Tourneen von Live-Musik darbietenden Künstlern oder Shows abzugrenzen. Nachfrager sind die Agenten der Künstler. Ob es sich bei dem Segment der Veranstaltung von Tourneen großer

internationaler Künstler um einen separaten sachlichen Markt handelt, musste ebenfalls nicht abschließend beurteilt werden. Es ist davon auszugehen, dass der Tourneeveranstalter-Markt entweder deutschlandweit abzugrenzen ist oder allenfalls noch das deutschsprachige Ausland mit erfasst. Von den Tourneeveranstaltern zu trennen sind die nach-gelagerten örtlichen Veranstalter, die auf regionalen Märkten tätig sind.

CTS ist nach den Ermittlungen des Bundeskartellamts auf dem - mindestens - nationalen Markt für Tourneeveranstalter und dem Markt für örtliche Veranstalter in Nordrhein-Westfalen mit hoher Wahrscheinlichkeit marktbeherrschend. CTS kommt hier jeweils auf einen relativ hohen Marktanteil. Der Marktanteil des jeweils nächstgrößeren Wettbewerbers liegt sehr weit unter dem von CTS. Eine Vielzahl weiterer Wettbewerber erreicht noch geringere Marktanteile. Auch wenn der Marktanteil absolut gesehen nicht überragend hoch ist, sprechen neben dem großen Marktanteilsabstand eine Reihe von Strukturbedingungen der betroffenen Märkte für das Vorliegen von Marktbeherrschung. Es ist zudem davon auszugehen, dass CTS im Bereich des Ticketing marktbeherrschend ist. Dieser Markt beschränkt sich nicht auf das Angebot von Ticketvertriebsleistungen für die oben beschriebenen Tourneeveranstalter oder örtlichen Veranstalter, sondern umfasst Ticketvertriebsleistungen für eine Vielzahl unterschiedlicher Veranstalter und Veranstaltungen. Nicht nur auf dem rapide an Bedeutung gewinnenden Segment des Online-Vertriebs von Tickets, sondern auch über alle Vertriebsformen hinweg kommt CTS bundesweit auf einen sehr hohen Marktanteil. Hinzu kommt eine starke Stellung auf einem bundesweiten Markt für Software für Ticketvertriebssysteme. Auch die in einigen Regionen Deutschlands – z.B. im Kölner Raum – bedeutenden regionalen Ticketvertriebsdienstleister, welche vor allem über stationäre Vorverkaufsstellen vertreiben, nutzen häufig die Software von CTS und dürften daher den wettbewerblichen Verhaltensspielraum von CTS insgesamt nicht hinreichend beschränken (vgl. zur Stellung von CTS im Bereich des Ticketings auch den Fallbericht vom 24. März 2011).

Angesichts der Marktstellung von CTS auf den vorgelagerten Veranstaltermärkten und den benachbarten Ticketmärkten war das Zusammenschlussvorhaben vor allem unter dem Gesichtspunkt besserer Möglichkeiten oder stärkerer Anreize zur Abschottung vor- oder nachgelagerter Märkte durch die vertikale Integration zu prüfen. Entsprechende Verstärkungswirkungen sind aber durch den Erwerb dieser einzelnen Veranstaltungsstätte nicht zu erwarten.

Eine Verstärkung der Marktposition von CTS auf den Veranstaltermärkten durch eine Abschottung der Lanxess Arena zulasten konzernfremder Veranstalter im Wege der Verweigerung des Zugangs oder im Wege von stark verschlechterten Buchungsbedingungen ist nicht zu erwarten. Die Ermittlungen des Bundeskartellamtes haben insbesondere ergeben, dass es bereits an der Möglichkeit fehlt, Wettbewerber vom Zugang zu den vorgelagerten nationalen und regionalen Märkten für Veranstaltungsstätten abzuschotten. Für Tourneen oder Veranstaltungen, bei denen

nur eine Veranstaltung im Bundesgebiet stattfindet, sowie für Veranstaltungen, die neben anderen Regionen im Großraum Rhein/Ruhr stattfinden sollen, gibt es ausreichende Ausweichmöglichkeiten zur Lanxess Arena. Für Veranstaltungen im Gebiet Rhein/Ruhr stellt nach den Ermittlungen des Bundeskartellamts neben anderen vor allem die König-Pilsener-Arena in Oberhausen eine Auswahlalternative dar.

Auch im Bereich des Ticketings konnte keine Verstärkungswirkung durch den Erwerb der einzelnen Veranstaltungsstätte festgestellt werden. Zwar könnte CTS durch den Zusammenschluss einen stärkeren Anreiz haben, zukünftig auch für alle nicht von CTS-Veranstaltern in der Lanxess Arena durchgeführten Veranstaltungen den Ticketvertrieb auf sich zu lenken. Das ermittelte Umlenkungspotential entspricht jedoch nur einem minimalen Anteil am gesamten Ticketmarkt. Nach der vom Bundeskartellamt durchgeführten Marktbefragung ist zudem nicht zu erwarten, dass CTS als Betreiber der Lanxess Arena den Veranstaltern vorgeben kann, die Tickets für Veranstaltungen in der Lanxess Arena über CTS zu vertreiben, und so Wettbewerber auf dem Ticketing-Markt vom Zugang zu diesen Kunden abzuschotten.

Die Ermittlungen des Bundeskartellamts haben jedoch deutlich gemacht, dass die Gefahr von Abschottungsstrategien auf vertraglicher Grundlage aufgrund der Wettbewerbsverhältnisse auf den betroffenen Märkten unabhängig von dieser und weiteren Fusionen gegeben ist. Diese müssten sich als vertikale Vereinbarungen neben § 1 GWB im Hinblick auf CTS auch an den Vorschriften der Missbrauchskontrolle nach §§ 19 ff. GWB messen lassen

## **2. KARTELLVERFAHREN**

### **2.1 ANERKENNUNG DER WETTBEWERBSREGELN DES BÖRSENVEREINS DES DEUTSCHEN BUCHHANDELS**

#### **Fallbericht**

---

#### **Anerkennung der Wettbewerbsregeln des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels**

Branche	Buch, Buchhandel
Aktenzeichen	B6-107/10
Datum der Entscheidung	13. Mai 2011

---



Das Bundeskartellamt hat die ihm vorgelegte Wettbewerbsregeln des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels gemäß § 26 GWB anerkannt. Diese enthalten Regelungen der Beziehung unter und zwischen den Mitgliedsunternehmen der drei Fachsparten "Herstellender Buchhandel" (Verlage), "Zwischenbuchhandel" (Grossisten wie Verlagsauslieferungen und Barsortimente) und "Verbreitender Buchhandel" (insbesondere Sortimentsbuchhandlungen). In weiten Teilen handelt es sich bei den Regelungen um eine Konkretisierung von Bestimmungen des Buchpreisbindungsgesetzes (BuchPrG), des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) und des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) bzw. der Rechtsprechung dazu.

Im Rahmen der Durchführung der gesetzlich verankerten Buchpreisbindung legen die Wettbewerbsregeln u. a. fest, dass die Änderung oder Aufhebung von gebundenen Ladenpreisen mit einer Vorlaufzeit von 14 Tagen im Markt anzukündigen ist. Nicht festgelegt ist dagegen in den Wettbewerbsregeln, wo diese Bekanntmachung zu erfolgen hat. Derzeit ist das VLB (Verzeichnis lieferbarer Bücher) eine häufig genutzte Plattform für die Bekanntgabe gebundener Preise. Das VLB wird von einem Tochterunternehmen des Deutschen Börsenvereins, der MVB Marketing- und Verlagsservice des Buchhandels GmbH, betrieben. Eine Nutzung dieser Plattform ist in den Wettbewerbsregeln jedoch explizit nicht vorgeschrieben, so dass jeder Marktteilnehmer weiterhin die Möglichkeit hat, alternative Plattformen zu nutzen.

Nicht geprüft und damit auch nicht anerkannt im Sinne des § 26 GWB hat das Amt die Verkehrsordnung für den Buchhandel. Diese hat der Börsenverein im April 2011 um eine Bestimmung ergänzt, nach der Preise, die im VLB (Verzeichnis lieferbarer Bücher) angegeben werden, automatisch die allgemein gültigen sind. Für Bücher, die nicht im VLB, sondern – wie es auch in Zukunft möglich ist – auf konkurrierenden Plattformen gelistet werden, kann diese Festlegung auf andere Art und Weise erfolgen.

## **2.2 ZENTRALE VERMARKTUNG DER MEDIENRECHTE AN SPIELEN DER FUßBALL BUNDESLIGA UND DER 2. BUNDESLIGA AB DER SAISON 2013/2014**

### **Pressemitteilung vom 20. Juni 2011**

Bonn, 20. Juni 2011: Das Vermarktungsmodell der DFL für die Vergabe der Medienrechte für die 1. und 2. Bundesliga ab der Spielzeit 2013/2014 wird derzeit vom Bundeskartellamt geprüft. Die Gespräche mit der DFL sind noch im Gange. Auf Nachfrage bestätigt das Bundeskartellamt, dass es der DFL zwischenzeitlich in einem Gespräch mitgeteilt hat, dass den Vermarktungsplänen keine grundsätzlichen kartellrechtlichen Bedenken entgegenstehen. Es handelt sich dabei um eine

vorläufige Bewertung. Insbesondere Einzelfragen zu den verschiedenen Rechtepaketen sowie zu der Durchführung der Ausschreibung sind noch zu klären.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Welche Form der Berichterstattung am Ende den Zuschlag erhält, ist nicht unsere Entscheidung. Wir prüfen die Medienrechtepakete daraufhin, ob das Vermarktungsmodell insgesamt mit dem Kartellrecht vereinbar ist. Die von der DFL ab der Spielzeit 2013/14 geplante Vermarktung erfüllt nach unserer vorläufigen Einschätzung diese Anforderung. Wir werden im weiteren Verlauf der Prüfung insbesondere Einzelfragen zu den verschiedenen Rechtepaketen klären und darauf achten, dass die Ausschreibung diskriminierungsfrei und transparent ablaufen kann“.

Die zentrale Vermarktung der Medienrechte der Vereine durch die DFL stellt grundsätzlich eine wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung dar. Nach deutschem und europäischem Kartellrecht können derartige Vereinbarungen nur dann vom Kartellverbot freigestellt werden, wenn damit Effizienzvorteile verbunden sind und die Nachfrager daran in angemessener Form beteiligt werden.

Das von der DFL jetzt geplante Vermarktungsmodell enthält eine Vielzahl von Rechtepaketen zur Verwertung sowohl im Free-TV als auch im Pay-TV über verschiedene Übertragungswege. In Bezug auf die Free-TV Highlight-Berichterstattung enthält das Vermarktungsmodell zwei alternative Szenarien. Szenario I sieht dabei u.a. ein Paket für eine Highlight-Berichterstattung ab 18:30 Uhr im Free-TV vor. Im Szenario II gibt es hingegen u.a. ein Paket für eine Highlight-Berichterstattung über „Netcast“ (d.h. im Wesentlichen Web-TV) ab 19:00 Uhr sowie für eine Free-TV Berichterstattung ab 21:45 Uhr.

Im Jahre 2008 hatte das Bundeskartellamt das Vermarktungsmodell der DFL für die Spielzeit 2009/2010 geprüft. Damals lies die Behörde erkennen, dass eine zeitnahe Free-TV-Highlight-Berichterstattung wesentlich sei für die Frage der angemessenen Verbraucherbeteiligung. Daraufhin änderte die DFL ihre ursprünglichen Pläne. Das Bundeskartellamt hatte es aufgrund der damaligen Gestaltung des Vermarktungsmodells für notwendig erachtet, die Attraktivität der Free-TV-Rechte durch zeitliche Vorgaben zu erhöhen. Die nun durchgeführten Marktermittlungen des Bundeskartellamtes haben ergeben, dass eine vergleichbare Vorgabe für die jetzt zu prüfenden Ausschreibungspläne der DFL nicht gerechtfertigt wäre.

Andreas Mundt: „Die Voraussetzungen von 2008 kann man nicht mit der heutigen Situation vergleichen. Pläne der DFL zu einem eigenen Bundesligakanal oder das „Kirch-Modell“ standen diesmal nicht zur Debatte. Über den gesamten Ausschreibungszeitraum betrachtet, könnte auch dem Übertragungsweg Web-TV eine größere Bedeutung zukommen. Letzten Endes muss der Markt entscheiden, welches Szenario zum Zuge kommt“.

**Pressemitteilung vom 13. Januar 2012**

Bonn, 13. Januar 2012: Das Bundeskartellamt hat den Ligaverband und die deutsche Fußball Liga (DFL) zur Beachtung umfangreicher Kriterien bei der Vergabe der Medienrechte an den Spielen der Bundesliga und 2. Bundesliga ab der Saison 2013/2014 verpflichtet. Auf dieser Grundlage sieht das Bundeskartellamt keinen Anlass zum Einschreiten gegen die Zentralvermarktung. Um kartellrechtliche Bedenken der Behörde auszuräumen, hatten Ligaverband und DFL verschiedene Selbstverpflichtungen angeboten. Das Bundeskartellamt hat diese nun für rechtsverbindlich erklärt, um ein faires, diskriminierungsfreies und transparentes Vergabeverfahren sicherzustellen.

Die Bündelung und zentrale Vermarktung der Medienrechte durch die DFL stellt grundsätzlich eine wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung dar. Nach deutschem und europäischem Kartellrecht können derartige Vereinbarungen nur dann vom Kartellverbot freigestellt werden, wenn damit Effizienzvorteile verbunden sind und die Nachfrager daran in angemessener Form beteiligt werden.

Der Präsident des Bundeskartellamts, Andreas Mundt: „Die zentrale Vermarktung von Medienrechten schränkt zwar den Wettbewerb zwischen den Vereinen ein. Sie bietet aber auch eine Reihe von Vorteilen und Effizienzen, da stets über die Liga als Ganzes berichtet werden kann und nicht jeder Verein einzeln über die Art und Weise der Berichterstattung über seine Spiele entscheidet. Unsere Entscheidung zielt darauf ab, diese Vorteile zugunsten der potentiellen Käufer der Rechte und damit letzten Endes auch der Verbraucher zu sichern. Das vorgesehene Modell ermöglicht den Medien einen wettbewerblichen Zugriff auf eine Reihe von Liga-Paketen über verschiedene Verbreitungsarten und -wege. Ligaverband und DFL haben sich dem Bundeskartellamt gegenüber verpflichtet, mehrere Pakete für die Live-Übertragung von Spielen sowie für die Highlight-Berichterstattung anzubieten.“

Die Rechte für die frei empfangbare Highlight-Berichterstattung werden in zwei alternativen „Szenarien“ angeboten. In Szenario I ist die erste Highlight-Berichterstattung des Spieltages im Fernsehen vorgesehen. In Szenario II würde die Highlight-Berichterstattung zunächst über Web-TV bzw. mobile Übertragung erfolgen. Die früheste Fernseh-Berichterstattung ist hier für 21:45 Uhr vorgesehen. Das Bundeskartellamt hatte den Beteiligten bereits im Sommer letzten Jahres signalisiert, dass es gegen die Ausschreibung der beiden Szenarien keine grundsätzlichen kartellrechtlichen Bedenken gebe (siehe Pressemitteilung vom 20. Juni 2011).

Das Bundeskartellamt hat die Marktverhältnisse eingehend ermittelt und potentielle Käufer der Rechte sowie andere Marktteilnehmer befragt. Bei der Bewertung der Schwere der Wettbewerbsbeschränkung durch die zentrale Vermarktung hat das Bundeskartellamt die Besonderheiten des Ligabetriebes umfassend berücksichtigt. Die befragten Unternehmen waren sich

weitgehend einig, dass sie selbst und der Fernsehzuschauer in erheblichem Umfang von der Zentralvermarktung profitieren.

Die Ermittlungen haben aber auch die Einschätzung bestätigt, dass Ligaverband und DFL über eine erhebliche Marktmacht gegenüber ihren Nachfragern verfügt. Deshalb war es wichtig, durch die Entscheidung des Bundeskartellamts sicherzustellen, dass tatsächlich jeder Gruppe von Interessenten an den Medienrechten - auch kleineren Anbietern - attraktive Inhalte angeboten werden. Darüber hinaus darf die DFL nicht willkürlich darüber entscheiden, welchen Käufern sie den Zuschlag erteilt und welchen nicht. Denn anders als es bei Einzelverhandlungen mit 36 Vereinen der Fall wäre, stehen den Käufern hier keine Ausweichmöglichkeiten zur Verfügung. Dementsprechend hat sich die DFL zur Durchführung eines fairen, transparenten und diskriminierungsfreien Verfahrens verpflichtet. Sie wird über den Zuschlag der einzelnen Pakete und des erfolgreichen „Szenarios“ anhand vorab festgelegter Kriterien entscheiden.

Andreas Mundt: „Auch wenn wir nicht davon ausgehen, dass es hier zu Problemen kommt, werden wir darauf achten, dass diese Verpflichtungen auch eingehalten werden. Deshalb musste sich die DFL uns gegenüber zu einer umfassenden Dokumentierung des Vergabeprozesses verpflichten.“

## Fallbericht

---

### Zentrale Vermarktung der Medienrechte der Fußball Bundesliga und der 2. Bundesliga ab der Saison 2013/2014

Branche Zentralvermarktung von Medienrechten

Aktenzeichen B6-114/10

Datum der Entscheidung 12. Januar 2012

---

Das Bundeskartellamt hat das Verfahren zur Überprüfung der zentralen Vermarktung der Medienrechte an Spielen der Fußball Bundesliga und der 2. Bundesliga ab der Saison 2013/2014 durch die Entgegennahme von Verpflichtungszusagen gemäß § 32 b GWB abgeschlossen.

Die Rechte zur (Fernseh-)Berichterstattung über die Spiele der Fußball-Bundesligen werden in Deutschland seit jeher zentral durch die Liga vermarktet. Die entsprechenden Vereinbarungen der Ligamitglieder weisen das Vermarktungsrecht weitgehend exklusiv dem Ligaverband (Die Liga – Fußballverband (Ligaverband) e.V.) zu, welcher sich für die operative Durchführung der Vermarktung der Deutsche Fußball Liga GmbH (DFL) bedient.

Die entsprechenden Vereinbarungen der Vereine unterfallen dem Kartellverbot des § 1 GWB bzw. Art. 101 AEUV, da die einzelnen Vereine abgesehen von wenigen Ausnahmen die Medienrechte über ihre (Heim-)Spiele nicht autonom vermarkten. Das Bundeskartellamt hat im Hinblick auf die im Frühjahr 2012 anstehende Vermarktung der Rechte ab der Saison 2013/2014 bis 2016/2017 eine eingehende Prüfung des konkreten Vermarktungsmodells der DFL anhand des Kartellverbots vorgenommen. Eine abschließende Entscheidung über die Vereinbarkeit mit dem Kartellverbot brauchte nicht getroffen zu werden, weil die DFL Verpflichtungszusagen angeboten hat, welche es ermöglichen, das Verfahren gemäß § 32 b GWB abzuschließen.

Im Rahmen der Ermittlungen hat das Bundeskartellamt zunächst den sachlich und räumlich relevanten Markt ermittelt, auf dem die DFL die Medienrechte anbietet. Es hat sich herausgestellt, dass dieser Markt in jedem Fall relativ eng abzugrenzen ist. Medienrechte an Spielen der Bundesliga und 2. Bundesliga gehören nicht demselben sachlichen Markt an wie etwa Senderechte für (Hollywood-)Blockbuster. Zu demselben sachlich relevanten Markt wie die Medienrechte der 1. und 2. Fußball-Bundesliga gehören Medienübertragungsrechte an ganzjährig ausgetragenen Fußballwettbewerben, an denen Vereine der Bundesliga und 2. Bundesliga teilnehmen. Dies umfasst neben Spielen dieser beiden Ligen den DFB-Pokal, die UEFA Champions League sowie Spiele der UEFA Europa League mit deutscher Beteiligung. Das Bundeskartellamt hat offengelassen, ob darüber hinaus auch Medienrechte für nicht ganzjährig ausgetragene Fußballwettbewerbe (wie z.B. die FIFA Weltmeisterschaft und die entsprechenden Qualifikationsspiele) oder die Medienrechte an Rennen der Formel 1 in den sachlich relevanten Markt einzubeziehen sind. In jedem Fall verfügen Ligaverband / DFL über sehr hohe Marktanteile von deutlich über 50% in dem betroffenen deutschlandweiten Markt.

Der Beschluss nach § 32 b GWB setzt sich intensiv mit den Besonderheiten von Medienrechten an einer Liga-Veranstaltung und ihren Auswirkungen auf die Wettbewerbsverhältnisse auseinander. Dies war auch Gegenstand der Ermittlungen. Eine Besonderheit besteht darin, dass die Rechte im Hinblick auf einzelne Spiele bzw. die Spiele einzelner Vereine aus Sicht der Nachfrager nur bedingt untereinander austauschbar sind. Insbesondere für Nachfrager, die eine ligabezogene Berichterstattung realisieren wollen, sind die Rechte der einzelnen Vereine weitgehend komplementär. Die Entscheidung des Bundeskartellamts macht insoweit die (theoretische) Unterscheidung zwischen dem „Einzelwert“ jedes einzelnen Spieles und dem in ihm verkörperten „Bruchteilswert“ als Teil des Ligageschehens. So hängt der Wert eines Ligaspiels sowohl von der Attraktivität der Heimmannschaft und der Gastmannschaft als auch von der Bedeutung des Spiels für das gesamte Ligageschehen („Bruchteilswert“) ab. Die hiermit in gewisser Hinsicht verwandte Frage der zivilrechtlichen Zuordnung der Inhaberschaft an den Medienrechten zu dem einzelnen Verein bzw. zur Liga wird in dem Beschluss offen gelassen. Im Ergebnis handelt es sich bei der

Zentralvermarktung u.a. wegen der weitgehenden Komplementarität der Einzelrechte bezüglich einer Ligaberichterstattung um eine besondere Form einer horizontalen Wettbewerbsbeschränkung, welche indessen kein klassisches sog. „Hardcore-Kartell“ darstellt. Im Hinblick auf die herausragende Bedeutung der entsprechenden Rechte als Medieninhalte auf der Ebene der Inhaltenanbieter handelt es sich gleichwohl um eine schwerwiegende Wettbewerbsbeschränkung.

Bei der Prüfung der Freistellungsfähigkeit des konkret vorgelegten Vermarktungsmodells war zu berücksichtigen, welche Marktbedingungen und –ergebnisse sich im Rahmen einer Einzelvermarktung durch die jeweiligen Vereine ergeben könnten. Da es diese Form der Vermarktung in Deutschland bislang noch nie gab, bleiben entsprechende Annahmen hypothetisch. Der Umstand, dass es in Deutschland keine Erfahrungen mit den Auswirkungen einer Einzelvermarktung gibt, war einer der Gründe für den Abschluss des Verfahrens im Wege von Verpflichtungszusagen.

Der wesentliche Effizienzvorteil einer Zentralvermarktung liegt in dem Angebot eines umfassenden Ligaprodukts für die Nachfrager. Eine wichtige Grundlage für die Bewertung dieses Effizienzvorteils sind die Präferenzen der Endverbraucher, welche wiederum die Präferenzen der Nachfrager der Medienrechte maßgeblich prägen. Nach deren Einschätzung ist für rund drei Viertel der Zuschauer eine Berichterstattung über das gesamte Ligageschehen von ausgeprägtem Interesse. Diese Tendenz wurde im Rahmen der Ermittlungen durch eine Analyse der Zuschauerzahlen der von dem Pay-TV Sender „Sky“ angebotenen Sendeformate (z.B. Einzelspiel vs. Konferenz) gestützt. Die Ermittlungen haben ergeben, dass die Nachfrager das Zustandekommen interessanter ligabezogener Produkte, wie z.B. Live-Konferenzen und Highlight-Berichterstattung, im Falle einer Einzelvermarktung in der Tendenz skeptisch beurteilen. Im Einzelnen kann das Angebot von Rechten für eine ligabezogene Berichterstattung die Qualität und den Umfang der Berichterstattung erhöhen sowie beliebte Formen der Berichterstattung (z.B. Live-Konferenz) ermöglichen.

Ohne über die Frage der Freistellung nach § 2 GWB und Art. 101 Abs. 3 AEUV abschließend zu entscheiden, geht das Bundeskartellamt davon aus, dass das konkrete Vermarktungsmodell, welches Gegenstand der Verpflichtungszusagen ist, geeignet sein kann, eine angemessene Verbraucherbeteiligung zu realisieren. Hierfür muss der Erwerb der angebotenen ligabezogenen Rechte grundsätzlich allen interessierten Erwerbern offen stehen. Dem dient in erster Linie ein transparentes und diskriminierungsfreies Vergabeverfahren. Es muss zudem eine Vielzahl von Rechtepaketen angeboten werden. Grundsätzlich müssen die Nachfrager verschiedener Verbreitungsarten und –wege Zugriffsmöglichkeiten auf die Rechte haben. Dabei muss durch die Zentralvermarktung allerdings nicht sichergestellt werden, dass das Geschäftsmodell jedes Nachfragers in der von ihm präferierten Form bestmöglich bedient wird. Auch muss ein bestimmtes Marktergebnis für eine angemessene Verbraucherbeteiligung nicht vorgegeben werden.

Vor diesem Hintergrund hat das Bundeskartellamt eine Reihe von Einzelfragen erörtert. So sieht das Vermarktungsmodell insbesondere zwei Szenarien für eine Highlight-Berichterstattung im Free-TV vor. In einem ersten Szenario ist ein Paket für eine Highlight-Berichterstattung am Samstagabend ab 18:30 Uhr für den Übertragungsweg „Broadcast“ (Kabel, Satellit, Terrestrik) vorgesehen, während in einem zweiten Szenario die früheste frei empfangbare Highlight-Berichterstattung am Samstagabend für den Übertragungsweg „Netcast II“, d.h. über das Internet, vorgesehen ist. In diesem Szenario könnte über den Übertragungsweg „Broadcast“ erst ab 21:45 Uhr eine Highlight-Sendung ausgestrahlt werden. Das Bundeskartellamt geht davon aus, dass eine angemessene Verbraucherbeteiligung in beiden Szenarien gewährleistet sein kann. Weitere diskutierte Einzelaspekte sind u.a. die Frage nach der Notwendigkeit einer sog. „no-single-buyer“-Regel, Fragen der Aufteilung bzw. Zusammenfassung von Verbreitungswegen, Umfang der Verwertungsverpflichtungen sowie die konkreten Anforderungen an ein transparentes und diskriminierungsfreies Vergabeverfahren.

Für den Abschluss des Verfahrens im Wege von Verpflichtungszusagen gemäß § 32 b GWB sprach u.a., dass das vorgelegte Vermarktungsmodell einen breiten, wettbewerblich organisierten Zugriff auf ligabezogene Pakete über verschiedene Verbreitungsarten und –wege bietet, welcher in dieser Form im Rahmen einer Einzelvermarktung nicht sichergestellt wäre. Eine Entscheidung nach § 32 b GWB macht diese Zugriffsmöglichkeit durchsetzbar und ermöglicht es, die Gebote der Transparenz und Diskriminierungsfreiheit im Rahmen des Verwertungsverfahrens zu überwachen.

## **2.3 VIDEO ON DEMAND-PLATTFORM DER ÖFFENTLICH-RECHTLICHEN SENDEANSTALTEN**

### **Pressemitteilung vom 28. November 2011**

Bonn, 28. November 2011: Das Bundeskartellamt hat ein Kartellverfahren eingeleitet, um die Pläne der öffentlich-rechtlichen Sendeanstalten, eine gemeinsame Video on Demand-Plattform zu gründen, eingehender zu prüfen. Die fusionskontrollrechtliche Prüfung des Vorhabens wurde hingegen bereits abgeschlossen.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Das Vorhabens unterliegt den gleichen kartellrechtlichen Maßstäben wie die geplante Plattform von RTL und ProSiebenSat.1. Wir werden unter anderem prüfen, ob mit den Plänen der öffentlich-rechtlichen Sendeanstalten Wettbewerbsbeschränkungen auf der Produktions- und Lizenzierungsstufe verbunden sind. Außerdem werden wir uns auch mit den Zuschauermärkten befassen.“

Tochtergesellschaften des ZDF, verschiedener ARD-Sender sowie mehrere Fernsehproduktionsunternehmen hatten Ende Oktober beim Bundeskartellamt das Vorhaben angemeldet, ein Gemeinschaftsunternehmen im Bereich Video on Demand zu gründen. Mit Video on Demand ist der Einzelabruf von Videos (Filmen, Serienfolgen, Fernsehshows, u. a.) durch den Nutzer gemeint. Um dies zu ermöglichen, möchten die Unternehmen über das Gemeinschaftsunternehmen eine gemeinsame Plattform errichten und betreiben. Die über die Plattform verfügbaren Videos sollen aus dem Fundus der Beteiligten, aber auch von Dritten stammen. Ihre Inhalte soll die Plattform über alle zugänglichen Verbreitungswege anbieten. Abrufe von Inhalten sollen gegen Entgelt (Einzelabruf oder Abonnement) oder für den Nutzer kostenfrei (d. h. durch Werbung finanziert) möglich sein. Die Abrufe sollen durch die Plattformgesellschaft angeboten und beworben werden.

Die fusionskontrollrechtliche Prüfung des Vorhabens ist abgeschlossen. Rein fusionsrechtlich bestehen keine Probleme, da die Beteiligten auf den in Betracht kommenden Märkten - anders als RTL und ProSiebenSat.1 gemeinsam auf dem Fernsehwerbemarkt - nicht marktbeherrschend sind und es durch den Zusammenschluss auch nicht werden.

Die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens gibt jedoch ähnlich wie im Fall der geplanten und vom Bundeskartellamt untersagten gemeinsamen Plattform von RTL und ProSiebenSat.1 Anlass zur Prüfung, ob ein Verstoß gegen das allgemeine Kartellverbot vorliegt. Ein entsprechendes Prüfverfahren hat das Bundeskartellamt bereits eingeleitet, dieses wird unabhängig von der Beendigung des fusionskontrollrechtlichen Verfahrens fortgeführt. Es liegen bereits Beiladungsanträge vor. Den Beteiligten wurde mitgeteilt, dass sie im laufenden Prüfverfahren etwaige Investitionen in das Gemeinschaftsunternehmen auf eigenes Risiko vornehmen und dass für solche Investitionen kein Vertrauensschutz besteht.

Zur Entscheidung des Bundeskartellamtes zu den Plänen von RTL und ProSiebenSat.1 siehe PM des BKartA vom 18. März 2011 und PM des BKartA vom 24. Februar 2011.

## **2.4 AMAZON-MARKETPLACE-HÄNDLER**

### **Pressemitteilung vom 20. Februar 2013**

Bonn, 20. Februar 2013: Das Bundeskartellamt startet heute eine Web-Befragung von 2400 Händlern, die ihre Waren über den Amazon Marketplace anbieten.

Das Bundeskartellamt prüft im Rahmen eines kartellrechtlichen Verwaltungsverfahrens die Auswirkungen der von Amazon.de praktizierten Preisparitätsklausel für Marketplace-Händler. Neben



dem direkten Verkauf von Produkten durch Amazon haben auch andere Händler die Möglichkeit, ihre Waren dort anzubieten. Die Preisparitätsklausel untersagt ihnen, Produkte, die sie auf Amazon Marketplace anbieten, an anderer Stelle im Internet günstiger anzubieten. Das Verbot bezieht sich sowohl auf andere Internet-Marktplätze wie z. B. Ebay oder Rakuten als auch auf eigene Online-Shops der Händler.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die Amazon-Preisparitätsklausel, die den Händlern die Freiheit nimmt, ein über Amazon angebotenes Produkt an anderer Stelle im Internet preiswerter anzubieten, kann gegen das allgemeine Kartellverbot verstoßen. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn durch die Beschränkung der Preissetzungsfreiheit der Händler auch der Wettbewerb zwischen den verschiedenen Internet-Marktplätzen beschränkt wird. Hierfür spricht einiges, da die Händler unter normalen Umständen ja ein Interesse haben, ihre Waren auf mehreren Marktplätzen im Internet anzubieten.“

Um auf einem Internet-Marktplatz tätig zu werden, müssen die Händler an den Marktplatz-Betreiber (Amazon, Ebay, Rakuten) verschiedene Entgelte entrichten, u.a. einen bestimmten Prozentsatz vom erzielten Verkaufspreis. Da die Händler günstigere Konditionen nicht auch in einen günstigeren Preis für den Endkunden einfließen lassen können, kann es für alternative, insbesondere für neu hinzu tretende Internet-Marktplätze schwierig sein, neben Amazon eine hohe Reichweite zu erlangen. Es besteht die Gefahr, dass hohe Händlergebühren von Amazon durchgesetzt werden und das System so insgesamt zu einem höheren Preisniveau zulasten des Verbrauchers führt, ohne dass er ausreichende Vorteile hiervon hat.

Die Händlerbefragung soll möglichst umfangreiche Informationen zur Wirkung der Preisparitätsklausel und zur Bedeutung des Amazon Marketplace liefern.

Sollte sich der Verdacht durch die Ermittlungen bestätigen, kann Amazon dazu verpflichtet werden, die Preisparitätsklausel aus ihren Teilnahmebedingungen zu streichen.

## **7. BESCHLUSSABTEILUNG**

Die Tätigkeit der 7. Beschlussabteilung konzentriert sich auf die Bereiche der Telekommunikation und der Rundfunktechnik, der EDV sowie auf Haushaltsgeräte.

### **1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN**

#### **1.1 VERSTOß GEGEN DAS VOLLZUGSVERBOT DURCH GRÜNDUNG EINES GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMENS IM AUSLAND**

## Fallbericht

---

### Verstoß gegen das Vollzugsverbot durch Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens im Ausland

Branche                                      Vertrieb von Integrierten Datacentern (IT-Hardware)

Aktenzeichen                                B7-38/11

Datum der Entscheidung                04. August 2011

---

Das Bundeskartellamt hat ein Entflechtungsverfahren gegen EMC Corporation, Hopkinton/USA, („EMC“) und Cisco Systems Inc., San José/USA, („Cisco“) wegen der nicht angemeldeten Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens durchgeführt. Da der Zusammenschluss keine wettbewerblichen Probleme aufwirft, wurde das Verfahren eingestellt. Wegen nur geringer Auswirkungen in Deutschland wurde in diesem Fall keine Geldbuße verhängt.

Das Gemeinschaftsunternehmen, das nun unter der Firma VCE Company LLC, Franklink/USA, („VCE“) tätig ist, wurde von EMC und Cisco bereits im Jahr 2009 – unter anderem Namen – in den USA gegründet und sollte in der Beratung und dem Vertrieb von sog. „Integrierten Datacentern“ tätig werden.

Die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens war nach den Vorschriften der deutschen Fusionskontrolle anmeldepflichtig und hätte vor einer Freigabe durch das Bundeskartellamt nicht durchgeführt werden dürfen. Die beteiligten Unternehmen EMC und Cisco erzielten nicht nur weltweit, sondern auch in Deutschland erhebliche Umsätze, die deutlich über den Umsatzschwellen der deutschen Fusionskontrolle lagen.

Der Zusammenschluss entfaltete auch Inlandsauswirkungen, da EMC und Cisco Niederlassungen in Deutschland haben und das Gemeinschaftsunternehmen auf einem weltweiten Markt im Bereich der Informationstechnologie tätig sein sollte. Das Gemeinschaftsunternehmen operierte zwar zunächst nur in den USA. Die Satzung des Unternehmens schränkte sein räumliches Tätigkeitsgebiet aber nicht ein, auch wenn die Gesellschaft zunächst nicht alle Funktionen wahrnahm, die ihm nach der Satzung zustanden. Auswirkungen in Deutschland bzw. auf die Tätigkeit der deutschen Tochtergesellschaften waren zu erwarten. Selbst wenn die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens keine Inlandsauswirkungen hätte erwarten lassen, hätten EMC und Cisco den Zusammenschluss beim Bundeskartellamt jedenfalls anmelden müssen, bevor sie 2010 weitere Vermögenswerte auf das Gemeinschaftsunternehmen übertrugen und seine Tätigkeit nach Europa ausdehnten.

Die Prüfung im Entflechtungsverfahren ist nicht fristgebunden, das Bundeskartellamt hat dabei die gleichen Ermittlungsbefugnisse wie in der Fusionskontrolle. Die materielle Prüfung des

Bundeskartellamts kam zu dem Ergebnis, dass durch den Zusammenschluss weder auf einem möglichen Markt für Integrierte Datencenter noch auf den einzelnen Märkten für dessen Komponenten (Server, Speicher, Virtualisierungslösungen, Netzwerkausstattung) eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt wurde. Das Entflechtungsverfahren wurde deshalb im August 2011 eingestellt.

Das Bundeskartellamt hat im vorliegenden Fall aus Ermessensgründen davon abgesehen, ein Ordnungswidrigkeitenverfahren wegen Verstoßes gegen das Vollzugsverbot einzuleiten. Ein Verstoß gegen das Vollzugsverbot kann mit einer Geldbuße bis zu 10% des weltweiten Konzernjahresumsatzes geahndet werden. Das Bundeskartellamt sah einen Verstoß zwar als erwiesen an. Insbesondere waren den weltweit tätigen Unternehmen EMC und Cisco die Anmeldevoraussetzungen der deutschen Fusionskontrolle und die Bedeutung des Vollzugsverbots aus früheren Fusionsfällen beim Bundeskartellamt bekannt. Das Unterlassen der Anmeldung war demnach als zumindest fahrlässiger Verstoß anzusehen. Bei seiner Entscheidung gegen die Eröffnung eines Ordnungswidrigkeitenverfahrens hat das Bundeskartellamt im Rahmen seiner Ermessensausübung unter anderem die Entstehungsgeschichte des Zusammenschlusses sowie die gemessen an den Umsätzen geringe Bedeutung des Gemeinschaftsunternehmens für den Markt berücksichtigt.

## **1.2 KABEL BW GMBH / LIBERTY GLOBAL EUROPE HOLDING B.V.**

### **Pressemitteilung vom 17. Juni 2011**

Die Europäische Kommission hat den geplanten Erwerb des Kabelnetzbetreibers Kabel Baden-Württemberg durch die Liberty Global Europe Holding zur weiteren Prüfung an das Bundeskartellamt verwiesen.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Die Abgabe dieses nationalen Kabelfalles entspricht der allgemeinen Verweisungspraxis der Europäischen Kommission. Das Bundeskartellamt hat mit der Kommission und mit den beteiligten Unternehmen schon im Vorfeld der Verweisung eng und vertrauensvoll zusammengearbeitet. Wir können jetzt umgehend in die Prüfung einsteigen.“

Aufgrund der Gesamtumsätze der beteiligten Konzerne unterlag das Vorhaben zunächst der Europäischen Fusionskontrolle und wurde Mitte April bei der Europäischen Kommission angemeldet. Das Bundeskartellamt hat daraufhin im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie einen Antrag bei der Europäischen Kommission gestellt, den Fall zur Fusionskontrollprüfung an Deutschland zu verweisen.

Nach Auffassung des Bundeskartellamtes beschränken sich die Auswirkungen des Zusammenschlusses ausschließlich auf Deutschland. Außerdem ist das Bundeskartellamt mit den

betroffenen Märkten und Marktteilnehmern durch eigene Ermittlungen in zahlreichen Verfahren vertraut.

Die Behörde ist der Ansicht, dass die wettbewerblichen Auswirkungen des Zusammenschlusses vor allem in Hinblick auf den sog. Gestattungsmarkt einer genaueren Überprüfung bedürfen. Auf dem Gestattungsmarkt geht es um den Wettbewerb um Gestattungsverträge der Kabelnetzbetreiber mit den Eigentümern großer Liegenschaften mit einer Vielzahl von Wohneinheiten, insbesondere Wohnungsbaugesellschaften. Außerdem könnte der Einspeisemarkt näher zu prüfen sein. Beim Einspeisemarkt handelt es sich um das wettbewerbliche Verhältnis der Kabelnetzbetreiber zu den Sendergruppen in Deutschland.

Mit der Verweisungsentscheidung hat die Europäische Kommission nun diese vorläufige Einschätzung des Bundeskartellamtes bestätigt.

Die Pressemeldung der EU Kommission findet sich hier.

#### **Pressemitteilung vom 28. Oktober 2011**

Bonn, 28.10.2011: Das Bundeskartellamt prüft derzeit das Vorhaben der Liberty Global Europe Holding (Liberty), den Kabelnetzbetreiber Kabel Baden-Württemberg (Kabel BW) zu erwerben. Heute hat die Behörde den Verfahrensbeteiligten ihre vorläufige rechtliche Bewertung übersandt und darin wettbewerbliche Bedenken gegen das Vorhaben dargelegt. Die beteiligten Unternehmen sowie zu dem Verfahren beigekommene Dritte haben nun die Möglichkeit dazu Stellung zu nehmen. Liberty hat dem Bundeskartellamt bereits ein sog. Zusageangebot unterbreitet, welches die Bedenken der Behörde ausräumen soll. Auch zu den wettbewerblichen Auswirkungen dieser Zusagen werden nun weitere Stellungnahmen eingeholt. Die Frist für eine abschließende Entscheidung ist bis zum 15. Dezember 2011 verlängert worden.

Liberty ist in Deutschland bereits über ihre Tochtergesellschaft Unitymedia (Kabelnetze in Nordrhein-Westfalen und Hessen) aktiv. Das Bundeskartellamt ist nach bisheriger Prüfung der Ansicht, dass der Zukauf von Kabel BW ein marktbeherrschendes Oligopol auf dem bundesweiten Gestattungsmarkt verstärken würde. Auf diesem Markt geht es um die Belieferung von Liegenschaften mit einer Vielzahl von Wohneinheiten, insbesondere von Wohnungsbaugesellschaften, mit dem TV-Signal über das Breitbandkabelnetz. In seiner vorläufigen Bewertung kommt das Bundeskartellamt zu dem Ergebnis, dass dieser Markt gemeinsam von den drei großen deutschen Kabelnetzbetreibern beherrscht wird (KDG, Unitymedia und Kabel BW). Die Ermittlungen des Amtes haben ergeben, dass es sowohl technisch möglich als auch wirtschaftlich rentabel wäre, deutschlandweit Liegenschaften zu versorgen. Das aber tun die drei Regionalgesellschaften nicht. Sie machen einander außerhalb

ihrer jeweiligen Verbreitungsgebiete keinen Wettbewerb um Gestattungsverträge. Infolge des Zusammenschlusses würde sich das Oligopol von drei auf zwei Unternehmen verengen. Unter diesen Umständen wäre es in Zukunft noch unwahrscheinlicher, dass die verbleibenden Unternehmen KDG und Unitymedia/Kabel BW in Wettbewerb zueinander treten.

Wettbewerbliche Bedenken bestehen zudem auf dem Einspeisemarkt, d.h. im Verhältnis der Kabelnetzbetreiber zu den TV-Sendern, die auf die Einspeisung in jedes regionale Netz angewiesen sind.

Dem Bundeskartellamt liegt ein Zusagenangebot der Zusammenschlussbeteiligten vor. Das Bundeskartellamt hat dazu noch nicht Stellung bezogen. In einem Markttest soll nun ermittelt werden, ob die Zusagen geeignet sind, um die wettbewerblichen Bedenken auszuräumen. Zu diesem Zweck holt die Behörde Stellungnahmen der Beigeladenen und sonstiger Marktteilnehmer ein.

#### **Weitere Informationen:**

Aufgrund der Gesamtumsätze der beteiligten Konzerne unterlag das Vorhaben zunächst der Europäischen Fusionskontrolle. Auf Antrag des Bundeskartellamtes im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie wurde der Fall zur Prüfung nach Deutschland verwiesen (siehe PM vom 17.6.2011).

Die entsprechende Verweisungsentscheidung der Europäischen Kommission enthält weitere Informationen über die relevanten Märkte und die wettbewerblichen Probleme des Fusionsvorhabens (Entscheidung vom 16.6.2011 - COMP/M.5900-LGI/KBW).

#### **Pressemitteilung vom 15. Dezember 2011**

Bonn, 15. Dezember 2011: Das Bundeskartellamt hat heute die Übernahme des Kabelnetzbetreibers Kabel Baden-Württemberg durch die Liberty Global Europe Holding unter Bedingungen und Auflagen freigegeben. Liberty verpflichtet sich der Behörde gegenüber, Sonderkündigungsrechte für große Gestattungsverträge einzuräumen und die Verschlüsselung digitaler FreeTV-Programme zu beenden. Daneben hat Liberty den Verzicht auf bestimmte Exklusivitätsklauseln und auf Eigentumspositionen bzw. Rückbaurechte an Hausnetzen zugesagt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die Freigabe konnte nur aufgrund von weitreichenden Zusagen der Unternehmen erteilt werden. Hier sehen wir die Chance für mehr Wettbewerb auf den Kabelmärkten. Durch die Verpflichtung, große langfristige Verträge mit der Wohnungswirtschaft zu öffnen und weitere vertragliche Rechte sowie die Grundverschlüsselung digitaler FreeTV-Programme aufzugeben, werden die negativen Auswirkungen des Zusammenschlusses kompensiert.“

Durch den Zusammenschluss verringert sich auf dem deutschlandweiten Gestattungsmarkt das marktbeherrschende Oligopol der großen regionalen Kabelnetzbetreiber (Kabel Deutschland, Unitymedia, Kabel BW) von drei auf zwei. Auf dem Gestattungsmarkt geht es um den Wettbewerb um Gestattungsverträge mit den Eigentümern großer Liegenschaften, die einer Mehrzahl von Wohneinheiten umfassen. Hier sind die TV-Kabelnetzbetreiber marktbeherrschend und können zugleich den Endkunden Telefon- und Internetzugang anbieten („Triple Play“). Langfristige Verträge mit 10 oder 15 Jahren Laufzeit sowie Gebäudeexklusivität und Rechtsunsicherheiten über das Netzeigentum nach Vertragsende stellen erhebliche Marktzutrittsschranken für sonstige Wettbewerber wie kleine Kabelnetzbetreiber oder Telekommunikationsanbieter dar.

Darüber hinaus wird der sog. Einspeisemarkt, d.h. das wettbewerbliche Verhältnis der Kabelnetzbetreiber zu den TV-Sendergruppen, infolge der Reichweitemausdehnung durch den Zusammenschluss negativ berührt.

Um die Untersagung des Vorhabens zu vermeiden, ist Liberty mit einem - mehrmals erweiterten - Zusagenangebot an das Bundeskartellamt herantreten. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes stärken die Zusagen die Wettbewerbsmöglichkeiten dritter Anbieter und kompensieren die negativen Auswirkungen des Zusammenschlusses.

In den Netzgebieten von Unitymedia und Kabel BW wird den Wohnungsbaugesellschaften ein Sonderkündigungsrecht eingeräumt. Sie erhalten damit die Gelegenheit, den Wettbewerb um einen günstigeren Netzbetreiber in den Wohnanlagen vorzeitig zu eröffnen. Das Sonderkündigungsrecht betrifft Gestattungsverträge mit mehr als 800 Wohneinheiten und Restlaufzeiten von mehr als drei Jahren. Damit ist ein großer Anteil der besonders attraktiven Gestattungsverträge erfasst.

Mit der Aufgabe von Exklusivitäts- und Eigentumsklauseln wird Rechtsicherheit hergestellt. Schließlich wird die Aufgabe der Verschlüsselung digitaler FreeTV-Programme Wettbewerbern die Bewerbung um Gestattungsverträge erleichtern und sich dadurch auch positiv auf dem Einspeisemarkt bemerkbar machen. Nach intensiven Verhandlungen über die Ausgestaltung der Zusagen konnte der Zusammenschluss mit den genannten Verpflichtungen freigegeben werden.

Aufgrund der Gesamtumsätze der beteiligten Konzerne unterlag das Vorhaben zunächst der Europäischen Fusionskontrolle. Auf Antrag des Bundeskartellamtes im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie wurde der Fall von der EU-Kommission zur Prüfung nach Deutschland verwiesen (siehe PM des BKartA vom 17.6.2011 und Entscheidung der Kommission vom 16.6.2011 - COMP/M.5900-LGI/KBW)

### 1.3 LA CIE / SEAGATE

#### Fallbericht

---

#### Freigabe des Erwerbs von La Cie durch Seagate

Branche	Computerfestplatten
Aktenzeichen	B7-49/12

---

Das Bundeskartellamt hat Ende Juni 2012 den geplanten Erwerb von La Cie S.A., Paris/Frankreich, durch die Seagate Technology Public Limited Company, Dublin/Irland, in der ersten Phase der Prüfung freigegeben.

Seagate entwickelt, produziert und vermarktet Speichergeräte. Hauptsächlich handelt es sich dabei um interne Computerfestplatten („hard disk drives / HDDs“) und externe Computerfestplatten („external hard disk drives / XHDDs“). Angeboten werden u.a. auch Verbraucherelektronikgeräte mit eingebauten Festplatten und Leistungen im Bereich Online-Backup und Datenwiederherstellung. La Cie produziert und vermarktet vor allem XHDDs. In geringem Umfang wird auch Computerzubehör wie Monitore oder DVDs hergestellt.

Direkte, horizontale Überschneidungen der Tätigkeitsgebiete bestehen somit im Bereich Herstellung und Vertrieb von XHDDs. Da diese zu einem wesentlichen Teil aus herkömmlichen HDDs bestehen, die mit einem Gehäuse, einer Stromversorgung und einer Datenschnittstelle (meist USB) versehen wurden, HDDs also ein notwendiges Vorprodukt darstellen, ist vertikal auch der Bereich der HDD-Herstellung betroffen. Erst Ende 2011 hatte sich die EU-Kommission in zwei großen Fusionskontrollverfahren mit dem HDD-Markt beschäftigt<sup>19</sup>; die so erlangten Erkenntnisse sind maßgeblich auch in das hiesige Verfahren eingeflossen.

Auch wenn die Kosten der HDD 70-90 % der Produktionskosten der externen Festplatte ausmachen und technisch keine großen Unterschiede zwischen HDD und XHDD bestehen, ist die Beschlussabteilung in Übereinstimmung mit der EU-Kommission von getrennten sachlichen Märkten für interne und externe Festplatten ausgegangen. Dies beruht einmal auf den unterschiedlichen Zielgruppen der Produkte. HDDs sind für den Einbau in Computer gedacht, entsprechend sind Kunden in aller Regel PC-Hersteller, die die Festplatten zur Ausstattung der PCs benötigen. Externe Festplatten hingegen sind schon an sich ein fertiges Produkt, welches dank eigener Stromversorgung

---

<sup>19</sup> Comp/M. 6214 – Seagate / HDD Business of Samsung (deutsche Version: [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m6214\\_20111019\\_20682\\_2390487\\_DE.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m6214_20111019_20682_2390487_DE.pdf)); Comp/M. 6203 – Western Digital / Viviti Technologies (siehe Presseerklärung: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/11/1395&format=HTML&aged=1&language=DE&guiLanguage=de>; Entscheidung noch nicht veröff.).

und vom Endverbraucher selbst leicht vorzunehmender Datenverbindung regelmäßig direkt an Endkunden verkauft wird. Entsprechend unterscheiden sich auch die Vertriebswege: während HDDs in großen Stückzahlen an Computerhersteller abgegeben werden, gelangen XHDDs meist über Großhändler und folgend den Einzelhandel an den Kunden. Eine weitere Unterteilung des XHDD-Marktes hingegen, etwa nach Formfaktor (2,5“ oder 3,5“), ist nicht angebracht. Trotz des Trends hin zu 2,5“-Platten sind die Produkte für den Kunden weitgehend austauschbar.

In räumlicher Hinsicht ist der XHDD-Markt auf Grund regional unterschiedlicher Verbrauchervorlieben bezüglich Design, Marke, Formfaktor und (vor-)installierter Software EWR-weit abzugrenzen.

Das angemeldete Fusionsvorhaben lässt weder in horizontaler noch in vertikaler Hinsicht die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung erwarten.

Auf dem EWR-weiten XHDD Markt erreicht die geplante zukünftige Einheit von Seagate und La Cie (inkl. der HDD-Sparte von Samsung) einen Marktanteil von etwa [20-30] %. In ähnlicher Größenordnung bewegt sich der Marktanteil von Western Digital (inkl. der HDD-Sparte von Hitachi). Auch ist der Markt von deutlicher Dynamik und Marktanteilsschwankungen geprägt. Wesentlicher Gesichtspunkt bei der Beurteilung war dabei auch das starke Wachstum des XHDD-Marktes. Nach einer Verdopplung der Stückzahlen zwischen 2006 und 2010 rechnen Analysten bis 2015 noch mit einer jährlichen Steigerung von bis zu 20 %. Zwar bestand in den letzten Jahren die generelle Tendenz, dass die zahlreichen nicht integrierten, also von HDD-Lieferungen abhängigen, XHDD-Hersteller beständig Marktanteile verloren. Bezogen auf einen Prognosezeitraum von etwa drei Jahren ist allerdings auch nach dem Zusammenschluss mit dem Fortbestehen deutlicher Konkurrenz zu rechnen, weil eine Vielzahl weiterer Anbieter auf dem Markt tätig ist und diese insgesamt über beachtliche Marktanteile verfügen. Für diese Prognose sprechen auch die kurzen Innovationszyklen des Marktes, die für die Wettbewerber die ständig wiederkehrende Chance bedeuten, als Erstanbieter einer Neuentwicklung Marktanteile zu gewinnen.

Seagate/La Cie und Western Digital haben auf dem EWR-Markt für XHDDs zusammen einen Marktanteil von mehr als 50% und erfüllen damit die Oligopolvermutung des § 19 Abs. 3 S. 2 Nr. 1 GWB. Die Vermutung für die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung wird jedoch widerlegt durch die geschilderten Marktverhältnisse, insbesondere die schwankenden Marktanteile und das starke Wachstum des innovativen, technologiegetriebenen Marktes, auf dem auch noch etliche weitere Wettbewerber aktiv sind.

Die sich aus dem Erwerb eines nicht integrierten XHDD-Herstellers ergebende verstärkte vertikale Integration von Seagate führt auch nicht zu einer Verschlechterung der Wettbewerbsbedingungen.

Zwar könnte der Zuwachs an Marktanteilen auf dem XHDD-Markt Seagate theoretisch dazu veranlassen, die Belieferung von Konkurrenten (XHDD-Herstellern) mit HDD-Laufwerken zu



beschränken und so zu versuchen, die eigene Position im Bereich der externen Festplatten zu verbessern. Die Beschlussabteilung geht jedoch davon aus, dass die HDD-Hersteller letztlich keine effektive Möglichkeit haben, nicht integrierte XHDD-Hersteller durch Beschränkung oder gar Einstellung der Belieferung mit HDD-Laufwerken zu verdrängen. Auf dem HDD-Markt besteht kein wettbewerbsloses Oligopol. Nach Vollzug der von der EU-Kommission freigegebenen Fusionen zwischen Seagate und der HDD-Sparte von Samsung auf der einen Seite und Western Digital und Viviti Technologies (HDD-Sparte von Hitachi) auf der anderen Seite gibt es mit Toshiba zusammen weltweit nur noch drei Hersteller von Computerfestplatten/HDDs. Die Beteiligten des hier angemeldeten Fusionsvorhabens berufen sich gegen das Vorliegen eines wettbewerbslosen Oligopols auf „hold separate“-Auflagen des chinesischen Handelsministeriums MOFCOM, welches sowohl Seagate als auch Western Digital aufgegeben habe, die erworbenen HDD-Sparten nicht einzugliedern sondern als selbständige Marktteilnehmer weiterzuführen. Für sich genommen reicht das zur Schaffung unabhängig agierender Anbieter aber nicht aus. Für ein wettbewerbsloses Oligopol spricht, dass Western Digital und Seagate sich als etwa gleich große Wettbewerber im Bereich der internen Festplatten gegenüber stehen. Dagegen spricht jedoch, dass zumindest Toshiba als der deutlich kleinste Wettbewerber zur Umsatzsteigerung und zur Deckung der hohen Fixkosten in der Festplattenindustrie bemüht sein dürfte, möglichst viele Festplatten zu verkaufen, auch an nicht integrierte Hersteller. Für alle drei HDD-Hersteller gilt, dass sie zumindest die OEM-Hersteller von PCs, ihre maßgeblichen Großkunden, auf Grund von deren Nachfragemacht nicht vom Zugang zu HDD-Laufwerken abschotten können. Daher sind die PC-OEMs nach den Ermittlungen des Bundeskartellamts zur Eigenproduktion von XHDDs fähig und üben damit Wettbewerbsdruck auf dem XHDD-Markt aus.

Außerdem besteht kein Anreiz zur Abschottung, auch im Verhältnis zu den XHDD-Herstellern. Aus der vorgenannten EU-Kommissionsentscheidung im Fall Seagate / HDD-Business of Samsung ergibt sich nämlich, dass die HDD-Hersteller am Verkauf einer HDD an XHDD-Hersteller ähnlich viel verdienen wie am Verkauf einer selbst produzierten XHDD.

#### **1.4 PSION / MOTOROLA SOLUTIONS**

##### **Fallbericht**

---

##### **Freigabe des Erwerbs von Psion durch Motorola Solutions**

Branche

Robuste mobile Computer

Aktenzeichen B7-65/12

Datum der Entscheidung 16. August 2012

---

Das Bundeskartellamt hat im August 2012 den geplanten Erwerb der Psion PLC, Vereinigtes Königreich, durch die Motorola Solutions Inc. (MSI), USA, in der ersten Phase der Prüfung freigegeben. Durch den Zusammenschluss kommt es zwar zu horizontalen Überschneidungen auf zwei Teilmärkten des Markts für robuste mobile Computer. Das Vorhaben wirft aber keine Wettbewerbsprobleme auf, weil auch nach dem Zusammenschluss eine ausreichende Zahl wichtiger Wettbewerber auf diesen Ausschreibungsmärkten verbleibt, die Märkte durch dynamischen technologischen Wandel geprägt werden, und es sich bei den Parteien nicht um die engsten Wettbewerber handelt.

MSI ist ein weltweiter Anbieter von Kommunikationsprodukten und –dienstleistungen für Behörden und Unternehmen. In Deutschland vermarktet und verkauft MSI Funkgeräte und robuste mobile Computer. Robuste mobile Computer werden für Unternehmenskunden hergestellt. Es handelt sich um tragbare Computer, die rauen bzw. beanspruchenden Arbeitsbedingungen standhalten müssen. Sie zeichnen sich durch einen verbesserten Aufprallschutz und verschiedene Sonderfunktionen aus, wie z.B. Kameras oder Barcodescanner. Psion ist ebenfalls ein Lieferant von robusten mobilen Computern. Das Unternehmen stellt diese Geräte nicht selber her, sondern lässt sie in Asien von Dritten fertigen.

Die beteiligten Unternehmen stehen sowohl horizontal als auch vertikal in Beziehungen zueinander. In sachlicher Hinsicht überschneiden sich ihre Tätigkeiten horizontal auf den Märkten für robuste mobile Computer, dem Markt für Zubehör und Dienstleistungen für robuste mobile Computer sowie dem Markt für WLAN-Infrastrukturprodukte. Vertikal kommt es zu Berührungen, da MSI Scan- und Imaging Engines produziert und verkauft, die in die robusten mobilen Computern beider Unternehmen eingebaut werden.

Um die Marktabgrenzung und die Marktverhältnisse der Märkte für robuste mobile Computer zu ermitteln, hat das Bundeskartellamt jeweils an zwanzig Kunden und Wettbewerber der Parteien Fragebögen versandt. Das Bundeskartellamt legte dabei auch Erkenntnisse der Europäischen Kommission (KOM) im Verfahren Motorola/Symbol (COMP/M.4415) zu Grunde. Die KOM hatte in diesem Verfahren den Markt ausführlich untersucht und festgestellt, dass sich dieser in zwei weitere Segmente untergliedern lässt, den Markt für größere robuste mobile Formfaktor-Computer („größere robuste mobile Computer“) und den Markt für kleinere robuste mobile Formfaktor-Computer („kleinere robuste mobile Computer“). Unter Formfaktor ist die Größe, die Konfiguration und/oder die physische Anordnung des Computers zu verstehen.

Nach den Ermittlungsergebnissen wäre eine weitere Unterteilung der Märkte – und hier einer besonderen Prüfung von robusten Handhelds/PDAs einerseits und robusten Fahrzeugcomputern andererseits - vertretbar. Die wettbewerbliche Beurteilung des Vorhabens ändert sich jedoch auch bei engerer Marktabgrenzung nicht. Daher konnte die Abgrenzung für die Zwecke dieser Untersuchung offen bleiben.

Die Ermittlungsergebnisse weisen darauf hin, dass robuste mobile Computer auf weltweiten Märkten, jedenfalls auf größeren als europaweiten Märkten, gehandelt werden. Eine endgültige räumliche Abgrenzung musste allerdings nicht erfolgen, da das Vorhaben bei keiner geographischen Marktabgrenzung wettbewerbliche Bedenken auslöst.

Das angemeldete Fusionsvorhaben lässt weder in horizontaler noch in vertikaler Hinsicht die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung erwarten. Der Zusammenschluss führt zwar zu nicht unerheblichen horizontalen Marktanteilsadditionen bei einer engeren Marktabgrenzung im oben beschriebenen Sinne, und die Parteien sind – jedenfalls nach dem Zusammenschluss - auf den betroffenen Märkten führend, gegen die Begründung oder Verstärkung einer einzelmarktbeherrschenden Stellung sprechen aber folgende Erwägungen:

Auf dem Markt für robuste mobile Computer und dem Markt für Fahrzeugcomputer finden regelmäßig Ausschreibungen in Form großer Bieterverfahren statt, an denen mindestens die Hälfte der zwanzig befragten Wettbewerber teilnehmen. Von besonderer Bedeutung ist ebenfalls, dass die betroffenen Märkte von einer dynamischen technologischen Entwicklung geprägt sind. Die Produkte unterliegen einem ständigen technischen Wandel mit dem Ziel verbesserter Anwendungsmöglichkeiten. Darüber hinaus sind die Märkte für robuste mobile Computer durch intensiven Wettbewerb gekennzeichnet, der sich u.a. daran zeigt, dass in den letzten drei Jahren eine Reihe von Marktzutritten von hauptsächlich asiatischen Wettbewerbern erfolgte.

Schließlich spricht gegen die Begründung oder Verstärkung einer einzelmarktbeherrschenden Stellung der Zusammenschlussbeteiligten auch, dass MSI und Psion überwiegend nicht als engste Wettbewerber wahrgenommen werden. MSI bietet ein sehr breites Produktsortiment an und ist weltweit stark vertreten. Ähnlich aufgestellt sind Honeywell, Panasonic und Intermec. Dagegen ist der Erwerber Psion ein spezialisierter, deutlich kleinerer Wettbewerber, der anspruchsvolle technische Lösungen und entsprechend guten Service in seinen Bereichen bietet. Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes kommt Psion damit auch nicht die Rolle eines „Maverick“ bzw. „Preisbrechers“ zu, der durch den Zusammenschluss mit MSI vom Markt verschwinden würde.

Randsubstitution spielt derzeit noch keine wichtige Rolle. Bei einigen Verwendungen robuster mobiler Computer entsteht zwar ein gewisser Wettbewerb durch Endverbrauchergeräte wie z.B. Smartphones. Diese haben jedoch bisher noch keine erheblichen wettbewerblichen Auswirkungen gezeigt.

Die Begründung oder Verstärkung einer kollektiven marktbeherrschenden Stellung mit den anderen größeren Anbietern auf dem Markt für robuste Fahrzeugcomputer oder dem Markt für robuste Handhelds/PDA kann ebenfalls ausgeschlossen werden. Viele Faktoren sprechen dagegen, dass eine implizite Koordinierung zwischen den Oligopolisten besteht oder nach dem Zusammenschluss zu entstehen droht. Die Marktpositionen der Oligopolisten sind nicht symmetrisch. Die Unternehmen bieten zwar alle ein breites Produktportfolio an, sind aber teilweise in unterschiedlichen Regionen und Geschäftsfeldern unterschiedlich stark aktiv und vertreten. Die robusten Produkte sind innovationsgetrieben und unterscheiden sich weltweit zumindest in gewissen Eigenschaften. Der Preis ist nicht der alleinige Wettbewerbsparameter. Qualität und funktionelle Produkteigenschaften (z.B. Sonderfunktionen) spielen eine mindestens ebenbürtige Rolle. Wesentliches Kriterium ist die Robustheit, die den speziellen Anforderungen des jeweiligen Kunden genügen muss. Die Märkte für robuste mobile Computer entwickeln sich dynamisch und werden in den nächsten Jahren weiter wachsen. Trotz der starken Marktposition von MSI bei kleineren robusten mobilen Computern ist zu erwarten, dass Wettbewerber auch in diesen Markt eintreten werden und dort wachsen können. Dazu trägt auch die Präsenz zahlreicher Original Design Manufacturers bei. Markttransparenz ist kurzfristig nur eingeschränkt gegeben. Zwar begegnen sich die Marktteilnehmer immer wieder bei Ausschreibungen. Doch auch wenn die Unternehmen um den gleichen Auftrag konkurrieren, ist nach Abschluss des Verfahrens in vielen Fällen nicht transparent, welches Ranking von den Kunden erstellt wurde.

Ebensowenig lässt das tatsächliche Wettbewerbsgeschehen Rückschlüsse auf einen möglichen Koordinierungsmechanismus zu. Gerade durch die Ausschreibungen kam es zu Marktanteilsveränderungen und es entstanden keine verfestigten Marktstellungen. In Zukunft ist auch nicht auszuschließen, dass Hersteller von Endverbrauchergeräten einen größeren wettbewerblichen Einfluss auf dem Markt für robuste mobile Computer gewinnen werden.

Auf eine weitergehende Analyse des Marktes für Zubehör und Dienstleistungen für robuste mobile Computer konnte verzichtet werden, weil sich der Zusammenschluss auf diesen Markt nicht anders ausgewirkt hätte als auf den Markt für robuste mobile Computer. Eine weitergehende Abgrenzung von Märkten für WLAN-Infrastrukturprodukte ist ebenfalls nicht erforderlich. Der Zusammenschluss wird sich ungeachtet der Enge der Marktabgrenzung nicht negativ auswirken. Die KOM hat in verschiedenen Verfahren festgestellt, dass der Markt für WLAN-Infrastruktur sehr wettbewerbsintensiv ist. Zu dem gleichen Ergebnis kam auch das Bundeskartellamt in dem Verfahren B7-98/11 (France Télécom/Deutsche Telekom).

Schließlich können auch Abschottungswirkungen der vertikalen Dimension des Zusammenschlussvorhabens ausgeschlossen werden. MSI produziert und verkauft auch Scan und Imaging Engines, die u.a. in Psion-Produkte eingebaut werden. Es ist aber nicht damit zu rechnen,

dass in vertikaler Hinsicht durch die Fusion konkurrierende Anbieter dieser Produkte vom Markt ausgeschlossen werden. Zunächst ist Psion kein herausragend wichtiger Kunde von Scan- und Imaging Engines, die auch für andere Anwendungen als robuste mobile Computer in großer Zahl verwendet werden. Sie werden z.B. in Barcode-Scanner, Geldautomaten, elektronische Wahlautomaten oder Maschinen zur medizinischen Analyse eingebaut. Daher verbleiben den konkurrierenden Anbieter ausreichende Ausweichmöglichkeiten zu anderen Kunden. Es ist auch nicht zu erwarten, dass konkurrierende Anbieter von robusten mobilen Computern nach dem Zusammenschluss von Lieferungen von Scan- und Imaging Engines abgeschnitten werden. Zum einen verbleiben auch hier für die Wettbewerber ausreichende Ausweichmöglichkeiten zu anderen Bezugsquellen. Zum anderen lässt der geringe Weltmarktanteil von Psion nicht erwarten, dass MSI einen Anreiz hätte, Dritte nicht mehr zu beliefern.

## **1.5 KABEL DEUTSCHLAND / TELE COLUMBUS**

### **Pressemitteilung vom 07. Dezember 2012**

Bonn, 7. Dezember 2012: Das Bundeskartellamt prüft derzeit das Vorhaben der Kabel Deutschland Holding AG (KDG), den Kabelnetzbetreiber Tele Columbus GmbH zu erwerben.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die Unternehmen wurden gestern über die vorläufige rechtliche Bewertung des Vorhabens informiert. In der Abmahnung hat das Bundeskartellamt wettbewerbliche Bedenken gegen das Vorhaben geäußert. Die Zusammenschlussbeteiligten sowie zu dem Verfahren beigeladene Dritte haben nun die Möglichkeit hierzu Stellung zu nehmen. Die Beteiligten können auch noch Zusagen anbieten. Die Frist für eine abschließende Entscheidung endet am 16. Januar 2013.“

KDG ist mit rund 8,5 Mio. Kunden der größte Kabelnetzbetreiber in Deutschland. Tele Columbus betreibt Kabelnetze in den neuen Bundesländern und zu einem kleinen Teil in Nordrhein-Westfalen und Hessen. In seiner vorläufigen Bewertung kommt das Bundeskartellamt zu dem Ergebnis, dass der bundesweite Gestattungsmarkt gemeinsam von den beiden Unternehmen KDG und Unitymedia beherrscht wird. Der Zukauf von Tele Columbus würde die gemeinsame Marktbeherrschung verstärken. Auf dem Gestattungsmarkt konkurrieren die Kabelnetzbetreiber um die Belieferung von Liegenschaften mit einer Vielzahl von Wohneinheiten, insbesondere von Wohnungsbaugesellschaften, mit dem TV-Signal über das Breitbandkabelnetz.

Ende 2011 war der Zusammenschluss zwischen der Muttergesellschaft von Unitymedia, Liberty Global, mit dem kleineren regionalen Kabelnetzbetreiber Kabel Baden-Württemberg vom

Bundeskartellamt nur unter weitreichenden Bedingungen und Auflagen freigegeben worden (siehe PM vom 15. Dezember 2011).

Die Ermittlungen des Amtes haben ergeben, dass sich – anders als im Fall Liberty/Kabel BW – die TV-Kabelnetze von Tele Columbus häufig mit den Netzen der Wettbewerber, insbesondere der KDG, überschneiden. Die Unternehmen konkurrieren permanent um verschiedene Gestattungsverträge mit der Wohnungswirtschaft. Dieser Wettbewerb würde nach der vorläufigen Einschätzung des Bundeskartellamtes durch den Zusammenschluss entfallen. Tele Columbus ist der größte verbliebene Wettbewerber von KDG und Unitymedia.

Da Tele Columbus auch an einigen Standorten innerhalb des angestammten Unitymedia-Verbreitungsgebiets vertreten ist, prüft das Bundeskartellamt in diesem Verfahren auch, ob sich der Wettbewerb zwischen KDG und Unitymedia durch die Übernahme beleben könnte. Die Analyse der Unternehmensdaten und der Geschäftspläne hat bislang aber nicht ergeben, dass etwaige positive Effekte des Zusammenschlusses die negativen wettbewerblichen Auswirkungen kompensieren würden. Gleiches gilt für etwaige Verbesserungen im Angebot von Telefonie und Internetzugang über das Kabelnetz.

Wettbewerbliche Bedenken bestehen zudem auf dem Einspeisemarkt, d.h. im Verhältnis der Kabelnetzbetreiber zu den TV-Sendern, aufgrund des Reichweitenzuwachses für KDG infolge des Zukaufs sowie – in geringem Umfang – auf dem Signallieferungsmarkt (Bereitstellung des TV-Signals durch sog. Netzebene 3-Netzbetreiber an Netzebene 4-Betreiber).

### **Pressemitteilung vom 22. Februar 2013**

Bonn, 22. Februar 2013: Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Kabel Deutschland Holding AG (KDG), den Kabelnetzbetreiber Tele Columbus GmbH zu erwerben, untersagt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Nach intensiver Prüfung, insbesondere auch der von KDG angebotenen Zusagen, hat das Bundeskartellamt die wettbewerblichen Verschlechterungen durch den Zusammenschluss als so schwerwiegend angesehen, dass eine Freigabe des Vorhabens nicht möglich war. Tele Columbus ist in den Neuen Bundesländern der wichtigste Wettbewerber von KDG. Beide Unternehmen stehen insbesondere in Berlin wie in fast allen weiteren Ballungsräumen Ostdeutschlands in direktem Infrastrukturwettbewerb zueinander. Für die Wohnungswirtschaft würde nach dem Zusammenschluss in Zukunft vielerorts eine wettbewerbliche Alternative entfallen. Der Wegfall von Tele Columbus würde damit das bundesweite Oligopol der beiden großen regionalen Kabelnetzbetreiber weiter verfestigen.“

KDG ist mit rund 8,5 Mio. Kunden der größte Kabelnetzbetreiber in Deutschland. Tele Columbus ist der bundesweit drittgrößte Kabelnetzbetreiber und betreibt Kabelnetze schwerpunktmäßig in den neuen Bundesländern (rund 1,2 Mio. Kunden) und zu einem kleineren Teil in Nordrhein-Westfalen

und Hessen (rund 400.000 Kunden). Das Bundeskartellamt kam zu dem Ergebnis, dass das derzeitige Oligopol von Unitymedia KabelBW und KDG auf dem deutschlandweiten Gestattungsmarkt durch den Zusammenschluss verstärkt würde. Auf dem Gestattungsmarkt konkurrieren die Kabelnetzbetreiber um die Belieferung von Liegenschaften mit einer Vielzahl von Wohneinheiten, insbesondere von Wohnungsbaugesellschaften, mit dem TV-Signal über das Breitbandkabelnetz.

Kabel Deutschland hatte geltend gemacht, über den Erwerb von Tele Columbus in NRW und Hessen in vorstoßenden Wettbewerb gegenüber Unitymedia KabelBW treten zu können. Die Ermittlungen des Bundeskartellamtes ergaben, dass damit bei objektiver Betrachtung in naher Zukunft voraussichtlich nicht zu rechnen ist. Nach dem Zusammenschluss wäre nur ein kleiner Teil der erworbenen Bestände direkt an Netze von Kabel Deutschland angeschlossen worden. Der überwiegende Teil der Wohneinheiten wäre wegen laufender Verträge zunächst gar nicht an Kabel Deutschland anschließbar gewesen. Der Erwerb von Tele Columbus hätte Kabel Deutschland den Markteintritt in NRW und Hessen daher nur geringfügig erleichtert. Im Übrigen wäre Kabel Deutschland auch ohne den Zusammenschluss mit geringem wirtschaftlichem Aufwand in der Lage, in NRW und Hessen tätig zu werden.

Neben dem Gestattungsmarkt wären auch der Einspeisemarkt, d.h. das Verhältnis der Kabelnetzbetreiber zu den TV-Sendern, aufgrund des Reichweitenzuwachses für KDG infolge des Zukaufs, sowie der Signallieferungsmarkt (Bereitstellung des TV-Signals durch sog. Netzebene 3-Netzbetreiber an Netzebene 4-Betreiber) negativ durch den Zusammenschluss betroffen gewesen.

Der Zusammenschluss zwischen KDG und Tele Columbus hätte gewisse Verbesserungen beim Angebot von Telefonie und Internetzugang im Wettbewerb zur Deutschen Telekom mit sich gebracht. Diese wiegen allerdings gering im Vergleich zu den erheblichen Struktur- und Wettbewerbsverschlechterungen in der TV-Versorgung. Die kartellrechtliche Abwägungsklausel kam deshalb hier nicht zum Tragen.

Andreas Mundt: „Zu effektiven strukturellen Verbesserungen hätte der Zusammenschluss nur in einem begrenzten Ausmaß geführt. In bestimmten Regionen hätte KDG nach dem Zusammenschluss verschiedene Netzebenen zusammenführen und anschließend Breitbandanschlüsse über das Kabel anbieten können. Allerdings besteht in den betroffenen Gebieten zu einem guten Teil schon heute Internetverfügbarkeit mit mindestens 16 MBit/s, so dass auch diese mögliche Veränderung zu relativieren ist. Alle weiteren behaupteten Verbesserungen sind von den Unternehmen auch ohne den Zusammenschluss und mit begrenztem finanziellem Aufwand erreichbar. Von einem angeblich nur durch den Zusammenschluss möglichen Breitbandausbau für 900.000 Haushalte kann deshalb keine Rede sein.“

Um die negativen wettbewerblichen Auswirkungen zu beseitigen, war KDG letztlich nicht bereit, die aus Sicht des Bundeskartellamtes besonders kritischen städtischen Netzgebiete von Tele Columbus

an Dritte zu verkaufen. KDG bot als Zusage nur den Verkauf der TC-Netze in Berlin, Dresden und Cottbus an; dies entsprach weniger als der Hälfte des erforderlichen Volumens.

Die Entscheidung ist noch nicht rechtskräftig. Die Unternehmen haben einen Monat Zeit Beschwerde einzulegen, über die dann das OLG Düsseldorf entscheiden würde.

## Fallbericht

---

### Untersagung des Erwerbs der Tele Columbus durch die Kabel Deutschland

Branche: Breitbandkabelnetze, Rundfunk, Breitbandanschlüsse

Aktenzeichen: B7-70/12

Datum der Entscheidung 22. Februar 2013

---

Das Bundeskartellamt hat am 22. Februar 2013 den Erwerb der Tele Columbus GmbH, Berlin, durch die Kabel Deutschland Holding AG; München, untersagt. Der Zusammenschluss hätte auf dem bundesweiten Endkundenmarkt für Mehrnutzerverträge („Gestattungsmarkt“) zur Verstärkung der gemeinsam mit dem Kabelnetzbetreiber Unitymedia/KabelBW bestehenden marktbeherrschenden Stellung geführt. Zudem wären die marktbeherrschenden Stellungen von Kabel Deutschland auf dem Einspeisemarkt sowie dem Signallieferungsmarkt verstärkt worden. Zwar wären durch den Zusammenschluss auch gewisse strukturelle Verbesserungen beim Angebot von Telefonie und Internetzugang im Wettbewerb zur Deutschen Telekom eingetreten. Diese Verbesserungen überwogen jedoch – auch im Zusammenspiel mit angebotenen Veröffentlichungszusagen – die negativen wettbewerblichen Wirkungen nicht.

Kabel Deutschland („KDG“) ist mit gut 8,5 Mio. Kunden der größte Kabelnetzbetreiber in Deutschland. Räumlich ist KDG in der gesamten Bundesrepublik mit Ausnahme von NRW, Hessen und Baden-Württemberg präsent. Das Angebot umfasst insbesondere analoges und digitales Fernsehen, aber auch Internet und Telefonie über das Fernseekabel sowie weitere Mediendienste. Im letzten Geschäftsjahr erzielte die Kabel Deutschland-Gruppe einen Umsatz von knapp 1,7 Mrd. EUR.

Tele Columbus betreibt Kabelnetze insbesondere im Osten Deutschlands, aber auch in einigen Regionen Westdeutschlands. Tele Columbus versorgt rund 1,6 Mio. Wohneinheiten mit Kabelanschlüssen. Etwa drei Viertel der Wohneinheiten befindet sich im Tätigkeitsgebiet von KDG, der übrige Teil im Tätigkeitsgebiet von Unitymedia/Kabel BW. Neben Rundfunksignal wird den Kunden teilweise auch Internet und Telefonie angeboten. Diese Zusatzleistungen werden je nach vorhandener Unternehmensinfrastruktur von Tele Columbus selbst über eigene Infrastruktur erbracht oder als Angebot anderer Kabelnetzbetreiber, insbesondere KDG oder Unityme-



dia/KabelBW, durchgeleitet. Zuletzt erzielte die Tele Columbus-Gruppe einen Gesamtumsatz von knapp 220 Mio. EUR.

Der Zusammenschluss betraf insbesondere den bundesweiten Endkundenmarkt für Mehrnutzerverträge zur leitungsgebundenen Versorgung mit Rundfunksignalen („Gestattungsmarkt“). Nachfrager auf diesem Markt sind Eigentümer von Wohnobjekten mit einer Mehrzahl von Haushalten, die die Versorgung mit analogem oder digitalem TV-Signal nachfragen, hierfür ein Entgelt entrichten und dem Anbieter den Zugang zum Objekt „gestatten“. Hierbei handelt es sich insbesondere um Unternehmen der Wohnungswirtschaft, daneben auch um Eigentümergemeinschaften oder private Immobilienbesitzer. KDG bildet gemeinsam mit Unitymedia-dia/KabelBW ein marktbeherrschendes Duopol auf dem bundesweit abzugrenzenden Gestattungsmarkt. Sie verfügen zusammen über einen Marktanteil von 65 - 75%. Tele Columbus ist der nächstgrößte Wettbewerber mit einem Marktanteil von 5 - 15%. Die übrigen Anbieter erzielen Marktanteile von zumeist deutlich unter 5%. Der Markt ist dabei geprägt von Strukturmerkmalen, die es KDG und Unitymedia/KabelBW ermöglichen, ihr Verhalten implizit zu koordinieren, indem sie darauf verzichten, im Tätigkeitsgebiet des jeweils Anderen wettbewerblich tätig zu werden. Der Markt ist überdies ausreichend transparent, um wettbewerbliche Vorstöße zu erkennen und darauf kurzfristig zu reagieren. Keiner der Wettbewerber ist gegenwärtig in der Lage, die Verhaltenskoordination der Duopolisten zu destabilisieren und ihre Verhaltensspielräume in Gänze wirksam zu beschränken. Dies gilt auch für die Deutsche Telekom, die auf dem Gestattungsmarkt bislang nur eine geringe Bedeutung hat.

Mit dem Erwerb von Tele Columbus durch KDG wäre der größte der wenigen verbliebenen Außenwettbewerber beseitigt worden. Wie die Ermittlungen gezeigt haben, verfügen KDG und Tele Columbus – insbesondere in etlichen ostdeutschen Städten – oftmals über weitgehend parallele Netzinfrastrukturen. Diese Infrastrukturen sind zu einem erheblichen Teil bereits breitbandfähig ausgebaut. Darüber hinaus verfügt Tele Columbus auch im Tätigkeitsgebiet von Unitymedia/KabelBW in gewissem Umfang über breitbandfähig ausgebaute Infrastruktur. Diese Infrastruktur nutzt Tele Columbus derzeit aktiv im Wettbewerb und übt somit jedenfalls punktuell einen gewissen Wettbewerbsdruck auf die Duopolisten aus. Dieser Wettbewerbsdruck durch Tele Columbus, der sich aufgrund des räumlichen Tätigkeitsgebiets insbesondere gegen KDG richtet, wäre durch den Zusammenschluss entfallen. Dies hätte sich insbesondere in Gebieten ausgewirkt, in denen KDG und Tele Columbus über parallele, breitbandfähig ausgebaute Infrastrukturen verfügen. Zu einem Wegfall von Wettbewerb wäre es zudem in Gebieten gekommen, in denen parallele Infrastrukturen bestehen, die jedoch nur teilweise oder noch nicht breitbandfähig ausgebaut sind. Hiervon betroffen sind mindestens 900.000 der an Tele Columbus-Netze angeschlossenen Wohneinheiten. Ein Wegfall potenziellen Wettbewerbs wäre schließlich dort zu befürchten gewesen,

wo Tele Columbus derzeit Kunden über Signallieferung durch KDG versorgt, wovon ebenfalls mehrere hunderttausend Wohneinheiten betroffen sind. Der erheblichen wettbewerblichen Verschlechterung in diesem Teil des Netzgebiets von Tele Columbus infolge eines Zusammenschlusses hätte entgegen des Vortrags der anmeldenden Unternehmen keine substantielle Verbesserung der Wettbewerbsverhältnisse in den Teilregionen NRW und Hessen des Gestattungsmarktes gegenüber gestanden.

Ferner hätte der Zusammenschluss zur Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung von KDG auf dem Einspeisemarkt geführt. Auf dem Einspeisemarkt bietet ein Kabelnetzbetreiber TV-Sendern den Transport von analogen und digitalen FreeTV- oder PayTV-Programmen in seinem Kabelnetz an. In den Einspeisemarkt einbezogen werden auch technische Dienstleistungen zum Betrieb einer digitalen Plattform, die zur Umsetzung eines verschlüsselten TV-Angebots erforderlich sind und zumeist zusammen mit der Einspeisung angeboten werden. Im Kern besteht eine digitale Plattform aus der Bereitstellung des Verschlüsselungssystems, der Smart-Card-Verwaltung und dem Zugang zu einer kompatiblen Set-Top-Boxen-Basis.

In geografischer Hinsicht stellt das Netz der KDG einen eigenständigen räumlichen Markt dar. Vor dem Zusammenschluss war KDG auf dem Markt für die Einspeisung von Rundfunksignalen in ihr Breitbandkabelnetz marktbeherrschend. Die an das Netz von KDG angeschlossenen Haushalte können ausschließlich über das KDG-Netz erreicht werden, so dass es sich um ein Monopol von KDG handelt. Mit rund 8,5 Mio. der über das KDG-Netz mit Rundfunksignalen versorgten Haushalte ist KDG so groß, dass die Einspeisung in das KDG-Netz für die meisten TV-Sender unverzichtbar ist. KDG verfügt damit bereits vor dem Zusammenschluss über unkontrollierte Verhaltensspielräume gegenüber den meisten TV-Sendern. Durch den Zusammenschluss hätte KDG das gesamte Breitbandkabelnetz von TC erworben und damit das eigene Netz um fast 1 Mio. Wohneinheiten, die bislang von Tele Columbus über abgekoppelte Netze versorgt werden, vergrößert. Durch diesen Reichweitzuwachs hätten sich die Verhaltensspielräume von KDG gegenüber TV-Sendern noch vergrößert.

Schließlich wäre durch den geplanten Zusammenschluss die einzelmarktbeherrschende Stellung von KDG auf den im Netzgebiet von KDG befindlichen Signallieferungsmärkten verstärkt worden. Nach bisheriger Praxis des Amtes ist ein eigenständiger sachlich relevanter Markt für die Signalbelieferung von NE4-Betreibern (Netzebene 4, Hausnetz zur Signalübermittlung innerhalb von Grundstücken/Gebäuden) durch NE3-Betreiber (Netzebene 3, Kabelkopfstelle sowie Verteilnetz zu den Hausüberhabepunkten) abzugrenzen. Die Existenz eines eigenen Marktes für die Lieferung von Signalen gegen Entgelt zwischen NE3- und NE4-Betreibern ist im Ursprung Ergebnis der historisch-politischen Trennung von NE3 und NE4. In räumlicher Hinsicht sind im Bereich der Signallieferung grundsätzlich regionale bzw. lokale Märkte relevant. Dabei verfügt KDG bei der Signallieferung in

ihrem Netzabdeckungsgebiet über eine marktbeherrschende Stellung. Bereits vor dem Zusammenschluss war KDG nur in sehr wenigen Signalliefermärkten und letztlich in sehr geringem Umfang aktuellem Wettbewerb von alternativen Signallieferanten ausgesetzt. Die bestehende marktbeherrschende Stellung von KDG auf den Signalliefermärkten wäre durch den geplanten Zusammenschluss mit Tele Columbus geringfügig – aber feststellbar – verstärkt worden. Infolge des Zusammenschlusses wäre Tele Columbus als ein vereinzelt aktueller, oft aber potenzieller alternativer Signalanbieter für NE4-Betreiber im KDG-Gebiet entfallen.

Auf dem ebenfalls betroffenen Einzelnutzermarkt für die leitungsgebundene Versorgung mit Rundfunksignalen wäre die bestehende marktbeherrschende Stellung infolge des Zusammenschlusses nicht verstärkt worden. Auf dem PayTV-Rechtmarkt wäre es durch den Zusammenschluss ebenfalls nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung gekommen.

Die Zusammenschlussbeteiligten haben im Rahmen der Abwägungsklausel Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen auf den Märkten für Breitband- und Schmalbandanschlussprodukte vorgebracht. Diese Verbesserungen waren – auch im Zusammenhang mit angebotenen Zusagen – in einer Gesamtwürdigung nicht geeignet, die Nachteile der Verschlechterung auf dem von KDG beherrschten Markt für Mehrnutzerverträge sowie auf dem beherrschten Einspeisemarkt und dem beherrschten Signalliefermarkt zu überwiegen. Bei den von den Zusammenschlussbeteiligten vorgebrachten Verbesserungswirkungen handelte es sich aber nur teilweise um strukturelle Verbesserungen, von denen überdies auch nur ein Teil kausal durch den Zusammenschluss bewirkt worden wäre.

Insgesamt wurden von den anmeldenden Unternehmen vier unterschiedliche Kategorien von Verbesserungen vorgetragen. Erstens könnten anschließbare WE breitbandfähig aufgerüstet werden, weil durch die Zusammenlegung von KDG- und Tele Columbus-Netzen erstmals eine „kritische Masse“ erreicht werde (von den Anmeldern als „Kategorie 1“ bezeichnet; 0 - 50.000 Wohneinheiten). Zweitens könnten Wohneinheiten an NE4-Netzen des einen Kabelnetzbetreibers an in der Nähe liegende, bereits ausgebaute NE3-Netze des anderen Kabelnetzbetreibers angeschlossen werden („Kategorie 2“; 300.000 - 350.000 Wohneinheiten). Drittens würden Tele Columbus-Wohneinheiten, die derzeit im Wege der Signallieferung bereits an KDG-Netze angeschlossen sind, jedoch auf der NE4 nur teilweise breitbandfähig aufgerüstet sind, zukünftig mit Breitbandprodukten versorgt („Kategorie 3“; 200.000 - 300.000 Wohneinheiten). Diese Wohneinheiten könnten zwar technisch – ggf. nach einer Aufrüstung der NE4 – schon derzeit Breitbanddienste erhalten, allerdings sei eine vertragliche Einigung zwischen KDG und Tele Columbus über die Breitbandversorgung dieser Wohneinheiten aus kommerziellen Gründen schwierig. Schließlich könnten viertens weitere Wohneinheiten, die zwar technisch an das Tele Columbus-Netz angeschlossen sind, jedoch keinen Vertrag über die TV-Versorgung abgeschlossen haben, mit Breitbandanschlüssen bedient werden

(„Kategorie 4“; 200.000 - 300.000 Wohneinheiten). Zwar sei Tele Columbus technisch in der Lage, solche sog. „Solo-Produkte“ anzubieten, und praktiziere dies auch, würde diese jedoch nicht aktiv vermarkten.

Während die Verbesserungen der Kategorie 1 und 2 seitens der Beschlussabteilung als strukturell und kausal mit dem Zusammenschluss verbunden angesehen wurden, wurde die Kategorie 3 als nicht maßgeblich strukturelle Verbesserung und in ganz überwiegendem Maße nicht kausal durch den Zusammenschluss bewirkt angesehen. Die Kategorie 4 wurde weder als strukturelle Verbesserung noch als durch den Zusammenschluss bewirkt gewertet. Die nachgewiesenen strukturellen Verbesserungen hätten nur geringe Auswirkungen auf den Breitbandmarkt gehabt. Das liegt zum einen an ihrem geringen Umfang, der in einer längerfristigen Perspektive zu Marktanteilsverschiebungen von weniger als 1% geführt hätte. Zum anderen werden die Verbesserungen dadurch relativiert, dass bereits derzeit von Kabelnetzbetreibern auf die möglicherweise auf diesem Markt noch marktbeherrschende Deutsche Telekom AG ein nicht unbedeutender Wettbewerbsdruck ausgeht. In der Abwägung wurden diese Verbesserungswirkungen als insgesamt nicht ausreichend angesehen, die gravierenden wettbewerblichen Verschlechterungen auf den betroffenen Märkten zu überwiegen.

Schließlich waren aus Sicht der Beschlussabteilung auch die von den Zusammenschlussbeteiligten angebotenen Zusagen nicht geeignet, die wettbewerblichen Verschlechterungen auszuräumen. Die Unternehmen haben angeboten, breitbandfähig ausgebaute Netzinfrastruktur von Tele Columbus an einen dritten Erwerber zu veräußern. An diese Infrastruktur sind rund 400.000 bis 450.000 Wohneinheiten angeschlossen. Sie befindet sich in den Städten Berlin, Dresden und Cottbus. Dort verfügen beide Unternehmen über eine weitgehend parallele Infrastruktur, so dass das Wettbewerbsverhältnis zwischen den beiden vor dem Zusammenschluss intensiv war. Nicht von den Zusagen umfasst war jedoch Infrastruktur in etlichen weiteren Gebieten, in denen ebenfalls weitgehend parallele, breitbandfähig ausgebaute Infrastrukturen bestehen. Nicht adressiert hätten die Zusagen ferner wettbewerbliche Verschlechterungen in Gebieten, in denen parallele Infrastrukturen bestehen, die jedoch noch nicht oder nur teilweise breitbandfähig ausgebaut sind. Hiervon betroffen sind Tele Columbus-Netze, an die insgesamt mindestens 900.000 Wohneinheiten angeschlossen sind. In Gebieten, in denen Tele Columbus derzeit Kunden über Signallieferung durch KDG versorgt, wäre zumindest der Wegfall potenziellen Wettbewerbs zu befürchten gewesen. Hiervon wären ebenfalls mehrere hunderttausend Wohneinheiten an Tele Columbus-Netzen betroffen gewesen. Auch unter Berücksichtigung möglicher Verbesserungswirkungen auf den Märkten für Breitband- und Schmalbandanschlüsse hätten die Zusagen nicht zu einer Beseitigung der verbleibenden wettbewerblichen Verschlechterungen geführt.

Der Beschluss ist noch nicht rechtskräftig. Gegen die Untersagungsentscheidung hat KDG Beschwerde eingelegt, über die das OLG Düsseldorf zu entscheiden hat.

## **2. KARTELLVERFAHREN**

### **2.1 RTL / PROSIEBENSAT.1**

#### **Pressemitteilung vom 28. Dezember 2012**

Bonn, 28. Dezember 2012: Das Bundeskartellamt hat Geldbußen in Höhe von insgesamt rund 55 Mio. Euro gegen die beiden TV-Sendergruppen Pro7Sat1 und RTL sowie gegen zwei verantwortliche Personen verhängt. Den Unternehmen wird vorgeworfen, bei der Einführung der Verschlüsselung ihrer digitalen FreeTV-Programme wettbewerbswidrige Absprachen getroffen zu haben. Außerdem verpflichteten sich die beiden Sendergruppen, ihre wesentlichen Programme in SD-Qualität für einen Zeitraum von zehn Jahren unverschlüsselt anzubieten. Diese Zusage betrifft die Übertragungswege Kabel, Satellit und IPTV. Nicht davon umfasst ist die Verschlüsselung von HD-Programmen.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Das Bundeskartellamt hat festgestellt, dass sich die beiden Sendergruppen in den Jahren 2005/2006 darüber abgesprochen haben, ihre digitalen Free-TV-Programme in SD-Qualität zukünftig nur noch verschlüsselt auszustrahlen und dafür ein zusätzliches Entgelt zu verlangen. Zugleich beabsichtigten die Sendergruppen, durch technische Maßnahmen wie Anti-Werbeblocker und Kopierschutzfunktionen die Nutzungsmöglichkeiten der Programmsignale für den Fernsehzuschauer zu beschränken. Die Absprachen betrafen die Übertragungswege Kabel, Satellit und IPTV. Die Umsetzung dieser Absprachen erfolgte mindestens bis zum Zeitpunkt der Durchsuchung des Bundeskartellamtes bei den Unternehmen im Mai 2010, in etlichen Netzen über diesen Zeitpunkt hinaus.“

Die Bußgeldbescheide sind noch nicht rechtskräftig, über etwaige Einsprüche entscheidet das Oberlandesgericht Düsseldorf. Allerdings haben sich alle Unternehmen zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt.

Darüber hinaus hat das Bundeskartellamt von beiden Sendergruppen die verbindliche Zusage entgegengenommen, ab 2013 bundesweit auf die Grundverschlüsselung ihrer in SD-Qualität ausgestrahlten Free-TV-Programme zu verzichten. Die Sendergruppen werden die unverschlüsselte SD-Verbreitung für einen Zeitraum von mindestens zehn Jahren aufrechterhalten. Mit der Aufgabe der Verschlüsselung entfällt für die Sendergruppen die Grundlage für die Entgelterhebung gegenüber Kabelnetz- und anderen Übertragungswegebetreibern für die SD-Verbreitung. Zugleich entfällt die Grundlage für die Umsetzung von Signalschutzbeschränkungen.

Eine entsprechende Zusage zur Aufgabe der Grundverschlüsselung ab Januar 2013 hatte der Kabelnetzbetreiber Unitymedia bereits im Zuge der Freigabe der Fusion Liberty Global (Unitymedia)/Kabel Baden-Württemberg abgegeben (siehe Pressemitteilung des Bundeskartellamtes vom 15.12.2011).

Andreas Mundt: „Durch die Verpflichtung der privaten Sendergruppen zur Aufrechterhaltung der unverschlüsselten SD-Verbreitung steht den Fernsehzuschauern auch in den kommenden Jahren eine Empfangsmöglichkeit für digitales FreeTV offen, ohne Signalschutzbeschränkungen und ohne dass dafür zusätzliche Entgelte anfielen.“

## Fallbericht

---

### Beendigung der Verfahren zur TV-Grundverschlüsselung

Branche: Medienwirtschaft, Rundfunk

Aktenzeichen: B7-22/07

Datum der Entscheidung: 27. Dezember 2012

---

Das Bundeskartellamt hat im Dezember 2012 Bußgelder in Höhe von insgesamt rund 55 Millionen Euro gegen die Fernsehsendergruppen ProSiebenSat.1 („P7S1“) und RTL wegen wettbewerbswidriger Absprachen bei der Einführung der Verschlüsselung ihrer digitalen Free-TV<sup>20</sup>-Programme verhängt. Zugleich wurde ein wegen dieser Absprachen gegen die Sendergruppen laufendes Kartellverwaltungsverfahren durch die Entgegennahme von Verpflichtungszusagen gemäß § 32 b Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)<sup>21</sup> abgeschlossen.

Das Bundeskartellamt hat festgestellt, dass sich die beiden Sendergruppen in den Jahren 2005/2006 darüber abgesprochen haben, ihre zuvor unentgeltlichen und unverschlüsselten digitalen Free-TV-Programme in SD-Qualität<sup>22</sup>

zukünftig nur noch verschlüsselt auszustrahlen und dafür von den Fernsehzuschauern unmittelbar bzw. mittelbar über den Übertragungswegebetreiber Entgelte zu erheben. Zumeist wurden diese Entgelte gegenüber Übertragungswegebetreibern für die Gewährung von sog. Markennutzungs- oder Entschlüsselungsrechten geltend gemacht. Die Rechte wiederum ermöglichten es den Übertragungswegebetreibern, die Programme von P7S1 und RTL als sog. digitale Zusatzpakete an

---

<sup>20</sup> frei empfangbares Fernsehen

<sup>21</sup> [http://www.gesetze-im-internet.de/gwb/\\_\\_32b.html](http://www.gesetze-im-internet.de/gwb/__32b.html)

<sup>22</sup> Digitale Bildsignale in digitaler "Standard Definition"-Qualität

ihre Kunden – die Fernsehzuschauer – gegen Entgelt zu vertreiben. Zugleich beabsichtigten die Sendergruppen, durch technische Maßnahmen wie Anti-Werbeblocker und Kopierschutzfunktionen die Nutzungsmöglichkeiten der Programmsignale für den Fernsehzuschauer zu beschränken.

Technisch umgesetzt wurde die Verschlüsselung von den Übertragungswegebetreibern, die hierzu durch seit dem Jahr 2005 mit den Sendern geschlossene Einspeiseverträge vertraglich verpflichtet wurden. Im Zuge der Umsetzung der Absprachen wurden die bilateralen Verhandlungen der Sender mit Übertragungswegebetreibern jeweils in enger Abstimmung der Sendergruppen untereinander geführt. Die Praktizierung dieser Absprachen erfolgte mindestens bis zum Zeitpunkt der Durchsuchung des Bundeskartellamtes bei den Unternehmen im Mai 2010, in etlichen Netzen über diesen Zeitpunkt hinaus. Die Absprachen betrafen die Übertragungswege Kabel, Satellit und IPTV<sup>23</sup>. Die zum damaligen Zeitpunkt getroffenen Absprachen betrafen die Verbreitung in SD-Qualität. Im Zusammenhang mit dem späteren Abschluss von Vereinbarungen mit Übertragungswegebetreibern zur Verbreitung der Programme in HD-Qualität<sup>24</sup> in den Jahren 2010/2011 ist es nach Kenntnis des Bundeskartellamtes nicht zu weiteren nachgewiesenen Kontakten zwischen den Sendergruppen gekommen. Allerdings ist nicht ausgeschlossen, dass auch die HD-Vereinbarungen von der hier verfahrensgegenständlichen Vereinbarung aus den Jahren 2005/2006 insofern beeinflusst waren, als sie ebenso wie die vorangegangenen Vereinbarungen Verschlüsselung, Entgeltlichkeit, Paketierungsvorgaben sowie Signalnutzungsbeschränkungen enthalten. Auf eine genaue rechtliche Einordnung des Verhaltens der Sendergruppen bei den HD-Vereinbarungen kam es im Rahmen der Entscheidung nach § 32 b GWB jedoch nicht an.

Die von den Sendergruppen getroffenen und umgesetzten Absprachen stellen Wettbewerbsbeschränkungen dar, die verschiedene Märkte betreffen. Betroffen ist zunächst der Markt für die Erteilung von Senderechten an Free-TV-Fernsehprogrammen. Hier treten TV-Sender als Anbieter auf. Nachfrager sind Kabelnetzbetreiber, IPTV-Anbieter oder Satellitenbetreiber, die diese Rechte benötigen, um digitale Free-TV-Programme als entgeltliche Zusatzpakete an ihre Kunden zu vermarkten. Durch die Absprachen haben die Sendergruppen ihre Preissetzungsfreiheit auf dem Markt für die Erteilung von Senderechten an Free-TV-Fernsehprogrammen beschränkt, indem sie sich auf die Erhebung eines zusätzlichen Entgelts geeinigt haben.

Ferner betroffen ist der Fernsehwerbemarkt. Auf diesem Markt treten die beiden Sendergruppen als Anbieter von Werbeplätzen auf und bilden nach den Feststellungen des Amtes sowie des OLG Düsseldorf und des BGH ein marktbeherrschendes Duopol. Die Vereinbarungen der Sendergruppen stellen eine bezweckte Qualitätsbeschränkung auf dem Fernsehwerbemarkt dar. Durch die

---

<sup>23</sup> IPTV (Internet Protocol Television) ist die digitale Übertragung von Fernsehprogrammen und Filmen über das Breitbandnetz eines IPTV-Providers

<sup>24</sup> Digitale Bildsignale in digitaler "high Definition"-Qualität mit hochauflösenden Signalen

Absprache binden sich die Sender hinsichtlich ihres Verhaltens bei der Ausübung des Qualitätsparameters „Verschlüsselung“. Eine Verschlüsselung reduziert bei beiden Sendergruppen zwar die Zuschauerreichweite, wodurch die „Zahl der Zuschauerkontakte“ auf dem Fernsehwerbemarkt sinkt. Somit beeinflussten die Sender die Wertigkeit bzw. Qualität der Werbespots in ihrem Programm. Durch die Koordinierung dieses Vorgehens konnten hierdurch zu erwartende Einnahmevermindernungen jedoch minimiert werden. Überdies konnten sie durch ein koordiniertes Vorgehen die wirtschaftlichen Risiken für ihre Stellung auf dem Fernsehwerbemarkt, die mit einem isolierten Verhalten einhergegangen wären, vermeiden.

Das Bußgeldverfahren wurde im Wege einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) abgeschlossen. Die Bußgeldbescheide sind rechtskräftig.

Das Kartellverwaltungsverfahren wurde durch die Entgegennahme von Verpflichtungszusagen gemäß § 32 b GWB abgeschlossen. Die Sender haben sich gegenüber der Beschlussabteilung verpflichtet, ihre digitalen SD-Programmsignale auf den Übertragungswegen Kabel, Satellit und IPTV künftig unverschlüsselt zu verbreiten und die unverschlüsselte Verbreitung für 10 Jahre aufrecht zu erhalten. Mit der Aufgabe der Verschlüsselung entfällt für die Sendergruppen die Grundlage für die Entgelterhebung gegenüber Kabelnetz- und anderen Übertragungswegebetreibern für die SD-Verbreitung. Zugleich entfällt die Grundlage für die Umsetzung von Signal-schutzbeschränkungen. Durch diese Maßnahme werden die Wettbewerbsbeschränkungen weitestgehend abgestellt, soweit sie sich auf den SD-Bereich beziehen.

Von der Verpflichtung zur unverschlüsselten Verbreitung befreit sind die Sender nach den Zusagen nur in zwei Ausnahmefällen. Die erste Ausnahme betrifft den Fall, dass ein Übertragungswegbetreiber *sämtliche* Programmsignale der von ihm übertragenen TV-Sender verschlüsselt. Diese Regelung dient dem Schutz des Übertragungswegbetreibers und soll dessen berechtigtem Interesse Rechnung tragen, den Zugang zu seinen Angeboten nur solchen Nutzern zu gewähren, die hierfür die vereinbarten Entgelte zahlen, und nicht-zahlende Nutzer (sog. „Schwarznutzer“) vom Zugang auszuschließen. Voraussetzung für das Freiwerden der beiden Sendergruppen von der SD-Nichtverschlüsselungs-Verpflichtung ist jedoch, dass das *gesamte* Free-TV-Angebot eines Übertragungswegebetreibers verschlüsselt übertragen wird und die Freischaltung der verschlüsselten Sender immer bereits im Anschluss enthalten ist. Ein zusätzliches Entgelt für ein digitales SD-Basis-Paket, wie es derzeit noch häufig erhoben wird, führt zum Wegfall dieser Ausnahme.

Eine weitere Sonderregelung gilt für IP-basierte TV-Verbreitungsplattformen, die nicht vollständig in einem Netz verbreitet werden, zu dem der Zugang durch den Plattformbetreiber kontrolliert werden kann. Dies trifft auf Unternehmen zu, die über gar kein Netz verfügen (beispielsweise im offenen Internet operierende TV-Plattformen wie „Zattoo“) oder die (teilweise) außerhalb ihres eigenen



Netzes verbreitet werden (beispielsweise ein Angebot eines TV-Kabelnetzbetreibers oder IPTV-Übertragungsbetreibers, das auch über mobile Endgeräte in Mobilfunknetzen und/oder heimischen WLAN/LAN-Netzen genutzt werden kann). In diesen Fällen können RTL und P7S1 zwar die Zustimmung zu einer Verschlüsselung erteilen, es dürfen aber keine Signalnutzungsbeschränkungen und keine Beschränkung der Aufnahmefunktion als solcher stattfinden. Nicht von den Zusagen erfasst ist im Übrigen eine verschlüsselt erfolgende Zuführung oder ein verschlüsselt erfolgender Transport der Signale durch den Netzbetreiber selbst oder durch Dritte, solange sichergestellt ist, dass diese Signale für den Endkunden un-verschlüsselt, ohne Signalnutzungsbeschränkungen und ohne Zusatzentgelt nutzbar sind.

Die Zusagen adressieren zugleich etwaige Auswirkungen der Vereinbarung auf den HD-Bereich, indem den Zuschauern ein unbeschränktes, kostenfreies SD-Signal in guter Qualität als Alternative dauerhaft zur Verfügung steht. Die Entscheidung des Fernsehzuschauers, das HD-Paket zu abonnieren, bezieht sich damit allein auf dessen bessere Bildqualität, nicht auf den Zugang zu den Inhalten der Sender. Damit wird eine wesentliche Zielsetzung der Vereinbarungen ausgeschaltet, nämlich die beabsichtigte Zwangswirkung auf die Zuschauer, die durch die gemeinsame Umstellung auf eine verschlüsselte Verbreitung auf diese ausgeübt werden sollte.

Die Entscheidung nach § 32 GWB beinhaltet keine unmittelbare Verpflichtung der Übertragungswegebetreiber zur unverschlüsselten SD-Verbreitung. Die Zusagen müssen durch die Sender gegenüber den Übertragungsbetreibern durchgesetzt werden. P7S1 und RTL verpflichten sich, in Verhandlungen mit Übertragungsbetreibern eine gleichbleibend hochwertige unverschlüsselte SD-Übertragung durchzusetzen. Zur Erreichung dieses Ziels dürfen die Unternehmen dabei ihre Programmsignale, insbesondere in HD-Qualität, nur zur Verfügung stellen, wenn die unverschlüsselte Übertragung in SD-Qualität gesichert ist.

Die Entscheidung nach § 32 GWB ist noch nicht rechtskräftig. Dennoch ist die unverschlüsselte SD-Verbreitung der Free-TV-Programme von RTL und P7S1 bei etlichen Übertragungswegebetreibern bereits umgesetzt bzw. deren kurzfristige Umsetzung angekündigt.

## **2.2 KONZESSIONSVERTRAG ÜBER ALARMÜBERTRAGUNGSANLAGEN FÜR BRANDMELDEANLAGEN**

### **Pressemitteilung vom 27. Mai 2013**

Bonn, 27. Mai 2013: Das Bundeskartellamt hat ein Musterverfahren zur Ausschreibung, zur Errichtung und zum Betrieb von Alarmübertragungsanlagen für Brandmeldeanlagen beendet. Das Bundeskartellamt hatte den entsprechenden Konzessionsvertrag zwischen der Stadt Düsseldorf und

dem Unternehmen Siemens geprüft und wettbewerbsbeschränkende Wirkungen festgestellt. Als Folge des Verfahrens wird die Stadt Düsseldorf zunächst den Konzessionsvertrag zum Betrieb der Alarmübertragungsanlage neu ausschreiben. In diesem neuen Vertrag wird die Stadt Düsseldorf gemäß ihrer Zusage Vorgaben machen, die nicht nur dem Konzessionär, der die Ausschreibung gewinnt, sondern auch dritten Unternehmen die Möglichkeit eröffnet, in Düsseldorf in diesem Bereich aktiv zu sein.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Wir haben in den letzten Jahren viele Beschwerden aus dem gesamten Bundesgebiet über die Vergabe und den Betrieb kommunaler Alarmübertragungsanlagen erhalten. Konzessionsverträge zum Betrieb der Anlagen wurden vielfach nicht ausgeschrieben. Der Inhaber der Konzession hatte das exklusive Recht zum Betrieb der Alarmübertragungsanlagen – und das oft über eine Laufzeit von mehr als 10 Jahren. Wettbewerb durch Dritte war so unmöglich. Mit unserer Entscheidung wird der Markt zur Einrichtung und zum Betrieb von Alarmübertragungsanlagen für Dritte geöffnet. Wir gehen davon aus, dass sich andere Kommunen künftig an den Maßstäben dieses Musterverfahrens orientieren und dem Beispiel der Stadt Düsseldorf folgen werden. Hiervon können Immobilienbesitzer mit einer Brandmeldeanlage profitieren.“

Den Betrieb kommunaler Alarmübertragungsanlagen für Brandmeldungen übertragen die Kommunen üblicherweise mittels Konzessionsvertrag auf ein privates Unternehmen. Bundesweit haben gegenwärtig Siemens und Bosch die meisten Konzessionen inne. Der Konzessionsvertrag der Stadt Düsseldorf weist die typischen, kartellrechtlich bedenklichen Merkmale auf, die eine Vielzahl von Konzessionsverträgen in Deutschland kennzeichnen: Exklusiver Betrieb der Anlagen durch den Konzessionär, eine Laufzeit von mindestens zehn Jahren mit automatischer Verlängerung, Einbeziehung sämtlicher Teilleistungen für Einrichtung und Betrieb der Alarmübertragungsanlage.

Das nun in den Verpflichtungszusagen vorgesehene Konzessionsmodell sieht demgegenüber keine exklusive Konzessionierung über sämtliche Einzelleistungen der Alarmübertragung mehr vor. Gerade der wirtschaftlich bedeutsame Teil dieses Marktes, nämlich der Betrieb der dezentralen Übertragungseinheiten wird für den Wettbewerb geöffnet. Die in Düsseldorf zum Betrieb einer Brandmeldeanlage verpflichteten Immobilienbesitzer können ab 2015 für die Übertragung von Brandmeldungen nicht nur den Konzessionär, sondern auch dritte Anbieter ihrer Wahl beauftragen.

Das Bundeskartellamt hat die von der Stadt Düsseldorf angebotene Verpflichtungszusage für bindend erklärt. Die Entscheidung ist noch nicht rechtskräftig.

## 2.3 PRÜFUNG EINES KOOPERATIONSVERFAHRENS ZUM AUFBAU UND BETRIEB EINES FTTH-GLASFASERNETZES

### Fallbericht

---

#### Prüfung eines Kooperationsvorhabens zum Aufbau und Betrieb eines FTTH-Glasfasernetzes

Branche:	Telekommunikationsdienste, FTTH-Glasfaserausbau
Aktenzeichen:	B7-96/11
Datum der Entscheidung	2012

---

Das Bundeskartellamt wurde Ende 2011 über ein Kooperationsvorhaben zwischen dem Energieversorgungsunternehmen eins energie in sachsen GmbH & Co. KG („Eins Energie“) und der Telekom Deutschland GmbH („TDG“) zum Aufbau und eines FTTH-Glasfasernetzes<sup>25</sup> im Stadtgebiet Chemnitz informiert. Das Vorhaben warf in seiner konkreten Ausgestaltung keine kartellrechtlichen Bedenken auf und bot keinen Anlass zu einer weitergehenden Prüfung und zu einer förmlichen Entscheidung.

Eins Energie beabsichtigt, in Chemnitz ein FTTH-Glasfasernetz zu errichten, mit dem Haushalten und Unternehmen Breitbandzugang gewährt werden soll. Die entsprechenden Gebiete sind derzeit noch nicht in ausreichendem Maße mit Breitbandanschlüssen versorgt. Das Netz wird Eins Energie nicht selbst betreiben, sondern den aktiven Netzbetrieb längerfristig in die Hände eines Kooperationspartners legen. Als Kooperationspartner wurde die TDG ausgewählt. TDG soll den aktiven Netzbetrieb übernehmen, das exklusive Nutzungsrecht des Netzes bzgl. fest definierter Stadtgebiete erhalten und dort glasfaserbasierte Breitbandanschlüsse an Endkunden vermarkten.

Eins Energie ist verpflichtet, gestaffelt bis 2014 insgesamt rund 60.000 Wohn- oder Geschäftseinheiten anzuschließen und das Netz instand zu halten. Die TDG hat Dritten Zugang nach den in Telekommunikationsnetzen üblichen Methoden freiwillig oder nach regulatorischen Vorgaben zu gewähren. Die Funktionsherrschaft liegt bei dem Vorhaben bei der TDG. Sie unterliegt daher etwaigen regulatorischen Vorgaben auch in den von Eins Energie angemieteten Netzteilen. Eins Energie verfügt darüber hinaus in Chemnitz in begrenztem Umfang über Telekommunikationsleitungen, stellt diese allerdings nur anderen Telekommunikationsdienstleistern zur Verfügung und betreibt sie nicht selbst.

---

<sup>25</sup> FTTH ist die Abkürzung für "fibre to the home", also die direkte Anbindung von einzelnen Wohneinheiten an ein Glasfasernetz zur schnellen Datenübertragung (siehe auch: [http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Stellungnahmen/100119Hinweise\\_Breitbandkooperation.pdf](http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Stellungnahmen/100119Hinweise_Breitbandkooperation.pdf))

Das Bundeskartellamt sah in der konkreten Ausgestaltung des Kooperationsvorhabens keine kartellrechtlichen Bedenken.

In den vom Bundeskartellamt im Januar 2010 veröffentlichten „Hinweisen zur wettbewerbsrechtlichen Bewertung von Kooperationen beim Glasfaserausbau“<sup>26</sup> sind verschiedene Fallkategorien benannt, die einen Verstoß gegen § 1 GWB<sup>27</sup> und Art. 101 AEUV<sup>28</sup> bewirken können. Diesen Kategorien ist gemeinsam, dass die kooperierenden Anbieter auf den jeweils betroffenen Märkten aktuell oder potenziell miteinander im Wettbewerb stehen. In keinem der dort benannten Märkte ist aber Eins Energie derzeit als aktueller oder potenzieller Anbieter tätig. Es ist nicht erkennbar, dass Eins Energie derzeit oder in absehbarer Zeit beabsichtigt oder in der Lage wäre, selbst auch in der Vermarktung von Telekommunikationsdiensten und damit als tatsächlicher Wettbewerber der TDG in diesen Märkten tätig zu werden. Eine horizontale Wettbewerbsbeschränkung auf den genannten Märkten ist deshalb im vorliegenden Fall nicht ersichtlich.

Es liegen nach der derzeitigen Ausgestaltung des Vorhabens und der derzeit noch geringen Verbreitung derartiger Kooperationsprojekte auch keine Hinweise auf vertikale Wettbewerbsbeschränkungen vor. Zwar sieht der Entwurf des Kooperationsvertrages zwischen TDG und Eins Energie vor, dass die Nutzung des Netzes im Hinblick auf die angeschlossenen Haushalte längerfristig und exklusiv an die TDG übergeht. Es bestehen jedoch keine Anzeichen dafür, dass dritten Anbietern von Telekommunikationsdienstleistungen durch die Kooperationsvereinbarung der Zugang zum Netz verwehrt ist. Zum einen unterliegt die TDG auch in den von Eins Energie angemieteten Netzteilen etwaigen Regulierungsmaßnahmen der Bundesnetzagentur. Zum anderen ist Eins Energie vertraglich nicht daran gehindert, dritten Telekommunikationsnetzbetreibern Zugang zu der im Verfügungsbereich der Eins Energie befindlichen physischen Infrastruktur wie Leerrohren etc. zu gewähren.

Da keine kartellrechtlichen Bedenken vorlagen, bestand kein Anlass zu einer weitergehenden Prüfung. Das Bundeskartellamt sah insbesondere aufgrund des lokal begrenzten Sachverhalts und der bislang geringen Verbreitung derartiger Kooperationsprojekte keinen Grund, ein förmliches Verfahren, z.B. mit dem Ziel einer Entscheidung nach §§ 32b oder 32c GWB, einzuleiten.

---

<sup>26</sup> Siehe [www.bundeskartellamt.de](http://www.bundeskartellamt.de) unter Stellungnahmen / Telekommunikation.

<sup>27</sup> Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen

<sup>28</sup> Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union

## 2.4 BUßGELDER GEGEN EBAY-HÄNDLER WEGEN PREISABSPRACHEN BEI SATFINDERN

### Fallbericht

#### **Bußgelder gegen eBay-Händler wegen Preisabsprachen bei Satfindern**

Branche	Satfinder
Aktenzeichen	B7-115/11
Datum der Entscheidung	28. August 2012

Das Bundeskartellamt hat im August 2012 gegen zwei Online-Händler Geldbußen in jeweils vierstelliger Höhe wegen der Absprache von Preisen für den Verkauf sogenannter Satfinder über eBay verhängt.

Die beteiligten Unternehmen verkaufen online u.a. bei eBay Satfinder der Marke „Satlink“. Satfinder sind tragbare elektronische Geräte, die zur präzisen Ausrichtung von Satellitenschüsseln auf Kommunikationssatelliten in einem geostationären Orbit verwendet werden. Mit Satfindern lassen sich somit Empfangsschüsseln präzise auf den Empfang von Signalen ausrichten.

Die beiden Händler waren im Oktober und November 2011 dazu übergegangen, die von ihnen auf eBay von Verbrauchern geforderten Preise für bestimmte Typen von Satfindern zu vereinheitlichen. Konkret nahm ein Händler über das Member2Member-Nachrichtensystem von eBay Kontakt zu anderen Händlern auf und schlug vor, die Preise für Satfinder zu erhöhen. Gleichzeitig drohte er, die Preise zu reduzieren für den Fall, dass sich die anderen Händler auf die Preiserhöhung nicht einließen. Einer der aufgeforderten Händler informierte das Bundeskartellamt.

In sachlicher Hinsicht ist der Markt für Online-Handel mit Satfindern betroffen. Umfasst sind sowohl der Absatz über Online-Shops oder Verkaufsplattformen wie eBay als auch der Absatz über Elektronik-Einzelhändler.

Die räumliche Abgrenzung hat aufgrund der Klammerwirkung des bundesweit verfügbaren Online-Handels deutschlandweit zu erfolgen. Gegebenenfalls ist das deutschsprachige EU-Ausland ebenfalls einzubeziehen. Ein Einkauf bei ausländischen Händlern stellt aufgrund der Sprachbarriere für die Mehrzahl der Abnehmer keine Bezugsalternative dar.

Das Verhalten der beteiligten Händler stellt gem. § 81 Abs. 2 in Verbindung mit § 1 GWB, §§ 14 Abs. 1 und 19 Abs. 1, 20 OWiG eine Ordnungswidrigkeit dar (nach § 1 GWB verbotene Preisabsprache). Preisabsprachen, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bewirken oder bezwecken, sind zu unterbinden und zu sanktionieren. Das Verhalten desjenigen Händlers, der für den Fall der Nichtbefolgung seines Vorschlags zur Preisabsprache mit

Preissenkungen gedroht hatte, stellt zudem eine Ordnungswidrigkeit nach § 81 Abs. 3 in Verbindung mit § 21 Abs. 2 GWB, §§ 14 Abs. 1 und 19 Abs. 1, 20 OWiG dar (nach § 21 Abs. 2 GWB verbotene Nachteilsandrohung).

Das Verfahren wurde im Wege der einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) abgeschlossen. Die Bußgeldbescheide sind bestandskräftig.

## **8. BESCHLUSSABTEILUNG**

Die Bereiche des Mineralöls, des Wassers, des Kohlebergbaus und der Elektrotechnik gehören zum Tätigkeitsfeld der 8. Beschlussabteilung. Ebenso gehören zum Schwerpunkt der Arbeit die Bereiche Gas, Strom und Fernwärme, soweit sie nicht in die Zuständigkeit der 10. Beschlussabteilung fallen.

### **1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN**

#### **1.1 RWE AG / STADTWERKE UNNA GMBH**

##### **Pressemitteilung vom 09. Dezember 2011**

Bonn, 9. Dezember 2011: Das Bundeskartellamt hat die Beteiligung der RWE AG (RWE) an der Stadtwerke Unna GmbH (SWU) in Höhe von 24%, nach eingehender fusionskontrollrechtlicher Prüfung freigegeben. Ungeachtet der Marktstellung von RWE auf den Strommärkten fehlt es an einer Verstärkungswirkung durch das Fusionsvorhaben.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Das Bundeskartellamt untersagt Zusammenschlusspläne von Unternehmen, wenn sie zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen würden. Stadtwerksbeteiligungen der großen Energiekonzerne sehen wir vor allem dann als kritisch an, wenn die Energieerzeuger auf diesem Wege den Markt durch Absicherung ihrer Position als Vorlieferant abschotten. Diese Gefahr besteht jedoch nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes in diesem Fall nicht.“

Die Minderheitsbeteiligung an der SWU wurde bereits Ende der 1990er Jahre vom RWE-Vorgängerunternehmen VEW erworben, war jedoch auf zwölf Jahre befristet. Das nun angemeldete und geprüfte Vorhaben zielt auf eine dauerhafte Beteiligung von RWE an der SWU.

Trotz der schon bestehenden und nun erneut zu prüfenden Minderheitsbeteiligung von RWE haben sich die Stadtwerke Unna in der Vergangenheit als eigenständiger Nachfrager beim Strom- und Gasbezug gezeigt. In der Vergangenheit waren Verträge zur Strom-Vollversorgung von Stadtwerken durch den Vorlieferanten üblich, der in aller Regel gleichzeitig Netzbetreiber war. Dies galt auch im Fall der SWU. Inzwischen sind Netzgesellschaften und Vertriebsgesellschaften weitgehend

entflochten. Durch die Liberalisierung hat sich das Produktportfolio erweitert und das Beschaffungsverhalten grundlegend verändert.

Dies zeigt sich auch im Falle der SWU. Das Stadtwerk hat sowohl den langfristigen Liefervertrag zur Strom-Vollversorgung als auch den zur Gas-Vollversorgung mit RWE schon vor Jahren gekündigt. Die SWU hatte trotz der bestehenden RWE-Beteiligung ein selbständiges, am Marktgeschehen orientiertes Beschaffungsmanagement. Das Bundeskartellamt ist zu der Einschätzung gekommen, dass SWU auch in Zukunft, ungeachtet der RWE-Beteiligung, unabhängig und marktorientiert handeln wird.

## Fallbericht

---

### Freigabe der Minderheitsbeteiligung von RWE an Stadtwerke Unna

Branche	Energieversorgung (Strom, Gas, Fernwärme)
Aktenzeichen	B8-94/11
Datum der Entscheidung	08. Dezember 2011

---

Das Bundeskartellamt hat die Beteiligung der RWE AG (RWE) an der Stadtwerke Unna GmbH (SWU) in Höhe von 24% nach der Hauptprüfphase freigegeben. Die Minderheitsbeteiligung von RWE an SWU ist mit weiteren Rechten verbunden und bestand bereits seit Ende der 1990er Jahre. Die vom RWE-Vorgängerunternehmen VEW erworbene Beteiligung war jedoch auf zwölf Jahre befristet. Das vorliegend geprüfte Vorhaben betraf nun eine dauerhafte Beteiligung von RWE an SWU.

Die Fusion wirkt sich auf Märkten für Strom, Gas und Fernwärme aus. Den Schwerpunkt der Prüfung bildeten die Strommärkte. Der Sektor der leitungsgebundenen Energie – insbesondere der Strombereich – hat sich seit der Marktöffnung Ende der 1990er Jahre stark verändert. So hat sich in den letzten Jahren E.ON von ca. 5000 MW Erzeugungskapazitäten sowie von der Thüga-Gruppe getrennt, in der ein Großteil der Stadtwerkebeteiligungen des Konzerns gebündelt war. Zudem haben RWE, E.ON und Vattenfall ihre Übertragungsnetze veräußert. Die Kapazitätsstilllegungen, die durch den 2011 beschlossenen Atomausstieg erforderlich sind, betreffen ausschließlich die vier führenden Energiekonzerne, die als einzige Unternehmen in Deutschland Atomkraftwerke betreiben. Da die aus dem Markt genommenen Atomkraft-Kapazitäten bisher überwiegend durch Stromimporte aus Frankreich ersetzt wurden, ergibt sich auch hier eine Reduzierung der Marktanteile der großen vier Versorger.

Zudem wirkt sich der stetige Anstieg der Stromerzeugung aus Erneuerbaren Energien (EE-Strom) aus. Diese erachtet das Bundeskartellamt angesichts ihrer Abkopplung von marktwirtschaftlichen

Mechanismen, die durch die gesetzlichen Regelungen zu Einspeisung und Vergütung von EE-Strom bedingt ist, zwar als eigenen Bereich; die Erzeugung und Einspeisung von EE-Strom ist nicht Teil des allgemeinen Marktes für die Erzeugung und den Erstabatz von Strom. Die Erzeugung und der Absatz von EE-Strom wirken sich aber auf den allgemeinen Markt aus, was bei der materiellen Prüfung berücksichtigt werden muss.

In räumlicher Hinsicht ist das Bundeskartellamt in der Vergangenheit in der Fusionskontrolle von einem deutschlandweiten Markt für den Erstabatz von Strom ausgegangen. Im vorliegenden Verfahren hat es den Markt auf das Gebiet von Deutschland und Österreich erweitert, was zu einem Sinken der Marktanteile der großen vier Erzeuger führt.

Trotz dieser Veränderungen haben die großen Stromkonzerne nach wie vor starke Stellungen in den Strommärkten. Das Bundeskartellamt ist in der Vergangenheit, bestätigt durch den Bundesgerichtshof, von einem marktbeherrschenden Duopol von RWE und E.ON auf dem Stromerzeugungsmarkt ausgegangen. Angesichts der Veränderungen ist dieser Befund grundsätzlich zu überprüfen, was im vorliegenden Fall jedoch nicht erforderlich war. Ungeachtet der Frage, wie die Marktstellung von RWE genau einzuschätzen ist, fehlte es an einer Verstärkung dieser Stellung durch das Fusionsvorhaben. In der Vergangenheit waren Verträge zur Strom-Vollversorgung von Stadtwerken durch den Vorlieferanten üblich, der in aller Regel gleichzeitig Netzbetreiber war. Inzwischen sind Netzgesellschaften und Vertriebsgesellschaften jedoch weitgehend entflochten. Durch die Liberalisierung hat sich das Produktportfolio von Stadtwerken erweitert und das Beschaffungsverhalten grundlegend verändert.

Dies zeigt sich bei SWU. Trotz der bestehenden Minderheitsbeteiligung von RWE hat sich SWU schon in der Vergangenheit als eigenständiger Nachfrager beim Strom- und Gasbezug erwiesen. SWU hat ihre langfristigen Bezugsverträge zur Strom-Vollversorgung und zur Gas-Vollversorgung mit RWE schon vor Jahren gekündigt. SWU betreibt trotz der bestehenden RWE-Beteiligung ein selbständiges, am Marktgeschehen orientiertes Beschaffungsmanagement, auch mit Hilfe von unabhängigen Dritten. Im Gassektor ist RWE nicht mehr Vorlieferant. Im Stromsektor war dies lange Zeit auch so, derzeit wird wieder ein Teil des Stroms von RWE beschafft. Das Bundeskartellamt ist zu der Einschätzung gekommen, dass SWU auch in Zukunft, ungeachtet der RWE-Beteiligung, unabhängig und marktbasierend beschaffen wird.



## 1.2 GAZPROM / VNG

### Pressemitteilung vom 13. Januar 2012

Bonn, 13. Januar 2012: Das Bundeskartellamt beabsichtigt, die Minderheitsbeteiligung von Gazprom an dem größten ostdeutschen Gasversorger VNG freizugeben. Ein Verfügungsentwurf wurde gestern zur Gewährung rechtlichen Gehörs an die Zusammenschlussbeteiligten Gazprom, VNG und Wintershall sowie sechs Beigeladene übersandt und eine Stellungnahmefrist bis zum 25. Januar 2012 gewährt. Die Prüffrist für das Amt läuft am 31. Januar 2012 ab.

Gazprom plant eine Erhöhung seiner Beteiligung an der VNG auf 10,52%. Zusammen mit der bestehenden Beteiligung von 15,79% der BASF-Tochter Wintershall sieht das Amt darin die Ausübung eines gemeinsamen wettbewerblich erheblichen Einflusses durch Gazprom und Wintershall. Die beiden Anteilseigner arbeiten in mehreren Gemeinschaftsunternehmen wie beispielsweise der Wingas eng zusammen.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Wir haben uns erstmalig intensiv mit der Importstufe für Gas befasst, auf der die Unternehmen Gazprom, Gasterra und Statoil zusammen über 70% Marktanteile besitzen. Auch wenn in diesem Verfahren die Frage der Marktbeherrschung nicht entscheidungsrelevant war und wir sie deshalb nicht abschließend bewerten werden, haben wir daraus wichtige Erkenntnisse für die Beurteilung etwaiger zukünftiger Fusionspläne auf diesem Markt gewonnen.“

Das Amt geht auf dem Markt für die Förderung von Erdgas und dem Import nach Deutschland vorläufig von einem national auf Deutschland begrenzten Markt aus. Auf diesem Markt hat das russische Staatsunternehmen Gazprom einen Marktanteil von rund einem Drittel, das niederländische Staatsunternehmen Gasterra ebenso wie das norwegische Staatsunternehmen Statoil von rund 20%.

Die wettbewerbliche Frage, ob Gazprom damit marktbeherrschend ist, war in diesem Verfahren nicht entscheidungsrelevant, da mit der Minderheitsbeteiligung an der VNG jedenfalls keine nachteilige Verstärkung der Marktposition Gazproms einhergeht.

In der wettbewerblichen Beurteilung der Gasmärkte werden unterschiedliche Marktstufen betrachtet. Der Importstufe sind u.a. die Märkte für die Belieferung von regionalen Weiterverteilern durch überregionale Ferngasgesellschaften und der Belieferung von großen Industriekunden durch überregionale Ferngasgesellschaften nachgelagert. Auf diesen beiden nachgelagerten Märkten beobachtet das Bundeskartellamt eine positive Wettbewerbsentwicklung. Das Amt hat sich daher insoweit von der bisher auf das jeweilige Versorgungsgebiet begrenzten räumlichen Marktabgrenzung verabschiedet und legt nunmehr bundesweite Märkte zu Grunde. Auf diesen

beiden bundesweiten Märkten kommt sowohl VNG als auch Wintershall nach vorläufiger Einschätzung keine marktbeherrschende Stellung zu.

### **Pressemitteilung vom 01. Februar 2012**

Bonn, 1. Februar 2012: Das Bundeskartellamt hat gestern die Minderheitsbeteiligung von Gazprom an dem größten ostdeutschen Gasversorger VNG freigegeben.

Die Frage, ob Gazprom auf dem Markt für die Förderung von Erdgas und den Import nach Deutschland marktbeherrschend ist, war in diesem Verfahren nicht entscheidungsrelevant, da mit der Minderheitsbeteiligung an der VNG jedenfalls keine nachteilige Verstärkung der Marktposition Gazproms einhergeht.

Die Gründe für die Entscheidung, hatte die Behörde den Beteiligten bereits am 12.01.2012 mitgeteilt. Die zwischenzeitlich erfolgten Stellungnahmen der Beteiligten, Beigeladenen sowie von Behörden wurden umfassend berücksichtigt, ohne dass die wettbewerbliche Bewertung des Zusammenschlussvorhabens dadurch wesentliche Änderungen erfahren hätte.

Der Beschluss wird in ca. 2-3 Wochen auf der Homepage des Bundeskartellamtes veröffentlicht.

Zu den wesentlichen Inhalten der Entscheidung: Pressemitteilung vom 13.01.2012 zum Entwurf der Entscheidung.

Zu der Kooperation zwischen Gazprom und Wintershall: Schaubild VNG. Zu der Abgrenzung der Gasmärkte in Deutschland: Schaubild Gasmärkte.

### **Fallbericht**

---

#### **Das Bundeskartellamt hat das Zusammenschlussverfahren Gazprom / VNG freigegeben**

Branche	Energie
Aktenzeichen	B8-116/11
Datum der Entscheidung	31. Januar 2012

---

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Gazprom Germania GmbH (GPG) den Verzicht auf 1,88% der Stimmrechte sowie ein Aufsichtsratsmandat bei der VNG Verbundnetz Gas AG (VNG) aufzuheben und dadurch ihren Anteil an VNG auf insgesamt 10,52 % zu erhöhen, freigegeben. Durch das Zusammenschlussvorhaben erwirbt GPG zusammen mit einem anderen Gesellschafter (Wintershall/BASF) einen gemeinsamen wettbewerblich erheblichen Einfluss über VNG. Das

Vorhaben führt aber auf keinem der betroffenen Märkte zu einer Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung und wurde daher nach einer vertieften Prüfung freigegeben.

GPG ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der OOO Gazprom export, deren Anteile zu 100% von der Konzernobergesellschaft OAO Gazprom (Gazprom) gehalten werden. Kerngeschäft von Gazprom sind Exploration, Förderung, Aufbereitung, Transport, Speicherung und Handel von Erdgas, Flüssigerdgas und Gaskondensat. GPG übt im Wesentlichen Holdingfunktionen zur Beteiligungsfinanzierung und Beteiligungsverwaltung innerhalb des Gazprom-Konzerns aus, mit dem Absatz von Erdgas in Deutschland ist GPG nicht befasst. GPG ist zu 50 % an WINGAS GmbH & Co. KG (WINGAS) beteiligt. WINGAS beliefert Stadtwerke, regionale Gasversorger, Industriebetriebe und Kraftwerke in Deutschland und im europäischen Ausland mit Erdgas und ist im Erdgashandel, in der Erdgasbeschaffung und dem Betrieb von Gasleitungen und Speichern tätig.

Die verbleibenden Anteile an WINGAS liegen bei der Wintershall Erdgas Beteiligungs GmbH, einer 100%igen Tochtergesellschaft der Wintershall Holding GmbH (Wintershall). Wintershall gehört zu BASF, die in den Bereichen Chemikalien, Kunststoffe und Veredlungsprodukte, Pflanzenschutzmitteln, Feinchemikalien sowie Öl und Gas tätig ist. Die Öl- und Gas-Aktivitäten der BASF sind in der Wintershall und ihren Tochtergesellschaften zusammengefasst.

VNG ist das flächendeckende Ferngasunternehmen in den neuen Bundesländern, dessen Hauptaktivitäten der Import, der Handel, der Transport und die Speicherung von Erdgas sowie damit verbundene Dienstleistungen sind. Neben GPG sind Gesellschafter der VNG Gesellschafter der VNG die EWE Aktiengesellschaft (EWE) mit 47,9 %, die VNG Verbundnetz Gas Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH (VUB) mit 25,79 % und die Wintershall mit 15,79 %.

Als Ruhrgas in den E.ON-Konzern eingegliedert wurde, verband der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie die Ministererlaubnis vom 18. September 2002<sup>29</sup> mit der Auflage, dass E.ON seine eigene und die Ruhrgas-Beteiligung an der VNG abgeben musste. Den größten Teil der Ruhrgas-Beteiligung an VNG übernahm die EWE, die eine Beteiligung von insgesamt 47,89% erreichte. Auch die an VNG beteiligten ostdeutschen Kommunen, deren Anteile in der VUB gebündelt sind, durften ihre bestehenden Anteile an VNG aus dem Ruhrgas-Paket auf insgesamt 25,79% erhöhen. Zunächst wurde die VNG von der EWE und der VUB auf der Grundlage des zwischen beiden Gesellschaftern geschlossenen Konsortialvertrages vom 8. Dezember 2003 gemeinsam kontrolliert<sup>30</sup>.

Im Mai 2007 kam es jedoch zu einem offenen Eklat zwischen EWE und weiteren Gesellschaftern der VNG. Am 2. September 2008 kündigte VUB den Konsortialvertrag mit der EWE außerordentlich. Auf der Grundlage der zuvor geschilderten Umstände kann VNG gegenwärtig nicht als von EWE und VUB gemeinsam kontrolliert angesehen werden. Das Vorhaben der GPG, den Verzicht auf 1,88% der

<sup>29</sup> Ministererlaubnis II; veröffentlicht in WuW/E DE-V 643 ff

<sup>30</sup> Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 2003/2004, BT-Drucks. Seite 135 f.

Stimmrechte sowie den Verzicht auf ein Aufsichtsratsmandat bei der VNG aufzuheben und dadurch ihren Anteil an VNG auf insgesamt 10,52 % zu erhöhen, stellt vor diesem Hintergrund eine Verbindung dar, auf Grund derer Wintershall und GPG unmittelbar einen wettbewerblich erheblichen Einfluss auf VNG ausüben können und damit den Zusammenschlussbestand des § 37 Abs. 1 Nr. 4 GWB erfüllen.

Das Zusammenschlussvorhaben betraf zunächst den bundesweit abzugrenzenden Markt für Erschließung, Förderung und Absatz von Erdgas. Auf der Grundlage des vom Bundeskartellamt ermittelten Erdgasaufkommens war Gazprom Marktführer, auf Platz 2 befand sich die niederländische GasTerra B.V., gefolgt von der norwegischen Statoil ASA.

Der Marktanteil von Gazprom betrug im Jahr 2010 33%. Da durch den vorliegenden Zusammenschluss keine untersagungsfähige Verschlechterung der strukturellen Verhältnisse in Gestalt einer Entstehung oder Verstärkung von Einzelmarktbeherrschung bei Erschließung, Förderung und Absatz von Erdgas in Deutschland zu erwarten ist, konnte die Frage, ob Gazprom auf dem bundesweiten Markt für Erschließung, Förderung und Absatz von Erdgas bereits vor dem Zusammenschluss über eine einzelmarktbeherrschende Stellung verfügte, offen gelassen werden.

Auch die Entstehung oder Verstärkung einer gemeinsamen marktbeherrschenden Stellung ist nicht zu erwarten. Zwar sind die Marktanteilsschwellen der Oligopolvermutung erfüllt, da Gazprom, GasTerra B.V. und Statoil ASA gemeinsam einen Anteil von 74 % bei Erschließung, Förderung und Absatz von Erdgas in Deutschland erreichten. Der bundesweite Markt für Erschließung, Förderung und Absatz von Erdgas weist jedoch strukturelle Merkmale in Gestalt der langfristigen Lieferverträge auf, die ihn für eine stillschweigende Koordinierung wenig geeignet machen.

Aufgrund des gemeinsamen wettbewerblich erheblichen Einflusses, den GPG und Wintershall durch den Zusammenschluss bei VNG erhalten, ist zudem nicht mehr zu erwarten, dass VNG und die gemeinsam von GPG und Wintershall kontrollierte WINGAS unabhängig am Markt auftreten würden. Daher wirkt sich das Vorhaben auch bei der Belieferung von Weiterverteilern durch überregionale Ferngasunternehmen, bei der Belieferung von leistungsgemessenen Letztverbrauchern durch überregionale Ferngasunternehmen und auf der Grundlage einer bundesweiten Abgrenzung auch bei Untertageerdgasspeichern aus, da sowohl beide Gesellschafter WINGAS und GPG als auch VNG Untertageerdgasspeicher betreiben.

Das Bundeskartellamt hat insbesondere die Frage der räumlichen Marktabgrenzung der zuvor genannten sachlich relevanten Märkte vertieft untersucht. Die Ermittlungen ergaben, dass für die Belieferung von regionalen Ferngasgesellschaften und Weiterverteilern durch überregionale Ferngasgesellschaften, die in der Vergangenheit zuletzt in dem Verfahren „EnBW/VNG“<sup>31</sup> noch

---

<sup>31</sup> <http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion09/B8-67-09.pdf>

netzbezogen abgegrenzt wurde, mittlerweile eine bundesweite Marktabgrenzung angemessen ist. Alle überregionalen Ferngasgesellschaften waren in den letzten drei Jahren in den Marktgebieten tätig, die seit April 2011 im Marktgebiet NetConnect Germany und seit Oktober 2011 im Marktgebiet GASPOOL aufgegangen sind, wenn auch mit nach wie vor unterschiedlichen traditionellen Schwerpunkten. Da weder durch physische oder vertragliche Engpässe, noch durch die Aufsummierung der Netzentgelte erhebliche Wettbewerbshemmnisse zwischen den beiden Marktgebieten existieren und auch keine weiteren Handelsschranken identifiziert wurden, würde eine Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes nach Marktgebieten zu einem verzerrten Bild der Markt- und Wettbewerbsverhältnisse führen. Aus diesen Gründen kam das Bundeskartellamt auch für die Belieferung von leistungsgemessenen Letztverbrauchern durch überregionale Ferngasgesellschaften zu einer ebenfalls bundesweiten Marktabgrenzung.

Für den Betrieb von Untertageerdgasspeichern wurde untersucht, ob für die räumliche Marktabgrenzung bei Untertageerdgasspeichern die Entfernung des Speichers zum Endkunden noch von Bedeutung ist, d.h., ob die Belieferung eines Endkunden aus einem Gasspeicher nur innerhalb eines bestimmten Radius wirtschaftlich ist. Das Bundeskartellamt kam insoweit zu dem Ergebnis, dass bei Untertagespeichern, die kapazitativ und bilanziell ins Marktgebiet, d.h. in ein Netzbetreiber übergreifendes Entry-Exit-System, eingebunden sind, die physische Transportentfernung vom Erdgasspeicher zum Endverbraucher keine Rolle spielt. Darüber hinaus bestehen weder durch physische oder vertragliche Engpässe, noch durch die Aufsummierung der Netzentgelte erhebliche Wettbewerbshemmnisse zwischen den beiden Marktgebieten, die die Austauschmöglichkeiten der Nachfrager aus objektiven Gründen auf das Gebiet des jeweiligen Marktgebietes beschränken.

Auf keinem der betroffenen Märkte sind durch den geplanten Zusammenschluss horizontale Auswirkungen zu erwarten, die zu einer Verschlechterung der Wettbewerbsverhältnisse führen würden. Auch nach dem Zusammenschluss bleibt Marktführer jeweils E.ON AG (E.ON), WINGAS/VNG wäre die Nummer 2, gefolgt von RWE AG (RWE). Anhaltspunkte dafür, dass der vorliegende Zusammenschluss Möglichkeiten und Anreize für E.ON und WINGAS/VNG schafft, ihr Verhalten in Zukunft zu koordinieren oder eine bestehende Verhaltenskoordination zu erleichtern oder zu stabilisieren, sind nicht ersichtlich.

Bei einer wettbewerblichen Würdigung der Marktstellung von E.ON einerseits und WINGAS/VNG andererseits ist zunächst zu berücksichtigen, dass zwischen E.ON, WINGAS und VNG bedeutende strukturelle Unterschiede bestehen. E.ON ist ein vertikal integriertes Energieunternehmen, das über Konzernunternehmen wie E.ON Avacon, E.ON Bayern, E.ON Edis, E.ON Hanse, E.ON Mitte, E.ON Westfalen Weser, E.ON Thüringen und Ferngas Nordbayern Weiterverteiler auf den nachgelagerten Stufen mit Erdgas beliefert und über knapp 100 Beteiligungen an Stadtwerken und regionalen Weiterverteilern Endkunden mit Erdgas beliefert. WINGAS dagegen ist ein reiner Gashändler, der

zwar regionale Ferngasgesellschaften und Weiterverteiler mit Erdgas beliefert, aber keine Beteiligungen an solchen Unternehmen hält. VNG hält insgesamt fünf Beteiligungen an Weiterverteilern und Stadtwerken und verfügt damit ebenfalls über einen sehr geringen Grad der vertikalen Integration.

Bezogen auf die überregionale Ferngasebene insgesamt stellte das Bundeskartellamt fest, dass sich seit der Entscheidung der EU-Kommission im Fall COMP/M.1383 EXXON/MOBIL, die eine kollektive marktbeherrschende Stellung von Ruhrgas AG, BEB Erdgas und Erdöl GmbH und Thyssengas GmbH auf dem deutschen überregionalen Ferngasmarkt festgestellt hatte<sup>32</sup>, strukturelle Verbesserungen ergeben haben. Denn nahezu sämtliche zwischen E.ON, RWE, VNG, ExxonMobil Gas Marketing Deutschland GmbH & Co. KG, ExxonMobil Gas Marketing GmbH und Shell Erdgas Marketing GmbH & Co. KG im Jahr 1999 noch bestehenden Verflechtungen wurden mittlerweile beseitigt.

Daher ist nicht zu erwarten, dass der Zusammenschluss zur Entstehung einer Einzelmarktbeherrschung durch WINGAS/VNG oder zur Entstehung einer gemeinsamen Marktbeherrschung von E.ON und WINGAS/VNG bei der Belieferung von Weiterverteilern durch überregionale Ferngasunternehmen, bei der Belieferung von leistungsgemessenen Letztverbrauchern durch überregionale Ferngasunternehmen und bei Untertageerdgas-speichern führen würde.

Die Freigabeentscheidung des Bundeskartellamtes ist bestandskräftig. Gegen die Freigabe hatten die E.ON AG und die E.ON Ruhrgas AG als Beigeladene zunächst Beschwerde beim Oberlandesgericht Düsseldorf eingelegt, diese aber im Juli 2012 zurückgenommen.

### **1.3 ENOVOS DEUTSCHLAND AG / ESW GASVERTRIEB GMBH / ENERGIE SÜDWEST AG**

#### **Pressemitteilung vom 21. März 2012**

Bonn, 21. März 2012: Das Bundeskartellamt hat gestern den Erwerb der ESW GasVertrieb durch die Enovos nach eingehender Prüfung freigegeben. Die Enovos ist 2009 aus dem Zusammenschluss zweier luxemburgischer Strom- und Gasversorger sowie der Saar Ferngas entstanden und der etablierte Gasversorger in Luxemburg, dem Saarland und dem südlichen Rheinland-Pfalz.

Präsident Andreas Mundt: „Trotz zunehmenden Wettbewerbs im Gassektor bestehen derzeit noch Marktzutrittsschranken. In manchen Regionen ist der Wettbewerb im Gasbereich auch noch weniger ausgeprägt als im restlichen Bundesgebiet. Die Re-Kommunalisierung führt hier nur teilweise zu einer Wettbewerbsbelebung. Allerdings gehen wir davon aus, dass sich der Wettbewerb in den kommenden Jahren weiter verbessern wird.“

Diesen Fusionsfall hat das Bundeskartellamt genauer untersucht, um seine bisherige Markteinschätzung angesichts des zunehmenden Wettbewerbs im Gassektor zu überprüfen. Auf der

<sup>32</sup> Siehe Entscheidung der Kommission vom 29. September 1999, Rn. 258

Weitervertrieblerstufe (Belieferung von Stadtwerken u.a. durch Ferngasgesellschaften) und der Endkundenstufe hält das Bundeskartellamt derzeit noch an räumlich auf das jeweilige Netzgebiet begrenzten Märkten fest und ist noch nicht zu einer bundesweiten Marktabgrenzung übergegangen. Enovos verfügt auf dem Markt für die Belieferung von Weiterverteilern mit Gas im Saarland und südlichen Rheinland-Pfalz gegenwärtig noch über eine marktbeherrschende Stellung. Nach der Prognose des Bundeskartellamtes wird der Wettbewerb hier aber aller Voraussicht nach innerhalb der nächsten Jahre stark zunehmen, so dass mit dem Zusammenschluss deshalb keine nachteilige Verstärkung der Marktposition von Enovos einhergeht.

### **Fallbericht**

---

#### **Freigabe des Erwerbs der ESW GasVertrieb durch die Enovos Deutschland**

Branche	Energie
Aktenzeichen	B8-124/11
Datum der Entscheidung	20. März 2012

---

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Enovos Deutschland AG (Enovos Deutschland), die ESW GasVertrieb GmbH (ESW Gasvertrieb) zu erwerben, freigegeben. Zwar wurde an den bisherigen netzbezogenen Marktabgrenzungen noch festgehalten, die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung konnte aber nicht nachgewiesen werden.

Die Erwerberin Enovos Deutschland ist als Nachfolgeunternehmen der Saar Ferngas AG das etablierte Erdgasversorgungsunternehmen im Saarland und im südlichen Rheinland-Pfalz. Sie beliefert lokale und regionale Weitervertriebler und Industrie- und Gewerbekunden mit Erdgas. Enovos Deutschland ist eine Tochtergesellschaft der luxemburgischen Enovos International S.A., die im Jahr 2009 aus dem Zusammenschluss zweier luxemburgischer Strom- und Gasversorger sowie der Saar Ferngas AG entstanden ist.

Das Zielunternehmen ESW Gasvertrieb beliefert Haushalts- und Industriekunden im Stadtgebiet Landau in der Pfalz mit Erdgas. Sein etabliertes Vertriebsgebiet, das Gasverteilnetz der ESW Netz GmbH, ist dem etablierten Vertriebsgebiet der regionalen Ferngasgesellschaft Enovos Deutschland nachgelagert.

Der Zusammenschluss betrifft den Markt für die Belieferung von regionalen und lokalen Weiterverteilern und die Märkte für die Belieferung von Letztverbrauchern mit Erdgas.

Auf dem Markt für die Belieferung von regionalen und lokalen Weiterverteilern mit Erdgas wurde geprüft, ob die bisherige netzbezogene Marktabgrenzung angesichts des zunehmenden Wettbewerbs im Gassektor Bestand hat. Die Ermittlungen ergaben, dass in dem vom Zusammenschluss betroffenen Gebiet, dem Saarland und dem südlichen Rheinland-Pfalz, eine Vielzahl kleinerer Stadtwerke angesiedelt ist. Diese Stadtwerke bezogen ihr Erdgas im Untersuchungszeitraum im Rahmen von Vollversorgungsverträgen nach wie vor zu einem wesentlichen Teil von ihrem traditionellen Lieferunternehmen. Nur einige wenige größere Weiterverteiler beschafften ihr Erdgas im Rahmen einer strukturierten Beschaffung von mehreren Lieferanten. Trotz der rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für einen bundesweiten Wettbewerb sind noch immer Markteintrittsschranken zu beobachten, die eine weitreichende gegenseitige Marktdurchdringung verhindern. Eine auf das Netzgebiet bezogene räumliche Marktabgrenzung stellt die Marktverhältnisse daher nach wie vor am angemessensten dar.

Enovos Deutschland verfügt auf dem Markt für die Belieferung von regionalen und lokalen Weiterverteilern gegenwärtig über eine marktbeherrschende Stellung. Mit dem Zusammenschluss wird dennoch keine nachteilige Verstärkung der Marktposition von Enovos Deutschland innerhalb des Prognosezeitraums einhergehen. Denn die Zusammenlegung der Transport- und Verteilnetze zu zwei Marktgebieten, "Gaspool" und "NetConnect Germany", erleichtert den Versorgern Gaslieferungen in andere Netzgebiete. Auch die zunehmende Liquidität im Erdgashandel führt zu einer Intensivierung des Wettbewerbs.

Bezüglich der Letztverbraucherstufe hält das Bundeskartellamt in diesem Verfahren ebenfalls noch an der räumlich auf das Netzgebiet bezogenen Marktabgrenzung fest. Zwar ist seit der Verabschiedung der Richtlinien zum Lieferantenwechsel (GeLi Gas) durch die Bundesnetzagentur<sup>33</sup> und deren Umsetzung im August 2008 ein Lieferantenwechsel für Haushalts- und Industriekunden problemlos möglich. Dennoch machten vor allem Haushaltskunden von ihren Wechselmöglichkeiten bisher nur in sehr beschränktem Umfang Gebrauch.

Einen Grund für den vorherrschend schleppenden Wechsel zu anderen Erdgaslieferanten als dem Grundversorger sieht das Bundeskartellamt darin, dass ein Teil der Haushaltskunden nicht über einen eigenen Gaszähler verfügt. Ihr Erdgasverbrauch wird über einen gemeinschaftlichen Gaszähler eines Mehrparteienhauses abgerechnet, so dass in diesen Fällen zumeist der Vermieter über die Auswahl des Erdgaslieferanten und des Tarifs entscheidet. Die Mieter tragen jedoch die Kosten des Erdgasverbrauchs, so dass die Anreize des Vermieters zu einem Lieferantenwechsel eher gering sein dürften.

---

<sup>33</sup> siehe <http://www.bundesnetzagentur.de>



Die aufkommende Tendenz zur Rekommunalisierung der Verteilnetzbetriebe und die damit einhergehende Zersplitterung der Verteilnetze könnten ein weiterer Grund für den nur zögerlich eintretenden Wettbewerb in den jeweiligen Netzgebieten sein. Da die Anbieter von Erdgas mit einer immer größeren Zahl von Netzbetreibern Lieferantenrahmenverträge abschließen müssen, entstehen durch die zunehmende Fragmentierung der Verteilnetze vermehrt Marktzutrittsschranken.

Schließlich sind auf den Letztverbrauchermärkten erhebliche Preisdifferenzen in den Netzentgelten zu beobachten, die ebenfalls ursächlich für die schleppenden Lieferantenwechsel bei Haushaltskunden sein können. Gerade die vom Zusammenschlussvorhaben betroffenen Gebiete, insbesondere das Saarland, sind durch im bundesweiten Vergleich sehr hohe Netzentgelte gekennzeichnet. Für Energieversorger mit bundesweit einheitlichen Tarifen sind jedoch die Anreize gering, auch in Gebiete mit hohen Netzentgelten zu liefern, da ihre Vertriebsmarge erheblich geschmälert wird. Letztendlich bewirken die erheblichen Preisdifferenzen in den Netzentgelten eine sehr heterogene Anbieter- und Tarifstruktur. Eine ausreichende Marktdurchdringung, die zu einer homogeneren Marktstruktur führen und eine weitere räumliche Marktabgrenzung rechtfertigen würde, konnte daher noch nicht festgestellt werden. Insgesamt hält das Bundeskartellamt es trotz einer positiven Tendenz zu mehr Wettbewerb in den einzelnen Netzgebieten für geboten, die Letztverbraucherstufe nach wie vor nach dem etablierten Liefergebiet des Weiterverteilers abzugrenzen.

Eine Verstärkungswirkung auf der Letztverbraucherstufe ist durch den Zusammenschluss aber nicht zu erwarten. Bisher war das Amt stets davon ausgegangen, dass mit der Beteiligung eines Vorlieferanten an einem Stadtwerk der potentielle Wettbewerb auf den Letztverbrauchermärkten abgeschwächt wird. Auch verfügt ESW Gasvertrieb auf den Letztverbrauchermärkten über hohe Marktanteile, die für eine marktbeherrschende Stellung sprechen. Von den bundesweit tätigen Erdgasanbietern geht derzeit jedoch bereits ein entscheidender Wettbewerbsdruck aus, so dass die marktbeherrschende Stellung der ESW Gasvertrieb in ihrem etablierten Versorgungsgebiet Landau in der Pfalz durch den Zusammenschluss nicht verstärkt wird.

#### **1.4 STADT HAMBURG / VATTENFALL WÄRME HAMBURG**

##### **Fallbericht**

---

##### **Freigabe der Beteiligung der Stadt Hamburg an der Vattenfall Wärme Hamburg**

Branche

Fernwärme

Aktenzeichen B8-22/12

Datum der Entscheidung 28. März 2012

---

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Freien und Hansestadt Hamburg (FHH), sich an der zukünftigen Vattenfall Wärme Hamburg GmbH (Wärmegesellschaft Hamburg) zu beteiligen, freigegeben. Es kommt auf keinem der betroffenen Fernwärmemärkte zu wettbewerblich problematischen horizontalen Überschneidungen oder vertikalen Verbindungen zwischen den Tätigkeiten der Beteiligten, durch die eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird.

Die FHH beabsichtigt, über ihre Tochtergesellschaft HGV Hamburger Gesellschaft für Vermögens- und Beteiligungsmanagement mbH 25,1 % der Anteile an der zukünftigen Vattenfall Wärme Hamburg GmbH (Wärmegesellschaft Hamburg) zu erwerben. Zuvor wird die Vattenfall Europe Wärme AG (VEWAG) ihr „Wärmegeschäft Hamburg“ auf diese Gesellschaft übertragen. Das „Wärmegeschäft Hamburg“ umfasst mehrere Erzeugungsanlagen, Fernwärmeleitungen und den Fernwärmevertrieb überwiegend im Stadtgebiet Hamburg sowie die Rechte und Pflichten aus Wegenutzungsverträgen. Die VEWAG ist derzeit der größte Fernwärmeversorger in Hamburg und beliefert dort etwa 420.000 Wohneinheiten vor allem im Innenstadtbereich.

Von dem Vorhaben sind insbesondere die Märkte für die Belieferung von Weiterverteilern und für die Belieferung von Endkunden mit Fernwärme betroffen. Diese Märkte sind in räumlicher Hinsicht grundsätzlich netzbezogen abzugrenzen. Im Unterschied zu Strom- und Gasnetzen sind Fernwärmenetze lokal begrenzte Netzsysteme, bestehend aus einer oder mehreren Wärmeerzeugungsanlagen und einem Leitungsnetz.

Sowohl VEWAG als auch die FHH verfügen über Anlagen, die Fernwärme an ein Fernwärmeversorgungsnetz im Stadtgebiet Hamburg abgeben. Die Beteiligten sind dabei aber auf unterschiedlichen räumlichen Märkten im Stadtgebiet Hamburg tätig. Da die FHH die in ihren Anlagen erzeugte Wärme nicht in Netze der VEWAG einspeist, ergibt sich insofern auch keine vertikale Lieferbeziehung. Auch im Bereich der Endkundenbelieferung sind keine wettbewerblichen Verschlechterungen durch den Zusammenschluss zu erwarten, da keine aktuelle oder potentielle Wettbewerbsbeziehung zwischen den Beteiligten besteht, die durch den Zusammenschluss eingeschränkt würde.

Das Vorhaben betrifft zudem die Einräumung von Wegerechten für die Fernwärmeversorgung. Die FHH räumt grundsätzlich allen Fernwärmeversorgern durch öffentlich-rechtliche Verträge zu gleichen Bedingungen das nicht-ausschließliche Recht ein, die öffentlichen Straßen in Hamburg für die Errichtung und den Betrieb von Fernwärmeleitungen zu benutzen. Die Einräumung dieser Rechte

durch einen öffentlich-rechtlichen Vertrag – anstelle eines privatrechtlichen – ist eine durch das Hamburger Wegegesetz bedingte Besonderheit. Im Unterschied zu den Energieversorgungsnetzen für Strom und Gas fällt Fernwärme nicht unter die Vorschriften des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG). Die darin geregelte Ausschreibungspflicht für Wegenutzungsverträge für Energieversorgungsnetze der allgemeinen Versorgung, die Vertragslaufzeitbegrenzung auf 20 Jahre, sowie der Netzübergabungsanspruch gegenüber dem bisherigen Netzbetreiber (§ 46 Abs. 2 EnWG) bezieht sich somit nicht auf Fernwärmenetze.

Die vertikale Beziehung zwischen der FHH als Anbieterin von Wegerechten für Fernwärmeleitungen und der Wärmegesellschaft als Nachfragerin dieser Rechte führt hier nicht zu einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Wärmegesellschaft in der Endkundenversorgung. Die Beteiligung des „Vorlieferanten“ von Wegerechten stellt in diesem Fall keine Absicherung der marktbeherrschenden Stellung der Wärmegesellschaft Hamburg auf dem nachgelagerten Endkundenmarkt dar, da die Wegerechte in nicht ausschließlicher Form und diskriminierungsfrei allen Interessenten eingeräumt werden.

## **1.5 MACQUARIE / OGE**

### **Pressemitteilung vom 02. Juli 2013**

Bonn, 2. Juli 2012: Das Bundeskartellamt hat heute den Verkauf der E.ON-Tochter Open Grid Europe (OGE) an ein Konsortium von Investoren bestehend aus der australischen Macquarie Bank, der Abu Dhabi Investment Authority, British Columbia Investment Management Corporation sowie der MEAG MUNICH ERGO AssetManagement fusionskontrollrechtlich freigegeben. Macquarie und MEAG haben ihre Anteile in der MacCo gebündelt, die über 40% an der OGE erwirbt. Daher ist die deutsche Fusionskontrolle anwendbar.

OGE betreibt das größte Gastransportnetz in Deutschland und gilt mit seinen Pipelines in Ost-West- und in Nord-Süd-Richtung als die wichtigste Drehscheibe für Gas in Europa. Aufgrund von europarechtlich vorgegebenen Entflechtungsvorschriften hatte E.ON-Ruhrgas das Netz im Herbst 2010 in die Gesellschaft OGE ausgegliedert.

Macquarie hat bereits zuvor das ehemals zu RWE gehörende Gastransportnetz der Thyssengas erworben. Thyssengas betreibt vor allem in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen ein Gasfernleitungsnetz, darunter auch gemeinsame oder parallele Gasleitungen mit OGE.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Im Mittelpunkt der Prüfung stand die Frage, ob überhaupt von einem wettbewerblichen Verhältnis ausgegangen werden kann, da der Transport von Gas in vielen Bereichen reguliert wird. Allerdings werden wir in einem gesonderten Verfahren der

Frage nachgehen, ob eine künftig mögliche Kooperation zwischen OGE und Thyssengas eine Wettbewerbsbeschränkung darstellen würde.“

Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes gibt es gewisse Anhaltspunkte dafür, dass auf einigen Ferngasleitungen innerhalb des Regulierungsrahmens ein faktischer Leitungswettbewerb zwischen OGE und Thyssengas besteht. Dennoch konnte das Vorhaben fusionskontrollrechtlich freigegeben werden. Eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung von OGE und Thyssengas hat das Bundeskartellamt verneint, weil aufgrund von gesetzlichen Vorgaben auch künftig die Berechnung und Festsetzung der Netzentgelte bei OGE und Thyssengas allein von der Unternehmensleitung der beiden Gasnetzbetreiber ohne Einfluss der Gesellschafter getroffen werden müssen. OGE und Thyssengas werden nach dem Energiewirtschaftsgesetz als unabhängige Transportnetzbetreiber (UTB) geführt. Das UTB-Modell stellt sicher, dass der UTB alle Belange des Netzbetriebs unabhängig ausüben und entscheiden kann.

Das Bundeskartellamt wird sich in einem gesonderten Verfahren damit befassen, ob eine mögliche Kooperation der beiden Unternehmen im Hinblick auf Kapazitäts- und Netzentgeltberechnung eine Wettbewerbsbeschränkung darstellen würde. Beide Unternehmen haben gemeinsame Einspeisepunkte für Gas, für die in den Jahren 2010 bis 2012 unterschiedlich hohe Netzentgelte erhoben wurden. Dadurch sind einzelne Transportkunden auf die günstigeren Transportleitungen ausgewichen. Würden die Unternehmen die Netzentgelte künftig vereinheitlichen, könnte dies den Leitungswettbewerb beschränken. Dem könnten allerdings auch Vorteile bei der Kapazitätsberechnung und -auslastung gegenüberstehen.

## Fallbericht

---

### Das Bundeskartellamt hat das Zusammenschlussvorhaben Macquarie / OGE freigegeben

Branche	Energie
Aktenzeichen	B8-89/12
Datum der Entscheidung	02. Juli 2012

---

Das Bundeskartellamt hat den Verkauf der E.ON-Tochter Open Grid Europe (OGE) an ein Konsortium von Finanzinvestoren bestehend aus der Macquarie Bank, der Abu Dhabi Investment Authority, British Columbia Investment Management Corporation, sowie MEAG freigegeben.

Das angemeldete Zusammenschlussvorhaben stellt einen Zusammenschluss nach § 37 Abs.1 Nr.3 b) GWB dar, da die zur Macquarie Group Limited gehörende Macquarie European Infrastructure Fund LP 4 und MEAG MUNICH ERGO AssetManagement GmbH, die zur Munich RE Group gehört, ihre

Anteile über das von ihnen gemeinsam kontrollierte Vehikel MacCo poolen, das seinerseits einen Anteil von 42,86% an OGE halten soll.

Macquarie ist bereits seit 2010 an Thyssengas beteiligt. Sowohl Thyssengas als auch OGE betreiben jeweils ein Fernleitungsnetz für Erdgas, sowie gemeinsam die Pipeline NETRA (Norddeutsche Erdgas-Transversale), die Erdgas von Dornum (Nordsee) nach Salzwedel (Sachsen-Anhalt) transportiert. Darüber hinaus verfügen beide Unternehmen in Emden, Bocholtz-Vetschau, Lichtenbusch/Eynatten, Zevenaar/Elten und am Speicher Epe über gemeinsame Einspeisepunkte, für die in den Jahren 2010 bis 2012 jeweils unterschiedlich hohe Netzentgelte festgesetzt wurden.

Die Frage, ob Macquarie als Gesellschafter von Thyssengas und aufgrund der Beteiligung an OGE eine Vereinheitlichung der Netzentgelte beider Unternehmen erreichen kann und das vorliegende Zusammenschlussvorhaben deshalb zum Ausschluss von aktuellem Leitungswettbewerbs an gemeinsamen Einspeisepunkten führen würde, stand im Mittelpunkt der fusionskontrollrechtlichen Prüfung. OGE und Thyssengas sollen als Unabhängige Transportnetzbetreiber (UTB) nach §§ 10 bis 10 e Energiewirtschaftsgesetz zertifiziert und geführt werden. Das UTB-Modell stellt sicher, dass der UTB alle Belange des Netzbetriebs unabhängig ausüben und entscheiden kann. Die Berechnung und Festsetzung der Netzentgelte betrifft die laufenden Geschäfte des Transportnetzbetreibers. Entscheidungen über das Tagesgeschäft werden ausschließlich von der Unternehmensleitung des UTB getroffen. Eine Vereinheitlichung der Netzentgelte von Thyssengas und OGE an gemeinsamen Einspeisepunkten setzt einen intensiven Informationsaustausch voraus. Dieser umfasst Daten, über die nur die Unternehmensleitung verfügt und die dem Aufsichtsrat nicht vorliegen. Denn der Aufsichtsrat entscheidet nur über Grundlagengeschäfte, und zwar über die Genehmigung der jährlichen und langfristigen Finanzpläne des UTB, über die Höhe der Verschuldung des UTB sowie die Höhe der an die Anteilseigner des UTB auszuzahlenden Dividenden.

Das Bundeskartellamt kam daher zu dem Ergebnis, dass unter der Voraussetzung, dass OGE und Thyssengas jeweils als UTB zertifiziert und geführt werden, durch den vorliegenden Zusammenschluss eine Vereinheitlichung von Entgelten zwischen Thyssengas und OGE nicht erreicht werden kann. Auf dieser Grundlage wurde das Vorhaben ohne eine vertiefte Prüfung in der ersten Prüfungsphase freigegeben.

Unabhängig von dem Zusammenschluss ist allerdings eine Kooperation der beiden Unternehmen denkbar. Das Bundeskartellamt befasst sich derzeit in einem Verfahren nach §§ 1, 2 GWB und Art. 101 AEUV damit, ob eine mögliche Kooperation der beiden Unternehmen im Hinblick auf Kapazitäts- und Netzentgeltberechnung eine Wettbewerbsbeschränkung darstellen würde. Beide Unternehmen haben gemeinsame Einspeisepunkte für Gas, für die in den Jahren 2010 bis 2012 unterschiedlich hohe Netzentgelte erhoben wurden. Dadurch sind einzelne Transportkunden auf die günstigeren Transportleitungen ausgewichen. Würden die Unternehmen die Netzentgelte künftig

vereinheitlichen, könnte dies den Leitungswettbewerb beschränken. Dem könnten allerdings auch Vorteile bei der Kapazitätsberechnung und -auslastung gegenüberstehen.

## **2. MISSBRAUCHSVERFAHREN**

### **2.1 PREISENKUNGSVERFÜGUNG GEGEN DIE BERLINER WASSERBETRIEBE**

#### **Pressemitteilung vom 05. Dezember 2011**

Bonn, 5. Dezember 2011: Das Bundeskartellamt hat heute eine Abmahnung an die Berliner Wasserbetriebe (BWB) wegen missbräuchlich überhöhter Trinkwasserpreise versandt. In seiner vorläufigen rechtlichen Bewertung kommt das Bundeskartellamt zu dem Ergebnis, dass die Wasserpreise in Berlin in den Jahren 2012, 2013 und 2014 um durchschnittlich rund 19% gegenüber dem Jahr 2010 abgesenkt werden müssen. Dies bezieht sich auf die Netto-Erlöse pro Absatz, d.h. auf die Durchschnittspreise pro Kubikmeter über alle Tarife hinweg und ohne Steuern und Abgaben. Gegenüber dem Jahr 2010 würde das eine Erlösabsenkung von ca. 205 Mio. € für die nächsten drei Jahre bedeuten, die den Berliner Wasserkunden unmittelbar zugutekommen.

Die Beteiligten haben nun Gelegenheit zu den Ausführungen des Bundeskartellamtes und der geplanten Preisabsenkung Stellung zu nehmen. Eine abschließende Entscheidung ist für Anfang des Jahres 2012 geplant.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die Wasserversorgung ist eines der letzten großen Monopole in Deutschland. Das Verfahren gegen die Berliner Wasserbetriebe zeigt, wie wichtig unsere Kontrolle ist. Kartellbehörden müssen in die Lage versetzt werden, flächendeckend eine verschärfte Aufsicht über alle Wasserversorger ausüben zu können. Für den Verbraucher ist es völlig unerheblich, ob er Wasserpreise oder Wassergebühren zahlt. Davon ist aber derzeit die kartellrechtliche Kontrolle abhängig. Hier ist der Gesetzgeber gefordert, die geteilte Aufsicht zu beenden.“

Die Berliner Wasserbetriebe sind der größte Wasserversorger Deutschlands. Ihnen obliegt die Trink- und Abwasserversorgung im Großraum Berlin. Die BWB erhebt privatrechtliche Wasserpreise, so dass das Wettbewerbsrecht Anwendung findet. Die Wasserversorger haben in Deutschland ein Monopol, da die Wasserkunden nicht zu anderen Anbietern wechseln können. In Berlin ist dieses natürliche Monopol auch rechtlich durch einen Anschluss- und Benutzungszwang abgesichert.

Das Verfahren gegen die BWB wurde im März 2010 eingeleitet. In der Folge hat das Bundeskartellamt umfangreiche Ermittlungen zur großstädtischen Wasserversorgung durchgeführt und von allen Städten in Deutschland mit mehr als 200.000 Einwohnern (insgesamt 38) Daten zur Wasserversorgung abgefragt. Als Vergleichsmaßstab für die Wasserpreise in Berlin hat das Bundeskartellamt schließlich die Preise der Wasserversorger in Hamburg, München und Köln

herangezogen, da die Versorgungsbedingungen in diesen Metropolen strukturell mit Berlin vergleichbar sind. Es hat dabei signifikant höhere Erlöse der BWB im Vergleich zu den Wasserversorgern der anderen drei Großstädte festgestellt.

Im Rahmen der Ermittlungen hat sich das Bundeskartellamt intensiv mit den Kosten und den Versorgungsbedingungen in den verschiedenen Städten befasst. Insbesondere wurden die Kosten für die in Deutschland sehr gute Trinkwasserqualität geprüft. Alle Wasserversorger unternehmen hier große Anstrengungen. Berlin hat nach der Auffassung der Behörde insofern keine höheren Aufwendungen als Hamburg, Köln oder München. Qualitativ hochwertiges Wasser ist in Berlin reichlich und gut zugänglich vorhanden. Die Bedingungen der Wasserverteilung sind in Berlin ebenfalls sehr günstig.

Berücksichtigt hat das Bundeskartellamt dagegen die Investitionskosten der BWB für die Sanierung des Berliner Ost-Wassernetzes. In den Jahren nach der Wiedervereinigung hat die BWB mehr in die Wasserversorgungsanlagen investiert als die Vergleichsunternehmen in Hamburg, München und Köln, die keinen vergleichbaren sanierungsbedürftigen Netzbereich hatten. Diese Mehrinvestitionen wirken sich über die langjährigen Abschreibungen teilweise noch heute auf den Wasserpreis aus. Das Bundeskartellamt beabsichtigt daher, sämtliche insoweit erfolgten Mehrinvestitionen der BWB und deren preiserhöhende Wirkungen anzuerkennen.

### **Pressemitteilung vom 02. April 2012**

Bonn, 2. April 2012: Das Bundeskartellamt hat heute in dem Verfahren gegen die Berliner Wasserbetriebe (BWB) wegen missbräuchlich überhöhter Trinkwasserpreise eine zweite Abmahnung versandt. Aufgrund der Stellungnahme der BWB zu der ersten Abmahnung des Bundeskartellamtes (siehe PM vom 5. Dezember 2011) waren umfangreiche Nachermittlungen erfolgt.

Das Bundeskartellamt kommt nun zu dem vorläufigen Ergebnis, dass die abgabenbereinigten Wasserpreise in Berlin im Jahr 2012 durchschnittlich um 21% gegenüber dem Jahr 2010 abgesenkt werden müssen und in den Jahren 2013-2015 um durchschnittlich 20%. Die BWB soll damit für die nächsten vier Jahre zu einer Erlösabsenkung von insgesamt ca. 292 Mio. Euro verpflichtet werden. Dieser Betrag kommt den Berliner Wasserkunden unmittelbar zugute.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die Wasserversorgung ist eines der letzten großen Monopole in Deutschland. Das Verfahren gegen die Berliner Wasserbetriebe zeigt, wie wichtig eine effektive Kontrolle der Kartellbehörden in diesem Bereich ist.“

Die BWB hatte in ihrer Stellungnahme zu der ersten Abmahnung des Amtes vom 5. Dezember 2011 u.a. darauf hingewiesen, dass die Vergleichsunternehmen HamburgWasser und Stadtwerke München GmbH ihre Wasserpreise zwischenzeitlich um über 6% erhöht hätten. Daraufhin wurden

bei allen Vergleichsunternehmen erneute Ermittlungen durchgeführt und dabei auch Zahlen über das Jahr 2011 erhoben. Die Nachermittlungen haben gezeigt, dass HamburgWasser und Stadtwerke München ihre Wasserpreise im vergangenen Jahr nicht erhöht, sondern teilweise sogar gesenkt haben. Erhöht wurde in Hamburg lediglich das für das Verfahren des Bundeskartellamtes nicht relevante gesetzliche Wasserentnahmeentgelt. Der Vergleich des Bundeskartellamtes bezieht sich hingegen nur auf die von staatlichen und kommunalen Abgaben bereinigten Preise.

Das Bundeskartellamt hatte bereits bei der ersten Abmahnung zugunsten der BWB berücksichtigt, dass für die Sanierung des Berliner Ost-Wassernetzes außerordentliche Investitionen notwendig waren. Die Nachermittlungen haben nun allerdings ergeben, dass bestimmte öffentliche Zuschüsse für diese Investitionen fälschlicherweise nicht von den eigenen Kosten getrennt mitgeteilt wurden. Dieser Anteil musste im Rahmen der Erlösberechnung nachträglich abgezogen werden.

Im Ergebnis fallen die Preisabsenkungen gegenüber der ersten Abmahnung nun höher aus (damals noch 205 Mio. Euro für den Zeitraum 2012 bis 2014). Diese Differenz erklärt sich zum Einen dadurch, dass weniger Investitionskosten zugunsten der BWB anerkannt werden konnten. Außerdem haben die Nachermittlungen ergeben, dass die Preise der Vergleichsunternehmen 2011 tatsächlich weniger gestiegen sind als dies ursprünglich prognostiziert wurde. Aufgrund der nunmehr auch für 2011 erhobenen Daten beabsichtigt das Bundeskartellamt, die geplante Preissenkung über die Jahre 2012 bis 2014 hinaus auch auf das Jahr 2015 zu erstrecken.

Bis zum 29. April 2012 haben die Beteiligten nun erneut Gelegenheit zur Stellungnahme.

### **Pressemitteilung vom 05. Juni 2012**

Bonn, 5. Juni 2012: Das Bundeskartellamt hat heute die abschließende Preissenkungsverfügung gegen die Berliner Wasserbetriebe (BWB) wegen missbräuchlich überhöhter Trinkwasserpreise erlassen. Mit dem Beschluss ordnet das Bundeskartellamt an, dass die abgabenbereinigten Erlöse aus der Versorgung mit Trinkwasser in Berlin für die Jahre 2012 um 18% und für die Jahre 2013 bis 2015 um durchschnittlich 17% jeweils im Vergleich zu 2011 gesenkt werden müssen.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Für den Zeitraum von 2012 bis 2015 müssen die BWB ihre Erlöse um insgesamt ca. 254 Millionen Euro absenken. Diese Maßnahme soll den Berliner Wasserkunden, also allen Haushalts- und Industriekunden unmittelbar zugutekommen. Um dies möglichst schnell umzusetzen, wurde auch die sofortige Vollziehbarkeit der Verfügung angeordnet. Darüber hinaus haben wir uns die Anordnung der Rückerstattung missbräuchlich bezahlter Wasserpreise für die Jahre 2009 bis 2011 ausdrücklich vorbehalten. Das Ergebnis dieses Verfahrens macht deutlich, wie wichtig eine konsequente Kontrolle der Kartellbehörden in der



Wasserversorgung ist. Soweit es der Wettbewerb, wie offenkundig in monopolisierten Wirtschaftsbereichen, nicht richten kann, ist eine effektive Missbrauchskontrolle durch die Kartellbehörden unverzichtbar.“

Die konkrete diskriminierungsfreie Aufteilung der Erlösabsenkung auf die Kundengruppen liegt im Ermessen der BWB. Die Absenkung der Preise soll jeweils mit der Jahresschlussrechnung für die Verbraucher bis zum 31. Dezember des Folgejahres umgesetzt werden, für das Jahr 2012 also spätestens bis zum 31.12.2013 erfolgen. Dies hat das Bundeskartellamt durch die Anordnung der sofortigen Vollziehbarkeit seiner Verfügung sichergestellt. Die Preisabsenkung bezieht sich auf die Netto-Erlöse pro Absatz, d.h. auf die Durchschnittspreise pro Kubikmeter über alle Tarife hinweg und ohne Steuern und Abgaben. Die prozentuale Absenkung der Brutto-Preise wird daher etwas geringer ausfallen.

Das Bundeskartellamt hat im Rahmen eines Erlösvergleichs mit den Vergleichsunternehmen HamburgWasser, Stadtwerke München und RheinEnergie Köln festgestellt, dass die Wasserpreise und Erlöse der Berliner Wasserbetriebe missbräuchlich überhöht sind. Dabei hat das Bundeskartellamt die durch die Wiedervereinigung bedingten Zusatzkosten der BWB (u. a. für die Sanierung des Ost-Berliner Wassernetzes) als berücksichtigungsfähige Mehrkosten im Vergleich zu den Unternehmen aus Hamburg, München und Köln anerkannt.

Gegenüber der vorangegangenen - zweiten - Abmahnung vom 30.03.2012 mit einem Gesamtabsenkungsvolumen von 292 Mio. € für 2012-2015 im Vergleich zum Jahr 2010 (siehe PM des BKartA vom 02.04.2012) fällt die Preisabsenkung in der abschließenden Entscheidung etwas geringer aus. Die BWB hatte in ihrer Stellungnahme auf die zweite Abmahnung des Amtes geltend gemacht, dass sie bei den im Laufe des Verfahrens erfolgten Abfragen zu Investitionen der BWB (einschließlich Ersatz- und Erhaltungsaufwand) ihre eigenen Personalkosten bisher erheblich zu gering angesetzt hätte. Das Bundeskartellamt hat daher jetzt eine Berechnung auf Basis der neu vorgelegten Daten durchgeführt.

Gegen die Verfügung können die Berliner Wasserbetriebe Beschwerde beim Oberlandesgericht Düsseldorf einlegen und gegen die sofortige Vollziehbarkeit einstweiligen Rechtsschutz beantragen.

### **Hintergrund**

Die Berliner Wasserbetriebe sind der größte Wasserversorger Deutschlands. Ihnen obliegt die Trink- und Abwasserversorgung im Großraum Berlin. Die BWB erhebt privatrechtliche Wasserpreise, so dass das Wettbewerbsrecht Anwendung findet. Die Wasserversorger haben in Deutschland ein Monopol, da die Wasserkunden nicht zu anderen Anbietern wechseln können. In Berlin ist dieses natürliche Monopol auch rechtlich durch einen Anschluss- und Benutzungszwang abgesichert.

Das Verfahren gegen die BWB wurde im März 2010 eingeleitet. In der Folge hat das Bundeskartellamt umfangreiche Ermittlungen zur großstädtischen Wasserversorgung durchgeführt

und von allen Städten in Deutschland mit mehr als 200.000 Einwohnern (insgesamt 38) Daten zur Wasserversorgung abgefragt. Als Vergleichsmaßstab für die Wasserpreise in Berlin hat das Bundeskartellamt schließlich die Preise der Wasserversorger in Hamburg, München und Köln herangezogen, da die Versorgungsbedingungen in diesen Metropolen strukturell mit Berlin vergleichbar sind. Es hat dabei signifikant höhere Erlöse der BWB im Vergleich zu den Wasserversorgern der anderen drei Großstädte festgestellt.

Im Rahmen der Ermittlungen hat sich das Bundeskartellamt intensiv mit den Kosten und den Versorgungsbedingungen in den verschiedenen Städten befasst. Insbesondere wurden die Kosten für die in Deutschland sehr gute Trinkwasserqualität geprüft. Alle Wasserversorger unternehmen hier große Anstrengungen. Berlin hat nach der Auffassung der Behörde insofern keine höheren Aufwendungen als Hamburg, Köln oder München. Qualitativ hochwertiges Wasser ist in Berlin reichlich und gut zugänglich vorhanden. Die Bedingungen der Wasserverteilung sind in Berlin ebenfalls sehr günstig.

## Fallbericht

---

### Preissenkungsverfügung gegen die Berliner Wasserbetriebe

Branche	Wasserversorgung
Aktenzeichen	B8-40/10
Datum der Entscheidung	04. Juni 2012

---

Das Bundeskartellamt hat die Berliner Wasserbetriebe („BWB“) mit Beschluss vom 04.06.2012 verpflichtet, ihre Wasserpreise erheblich, d. h. um ca. 18% abzusenken. Die Absenkungsverfügung bezieht sich auf die abgabenbereinigten<sup>34</sup> Nettopreise. Die Preissenkung gilt bereits mit Wirkung für 2012, so dass die Wasserkunden ab den Jahresendabrechnungen 2012, die im Laufe des Jahres 2013 erfolgen, von den günstigeren Preisen profitieren werden.

Das Bundeskartellamt hat im Rahmen umfangreicher Ermittlungen die Berliner Wasserpreise mit den Wasserpreisen der 37 anderen größten Städte Deutschlands (= alle deutschen Großstädte über 200.000 Einwohner) verglichen und festgestellt, dass die BWB überdurchschnittlich hohe Preise aufweisen. Gleichzeitig wurde haben die Ermittlungen ergeben, dass die Wasser-

---

<sup>34</sup> Abgabenbereinigt = ohne Wasserentnahmeentgelte, Konzessionsabgaben, Straßennutzungsgebühren.

versorgungsbedingungen in Berlin sehr günstig sind. BWB kann in Berlin reichlich Trinkwasser gewinnen und kostengünstig über ihr gut angelegtes und gepflegtes Rohrleitungsnetz verteilen.

Maßstab für die Höhe der Preisabsenkung war das durchschnittlich um mehr als 25% niedrige-re Wasserpreisniveau in den anderen deutschen Metropolenstädten Hamburg, München und Köln. Zugunsten von BWB wurde berücksichtigt, dass BWB in den 1990iger-Jahren des vorigen Jahrhunderts deutlich höhere Investitionen als die Vergleichsunternehmen aufwies. Diese überdurchschnittlichen Investitionen waren im Wesentlichen als Folgekosten der Wieder-vereinigung (Zusammenlegung der Wassernetze, Sanierung des Ost-Netzes) entstanden und werden vom Bundeskartellamt als Rechtfertigungsgrund anerkannt. Da diese Investitionskosten zu großen Teilen noch heute über die Abschreibungen den aktuellen Wasserpreis belasten, sind sie zugunsten der BWB großzügig berücksichtigt worden. Dementsprechend ist die als missbräuchlich bewertete Preisüberhöhung geringer ausgefallen als die tatsächliche Preisdiffe-renz im Verhältnis zu den Vergleichsunternehmen.

Zur Methodik:

Die Feststellung des Preismissbrauchs basiert auf den Ergebnissen eines abgabenbereinigten Erlös- bzw. Durchschnittspreisvergleichs. Durchschnittspreisvergleich bedeutet, dass die ge-samten, mit dem Wasserverkauf erzielten Erlöse eines Unternehmens ins Verhältnis zu den gesamten Wasserabsätzen gesetzt werden. Der sich daraus ergebende allgemeine Durch-schnittspreis des Versorgers wird verglichen mit demjenigen anderer Versorger. Bei Mischprei-sen insbesondere aus Grund- und Arbeitspreisen bietet sich dieser Erlösvergleich als von der individuellen Tarifgestaltung gelösten, objektivierten Vergleichsgrundlage an. Der Erlösvergleich ermöglicht die Bestimmung des tatsächlichen Preisniveaus, weil hier tarifunabhängige Durch-schnittspreise gebildet werden, die die Wasserumsätze des Unternehmens lückenlos erfassen. Des Weiteren werden durch die Jahresbetrachtung unterjährige Preisänderungen automatisch berücksichtigt. Ferner werden alle Tarife mit ihrer jeweiligen Abnahmemenge und realen Be-deutung erfasst. Miteinander verglichen werden i.d.R. aber nur die abgabenbereinigten Erlöse, also die von den Kunden gezahlten Entgelte abzüglich Umsatzsteuer, Wasserentnahmeentgelte (oder Wasserzins, Wassercent etc.) sowie Konzessionsabgaben (auch ähnliche Abgaben wie Straßennutzungsgebühren). Denn diese müssen die Wasserversorger in meist unterschiedli-cher Höhe an Bund, Länder bzw. Kommunen abführen, so dass grundsätzlich nur die bereits bereinigten Nettoentgelte als Grundlage für den Erlösvergleich dienen. Denn in einigen Städten machen allein Wasserentnahmeentgelte und Konzessionsabgaben mehr als ein Fünftel des Brutto-Wasserpreises aus, während in einzelnen anderen Ländern und Städten die Wasser-preise überhaupt nicht mit diesen Abgaben belastet sind.

Zu den Vergleichsmaßstäben:

Der abgabenbereinigte Berliner Wasserpreis wurde verglichen mit dem abgabenbereinigten durchschnittlichen Trinkwasserpreis der Wasserversorger in den drei anderen Millionenmetro-polen Deutschlands, d. h. in Hamburg, Köln und München. Die dort ansässigen Wasserversorger sind die am besten mit BWB vergleichbaren Unternehmen. Sie weisen die meisten Ähnlichkeiten bei den Strukturkriterien auf wie z. B. Größe, Merkmale der Wasserversorgung, ähnliche Versorgungsdichte, Versorgungsgebiet, in Summe ähnliche Belastung mit hoheitlichen Abgaben wie Wasserentnahmeentgelten und Konzessionsabgaben. BWB hat auch im Vergleich zu den drei Vergleichsstädten angesichts der Größe ihres einheitlichen Versorgungsgebietes die besten Möglichkeiten zur Ausnutzung von Effizienzgewinnen (Skalenvorteile).

Ursache für die hohen Wasserpreise der BWB sind nicht erhöhte Betriebskosten. Stattdessen sind die kalkulatorischen Kosten in Form von Abschreibungen und Kapitalverzinsung über-3 durchschnittlich hoch. Ursache für die hohen Abschreibungen sind nicht nur tatsächlich erhöhte Investitionen, sondern auch die bilanzpolitischen Ansätze und Bewertungen von BWB, die im Vergleich zu anderen Wasserversorgern ihren Aufwand eher als Investition verbucht.

Zu den Auswirkungen der Preisabsenkungsverfügung auf die Berliner Wasserkunden:

Das Bundeskartellamt hat BWB verpflichtet, die Preisabsenkung für das laufende Jahr 2012 mit den Jahresendabrechnungen in 2013 umzusetzen. Erst wenn der konkrete Jahresverbrauch des Kunden bekannt ist, kann die Endabrechnung erfolgen. Die Art und Weise der Preisabsenkung hat diskriminierungsfrei zu erfolgen. Die konkrete Umsetzung der Preisabsenkung ist aber vom Bundeskartellamt nicht im Einzelnen vorgegeben worden. BWB kann daher z.B. den Arbeitspreis bzw. die Grundpreise absenken, aber auch jedem Kunden den gleichen prozentualen Rabatt auf die jeweilige Wasserrechnung gewähren. Vermieter und Wohnungsverwalter sind verpflichtet, die Preisabsenkung an die jeweiligen Mieter und Wohnungsbesitzer weiterzugeben. Die Preisabsenkungen für die Jahre 2013 – 2015 sind ebenso in den jeweiligen Folgejahren umzusetzen. Die Anordnung einer Rückerstattung eventuell überhöhter Wasserpreise für die Jahre 2009 bis 2011 hat sich das Bundeskartellamt ausdrücklich vorbehalten. Insoweit ist das Verwaltungsverfahren noch nicht abgeschlossen.

Zu den besonderen Rechtsfragen in Berlin:

BWB bestreitet die Anwendbarkeit des Kartellrechts auf die Berliner Trinkwasserpreise, die sie materiell-rechtlich als öffentlich-rechtliche Gebühren („Gebühren im Preismantel“) ansieht. Jedenfalls seien die Preise durch gesetzliche Vorgaben des Landes Berlin festgelegt, an die sie gebunden sei.

Nach Auffassung des Bundeskartellamts fallen auch die Berliner Trinkwasserpreise unter das Kartellrecht. Gebührenrecht ist auf Preise nicht anwendbar. Zudem stünde es den hohen Gewinnausweisen und Gewinnausschüttungen der BWB entgegen. Davon abgesehen kommt nach der

Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 18.10.2011 im Fall „Niederbarnimer Wasserverband“ auch eine kartellrechtliche Überprüfung von Wassergebühren in Betracht.

Die gesetzlichen Vorgaben des Landes Berlin zur Preiskalkulation kann BWB nicht als Rechtfertigungsgrund für überhöhte Preise anführen. Das Land, das ebenfalls am Verwaltungsverfahren beteiligt wurde, ist alleiniger Träger der BWB und Mehrheitsgesellschafter der BWB-Holding. Insoweit ergibt sich schon eine konzernrechtliche Zurechnung im Verhältnis von BWB und dem Land Berlin. Auch handelt es sich bei den gesetzlichen Vorgaben zur Preiskalkulation nicht um allgemeingültige Gesetze, sondern um ausschließlich die BWB betreffende unternehmerische Entscheidungen, die lediglich in Gesetzesform gegossen wurden.

Zu den gerichtlichen Verfahren:

BWB hatte vor dem Verwaltungsgericht Köln im Frühjahr 2011 Klage erhoben mit der Begründung, dass ihr ein anstaltsrechtlicher Abwehranspruch gegen das im Frühjahr 2010 eingeleitete Preismisbrauchsverfahren zustehe. Das Verwaltungsgericht Köln hatte jedoch bereits den Rechtsweg für unzulässig erklärt und die Klage an das Oberlandesgericht Düsseldorf verwiesen. Die dagegen gerichtete Beschwerde der BWB hat das Obergericht Münster mit Beschluss vom 06.07.2012 zurückgewiesen. Der Einwand von BWB, es gehe hier im Kern um verfassungs-, gebühren- und verwaltungsrechtliche Fragen, greife nicht durch, da diese Fragen im Rahmen des speziellen Kartellrechtswegs zu klären seien. Die damit unwiderruflich an das Oberlandesgericht Düsseldorf verwiesene Klage aus anstaltsrechtlichem Abwehranspruch hat BWB am 13.07.2012 zurückgenommen und von sich aus erklärt, für die Kosten des Rechtsstreits einzustehen.

Davon unabhängig hat BWB auch Beschwerde gegen die Preissenkungsverfügung vom 04.06.2012 zum Oberlandesgericht Düsseldorf eingelegt und erklärt, die Beschwerde bis Anfang August 2012 zu begründen. Im Rahmen dieses Rechtsstreits können alle von BWB vorgebrachten Argumente, auch soweit sie sich auf die Zulässigkeit des Verfahrens als solches beziehen, einheitlich behandelt werden. BWB hat bereits angekündigt, dass sie die angeordnete Preisabsenkung für 2012 noch in den bis Ende 2013 zu erfolgenden Jahresendabrechnungen realisieren werde, wenn das Gericht klarstelle, dass Kartellrecht dem Berliner Landesrecht auch im Hinblick auf die Berliner Wasserpreise vorgehe.

Chronologischer Abriss zum Verfahrensverlauf:

02.02.2010 BGH-Entscheidung „Wasserpreise Wetzlar“)

17.03.2010 Verfahrenseinleitung durch BKartA (nach Abgabe durch LKB Berlin)

Sommer'10 Abstimmung gemeinsamer Fragebogen (optional) mit Landeskartellbehörden

19.08.2010 Absendung Fragebögen an die 38 größten Wasserversorger u.a.

23.09.2010 Beschwerde gegen BKartA-Auskunftsbeschluss durch Wasserverband

ab 11/2010 Auswertung Fragebögen

08.12.2010 OLG Düsseldorf gibt Beschwerde des Wasserverbands statt (nicht rechtskräftig)

28.02.2011 Sachstandsmitteilung BKartA an BWB (Preisüberhöhung BWB)

09.03.2011 Klage BWB vor Verwaltungsgericht Köln (wg Unzuständigkeit BKartA)

19.05.2011 Schreiben BWB zu Rechtfertigungsgründen

Sommer'11 neue Ermittlungen zur Prüfung des BWB-Vortrags zur Rechtfertigung

05.09.2011 VG Köln: der von BWB beschrittene Verwaltungsrechtsweg ist unzulässig

19.09.2011 BWB erhebt Beschwerde gegen VG Köln vor dem OVG Münster

18.10.2011 BGH hebt OLG D' dorf v. 8.12.2010 auf: Auskunftspflicht auch bei Gebühr

Herbst '11 neue Ergebnisse (aktualisierte Daten, Investitionsvergleich etc.)

05.12.2011 Abmahnung I (an BWB, Berlin, RWE, Veolia)

30.01.2012 Stellungnahme BWB zu Abmahnung I mit neuem Vortrag

ab 02/2012 Ermittlungen zu neuem Vortrag BWB, gleichzeitig Datenaktualisierung

30.03.2012 Abmahnung II (an BWB, Berlin, RWE, Veolia)

30.04.2012 Stellungnahme BWB zu Abmahnung II mit Änderung vorheriger Datenangaben

04.06.2012 Beschluss (unter Einbeziehung der neuen, veränderten Zahlen von BWB)

05.06.2012 Zustellung des Beschlusses an BWB, Berlin, RWE und Veolia

08.06.2012 Beschwerdeeinlegung BWB bei OLG Düsseldorf

06.07.2012 OVG Münster weist Beschwerde gg VG Köln zurück (Klagerücknahme BWB)

.....08.2012 Beschwerdebegründung BWB bei OLG Düsseldorf

## **2.2 KREISSTADT METTMANN – MISSBRAUCHSAUFSICHT ÜBER DIE VERGABE VON WEGENUTZUNGSRECHTEN NACH § 46 ENWG**

### **Pressemitteilung vom 06. Dezember 2012**

Bonn, 6. Dezember 2012: Das Bundeskartellamt hat der Stadt Mettmann untersagt, die Wegerechte für den Betrieb des Strom- und Gasnetzes ohne ein transparentes und diskriminierungsfreies Auswahlverfahren „inhouse“ an ihr eigenes Tochterunternehmen zu vergeben.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamts: „Bei der Auswahl des Konzessionärs müssen die Kriterien einer sicheren, preisgünstigen, verbraucherfreundlichen, effizienten und umweltverträglichen Versorgung berücksichtigt werden. Es dürfen dabei nicht die finanziellen Interessen der Kommunen im Vordergrund stehen.“

Die Stadt Mettmann hatte zunächst im Rahmen eines europaweiten Vergabeverfahrens einen Kooperationspartner mit einer Minderheitsbeteiligung für ihr neu zu gründendes Stadtwerk gesucht.

Das kommunale Stadtwerk sollte dann ohne Auswahlverfahren die Konzession für die Strom- und Gasnetze erhalten. Andere Bewerber, die sich allein für die Konzession interessieren, sind damit ausgeschlossen, selbst wenn sie das Netz effizienter oder verbraucherfreundlicher betreiben könnten. Obwohl im Rahmen der Konzessionsvergabe der Bewerber ausgewählt werden soll, der den besten Netzbetrieb gewährleistet, hat sich die Stadt Mettmann in erster Linie an ihren finanziellen Interessen orientiert.

Bundeskartellamt und Bundesnetzagentur hatten am 15.12.2010 in einem gemeinsamen Leitfaden zur Vergabe von Strom- und Gaskonzessionen sowie zur Netzüberlassung Leitlinien für eine wettbewerbliche und diskriminierungsfreie Konzessionsvergabe veröffentlicht.

Ein Missbrauchsverfahren gegen die Stadt Pulheim hat das Bundeskartellamt vor kurzem mit einer Zusagenentscheidung abgeschlossen. Darin hat sich die Stadt Pulheim verpflichtet, ihr Auswahlverfahren transparent und diskriminierungsfrei unter Berücksichtigung der in dem gemeinsamen Leitfaden von Bundeskartellamt und Bundesnetzagentur genannten Grundsätze zu wiederholen.

Darüber hinaus begleitet das Bundeskartellamt auch laufende oder bevorstehende Auswahlverfahren in mehreren Großstädten (Berlin, Hamburg, Stuttgart und Leipzig), um darauf zu achten, dass die Auswahlkriterien diskriminierungsfrei sind sowie nur wettbewerbs- und verbraucherbezogene Ziele für den Netzbetrieb berücksichtigt werden.

Die Stadt Mettmann kann gegen die Missbrauchsverfügung vor dem Oberlandesgericht Düsseldorf Beschwerde einlegen.

Die Entscheidung des Bundeskartellamts in Sachen Mettmann wird nach der Bereinigung um Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse demnächst auf der Internetseite veröffentlicht.

### **2.3 STADTWERKE MAINZ NETZE GMBH – MISSBRAUCHSAUFSICHT ÜBER TRINKWASSERPREISE**

#### **Pressemitteilung vom 09. Mai 2012**

Bonn, 9. Mai 2012: Die Stadtwerke Mainz haben sich dem Bundeskartellamt gegenüber verpflichtet, ihre Wasserpreise (ohne Abgaben und Steuern) ab dem 1. Januar 2013 um rund 15% zu senken. Die Preissenkung bezieht sich auf das Preisniveau von 2010 und gilt bis zum Jahr 2019. Das Bundeskartellamt hat heute entsprechende Zusagen der Stadtwerke im Rahmen einer Zusagenentscheidung für verbindlich erklärt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Mit dieser Entscheidung sind für die Wasserkunden der Stadtwerke Mainz Einsparungen in Höhe von ca. 4,5 Mio. € pro Jahr zu erwarten,

d.h. insgesamt über 31 Mio. € für die gesamte Dauer der Verpflichtung. Diese signifikante Absenkung der Wasserentgelte in Mainz zeigt, wie effizient und wirkungsvoll die kartellrechtliche Wasserpreiskontrolle ist. Aufgrund der Dialogbereitschaft der Stadtwerke Mainz konnte hier auch im Sinne der Kunden eine schnelle Einigung erzielt werden.“

Nach einer ersten vorläufigen Bewertung durch das Bundeskartellamt Ende 2011 erschienen die Erlöse für die Trinkwasserversorgung in Mainz deutlich überhöht. Im Laufe der Ermittlungen stellte sich heraus, dass ein Teil dieser erhöhten Kosten auch auf strukturelle Besonderheiten im Mainzer Versorgungsgebiet zurückzuführen war. Aufgrund der umfassenden Abfrage von Daten der 38 größten deutschen Wasserversorger im Rahmen des Missbrauchsverfahrens gegen die Berliner Wasserbetriebe verfügte das Bundeskartellamt über eine sehr gute Vergleichsbasis, um die Erlöse und Kosten der Stadtwerke Mainz beurteilen zu können.

Die Preisabsenkung betrifft nur die vom Unternehmen beeinflussbaren Preisbestandteile, d.h. Entgelte ohne Abgaben und Steuern, da letztere grundsätzlich von der öffentlichen Hand per Gesetz oder Verordnung festgelegt und vereinnahmt werden. Das Land Rheinland-Pfalz plant zum 1.1.2013 die Einführung eines Grundwasserentnahmeentgeltes von 0,06 €/m<sup>3</sup>. Ein Teil des Preissenkungseffekts könnte damit für die Wasserkunden in Mainz wieder entfallen.

Die öffentliche Version der Zusagenentscheidung des Bundeskartellamtes wird demnächst auf der Homepage des Amtes veröffentlicht.

## **2.4 VERFAHREN WEGEN BEHINDERUNG FREIER TANKSTELLEN**

### **Pressemitteilung vom 04. April 2012**

Bonn, 4. April 2012: Das Bundeskartellamt hat gestern Verfahren gegen fünf Mineralölunternehmen - Deutsche BP/Aral, ExxonMobil Europe/Esso, ConocoPhillips Germany/Jet, Shell Deutschland, Total Deutschland - wegen des Verdachts der Behinderung freier Tankstellen eingeleitet.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Solchen Verdachtsmomenten gehen wir konsequent nach. Die freien Tankstellen müssen zu fairen Bedingungen beliefert werden, um dem Oligopol der großen Fünf Wettbewerb machen zu können.“

Das Bundeskartellamt geht auf dem deutschen Tankstellenmarkt von einem Oligopol - der gemeinsamen Marktbeherrschung - der großen fünf Mineralölkonzerne aus. Die freien Tankstellen, die ein Drittel des Marktes in Deutschland ausmachen, sind auf die Belieferung aus den Raffinerien der großen Fünf angewiesen.

Dem Bundeskartellamt liegt eine Reihe von Beschwerden von freien Tankstellen über die Preisstellung der fünf Mineralunternehmen vor. In mehreren Fällen soll freien Tankstellen, Otto- und



Diesekraftstoff zu Preisen verkauft worden sein, die über den Preisen liegen, die die marktbeherrschenden Mineralölkonzerne von ihren eigenen Endkunden an der Tankstelle gefordert haben (sogenannte Preis-Kosten-Schere). Darüber hinaus sollen die großen Mineralölunternehmen in anderen Fällen an verschiedenen Tankstellen Otto- und Diesekraftstoff zu Preisen angeboten haben, die unterhalb des Einstandspreises liegen.

### **Pressemitteilung vom 21. September 2012**

Bonn, 21.09.2012: Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat gestern den Auskunftsbeschluss des Bundeskartellamtes bestätigt, in dem dieses ConocoPhillips verpflichtet hatte, bestimmte Daten zu liefern, um den Verdacht der Behinderung freier Tankstellen überprüfen zu können. Die Auskunftsfrist für das Unternehmen wurde vom OLG bis 8. Oktober 2012 verlängert.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Mit der Bestätigung des OLG Düsseldorf können wir jetzt die Ermittlungen weiterführen und prüfen, ob freie Tankstellen durch die Preisstellung der fünf Mineralölunternehmen behindert worden sind.“

Das Amt hatte am 3. April 2012 Verfahren gegen fünf Mineralölunternehmen - darunter auch ConocoPhillips - wegen des Verdachts der Behinderung freier Tankstellen eingeleitet (siehe Pressemitteilung des Bundeskartellamtes vom 4. April 2012). Gegen den Auskunftsbeschluss hatte ConocoPhillips als einziges Unternehmen geklagt.

## **3. SEKTORUNTERSUCHUNG**

### **3.1 SEKTORUNTERSUCHUNG STROMERZEUGUNG / STROMGROßHANDEL**

#### **Pressemitteilung vom 13. Januar 2011**

Bonn, 13.01.2011: Das Bundeskartellamt hat heute den Abschlussbericht seiner im März 2009 eingeleiteten Sektoruntersuchung Stromgroßhandel veröffentlicht. Gegenstand der Untersuchung sind die Wettbewerbssituation und die Preisbildung auf den deutschen Stromerzeugungs- und Stromgroßhandelsmärkten in den Jahren 2007 und 2008.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Durch die Sektoruntersuchung haben wir entscheidende Fragen zu den Markt- und Wettbewerbsprozessen auf den Stromgroßhandelsmärkten klären können. Wir haben damit eine wichtige Grundlage, um möglichen Missbrauch von Marktmacht aufzudecken und zu verhindern.“

Die Untersuchung hat gezeigt, dass die Wettbewerbssituation auf dem Markt für den erstmaligen Absatz von Strom weiterhin unbefriedigend ist. Nach wie vor teilen sich lediglich vier Unternehmen gut 80 % des Erstabsatzmarktes. Die wettbewerblichen Analysen der Sektoruntersuchung legen das Ergebnis nahe, dass diese Anbieter (RWE, E.ON, Vattenfall und gegebenenfalls auch EnBW) in Deutschland jeweils individuell über eine marktbeherrschende Stellung verfügen. Denn diese Unternehmen waren – jedes für sich – in einer signifikanten Anzahl von Stunden im untersuchten Zeitraum für die Deckung der Stromnachfrage in Deutschland unverzichtbar.

Auf der Grundlage umfangreicher Ermittlungen zum Angebotsverhalten an der Strombörse sowie zur Einsatzsteuerung von mehr als 340 Kraftwerksblöcken hat das Bundeskartellamt untersucht, ob es Hinweise dafür gibt, dass Unternehmen Kraftwerkskapazitäten zurückgehalten haben, um den Preis an der Strombörse nach oben zu treiben. Eine systematische und gravierende Zurückhaltung von Erzeugungskapazitäten ließ sich auf Grundlage der untersuchten Daten zur Kraftwerkseinsatzsteuerung und zur Kostensituation der einzelnen Kraftwerke nicht nachweisen. Gleichwohl hat die umfassende empirische Analyse des Marktgeschehens gezeigt, dass die großen Erzeugungsunternehmen Anreiz und Möglichkeiten haben, den Strompreis durch missbräuchliche Kapazitätszurückhaltungen erheblich zu beeinflussen. Die Sektoruntersuchung hat die zentralen Ansatzpunkte für eine kartellrechtliche Missbrauchsaufsicht in diesem hoch komplexen Markt zu Tage gefördert. Es wurde eine Vielzahl von Fragen aufgeworfen, die einer weiteren Diskussion und der Klärung durch die Stromerzeuger bedürfen.

Es erscheint daher auch für die Zukunft geboten, das Angebotsverhalten an der Strombörse wie auch die Kraftwerkseinsatzsteuerung einer effektiven Aufsicht durch die Wettbewerbsbehörden zu unterstellen. Das vom Bundeskartellamt verwendete Berechnungsmodell kann hierbei auffällige Handlungsweisen identifizieren. Die Sektoruntersuchung stellt damit für zukünftige Verfahren einen analytischen Rahmen bereit, Missbräuche durch Kapazitätszurückhaltung aufzuspüren.

Ergänzt werden muss dieser analytische Rahmen durch einen verbesserten Zugang zu den Kraftwerkserzeugungsdaten. Die durch die Untersuchung aufgeworfenen Fragen können am effektivsten unter dem Dach einer Markttransparenzstelle bearbeitet werden, die zeitnah und direkt Zugriff auf die erforderlichen Daten hat. Das Bundeskartellamt unterstützt daher mit Nachdruck die von der Bundesregierung geplante Einrichtung einer Markttransparenzstelle. Mit einer Markttransparenzstelle kann auch die Abschreckungswirkung einer effektiven Missbrauchsaufsicht wirksam erhöht werden.

Den vollständigen Bericht der Sektoruntersuchung Stromerzeugung und Stromgroßhandel finden Sie [hier](#). Eine Zusammenfassung des Berichts lässt sich hier gesondert abrufen.

Das Bundeskartellamt ist an einem Dialog mit den Marktteilnehmern, Verbänden und politischen Kreisen interessiert. Hierzu erhalten alle Beteiligten die Gelegenheit, zu dem Bericht der Sektoruntersuchung Stromgroßhandel bis zum 15. März 2011 schriftlich Stellung zu nehmen.

### **3.2 SEKTORUNTESUCHUNG KRAFTSTOFFE**

#### **Pressemitteilung vom 26. Mai 2011**

Bonn, den 26. Mai 2011: Das Bundeskartellamt hat heute seinen „Abschlussbericht zur Sektoruntersuchung Kraftstoffe“ veröffentlicht. Die Behörde legt damit eine eingehende Analyse der Wettbewerbsverhältnisse auf den Tankstellenmärkten in Deutschland vor.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Die fünf großen Tankstellenbetreiber in Deutschland machen sich gegenseitig keinen wesentlichen Wettbewerb, sie bilden ein marktbeherrschendes Oligopol. Unsere Studie weist im Einzelnen nach, wie die Mechanismen der Preissetzung funktionieren. Es bedarf bei solchen Marktstrukturen nicht zwingend einer Absprache. Die Unternehmen verstehen sich ohne Worte. Das führt zu überhöhten Preisen.“

#### **Oligopol auf den Tankstellenmärkten**

Das Bundeskartellamt geht von der Existenz eines marktbeherrschenden Oligopols der fünf großen Mineralölunternehmen, BP (Aral), ConocoPhillips (Jet), ExxonMobil (Esso), Shell und Total auf den Tankstellen-Märkten in Deutschland aus. Der heute veröffentlichte Bericht liefert wesentliche Erkenntnisse, die diesen Befund stützen.

Andreas Mundt: „Dieser Marktbeherrschungs-Befund ist von grundlegender Bedeutung für die kartellbehördliche Arbeit im Kraftstoffsektor. Aufgrund unserer Erkenntnisse werden wir eine weitere Konzentration der Tankstellenmärkte verhindern und darauf achten, dass die Oligopolisten ihre Marktmacht nicht missbräuchlich ausnutzen.“

Gemeinsam verfügen die Oligopol-Mitglieder über hohe Marktanteile, ohne dass zwischen ihnen wesentlicher Wettbewerb besteht. Bundesweit entfallen rund 65% des Kraftstoffabsatzes auf die großen Fünf. Des Weiteren sind die Kraftstoffmärkte sehr transparent: Die Preise sind für alle Marktteilnehmer leicht zu beobachten. Alle fünf Unternehmen verfügen über ein System der Preisbeobachtung und -meldung, das zeitnahe Reaktionen auf Veränderungen erst möglich macht. Das Bundeskartellamt zeigt auch auf, dass ein Ausbrechen aus dem Oligopol durch die vielfachen Verflechtungen der Mineralölkonzerne sowie wechselseitige Abhängigkeiten in Kraftstoff-Tauschverträgen erschwert ist. Abweichendes Verhalten könnte umgehend von den anderen Oligopolisten wirtschaftlich sanktioniert werden.

### **Preissetzung an der Tankstelle**

Über die marktstrukturellen Untersuchungen hinaus hat das Bundeskartellamt die Daten aller Preisänderungen vom 1. Januar 2007 bis zum 30. Juni 2010 an insgesamt über 400 repräsentativ ausgesuchten Tankstellen von 19 Mineralölunternehmen in den Großräumen Hamburg, Leipzig, Köln und München – unterschieden nach Otto- und Dieselmotorkraftstoff – erfasst und ausgewertet. Die Analyse des Bundeskartellamtes ist damit die erste systematische und auf einer objektiven Grundlage beruhende Untersuchung der Tankstellenpreise in Deutschland. Die Ergebnisse zeigen, dass die oligopolistische Marktstruktur die großen Mineralölkonzerne in die Lage versetzt, Preise an der Tankstelle nahezu einheitlich zu bewegen. Mit Hilfe der systematischen Beobachtung und der zentral gesteuerten Preissetzung haben sich präzise Preissetzungsmuster etabliert.

So zeigt sich, dass in nahezu allen Fällen Aral oder Shell als Initiatoren der - zumeist flächendeckenden - Preiserhöhungsrounds hervortreten, das jeweils andere Unternehmen seinen Preis nach exakt drei Stunden anpasst und die übrigen Oligopolisten ebenfalls in festen Zeitkorridoren nachfolgen. Die Auswertung lässt erkennen, dass es zwar insgesamt mehr einzelne Preissenkungen als Preiserhöhungen gibt, die Senkungen aber örtlich begrenzt bleiben und im Durchschnitt in deutlich kleineren Cent-Schritten vollzogen werden als die Erhöhungen. In der Regel sind die Benzinpreise an Freitagen am höchsten und an Montagen am niedrigsten. Die Untersuchung bestätigt auch die weitverbreitete Vermutung, dass das Preisniveau zu Ferienbeginn steigt, was sich entgegen den Beteuerungen aus der Mineralölwirtschaft nicht allein durch eine besonders erhöhte Nachfrage erklären lässt.

### **Ausblick**

Das Bundeskartellamt wird an der bisherigen Untersagungslinie in der Fusionskontrolle festhalten, um eine weitere Konzentration der Märkte zu verhindern. Darüber hinaus wird die Behörde einige Verfahren einleiten, um konkret nachweisbare Rechtsverstöße aufzugreifen. Im Hinblick auf die oligopolistischen Preismechanismen sollte der Gesetzgeber prüfen, ob Verbesserungen im Sinne der Verbraucher durch regulative Eingriffe erzielt werden können.

Den vollständigen Bericht, eine Zusammenfassung sowie die heutige Präsentation von Präsident Andreas Mundt finden Sie auf der Internetseite des Bundeskartellamtes.

## **3.3 SEKTORUNTERSUCHUNG RAFFINERIEEN UND MINERALÖLGROßHANDEL**

### **Pressemitteilung vom 27. September 2012**

Bonn, 27. September 2012: Das Bundeskartellamt hat eine zweite Sektoruntersuchung im Bereich Mineralöl eingeleitet. Im Fokus dieser Sektoruntersuchung stehen die Wettbewerbsbedingungen auf

den Produktions- und Großhandelsstufen der Mineralölwirtschaft, die den Tankstellenmärkten vorgelagert sind. Hierbei handelt es sich zum einen um den Raffineriebereich sowie den physischen Transport und die Lagerung von Rohöl und Mineralölprodukten. Zum anderen sollen die Handelsaktivitäten auf den Mineralölgroßhandelsmärkten untersucht werden.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die erste Sektoruntersuchung Kraftstoffe hat wertvolle Einsichten in das Marktgeschehen auf den Tankstellenmärkten geliefert. Insbesondere konnten die Preissetzungsmuster der Unternehmen nachgewiesen werden, die nach unserer Ansicht Wettbewerbsprobleme offenbart haben. Im nächsten Schritt werden wir nun untersuchen, wie es um die Wettbewerbsintensität auf den vorgelagerten Raffinerie- und Großhandelsmärkten bestellt ist. Wir werden uns auch genauer ansehen, in welcher Form Preisbewegungen bei Rohöl und Mineralölprodukten an die Autofahrer weitergegeben werden.“

Die Sektoruntersuchung soll Aufschluss über die Wettbewerbsintensität bei Raffinerien und im Mineralölgroßhandel geben und etwaige Wettbewerbsprobleme aufdecken. Hierbei sollen gesellschaftsrechtliche Verflechtungen zwischen den Mineralölunternehmen bei Raffinerien, Transport und Tanklagern untersucht werden. Ebenso wird die vertragliche Ausgestaltung von Großhandelsgeschäften mit Mineralölprodukten Gegenstand der Analyse sein. Weitere Aspekte der Sektoruntersuchung sind die Raffineriekosten sowie die Zusammenhänge zwischen Rohölpreisen, Großhandelspreisen und Tankstellenpreisen.

Die Sektoruntersuchung ist von großer Bedeutung für die Fallpraxis des Bundeskartellamtes, nicht nur im Hinblick auf die untersuchten Marktstufen, sondern auch für die Bewertung der Wettbewerbsintensität auf den Tankstellenmärkten. Daneben soll die Sektoruntersuchung auch inhaltliche Impulse für die öffentliche und politische Diskussion des Themas geben.

Bei der ersten Sektoruntersuchung im Bereich Mineralöl, die im Mai 2011 abgeschlossen wurde, lag der Schwerpunkt auf den Tankstellen und deren Preisstellung. Die Ergebnisse sind insbesondere in den Nachweis eines Oligopols der großen Mineralölkonzerne auf den Tankstellenmärkten eingeflossen.

Nach Abschluss der Auswertung der strukturellen und quantitativen Abfragen wird das Bundeskartellamt die Ergebnisse in einem Bericht zusammenfassen und zur Diskussion stellen.

#### **Zur Sektoruntersuchung im Allgemeinen:**

Das Bundeskartellamt kann die Untersuchung eines bestimmten Wirtschaftszweiges durchführen, wenn besondere Umstände vermuten lassen, dass der Wettbewerb im Inland möglicherweise eingeschränkt oder verfälscht ist (sog. Sektoruntersuchung, § 32 e GWB). Es handelt sich um eine Branchenuntersuchung, ausdrücklich aber nicht um ein Verfahren gegen bestimmte Unternehmen.

## 9. BESCHLUSSABTEILUNG

Das Touristik- und Gastgewerbe sowie der Verkehr, die Post und der Fahrzeugbau (einschließlich Schienen-, Luft- und Wasserfahrzeuge) bilden den Tätigkeitsschwerpunkt der 9. Beschlussabteilung.

### 1. FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

#### 1.1 HÄFEN KÖLN / NEUSS-DÜSSELDORFER HÄFEN – GRÜNDUNG DER RHEIN CARGO GMBH & CO. KG

##### Pressemitteilung vom 02. Februar 2012

Bonn, 2. Februar 2012: Nach eingehender Prüfung hat das Bundeskartellamt die Fusion der Hafens- und Eisenbahnverkehrsunternehmen Köln und Neuss-Düsseldorf genehmigt. Der Zusammenschluss zweier wesentlicher Rhein-Binnenhäfen zwischen Wesel und Bonn (Wesel-Bonn-Range) führt zu einer Verengung der Marktstruktur. Eine Marktbeherrschung durch das neue Gemeinschaftsunternehmen ist jedoch nicht zu befürchten. Marktführend bleibt hier die Duisburger Hafen AG.

Die Häfen und Güterverkehr Köln AG und die Neuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co. KG Neuss wollen ihre jeweiligen Sparten Hafenbetrieb und Eisenbahnverkehrsunternehmen künftig in einer gemeinsamen Gesellschaft – der RheinCargo GmbH & Co. KG – zusammenführen. Von dem Zusammenschluss sind in erster Linie der Markt für den Betrieb von Binnenhäfen sowie der Markt für Hafendienstleistungen (Güterumschlag) betroffen. Diese Märkte sind regional nach der jeweils von diesen Häfen bedienten einheitlichen Industrieregion, hier Rhein-Ruhr (Wesel-Bonn-Range), abzugrenzen.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Eine Untersagung war hier im Ergebnis nicht gerechtfertigt. Die Duisburger Hafen AG bleibt die Nummer Eins. Außerdem werden die hier relevanten Hafendienstleistungen nur zu einem Teil von den Hafengesellschaften selbst erbracht. In diesem Markt kommt großen Terminalbetreibern und Umschlagsunternehmen ebenfalls eine wichtige Rolle zu.“

## **1.2 H.H. THIELE / VOSSLOH**

### **Pressemitteilung vom 20. März 2012**

Bonn, 20. März 2012: Nach eingehender Prüfung hat das Bundeskartellamt den Erwerb einer Minderheitsbeteiligung an der Vossloh AG durch Herrn Heinz Hermann Thiele, dem Aufsichtsratsvorsitzenden und Hauptgesellschafter der Knorr-Bremse AG, freigegeben.

Die Knorr-Bremse AG, München, ist ein Zulieferer der Bahnindustrie und stellt neben Bremssystemen auch Klimasysteme, Türen und weitere Komponenten für die Bahnindustrie her. Die Vossloh AG mit Sitz in Werdohl bietet insbesondere Schienentechnik (Schienenbefestigungssysteme, Weichen) an, stellt aber auch elektrische Systeme für Straßenbahnen (Teile des Antriebsstrangs, Klimasysteme usw.), Diesellokomotiven und in geringem Umfang auch leichte Schienenfahrzeuge her.

Präsident Mundt: "Da Knorr-Bremse über eine sehr starke Stellung bei Bremssystemen für Schienenfahrzeuge verfügt, hat das Bundeskartellamt den Zusammenschluss unter verschiedenen Aspekten eingehend geprüft. Im Ergebnis lagen jedoch keine durchgreifenden wettbewerblichen Bedenken gegen den Zusammenschluss vor."

## **1.3 GENERAL MOTORS HOLDING / PEUGEOT**

### **Pressemitteilung vom 26. Oktober 2012**

Bonn, 26. Oktober 2012: Das Bundeskartellamt hat heute die strategische Allianz von General Motors Holding, Detroit, USA, und Peugeot S.A., Paris, Frankreich, freigegeben. Die beiden Automobilhersteller beabsichtigen, ihren gesamten weltweiten Einkauf zusammenzulegen und ihr Produktionsmaterial möglichst weitgehend anzugleichen. Die Allianz sieht auch eine 7%ige Kapitalbeteiligung von General Motors an Peugeot, sowie mehrere Abkommen über die gemeinsame Entwicklung von Fahrzeugplattformen bzw. Modulen für den Fahrzeugbau und ein Logistikabkommen zwischen General Motors und der Peugeot-Tochter Gefco vor. Werbung, Marketing und Vertrieb sollen nicht zusammengelegt werden.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Mit der strategischen Allianz geht eine gewisse Marktkonzentration einher. Diese führt im Ergebnis aber nicht zu einer marktbeherrschenden Position von General Motors und Peugeot. In den meisten Fahrzeugsegmenten verkaufen andere Hersteller sowohl in Deutschland als auch in Europa mehr Fahrzeuge. Auch im Verhältnis gegenüber den Zulieferern hält die Konkurrenz stärkere Marktpositionen inne.“

In Europa ist General Motors vor allem mit den Marken Opel und Vauxhall sowie Chevrolet vertreten. Peugeot verkauft auch Fahrzeuge der Marke Citroën und ist Europas zweitgrößter Automobilhersteller (nach Neuzulassungen).

Als Nachfrager kaufen die beiden Automobilhersteller allein für den Fahrzeugbau mindestens 20.000 – 40.000 verschiedene Teile und Module ein. Diesen Bedarf und fast das gesamte sog. Nicht-Produktionsmaterial beabsichtigen General Motors und Peugeot künftig aus einer Organisation heraus gemeinsam zu beschaffen. Das Bundeskartellamt hat die Marktstrukturen für den Einkauf von zentralen Modulen, wie z.B. Motoren, Getriebe, Armaturenbretter etc. untersucht und keine Hinweise auf die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung festgestellt. In allen Produktgruppen sind andere Automobilhersteller zum Teil deutlich stärkere Nachfrager.

General Motors und Peugeot beabsichtigen auch künftig nicht unter einer gemeinsamen Marke und einem gemeinsamen Vertrieb auf den Absatzmärkten vertreten zu sein. Allerdings zielt das gesamte Vertragswerk der strategischen Allianz auf eine Verbesserung der Marktstellung auf den Absatzmärkten. Das Bundeskartellamt hat daher die Marktstellung von General Motors und Peugeot sowohl in Deutschland als auch in Europa jeweils insgesamt und nach einzelnen Fahrzeugkategorien getrennt - Minis, Kleinwagen, Kompaktklasse, Mittelklasse, Obere Mittelklasse, Luxusfahrzeuge, Multi Purpose Vehicles (Vans), Sports Utility Vehicles (SUVs) und Leichte Nutzfahrzeuge - untersucht. In Deutschland lag General Motors 2011 nach Neuzulassungen insgesamt hinter VW, Daimler und BMW mit einem Anteil von ca. 9% an vierter und Peugeot an achter Stelle mit ca. 4,7%. General Motors und Peugeot waren auch in keiner der untersuchten Kategorien Marktführer in Deutschland. Im EWR ist Peugeot der insgesamt zweitgrößte Automobilhersteller nach VW; General Motors folgt auf dem vierten Platz mit 8,6% Marktanteil. In den Fahrzeugkategorien Multi Purpose Vehicles und Leichte Nutzfahrzeuge ist Peugeot zwar führend, allerdings mit Anteilen, die unter einem Drittel lagen. Zudem sind in diesen Kategorien auch Renault, Ford und VW mit nicht unerheblichen Anteilen tätig, so dass ein unkontrollierter Verhaltensspielraum von Peugeot auch in dieser Fahrzeugkategorie nicht festgestellt werden konnte. Das Bundeskartellamt hat bei der Bewertung der Marktstellung auf den Absatzmärkten auch berücksichtigt, dass zwischen 2007 und 2011 ca. 2 Mio. Fahrzeuge weniger zugelassen wurden und gleichzeitig der Marktanteil von General Motors um ca. 2% und der Marktanteil von Peugeot um ca. 1,3% gesunken ist.

Die Prüfung des Vorhabens fiel in die Zuständigkeit des Bundeskartellamtes und nicht in die der Europäischen Kommission, da nach der europäischen Fusionskontrolle im Gegensatz zum deutschen Kartellrecht nur der Erwerb der Kontrolle über ein anderes Unternehmen anmeldepflichtig ist.



## Fallbericht

---

### Freigabe der strategischen Allianz zwischen General Motors Holding und Peugeot

Branche	Beschaffung für die Automobilherstellung; Kfz-Absatz
Aktenzeichen	B9-32/12
Datum der Entscheidung	26. Oktober 2012

---

Das Bundeskartellamt hat die Bildung einer umfassenden strategische Allianz zwischen General Motors Holdings LLC (GM) und Peugeot S.A. (PSA) fusionskontrollrechtlich geprüft. Das Vorhaben lässt keine Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf Beschaffungs- oder Absatzmärkten für Personenkraftwagen (PKW) oder leichte Nutzfahrzeuge (leichte NFZ) in Europa oder Deutschland erwarten. Es wurde daher freigegeben.

Im Rahmen der fusionskontrollrechtlich angemeldeten Allianz beabsichtigen die beiden Kraftfahrzeughersteller, ihren gesamten Einkauf in einem paritätischen, gemeinsam beherrschten Gemeinschaftsunternehmen zusammenzulegen. Die Einkaufskooperation umfasst also die Beschaffung von Komponenten, Modulen und sämtlichen anderen Gütern, die für die Herstellung und den Vertrieb von Personenkraftwagen (PKW) und leichten Nutzfahrzeugen (leichte NFZ) benötigt werden. Darüber hinaus sieht die Kooperation eine 7 %ige Kapitalbeteiligung von GM an PSA, mehrere Abkommen über die gemeinsame Entwicklung von Fahrzeugplattformen bzw. Modulen für den Fahrzeugbau sowie einen Logistikvertrag zwischen GM und der (noch-) PSA-Tochter Gefco vor. Die beiden KFZ-Hersteller streben eine möglichst weitgehende Angleichung ihres Einkaufs und des Produktionsmaterials an, beabsichtigen jedoch nicht, ihren Vertrieb zusammenzulegen.

Für die fusionskontrollrechtliche Prüfung des Vorhabens war das Bundeskartellamt und nicht die EU-Kommission zuständig, weil es sich bei dem gemeinsam kontrollierten Gemeinschaftsunternehmen für den Einkauf nicht um ein sogenanntes Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmen handelt. Das Gemeinschaftsunternehmen erbringt nur Hilfsdienstleistungen für die beiden Mütter und ist personell und finanziell von ihnen abhängig. Durch die gesellschaftsrechtliche Beteiligung in Verbindung mit dem umfangreichen und detaillierten Vertragswerk erwirbt GM darüber hinaus einen wettbewerblich erheblichen Einfluss auf PSA.

Auf den Beschaffungsmärkten stehen GM und PSA als Nachfrager den potenziellen Lieferanten gegenüber. Die Beschaffung für die Produktion ist gekennzeichnet von wechselseitiger Kommunikation zwischen Hersteller und potenziellen Zulieferern während nahezu des gesamten Prozesses. Da die Automobilwirtschaft keine großen Lagerstätten für ihr Produktionsmaterial aufbaut

und Bandstillstände möglichst verhindern möchte, ist sie auf die kontinuierliche, möglichst störungsfreie und verlässliche Belieferung mit qualitativ und technisch geeignetem Produktionsmaterial angewiesen. Die Lieferungen erfolgen über einen längeren Zeitraum in relativ kurzen zeitlichen Abständen mit zum Teil größeren Mengen. Zu den Kriterien bei der Auswahl eines Zulieferers gehören daher neben dem Preis z.B. auch das Timing, Einzelheiten der Anlieferung, Kapazitäten, Logistik, Qualität, Einhalten der vorgegebenen Auswahlkriterien und vielfältige weitere Faktoren. An die Transparenz und Objektivität des formalen deutschen Vergabeverfahrens sind die Beschaffungsmärkte in der Automobilindustrie nicht gebunden.

Automobilhersteller müssen die Beschaffung von mindestens 20.000 bis 40.000 Komponenten und Modulen organisieren. Dabei fragen sie jedoch nicht jedes Einzelteil nach, sondern arbeiten vor allem mit den bedeutenderen, den sog. „Tier 1“ Lieferanten, zusammen. Das Bundeskartellamt hat mehrere Produkte zu Modulen bzw. Kategorien zusammengefasst, wobei jede der Kategorien für den Bau eines jeden KFZ benötigt wird. Räumlich hat das Bundeskartellamt die Beschaffungsmärkte EWR<sup>35</sup>-weit – zum Teil unter Einschluss von Osteuropa und der Türkei – abgegrenzt, da die Hersteller eine Produktion des Zulieferers in relativer Nähe der eigenen Produktion bevorzugen, um einen stabilen Materialfluss sicherzustellen. Die nach Fahrzeugkategorien (wie z.B. Minis, Kleinwagen, Kompaktklasse, Mittelklasse, Obere Mittelklasse, Luxusfahrzeuge, MPV<sup>36</sup>, SUV<sup>37</sup> und leichte Nutzfahrzeugen) unterteilten Absatzmärkte werden räumlich national abgegrenzt.

Nach dem Zusammenschluss erzielten GM und PSA zusammen Marktanteile von ca. 15 – 20% im EWR bzw. 5 – 10% in Deutschland auf der Beschaffungsseite. Über das größte Nachfragevolumen verfügt jedoch vor wie nach dem Zusammenschluss der Volkswagenkonzern. Dabei besteht ein erheblicher Abstand gegenüber allen anderen KFZ-Herstellern in Europa und Deutschland – auch gegenüber der Zusammenschlussbeteiligten. Bei der Analyse von Produktgruppen<sup>38</sup> kommt es zu keiner abweichenden Bewertung. Nach dem Zusammenschluss liegen die gemeinsamen Anteile der Zusammenschlussbeteiligten in allen Produktkategorien sowie insgesamt im EWR und in Deutschland unter der Vermutungsschwelle für die Einzelmarktbeherrschung des § 19 Abs. 3 Satz 1 GWB von einem Drittel. In allen Produktgruppen ist ferner ein Wettbewerber mit einem größeren oder gleich großen Nachfragevolumen tätig. In der Regel ist dies weiterhin die Volkswagen-Gruppe. Die Beschaffungstätigkeit in Deutschland wird stark geprägt von den Nachfragern VW, Daimler und BMW, da diese drei KFZ-Hersteller in Deutschland über die meisten Produktionsstätten verfügen.

---

<sup>35</sup> Europäischer Wirtschaftsraum

<sup>36</sup> Multi Purpose Vehicle

<sup>37</sup> Sport Utility Vehicle

<sup>38</sup> Detaillierter untersucht wurden die Produktgruppen Bremssysteme, Lichtmaschinen, Anlasser, Stoßfänger, Schläuche, Kühlsysteme, Infotainment, Armaturenbretter, Mittelkonsolen, Beleuchtung, Antriebsstrangkomponenten, Antriebsstränge gesamt, Motoren, Getriebe, Sicherheitszubehör, Sitze, Lenkungen, Getriebelager/Ketten, Verkabelung, Türverkleidungen und Auspuffsysteme.

Die Lieferanten können auf andere Nachfrager, d.h. andere Automobilhersteller oder andere räumliche Produktmärkte ausweichen und sind damit in der Lage, den wettbewerblichen Verhaltensspielraum von GM und PSA hinreichend zu begrenzen. Ihr jeweiliges spezielles Produktportfolio bieten die Zulieferer allen KFZ-Herstellern an, und es kann auch von allen Automobilherstellern verwendet werden. Insofern bestehen grundsätzlich keine Beschränkungen auf bestimmte Abnehmer. Die Ermittlungen der Beschlussabteilung haben demgemäß auch ergeben, dass es keinen Lieferanten gibt, der auch nur eines seiner Produkte zum überwiegenden Teil ausschließlich an GM und/oder PSA verkauft. Vielmehr beliefern alle befragten Zulieferer<sup>39</sup> auch alle KFZ-Hersteller.

GM und PSA sind nicht systematisch oder über einen längeren Zeitraum die größten Kunden in Europa oder Deutschland für einzelne Lieferanten. Dies zeigt auch eine Betrachtung der Umsätze der Lieferanten mit den KFZ-Herstellern nach Produktgruppen. Je nach Produktkategorie ist der Umsatz der Lieferanten mit einem, zwei, drei oder vier anderen KFZ-Herstellern größer als der gemeinsame Umsatz mit GM und PSA.

Es ist auch nicht zu erwarten, dass GM und PSA nach dem Zusammenschluss beim Verkauf der von ihnen produzierten Fahrzeuge in Deutschland oder im EWR über einen vom Wettbewerb nicht mehr hinreichend kontrollierten Verhaltensspielraum verfügen. Dies gilt sowohl bei den einzelnen Fahrzeugkategorien - wie z.B. Minis, Kleinwagen, Kompaktklasse, Mittelklasse, Obere Mittelklasse, Luxusfahrzeuge, MPV, SUV und leichte Nutzfahrzeugen - als auch bei einer Gesamtbetrachtung. Sowohl insgesamt als auch in den verschiedenen KFZ-Klassen haben auf dem deutschen Markt andere Hersteller, wie z.B. die VW-Gruppe; BMW und Daimler zum Teil erheblich höhere Anteile als GM und PSA. In der Kategorie Mini ist darüber hinaus auch Fiat deutlich stärker auf dem nationalen Markt vertreten als GM und PSA. Für die hilfsweise betrachteten europaweiten Absatzmärkte gilt Ähnliches. Hier ist - wie in den meisten der einzelnen Fahrzeugklassen auch - mitinigem Abstand die Volkswagen-Gruppe führend. Die Marktanteile von PSA sind vergleichbar mit denen von Renault und BMW, die Marktanteile von GM liegen darunter.

PSA ist mehrheitlich an dem Automobil-Zulieferer Faurecia beteiligt. Faurecia stellt u.a. Armaturenbretter, Sitze, Mittelkonsolen, Türen, Auspuffsysteme, Fahrzeugvorbauten und Stoßfänger her und beliefert neben PSA auch alle anderen KFZ-Hersteller. Angesichts der relativ geringen Marktstellung von GM auf den Absatzmärkten ist nicht zu erwarten, dass allein ein möglicher vertikaler Effekt aus einer engeren Zusammenarbeit von GM mit Faurecia zu einer marktbeherrschenden Stellung von GM oder Faurecia führen wird. Denn es gibt in jeder der Produktkategorien, in der Faurecia tätig ist, starke, international tätige Wettbewerber, die bereits jetzt

---

<sup>39</sup> In die Ermittlungen einbezogen wurden insgesamt 19 Zulieferer, die ihren Sitz in Europa, USA und Japan haben. Es handelt sich um unterschiedlich große und spezialisierte Unternehmen, die sich alle unter den weltweit größten Zulieferern befinden.

ebenfalls mehrere KFZ-Hersteller beliefern und als Ausweichalternative zu Faurecia in Frage kommen. Faurecia tätigt den Hauptteil seines Umsatzes mit anderen KFZ-Herstellern und hat keine erkennbaren Anreize, die Belieferung Dritter einzustellen oder einzuschränken. Zwar könnte GM durch den besseren Zugang zu Faurecia möglicherweise auf den Absatzmärkten günstigere Preise erreichen, falls vertikale Effekte weitergegeben würden. Andererseits sind auf den Absatzmärkten derzeit ohnehin Preisnachlässe die Regel, so dass GM sich damit auch auf den Absatzmärkten nicht von den Wettbewerbern absetzen könnte.

Bei der Bewertung der Marktstellung von GM und PSA auf den Absatzmärkten sowie den Auswirkungen des Zusammenschlusses hat das Bundeskartellamt insbesondere auch die Marktentwicklung der letzten Jahre in Deutschland und in Europa berücksichtigt.

Das Bundeskartellamt hat ergänzend untersucht, ob GM im Rahmen der strategischen Allianz wettbewerblich unkontrollierte Verhaltensspielräume durch einen möglicherweise besseren Zugang zur finanziellen Unterstützung des Vertriebs durch die PSA-Autobank BPF oder durch Vorteile bei der Logistik im Rahmen des Abkommens mit Gefco erhalten könnte. Es gab jedoch keine entsprechenden Hinweise.

## **2. KARTELLVERFAHREN**

### **2.1 DEUTSCHE LUFTHANSA – FIRMENKUNDENVERTRÄGE**

#### **Pressemitteilung vom 20. Dezember 2012**

Bonn, 20. Dezember 2012: In einem Verfahren des Bundeskartellamtes hat sich die Deutsche Lufthansa verpflichtet, bestimmte Klauseln aus bestehenden und zukünftigen Firmenkundenverträgen zu entfernen. Ausgangspunkt des Verfahrens waren Beschwerden von Firmenkunden der Lufthansa aus allen Bereichen der deutschen Wirtschaft sowie der Reisestelle des Bundes.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die Klauseln verschafften Lufthansa den Zugang zu wettbewerbsrelevanten Daten von Konkurrenzunternehmen. Um in den Genuss bestimmter Rabatte oder Umsatzrückvergütungen zu kommen, mussten Großkunden der Lufthansa diese Daten zur Verfügung stellen. Dabei ging es nicht nur um Informationen über die Flüge mit Gesellschaften der Lufthansa und deren Kooperationspartnern sondern insbesondere auch um die Verkaufsdaten für Flugbuchungen mit Wettbewerbern.“

Zur Berechnung von besonderen Rabatten sowie Umsatzrückvergütungen (Incentive-Leistungen) mussten Firmenkunden bislang alle über eine bestimmte Kundenkreditkarte abgewickeln

Verkaufsdaten von Flügen, welche der Firmenkunde innerhalb einer Abrechnungsperiode in Anspruch genommen hatte, der Lufthansa überlassen. Dies umfasste auch Flüge, die der Firmenkunde mit Wettbewerbern der Lufthansa geflogen war (Datentracking). Durch die so erlangte Information über Umsätze und Rabattkonditionen von Wettbewerbern hätte Lufthansa den Wettbewerb auf bestimmten Strecken durch kurzfristige und gezielte Maßnahmen verfälschen können.

Die Deutsche Lufthansa hat sich verpflichtet, die fraglichen Klauseln nun aus ihren Verträgen zu entfernen. Das Bundeskartellamt hat diese Zusagen für verbindlich erklärt.

## Fallbericht

---

### **Lufthansa beseitigt Verpflichtung von Firmenkunden zur Weiterleitung von Wettbewerberdaten in Firmenkundenverträgen**

Branche	Luftverkehr
Aktenzeichen	B9-96/09
Zeitraum	Juli 2008 bis November 2012

---

Das Bundeskartellamt hat ein Verfahren gegen die Deutsche Lufthansa aufgrund von Verpflichtungszusagen des Unternehmens gemäß § 32 b Abs. 2 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) eingestellt.

Zwischen Juli 2008 und Mai 2010 erreichten das Bundeskartellamt mehrere Beschwerden von Firmenkunden der Lufthansa aus allen Bereichen der deutschen Wirtschaft sowie aus der öffentlichen Verwaltung. Gegenstand der Beschwerden waren bestimmte Forderungen, welche die Lufthansa zur Voraussetzung machte für die Gewährung von Kunden-Rabatten im Rahmen eines Firmenkundenvertrags mit Großkunden. Dieser Firmenkundenvertrag kommt ab Erreichen eines bestimmten Mindestumsatzes an Flügen mit der Lufthansa, deren Tochtergesellschaften sowie bestimmten Kooperationspartnern zustande und gewährt den Firmenkunden besondere Rabatte (Corporate Discounts) sowie Umsatzrückvergütungen (zusammen: Incentive-Leistungen innerhalb eines Firmenkunden-Programms).

Die Beschwerden richteten sich gegen eine Klausel des Vertrags in welcher sich die Firmenkunden verpflichten mussten, der Lufthansa zur Berechnung der Incentive-Leistungen alle über die Kundenkreditkarte ihrer Reisestelle abgewickelten Verkaufsdaten von Flügen, welche der Firmenkunde innerhalb einer Abrechnungsperiode in Anspruch genommen hatte, zu überlassen, auch diejenigen Verkaufsdaten, die der Firmenkunde mit Wettbewerbern der Lufthansa geflogen war

(Datentracking). Die Überlassung aller Verkaufsdaten bildete die Voraussetzung zur Teilnahme an dem Firmenkunden-Programm und damit auch zur Gewährung von Incentive-Leistungen.

Als Begründung für die Datensammlung erklärte Lufthansa, dass dies ausschließlich zum Wohle der Kunden geschehe, weil nur durch die Erfassung aller Daten eine richtige Berechnung der Rabatte und eine Verbesserung des Services für die Kunden erreicht werden könnte.

Außerhalb des dargestellten Datentrackings fordert die Lufthansa in ihrem Firmenkunden-programm auch eine Überlassung von Verkaufsdaten (MIDT-Daten = Marketing-Information-Data-Tapes), die bei der Zusammenarbeit der von der Firma beauftragten Reisedelegation mit dem Computerreservierungssystem (CRS) generiert werden. Hierbei handelt es sich um Buchungsdaten von Fluggesellschaften, welche über die dem CRS angeschlossenen Reisebüros mit deren Kunden über einen bestimmten Zeitraum abgewickelt werden. Anders als bei den Daten, welche im Rahmen der Firmenkundenverträge abgefragt werden, umfassen MIDT-Daten grundsätzlich die Buchungsdaten *aller* Passagiere und sind insoweit nicht auf Firmenkunden beschränkt.

Die CRS betreiben neben ihrer Buchungstätigkeit ein Geschäft mit dem Verkauf dieser MIDT-Daten insbesondere an die Fluggesellschaften als Nutzer des CRS. Die Tätigkeit der CRS wird in der Europäischen Union durch die Verordnung VO (EG) 80/2009<sup>40</sup> über einen Verhaltenskodex in Bezug auf Computerreservierungssysteme geregelt. Nach diesem Verhaltenskodex können MIDT-Daten grundsätzlich von CRS-Betreibern an Fluggesellschaften diskriminierungsfrei sowie in aggregierter und anonymisierter Form übermittelt werden.

Die Firmenkunden hatten in diesem Zusammenhang vorgetragen, dass die Forderung, das CRS zur Weiterleitung der eingereichten Daten an Lufthansa zu ermächtigen gleichwohl eine Identifizierung des Firmenkunden ermögliche.

Nach Prüfung des Sachverhalts und einer Befragung der größten Firmenkunden der Lufthansa kam das Bundeskartellamt zu dem vorläufigen Ergebnis, dass die genannten Klauseln des Firmenkundenvertrags zwischen Lufthansa und den Firmenkunden geeignet ist, den Wettbewerb auf dem Markt für Flugdienstleistungen zu beeinträchtigen und einen Verstoß gegen § 1 und § 19 GWB sowie Artikel 101 und 102 Vertrag über die Arbeitsweise der europäischen Union (AEUV) darstellen könnte.

Die auf einer Vereinbarung basierende Übermittlung aller Verkaufsdaten der Firmenkunden an die Lufthansa könnte eine spürbare Beschränkung des Wettbewerbs bezwecken und/oder bewirken. Durch die geforderten Daten kann Lufthansa die Umsätze und Rabattkonditionen ihrer Wettbewerber mit dem jeweiligen Firmenkunden einsehen. Die übermittelten Daten können Lufthansa damit in die Lage versetzen, durch kurzfristige und gezielte Maßnahmen auf der Ebene

---

<sup>40</sup> <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:035:0047:0055:DE:PDF>

ihrer unmittelbaren Wettbewerber den Wettbewerb auf bestimmten Strecken zu verfälschen. Unter unverfälschten Wettbewerbsbedingungen, das heißt ohne Kenntnis dieser Rabatte und Konditionen, müsste Lufthansa für einen Wettbewerbsvorstoß beispielsweise deutlich unspezifischere Preissenkungen an eine Vielzahl potentieller Kunden richten, als dies mit dieser künstlich geschaffenen Markttransparenz nötig ist. Auch könnte Lufthansa in Kenntnis der genannten Daten beispielsweise die Mindestumsätze für bestimmte Rabatthöhen so verändern, dass sich Flüge mit Wettbewerbern der Beteiligten für den Firmenkunden nicht mehr lohnen.

Nach vorläufiger Auffassung der Beschlussabteilung ist es nicht naheliegend, dass die Freistellungsvoraussetzungen nach § 2 GWB / Art. 101 Abs. 3 AEUV für die der beanstandeten Klauseln erfüllt sind.

Lufthansa könnte zudem auch Normadressatin des § 19 GWB / Art. 102 AEUV sein. Ein Missbrauch gemäß § 19 Abs. 4 Nr. 1 GWB liegt insbesondere dann vor, wenn ein marktbeherrschendes Unternehmen als Anbieter von bestimmten Leistungen die Wettbewerbsmöglichkeiten anderer Unternehmen in einer für den Wettbewerb auf dem Markt erheblichen Weise ohne sachlich gerechtfertigten Grund beeinträchtigt. Gemäß Art. 102 Satz 2 lit a AEUV kann ein Missbrauch insbesondere in der unmittelbaren oder mittelbaren Erzwingung von unangemessenen Einkaufs- oder Verkaufspreisen oder sonstigen Geschäftsbedingungen bestehen. Die beanstandeten Klauseln könnten ein missbräuchliches Verhalten im Sinne der genannten Normen darstellen.

Nach verschiedenen Gesprächen und Schriftsätzen mit Lufthansa erklärte diese sich bereit, im Rahmen von Verpflichtungszusagen das beanstandete Verhalten abzustellen. Lufthansa verpflichtet sich zum einen, spätestens ab dem 1. April 2013 den Abschluss von Firmenkundenverträgen nicht mehr an die Bedingung zu knüpfen, dass der Firmenkunden bzw. das Reisebüro an Lufthansa wettbewerbsensible Informationen über Wettbewerber der Lufthansa übermitteln muss. Zum anderen erklärt Lufthansa allen bestehenden und neuen Kunden, dass die vertragliche Verpflichtung zur Zustimmung zur Weitergabe ihrer Buchungsdaten durch das Computerreservierungssystem nicht verletzt wird, wenn die Kunden auf einer Anonymisierung ihrer weitergeleiteten Daten bestehen. Die angebotenen Verpflichtungszusagen der Lufthansa sind nach Auffassung der Beschlussabteilung geeignet, die vorläufigen Bedenken auszuräumen.

## **2.2 VERDACHT AUF ABKAUF VON WETTBEWERB IM**

### **VERGABENACHPRÜFUNGSVERFAHREN ABELLIO RAIL NRW – VERKEHRSVERBUND**

#### **RHEIN-RUHR (VRR) UND DB REGIO NRW**

#### **Fallbericht**

---

**Verdacht eines Verstoßes gegen § 1 GWB, Art. 101 AEUV (Abkauf von Wettbewerb) im Vergabenaachprüfungsverfahren Abellio Rail NRW GmbH – Verkehrsverbund Rhein-Ruhr AÖR und DB Regio NRW GmbH**

Branche	Landverkehr (60)
Aktenzeichen	B9 –1/10 –68
Zeitraum	Dezember 2010 bis Februar 2011

---

Tätig geworden ist das Bundeskartellamt im Vergabenaachprüfungsverfahren Abellio Rail NRW GmbH (Abellio) – Verkehrsverbund Rhein-Ruhr AÖR (VRR) vor dem Bundesgerichtshof (X ZB 4/10, Beschluss vom 8. Februar 2011) wegen des Verdachts eines Verstoßes gegen § 1 GWB, Art. 101 AEUV (Abkauf von Wettbewerb).

Das Bundeskartellamt hatte kurz vor der mündlichen Verhandlung vor dem Bundesgerichtshof am 7. Dezember 2010 aus Branchenkreisen erfahren, dass Abellio und DB Regio NRW GmbH (DB Regio NRW) in Vergleichsverhandlungen standen, die darauf abzielten, das Verfahren vor dem BGH zu beenden. Abellio sollte den Nachprüfungsantrag zurücknehmen und im Gegenzug für die DB Regio NRW auf bestimmten S-Bahn-Linien als Subunternehmer tätig werden. Der VRR als Aufgabenträger sollte einem solchen Subunternehmervertrag zustimmen. Das Bundeskartellamt hatte Abellio, dem VRR und DB Regio NRW mitgeteilt, dass ein solches Verhalten den Verdacht eines Verstoßes gegen § 1 GWB, Art. 101 AEUV (Abkauf von Wettbewerb) nahelegen würde. Zu einer Einigung zwischen Abellio, DB Regio NRW und dem VRR vor der mündlichen Verhandlung vor dem Bundesgerichtshof kam es daraufhin nicht mehr.

Gegenstand des Nachprüfungsverfahrens war die grundsätzliche und für die Wettbewerbsbedingungen im Schienenpersonennahverkehr (SPNV) maßgebliche Rechtsfrage, ob SPNV-Verträge nach dem allgemeinen Vergaberecht (4. Teil des GWB) vergeben werden müssen, oder ob das Allgemeine Eisenbahngesetz, das nach verbreiteter Auffassung eine freihändige Vergabe ermöglicht (§ 15 Abs. 2 Allgemeines Eisenbahngesetz - AEG), vorrangig ist. In dem Nachprüfungsverfahren hatte sich Abellio gegen eine Direktvergabe eines Verkehrsvertrages, der SPNV-Leistungen enthielt, durch den VRR als Aufgabenträger an die DB Regio NRW gewandt. Die Vergabekammer bei der Bezirksregierung Münster hatte den Verkehrsvertrag wegen Verstoßes gegen das Vergaberecht für unwirksam erklärt (VK 1/10). Sie vertrat die Auffassung, dass das Vergaberecht (4. Teil des GWB) dem Allgemeinen Eisenbahnrecht vorgeht. Das mit der Beschwerde angerufene Oberlandesgericht Düsseldorf, das die Rechtsansicht der Vergabekammer Münster teilte, sah sich durch eine abweichende Entscheidung des Oberlandesgerichts Brandenburg an einer



Entscheidung gehindert und hatte die Sache dem Bundesgerichtshof vorgelegt (VII-Verg 19/10). Der Bundesgerichtshof hatte den Verkündungstermin auf den 8. Februar 2011 festgelegt.

In den nach der mündlichen Verhandlung vor dem Bundesgerichtshof mit den Beteiligten geführten Gesprächen bestätigten diese die Vergleichsverhandlungen sowie deren Inhalt (Rücknahme des Nachprüfungsantrages, Subunternehmervertrag für Abellio). Die von den Beteiligten vorgetragenen Interessen an einem Vergleich bzw. am Bestand des vergebenen Verkehrsvertrages besaßen letztlich unter kartell- und vergaberechtlichen Gesichtspunkten kein hinreichendes Gewicht.

Mit dem vergaberechtlichen Nachprüfungsverfahren verfolgte Abellio ihren Anspruch, sich in einem wettbewerblichen Verfahren um Aufträge im SPNV, die von den zuständigen Aufgabenträgern erteilt werden, bewerben zu können (sog. „Wettbewerb um den Markt“). Dadurch hatte Abellio Wettbewerbsdruck auf die DB Regio NRW aufgebaut, der durch die Verkündung einer in ihrem Sinne ergehenden Entscheidung des Bundesgerichtshofs noch verstärkt würde. Mit der Rücknahme des Nachprüfungsantrages hätte Abellio auf jede Möglichkeit verzichtet, sich im Wettbewerb um die SPNV-Verträge zu bewerben. Der Wettbewerbsdruck auf die DB Regio NRW wäre durch einen Vergleich mit sofortiger Wirkung dauerhaft beseitigt und der weitere Wettbewerb um diesen Markt auf Jahre hinaus ausgeschlossen worden (Verzicht auf Wettbewerb). Dieser Wettbewerbsverzicht zu Lasten der Abellio wäre auch nicht durch den Abschluss eines Subunternehmervertrages kompensiert worden. Denn Abellio wäre aufgrund eines Subunternehmervertrages nicht auf dem Aufgabenträgermarkt, d.h. auf dem Markt, auf dem sich der Aufgabenträger als Nachfrager von SPNV-Leistungen (hier der VRR) und das Verkehrsunternehmen als Anbieter von SPNV-Leistungen gegenüberstehen, tätig geworden. Auf diesem Markt wäre weiterhin nur die DB Regio NRW als Vertragspartner des VRR tätig gewesen. Abellio wäre vielmehr nur auf dem nachgelagerten Markt für Auftragsverkehre als Subunternehmer der DB Regio NRW tätig geworden. Sie hätte ihre Tätigkeit nicht frei gestalten, sondern nur in dem von der DB Regio NRW mit dem VRR festgelegten Rahmen ausüben können. Für den Verzicht auf Wettbewerb auf dem Aufgabenträgermarkt durch die Rücknahme des Nachprüfungsantrages sollte Abellio als wirtschaftliche Gegenleistung Subunternehmerverträge erhalten. Dieser Zusammenhang zwischen Verzicht auf Wettbewerb um den Markt und einer wirtschaftlichen Gegenleistung begründete den Anfangsverdacht des Abkaufs von Wettbewerb.

Auch die wirtschaftlichen Interessen des VRR am Bestand des Verkehrsvertrages konnten einen Vergleich nicht rechtfertigen. Die vergaberechtlichen Vorschriften, die durch die Eröffnung von Wettbewerb um den Markt zu einer wirtschaftlicheren Beschaffung durch die öffentliche Hand führen sollen, stehen nicht zur Disposition des Aufgabenträgers. Bei der Anwendung des Vergaberechts sind immer Interessen Dritter und der Öffentlichkeit berührt. Dies führt dazu, dass Vergleiche in Vergaberechtssachen stets kritisch zu betrachten sind. Finanzielle Interessen des

Aufgabenträgers am Bestand eines ggf. vergaberechtswidrigen Vertrages können einen Vergleich jedenfalls nicht rechtfertigen. Das Vorbringen der Beteiligten war damit nicht geeignet, den Anfangsverdacht eines Verstoßes gegen § 1 GWB, Art. 101 AEUV auszuräumen.

Das Bundeskartellamt kündigte daher den Beteiligten die Einleitung von Ordnungswidrigkeitenverfahren an, wenn Abellio den Nachprüfungsantrag zurücknimmt und dafür irgendeine Art von Gegenleistung erhält. Im Folgenden kam es nicht zu einer Rücknahme des Nachprüfungsantrages.

Der Bundesgerichtshof erklärte am 8. Februar 2011 den Nachprüfungsantrag von Abellio für begründet und entschied grundsätzlich, dass SPNV-Leistungen nach den vergaberechtlichen Vorschriften des 4. Teils des GWB zu vergeben sind. Nach der Entscheidung des Bundesgerichtshofs geht § 15 Abs. 2 AEG nicht als spezielleres Gesetz dem GWB vor, sondern wird von den vergaberechtlichen Bestimmungen des GWB als dem jüngeren Gesetz verdrängt. Der BGH hat zudem festgestellt, dass das nationale Vergaberecht einer Direktvergabe nach der Verordnung (EG) Nr. 1370/07 entgegensteht.

Diese Grundsatzentscheidung bedeutet eine erhebliche Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen im SPNV.

### **2.3 BEST-PREIS-KLAUSEL BEI HRS**

#### **Pressemitteilung vom 10. Februar 2012**

Bonn, 10. Februar 2012: Das Bundeskartellamt hat die HRS-Hotel Reservation Service Robert Ragge GmbH, Köln (HRS) u.a. wegen Verstoßes gegen §§ 1 und 20 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen abgemahnt.

HRS hat mit ihren Hotelpartnern eine Meistbegünstigungsklausel vereinbart, die ihr für das gesamte Angebot im Internet den jeweils besten Hotelpreis, die höchste Zimmerverfügbarkeit und die jeweils günstigsten Buchungs- und Stornierungskonditionen garantieren sollen. Ab März dieses Jahres soll die Meistbegünstigungsklausel verschärft werden und dann auch für das Hotelangebot an der Rezeption gelten. In der Vergangenheit hat HRS bereits mehrfach Hotels, die die Meistbegünstigungsklausel nicht eingehalten haben, für weitere Buchungen gesperrt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „HRS ist das mit Abstand führende Hotelportal in Deutschland. Durch die Best-Preis-Klausel wird Konkurrenten die Möglichkeit genommen, durch bessere Konditionen Boden gut zu machen. Newcomern wird der Markteintritt erschwert. Deshalb stellen diese Klauseln eine Gefahr für den Wettbewerb dar.“

Die Abmahnung des Bundeskartellamtes erfasst die von HRS angewandte Meistbegünstigungsklausel. Sie erstreckt sich jedoch nicht auf die von HRS kürzlich angekündigte und von vielen Hoteliers beklagte Erhöhung der Provisionen.

Die Abmahnung des Bundeskartellamtes stellt noch keine abschließende Entscheidung dar. HRS hat nun Gelegenheit, zu den Vorwürfen Stellung zu nehmen.

### **3. MISSBRAUCHSVERFAHREN**

#### **3.1 DEUTSCHE POST AG – MÖGLICHE BEHINDERUNG VON BRIEFDIENSTLEISTERN**

##### **Pressemitteilung vom 05. November 2012**

Bonn, 05.11.2012: Das Bundeskartellamt hat ein Missbrauchsverfahren gegen die Deutsche Post AG eingeleitet. Der Anlass hierfür sind Beschwerden von unabhängigen Briefdienstleistern, in denen der Deutschen Post AG vorgeworfen wird, den Wettbewerb auf dem Briefdienstleistungsmarkt zu behindern.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Der Vorwurf richtet sich dagegen, dass die Preise, die die Deutsche Post von Großkunden für die Versendung von Briefen verlangt, nicht kostendeckend seien. Wir prüfen nun in dem Verfahren, ob die Deutsche Post durch eine Kampfpreisstrategie versucht, Wettbewerber aus dem Markt zu drängen oder fernzuhalten. Sollte sich dieser Verdacht erhärten, könnte dies einen Missbrauch ihrer marktbeherrschenden Stellung bedeuten.“

Betroffen ist hier nicht das von der Bundesnetzagentur genehmigte Porto, das Verbraucher oder kleine und mittlere Unternehmen für die Versendung von Briefen zahlen, sondern die rabattierten Preise für Großversender wie Banken, Krankenkassen oder Telekommunikationsunternehmen. Im Rahmen des nunmehr eingeleiteten Verfahrens hat das Bundeskartellamt Fragebögen an eine Reihe von solchen Großversendern verschickt.

## **10. BESCHLUSSABTEILUNG**

Die 10. Beschlussabteilung befasst sich mit der Missbrauchsaufsicht und der Verfolgung von Hardcore-Kartellen in den Bereichen Gas, Strom und Fernwärme.

### **1. KARTELLVERFAHREN**

## **1.1 BUßGELDER GEGEN HERSTELLER VON LEISTUNGSTRANSFORMATOREN**

### **Pressemitteilung vom 20. September 2012**

Bonn, 20. September 2012: Das Bundeskartellamt hat Geldbußen in Höhe von insgesamt 24,3 Mio. Euro gegen vier Hersteller von Leistungstransformatoren verhängt. Die Unternehmen hatten über mehrere Jahre wettbewerbsbeschränkende Absprachen im Rahmen von Ausschreibungen getroffen. Bei den vier Unternehmen handelt es sich um die ABB AG, Mannheim, die Alstom Grid GmbH, Frankfurt am Main, die Siemens AG, München und die Starkstrom-Gerätebau GmbH, Regensburg.

Andreas Mundt, der Präsident des Bundeskartellamtes: „Die vier Unternehmen haben im Zeitraum von Frühjahr 1999 bis März 2004 Quoten- und Submissionsabsprachen getroffen und den deutschen Markt für Leistungstransformatoren unter sich aufgeteilt. Ausschreibungen zahlreicher Energieversorgungsunternehmen waren betroffen.“

Das vom Bundeskartellamt verfolgte Kartell betraf Quoten- und Submissionsabsprachen für mittlere (ab 12,5 Megavoltampere) und große (ab 100 MVA) Leistungstransformatoren in Deutschland. Die Kartelltreffen fanden im Zeitraum von Frühjahr 1999 bis März 2004 gewöhnlich am Rande von Sitzungen der AG Leistungstransformatoren des Zentralverbandes Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. in Frankfurt am Main statt. Im offiziellen Teil der Veranstaltung wurden unter anderem anhand der Verbands-Statistiken Marktbedingungen und allgemeine Preisentwicklungen besprochen. Daran anknüpfend kam es danach im inoffiziellen Teil in Kleingruppen zu projektbezogenen Gesprächen. Teilweise fanden Kartelltreffen aber auch am Vorabend von Verbands-Sitzungen sowie anlässlich von gemeinsamen Ausflügen und Betriebsbesichtigungen statt. Zu Gesprächen zwischen den Geschäftsführern der vier Unternehmen kam es etwa ein- bis zweimal jährlich. Auf Vertriebsleiterebene trafen sich die Verantwortlichen alle zwei bis drei Monate.

Bei den Absprachen gingen die Kartellmitglieder arbeitsteilig vor: Während auf der Geschäftsführerebene strategische Entscheidungen getroffen und Marktanteilsquoten für mittlere und große Leistungstransformatoren festgesetzt wurden, ging es bei den Treffen auf der Vertriebsleiterebene um Absprachen in Hinblick auf konkrete Projekte und Ausschreibungen.

Das Bundeskartellamt hatte das Verfahren im August 2008 eingeleitet. Grundlage des Verfahrens war eine Nachprüfung, die die Europäische Kommission am 7. und 8. Februar 2007 in mehreren EU-Mitgliedstaaten bei Herstellern von Leistungstransformatoren durchgeführt hatte. Das Bundeskartellamt übernahm die Verfolgung des nationalen Kartells in Deutschland, während die Europäische Kommission Gebietsschutzabsprachen zwischen europäischen und japanischen Herstellern verfolgte und 2009 gegen sieben Unternehmen Geldbußen in Höhe von insgesamt 67,6 Mio. Euro verhängte.

Alle vier Unternehmen haben im Laufe des Verfahrens beim Bundeskartellamt Bonusanträge gestellt und dadurch eine Bußgeldreduktion erhalten. Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig, über etwaige Einsprüche entscheidet das Oberlandesgericht Düsseldorf. Allerdings haben sich alle Unternehmen zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereit erklärt.

#### **Hintergrund:**

Leistungstransformatoren dienen der Umspannung von Strom zur Netzübertragung. Große Leistungstransformatoren mit einer Leistungsabgabe von über 100 MVA werden vor allem an Schnittstellen zwischen dem stromerzeugenden Kraftwerk und den Höchstspannungsstromnetzen eingesetzt, mittlere Leistungstransformatoren mit einer Leistung von 10 bis 100 MVA vor allem zur Umspannung an den Schnittstellen zwischen verschiedenen Stromnetzen.

#### **Fallbericht**

---

##### **Bußgelder gegen Hersteller von Leistungstransformatoren**

Branche	Leistungstransformatoren
Aktenzeichen	B10-101/11

---

Das Bundeskartellamt hat am 19.09.2012 Geldbußen in Höhe von insgesamt 24,3 Mio. Euro gegen vier Hersteller von Leistungstransformatoren verhängt. Bei den vier Unternehmen handelt es sich um

- ABB AG, Mannheim,
- Alstom Grid GmbH, Frankfurt am Main,
- Siemens AG, München, und
- Starkstrom-Gerätebau GmbH, Regensburg.

Das Bundeskartellamt hatte das Verfahren im August 2008 eingeleitet, Grundlage des Verfahrens war eine Nachprüfung, die die Europäische Kommission am 7. und 8. Februar 2007 in mehreren EU-Mitgliedstaaten bei Herstellern von Leistungstransformatoren durchgeführt hatte. Die Europäische Kommission überließ die Verfolgung des nationalen Leistungstransformatorenkartells in Deutschland dem Bundeskartellamt, während sie selbst Gebietsschutzabsprachen zwischen europäischen und japanischen Herstellern verfolgte und am 7. Oktober 2009 gegen sieben Unternehmen Geldbußen in Höhe von insgesamt 67,6 Mio. Euro verhängte (Verfahren COMP/39.129).

Das vom Bundeskartellamt verfolgte Kartell betraf Quoten- und Submissionsabsprachen für mittlere (ab 12,5 MVA) und große (ab 100 MVA) Leistungstransformatoren in Deutschland. Die Kartelltreffen fanden im Zeitraum von Frühjahr 1999 bis März 2004 gewöhnlich am Rande von Sitzungen der AG Leistungstransformatoren des Zentralverbandes Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V.

(nachfolgend: ZVEI) in Frankfurt am Main statt. Im offiziellen Teil wurden unter anderem anhand der ZVEI-Statistiken Marktbedingungen und allgemeine Preisentwicklungen besprochen. Im inoffiziellen Teil kam es danach in Kleingruppen zu projektbezogenen Gesprächen in den Räumen des ZVEI. Teilweise fanden aber auch Kartelltreffen am Vorabend von ZVEI-Sitzungen und zwischenzeitlich auf Vertriebsleiterebene in Hotels anderer deutscher Städte anlässlich von gemeinsamen Ausflügen und Betriebsbesichtigungen statt.

Zunächst gab es im Jahr 1999 nur Treffen der Vertriebsleiter (Vertriebsleiterebene), ab Herbst 2000 dann zusätzlich Treffen der Geschäftsführer (Geschäftsführerebene). Zu Treffen auf Geschäftsführerebene kam es nach der Anlaufphase etwa ein- bis zweimal jährlich. Auf Vertriebsleiterebene trafen sich die Vertriebsverantwortlichen der o.g. Unternehmen etwa alle zwei bis drei Monate.

Bei den Absprachen gingen die Kartellmitglieder arbeitsteilig vor: Während auf der Geschäftsführerebene strategische Entscheidungen getroffen und Marktanteilsquoten für mittlere und große Leistungstransformatoren festgesetzt wurden, ging es bei den Treffen auf der Vertriebsleiterebene um konkrete Submissionsabsprachen.

Das Bundeskartellamt hat die Unternehmen wegen Verstoßes gegen den Straftatbestand der Submissionsabsprachen (§ 298 StGB) bebußt. Alle vier Unternehmen haben im Laufe des Verfahrens beim Bundeskartellamt Bonusanträge gestellt und dadurch eine Bußgeldreduktion erhalten.

Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig, über etwaige Einsprüche entscheidet das Oberlandesgericht Düsseldorf. Allerdings haben sich alle Unternehmen zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (so genanntes Settlement) bereit erklärt.

## **1.2 BUßGELDER GEGEN HERSTELLER AUTOMATISCHER TÜRSYSTEME**

### **Pressemitteilung vom 25. Juli 2012**

Bonn, den 25. Juli 2012: Das Bundeskartellamt hat am 20.07.2012 wegen verschiedener Absprachen Geldbußen in Höhe von insgesamt ca. 2,4 Mio. Euro gegen acht Hersteller automatischer Türsysteme und ihren Verband sowie einen verantwortlichen Mitarbeiter verhängt. Bei den acht Unternehmen und dem Verband handelt es sich um

- Assa Abloy Entrance Systems GmbH, Dieburg,
- Blasi GmbH, Mahlberg,
- Boon Edam GmbH, Düsseldorf,
- Dorma Automatic GmbH + Co. KG KT Systeme, Ennepetal,

- Geze GmbH, Leonberg,
- Kaba Gallenschütz GmbH, Bühl,
- Landert Motoren AG, Bülach/Schweiz,
- record Türautomation GmbH, Wuppertal, und
- Wirtschaftsvereinigung Industrie- und Bausysteme e. V., Hagen, (WIB).

Automatische Türsysteme ermöglichen durch automatische Öffnung und Schließung ungehindertes Passieren in Eingangs-, Ausgangs- und Durchgangssituationen.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Die wettbewerbswidrigen Absprachen betrafen einheitliche Preisspannen für bestimmte Herstellerleistungen sowie die Vereinheitlichung von Rabatten, Stundensätzen und Anfahrtspauschalen für die interne Abrechnung von Ersatzteilen und Subunternehmerdienstleistungen. Die verhängten Geldbußen sind moderat und tragen damit der Art und Schwere der getroffenen Absprachen angemessen Rechnung.“

Die Absprachen wurden z. T. im Rahmen der Verbandsarbeit unter Beteiligung von Mitarbeitern der WIB getroffen, die deshalb ebenfalls bebußt wurde. Eingeleitet wurde das Verfahren im Jahre 2009 aufgrund eines Bonusantrags der zur Gretsche-Unitas-Gruppe gehörenden weiteren Automatiktür-Hersteller GU Automatic GmbH, Rheda-Wiedenbrück, und GU Service GmbH & Co. KG, Ditzingen, gegen die deshalb keine Geldbußen verhängt wurden. Blasi und record, die in einem späteren Verfahrensstadium einen Bonusantrag einreichten, erlangten dadurch zumindest eine Bußgeldreduktion.

Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig, über etwaige Einsprüche entscheidet das Oberlandesgericht Düsseldorf. Allerdings haben sich mit Ausnahme der Geze GmbH alle Unternehmen sowie deren Mitarbeiter zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. „Settlement“) bereit erklärt.

## Fallbericht

---

### Bußgelder gegen Hersteller automatischer Türsysteme

Branche	Automatische Türsysteme
Aktenzeichen	B10-102/11
Datum der Entscheidung	20.07.2012

---

Das Bundeskartellamt hat am 20.07.2012 wegen verschiedener Absprachen Geldbußen in Höhe von insgesamt ca. 2,4 Mio. Euro gegen acht Hersteller automatischer Türsysteme und ihren Verband sowie einen verantwortlichen Mitarbeiter verhängt.

Die von den Absprachen betroffenen Türsysteme ermöglichen durch automatische Öffnung und Schließung ungehindertes Passieren in Eingangs-, Ausgangs- und Durchgangssituationen; herkömmlich werden Schiebe, Dreh- und Karusselltüren unterschieden.

An den Absprachen waren die Unternehmen

- Assa Abloy Entrance Systems GmbH, Dieburg,
- Blasi GmbH, Mahlberg,
- Boon Edam GmbH, Düsseldorf,
- Dorma Automatic GmbH + Co. KG KT Systeme, Ennepetal,
- Geze GmbH, Leonberg,
- GU Automatic GmbH, Rheda-Wiedenbrück, und GU Service GmbH & Co. KG, Ditzingen,
- Kaba Gallenschütz GmbH, Bühl,
- Landert Motoren AG, Bülach/Schweiz,
- record Türautomation GmbH, Wuppertal,

sowie die Wirtschaftsvereinigung Industrie- und Bausysteme e. V., Hagen, (WIB) beteiligt.

Keine Geldbußen wurden gegen die zur Gretsch-Unitas-Gruppe gehörenden Unternehmen GU Automatic GmbH und GU Service GmbH & Co. KG verhängt, da sie dem Bundeskartellamt im Rahmen eines Bonusantrags ausreichende Informationen für die Einleitung des Verfahrens vorgelegt hatten.<sup>41</sup>

Die Absprachen wurden teilweise im Rahmen der Verbandsarbeit getroffen. Schon in der Gründungsphase des so genannten Fachverbandes Türautomation, eines Unterverbandes der WIB, im Jahre 2000 hatten die o. g. Unternehmen eine Vereinbarung über den wechselseitigen Verkauf von Ersatzteilen und dabei zu gewährende Rabatte geschlossen, die seit 2001 angewandt wurde. Auf der 14. Mitgliederversammlung des Fachverbandes Türautomation im Februar 2006 beschlossen die o.g. Unternehmen außerdem, einheitliche Preisspannen für bestimmte Herstellerleistungen (Zeichnungen, Aufmaß, zweite Anfahrt und Lagerkosten) in einer dreimonatigen Probezeit anzuwenden, was teilweise auch geschah. Die betreffende Mitgliederversammlung war von leitenden Mitarbeitern der WIB vorbereitet und organisiert worden, weshalb gegen die WIB eine Geldbuße verhängt wurde.

Ein Teil der o. g. Unternehmen traf im April 2006 darüber hinaus eine Vereinbarung über einheitliche Stundensätze und Anfahrtspauschalen für die interne Abrechnung im Falle der gegenseitigen

---

<sup>41</sup> Rdnr. 3 der Bekanntmachung Nr. 9/2006 über den Erlass und die Reduktion von Geldbußen in Kartellsachen vom 7. März 2006 (Bonusregelung).



Beauftragung als Subunternehmer für Wartungs- und Reparaturdienstleistungen, die in der Folgezeit auch angewandt wurde.

Das Bundeskartellamt hatte das Verfahren Anfang 2009 auf die Mitteilung der Bonusantragsteller hin eingeleitet, dass eines der o.g. Unternehmen den anderen Unternehmen eine weitere – wettbewerbswidrige – Vereinbarung vorgeschlagen hatte, nämlich „gemeinsam eine Preisstaffel für Wartungen“ von Karusselltüren an Fremdanlagen aufzustellen. Durch die Einleitung des Verfahrens konnte das Bundeskartellamt den Abschluss und die Umsetzung dieser Vereinbarung verhindern.

Das Bundeskartellamt hat moderate Geldbußen im Rahmen des gesetzlichen Regelbußgeldrahmens (bis zu einer Mio. Euro) verhängt, um so der Art und Schwere sowie teilweise auch der geringen Dauer der Absprachen Rechnung zu tragen. Die Blasi GmbH und die record Türautomation GmbH erhielten zudem Geldbußenreduktionen, da beide Unternehmen im Laufe des Verfahrens Bonusanträge gestellt hatten, die weiter zur Sachaufklärung beitrugen. Außerdem konnte mit allen Unternehmen mit Ausnahme der Geze GmbH eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung (so genanntes Settlement) erzielt werden.

### **1.3 KARTELLVERFAHREN GEGEN HÄNDLER VON BUNKER- UND GASÖL**

#### **Pressemitteilung vom 8. November 2011**

Bonn: 8. November 2011: Das Bundeskartellamt hat ein Verfahren gegen zwei Händler von Schweröl für den Antrieb von Seeschiffen („Bunker“) wegen verbotener Preis-, Quoten- und Kundenabsprachen abgeschlossen und insgesamt Bußgelder in Höhe von über 11 Mio. Euro verhängt. Nach dem ersten Bußgeldbescheid gegen das Unternehmen BOMINFLOT Bunkergesellschaft für Mineralöle mbH & Co. KG, Hamburg, aus dem Jahre 2008 wurde nun mit der BMT Bremer Mineralöltransportgesellschaft mbH & Co. KG, Bremen auch das zweite beteiligte Unternehmen bebußt.

Die Handelskette im Bereich des Bunkers erstreckt sich von den beauftragenden Reedereien über Makler (Broker) bis hin zu den ausliefernden regionalen Händlern, darunter die beteiligten Unternehmen. Die Liefergebiete sind insbesondere auf Grund der Transportkosten regional begrenzt. Vorliegend umfasste das von der Absprache betroffene Gebiet die Nordseehäfen des Weser-Ems-Gebietes, d.h. im Einzelnen die Weserhäfen Bremen, Bremerhaven, Brake, Nordenham sowie Wilhelmshaven und Emden.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Die beteiligten Unternehmen haben im Zeitraum von Mitte 2005 bis Anfang 2007 den Markt für Bunker im Weser-Ems-Gebiet untereinander jeweils hälftig aufgeteilt und hierzu regelmäßig Preis-, Quoten- und Kundenabsprachen getroffen. Sie

haben im genannten Zeitraum zugleich den Marktzutritt neuer Anbieter von Bunker gezielt verhindert.“

Mit beiden beteiligten Unternehmen konnte eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) erzielt werden, welche zu einer Absenkung der jeweiligen Geldbußen führte.

Der zuerst ergangene Bußgeldbescheid an BOMINFLOT ist bereits rechtskräftig. Gegen den jetzt an BMT ergangenen Bescheid kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet.

## Fallbericht

---

### Kartellverfahren gegen Händler von Bunker- und Gasöl

Branche	Bunker (Schweröl)
Aktenzeichen	B10-104/11
Datum der Entscheidungen	27.10.2008 / 7.11.2011

---

Das Bundeskartellamt hat mit den Bußgeldbescheiden vom 7. November 2011 gegen die BMT Bremer Mineralöltransportgesellschaft mbH & Co. KG, Bremen, ihre Gesellschafterin sowie einen persönlich Betroffenen erfolgreich ein Kartellordnungswidrigkeitenverfahren gegen Händler von Bunker- und Gasöl wegen Gebiets- und Preisabsprachen abgeschlossen. Bereits am 27. Oktober 2008 waren gegen die BOMINFLOT Bunkergesellschaft für Mineralöle mbH & Co. KG, Hamburg, ihre Gesellschafterin, sowie vier persönlich Betroffene Geldbußen festgesetzt worden.<sup>42</sup> Die Geldbußen betragen insgesamt rund EUR 11 Mio.

Bei Bunker handelt es sich um Schweröl, das bei der Verarbeitung von Rohöl zu Heizöl oder Kraftstoff als Restprodukt anfällt und insbesondere für den Antrieb von Seeschiffen verwendet wird. Mit Gasöl werden die Hilfsaggregate betrieben. Die Betankung der Seeschiffe erfolgt in oder vor den Häfen. Die genannten Unternehmen sind Händler für Bunker- und Gasöl, welches sie mit Tankschiffen vom Tanklager an die Seeschiffe ausliefern. Auf Grund der hohen Transportkosten sind die Liefergebiete der Bunkerhändler regional begrenzt.

Die bebußten Absprachen bezogen sich auf die Nordseehäfen des Weser-Ems-Gebietes, d. h. im Einzelnen die Weserhäfen Bremen, Bremerhaven, Brake und Nordenham sowie Wilhelmshaven und

---

<sup>42</sup> Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 2007/2008, BT-Drucks. 16/13500. S. 74.

Emden. Im Zeitraum zwischen Mai 2005 und Januar 2007 wurde für diese Häfen durch Mitarbeiter der Unternehmen der Markt für Bunker jeweils hälftig aufgeteilt. Hierzu wurden in den Unternehmen monatsbezogene Listen mit den abgesprochenen Schiffsbetankungen bzw. Mengen geführt. Diese Listen wurden immer wieder zwischen den Unternehmen abgeglichen, um Mengendifferenzen auszugleichen. Gleichzeitig wurde untereinander das allgemeine Preisniveau im Weser-Ems-Gebiet sowie die einzelnen Anfragen auf Betankung mit Bunker und Gasöl vor der Angebotsabgabe telefonisch oder mittels einer Chat Software abgesprochen.

In dem Verfahren wurde durch keines der Unternehmen ein Bonusantrag gestellt. Nach intensiven Ermittlungen, u. a. der zweimaligen Durchsuchung eines der Unternehmen, konnte mit den Unternehmen und den persönlich Betroffenen eine Verfahrensbeendigung im Rahmen von Settlements erreicht werden. Alle Bußgeldbescheide sind rechtskräftig.

## **2. MISSBRAUCHSVERFAHREN**

### **2.1 ENTEGA VERTRIEB GMBH & CO. KG (JETZT ENTEGA PRIVATKUNDEN GMBH & CO. KG) – MISSBRAUCHSVERFAHREN WEGEN ÜBERHÖHTER HEIZSTROMPREISE**

#### **Pressemitteilung vom 20. März 2012**

Bonn, 20. März 2012: Das Bundeskartellamt hat den Darmstädter Energieversorger Entega zu einer Rückerstattung von insgesamt rund 5 Mio. Euro an seine Heizstromkunden verpflichtet. Das Bundeskartellamt hat festgestellt, dass das Unternehmen in den Jahren 2007 bis 2009 von Haushalts- und Kleingewerbekunden missbräuchlich überhöhte Preise verlangt hat. Rund 23.000 Heizstromkunden können nun eine Rückerstattung von durchschnittlich 215,- Euro zzgl. Zinsen und Mehrwertsteuer erwarten. Der genaue Betrag ist vom individuellen Verbrauch abhängig.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Wettbewerb ist nach wie vor der beste Garant für faire Preise. Im Heizstrombereich mit seinen monopolistischen Strukturen steckt der Wettbewerb aber noch in den Kinderschuhen. Die Kunden sind auf ihren Versorger angewiesen, und es bestehen so gut wie keine Wechsellmöglichkeiten. Wir werden daher bei missbräuchlich überhöhten Preisen im Bereich Heizstrom – ebenso wie bei Fernwärme und Wasser – weiter zugunsten der Verbraucher tätig werden.“

Im Herbst 2009 hatte das Bundeskartellamt bundesweit Untersuchungen bei 25 Heizstromversorgern eingeleitet. In der Folge hatten sich bereits im Jahre 2010 preis auffällige Unternehmen im Rahmen von Zusagen gegenüber dem Bundeskartellamt zu Rückerstattungen in einer Gesamthöhe von rund 27,2 Mio. Euro, Preissenkungen und marktöffnenden Maßnahmen verpflichtet (siehe Pressemeldung vom 29.09.2010) mit ausführlichem Markt-/Verfahrensbericht als Anlage).

Auch im Vergleich zu diesen Unternehmen war Entega der teuerste Heizstromversorger. Nachdem mit dem Unternehmen keine Einigung erzielt werden konnte, hat das Bundeskartellamt einen eingehenden Vergleich der Erlöse Entegas mit denen anderer Versorger vorgenommen und ermittelt, ob sich die vergleichsweise hohen Preise sachlich rechtfertigen lassen. Dabei hat das Bundeskartellamt zu Gunsten Entegas erhöhte Kosten bei der Strombeschaffung berücksichtigt. Diese sind durch Heizstrom-Lastprofile bedingt, die der Netzbetreiber im Entega-Versorgungsgebiet vorgibt. Diese Lastprofile regeln, dass teilweise auch tagsüber in nennenswertem Umfang Strom an Heizstromabnehmer geliefert werden muss, was den Stromeinkauf verteuert. Auch diese - gerechtfertigten - Mehrkosten konnten jedoch nur ein Teil der preislichen Überhöhungen erklären.

## **2.2 VERGABE DER STROM- UND GASKONZESSIONEN DURCH DIE STADT PULHEIM**

### **Fallbericht**

---

#### **Vergabe von Strom- und Gaskonzessionen durch die Stadt Pulheim**

Branche	Leitungsgebundene Energiewirtschaft
Aktenzeichen	B10-16/11
Datum der Entscheidung	22.06.2012

---

Mit einer Zusageentscheidung nach § 32b GWB hat das Bundeskartellamt am 22. Juni 2012 sein Missbrauchsverfahren wegen der Vergabe der Strom- und Gas-Konzessionen der Stadt Pulheim abgeschlossen.

Im Oktober 2007 machte die Stadt Pulheim – als Inhaberin der Wegerechte an ihren öffentlichen Verkehrswegen für die Verlegung und den Betrieb von Strom- und Gasleitungen – das Auslaufen der Konzessionsverträge über diese Wegenutzungsrechte zum 31. Oktober 2009 öffentlich bekannt. Der Rat der Stadt beschloss, die Stadtwerke Pulheim GmbH (Stadtwerk) als Netzgesellschaft zu gründen, und die Stadt schrieb europaweit eine Beteiligung an der neu gegründeten Netzgesellschaft aus. Das Vergabeverfahren diente der Auswahl eines Beteiligungspartners an dieser Gesellschaft. Hierbei beteiligten sich u. a. die Interessenten Veolia Wasser GmbH (Veolia) und BS|ENERGY Braunschweiger Versorgungs-AG & Co. KG (BS-Energy) als Bietergemeinschaft. Im August 2009 beschloss der Rat der Stadt, dem Stadtwerk die Konzessionen zuzuschlagen und Veolia und BS-Energy Minderheitsbeteiligungen am Stadtwerk in Höhe von zusammen 49 % einzuräumen. Ein gesondertes Verfahren zur Vergabe der Konzessionen fand darüber hinaus nicht statt.

Im April 2011 leitete das Bundeskartellamt ein Kartellverwaltungsverfahren gegen die Stadt Pulheim als Konzessionsgeberin, gegen Veolia und BS-Energy, sowie gegen das Stadtwerk ein. Auf ihren jeweiligen Antrag beigeladen wurden die RWE Deutschland AG (RWE) und die Gasversorgungsgesellschaft mbH Rhein-Erft (GVG), die Altkonzessionäre für Strom bzw. Gas.

Das Kartellverwaltungsverfahren richtete sich gegen die Verfahrensweise der Konzessionsvergabe und die zwischen Stadt und Veolia/BS-Energy vereinbarten Modalitäten bei der Gründung des Stadtwerks, die nach vorläufiger Einschätzung des Bundeskartellamtes nur aufgrund der Monopolstellung der Stadt auf dem Markt für die Einräumung von Wegerechten für die Verlegung und den Betrieb von Netzen der Allgemeinen Versorgung mit Strom bzw. Gas realisierbar waren.

Im Zuge des Verfahrens legte Pulheim dem Bundeskartellamt Anfang 2012 einen Zusagenentwurf vor. Diesen überarbeitete die Stadt nach Gesprächen mit dem Bundeskartellamt und legte ihn dem Rat der Stadt zur Entscheidung vor. Der Rat der Stadt nahm den Zusagenentwurf am 27. März 2012 an. Mit Beschluss vom 22. Juni 2012 hat das Bundeskartellamt die Verpflichtungszusage für verbindlich erklärt und damit das Kartellverwaltungsverfahren abgeschlossen.

Die Stadt Pulheim hat sich mit der Zusage verpflichtet, in die Verfahren zum Abschluss von Konzessionsverträgen für Gas und Strom ab dem Stadium der Aufforderung zur Angebotsabgabe wieder einzutreten und diese Verfahren fortzusetzen, unter Einbeziehung eines benannten Kreises von am Konzessionsverfahren interessierten Unternehmen. Dies sind Unternehmen, die ihr Interesse an der Erteilung der Konzession für Strom oder Gas bzw. am Erwerb der ausgeschriebenen Beteiligung am Gemeinschaftsunternehmen erklärt hatten. Einbezogen ist dabei auch das Stadtwerk als Interessent. Die Verpflichtungszusage, und damit auch die Entscheidung des Bundeskartellamtes, umfasst nicht die Auflösung des Stadtwerks als Gemeinschaftsunternehmen.

Gegen die Zusagenentscheidung haben die Beigeladenen RWE und GVG jeweils Beschwerde zum OLG Düsseldorf erhoben.

### **3. SEKTORUNTERSUCHUNG**

#### **3.1 SEKTORUNTERSUCHUNG FERNWÄRME**

##### **Pressemitteilung vom 23. August 2012**

Bonn, 23. August 2012: Das Bundeskartellamt hat heute den Abschlussbericht seiner im September 2009 eingeleiteten Sektoruntersuchung Fernwärme veröffentlicht. Die Untersuchung weist klare wettbewerbliche Defizite auf den Fernwärmemärkten nach. Die vor Ort etablierten Versorger sind praktisch keinem Wettbewerb ausgesetzt. Für ein flächendeckend überhöhtes Preisniveau im Fernwärmesektor gibt es keine deutlichen Hinweise. Allerdings sind die Unterschiede zwischen den Preisen in den einzelnen Netzgebieten erheblich und betragen in einigen Fällen über 100%.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „In Ihrem jeweiligen regionalen Netzgebiet sind die etablierten Versorger konkurrenzlos. Die Fernwärmekunden haben keine Wechselmöglichkeiten. Durch die Sektoruntersuchung haben wir entscheidende Fragen zu den Markt- und Wettbewerbsprozessen auf den Fernwärmemärkten klären können. Wir haben damit eine wichtige Grundlage, um möglichen Missbrauch von Marktmacht aufzudecken und gegebenenfalls Verfahren gegen die besonders teuren Versorger einzuleiten.“

Das Bundeskartellamt beabsichtigt nun, zunächst diejenigen Netzgebiete mit den höchsten Erlösen in den Jahren 2007 und 2008 genauer zu untersuchen. Dazu wird es im ersten Schritt erforderlich sein, die vorhandenen Daten für die Jahre 2009 bis 2011 zu aktualisieren. In der Folge wird zu klären sein, inwieweit sich die teils erheblichen Preisunterschiede auf strukturelle Unterschiede zwischen den Versorgungsgebieten zurückführen lassen.

Bei der Fernwärmeversorgung stellen die die Anlagen- und Netzinfrastruktur sowie die Brennstoffbeschaffung den maßgeblichen Kostenfaktor dar. Bei der Untersuchung der Kostenfaktoren hat sich gezeigt, dass Kohle der günstigste Brennstoff ist, während bei der Verwendung von Gas oder Öl deutlich höhere Kosten anfallen.

Die Sektoruntersuchung hat ferner deutlich gemacht, dass die Preise in Gebieten, in denen eine durch die Kommune auferlegte Verpflichtung zum Anschluss an das Fernwärmenetz besteht, tendenziell höher sind. Das Bundeskartellamt empfiehlt daher, auf die Einräumung solcher rechtlichen Monopolstellungen zu verzichten.

Außerdem stellte sich heraus, dass die Fernwärmeversorgung in Gebieten mit großen Netzen für die Kunden erheblich günstiger ist als in Gebieten mit kleineren Netzen. Auch bezogen auf die einzelnen Bundesländer unterscheiden sich die Durchschnittserlöse stark.

Vor der erstmaligen Entscheidung für ein bestimmtes Heizsystem besteht für den Kunden noch die Auswahl zwischen verschiedenen Versorgungswegen wie neben der Fernwärme dem Heizen mit Öl, Gas oder anderen Brennstoffen. Zur Stärkung des Wettbewerbs zwischen den Heizsystemen sollten die Fernwärmepreise künftig im Internet veröffentlicht werden und kürzere Vertragslaufzeiten von Fernwärmeverträgen abgeschlossen werden.

Für die Aufsichtspraxis des Bundeskartellamtes wäre die gesetzliche Einbeziehung der Fernwärme in die für andere Energiearten geltende verschärfte Missbrauchsaufsicht zu wünschen.

Durchleitungen von Fernwärme durch Dritte gestalten sich wegen des in sich abgeschlossenen Wärmekreislaufs technisch und ökonomisch schwierig. Durchleitungen werden voraussichtlich auf Einzelfälle beschränkt bleiben und daher auch keinen Wettbewerbsdruck entfalten können. Daher ist eine Netzregulierung in diesem Sektor nicht sinnvoll.

**Hintergrund:**

Der Fernwärmesektor spielt mit einer Beheizung von rund 14 % des Wohnungsbestands in Deutschland eine bedeutende wirtschaftliche Rolle. Der deutschlandweite Umsatz im Geschäft mit Privatkunden liegt in einer Größenordnung von rund 3,5 Mrd. Euro.

Im Rahmen der Untersuchung wurden 74 Unternehmen zu ihren Fernwärmegeschäften befragt. Insgesamt wurden Daten zu Netzen, Erzeugung- und Absatzstrukturen für rund 1.200 Netzgebiete für die Jahre 2007 und 2008 erhoben.

Der Abschlussbericht ist auf der Internetseite des Bundeskartellamts veröffentlicht.

**Pressemitteilung vom 7. März 2013**

Das Bundeskartellamt hat Verfahren wegen des Verdachts überhöhter Fernwärmepreise gegen sieben Versorgungsunternehmen eingeleitet. Die Ermittlungen konzentrieren sich auf rund 30 verschiedene Wärmeversorgungsgebiete, verteilt über fast alle Bundesländer.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamts: „Fernwärmekunden haben lediglich vor der erstmaligen Entscheidung für ein bestimmtes Heizsystem die Auswahl zwischen verschiedenen Versorgungswegen. Haben Sie sich einmal für die Fernwärme entschieden, besteht auf lange Sicht keine Wechselmöglichkeit. Daher sind bei überhöhten Preisen Missbrauchsverfahren des Bundeskartellamts erforderlich, um die Verbraucher zu schützen. In vielen Wärmeversorgungsgebieten besteht darüber hinaus auch eine rechtliche Anschlussverpflichtung, so dass die Kunden nicht nur faktisch, sondern auch rechtlich keine Wechselmöglichkeit zu einem anderen Energieträger haben.“

Im Rahmen der im August 2012 abgeschlossenen Sektoruntersuchung Fernwärme (vgl. Pressemitteilung vom 23.08.2012) hatte das Bundeskartellamt Daten von Fernwärmeversorgern für die Jahre 2007 und 2008 erhoben und einen Erlösvergleich durchgeführt. Dabei lagen die durchschnittlichen Fernwärmeerlöse einiger Unternehmen deutlich über dem Durchschnitt der Vergleichsgruppe. Dem dadurch begründeten Anfangsverdacht auf Preishöhenmissbrauch geht das Bundeskartellamt nun nach.

Verfahren wurden gegen die folgenden Unternehmen eingeleitet: Dalkia GmbH, Hamburg; Danpower Energie Service GmbH, Potsdam; Energie SaarLor Lux AG, Saarbrücken; E.ON Hanse Wärme GmbH, Hamburg; RWE Energiedienstleistungen GmbH, Dortmund (früher: ExxonMobil/Favorit Fernwärme GmbH); Stadtwerke Leipzig GmbH, Leipzig; Stadtwerke Rostock AG, Rostock.

Zur Aktualisierung der Angaben aus der Sektoruntersuchung werden jetzt sowohl bei den betroffenen Unternehmen als auch bei acht potentiellen Vergleichsunternehmen mit durchschnittlich sehr niedrigen Erlösen und günstigen Fernwärmepreisen Daten für die Jahre 2010

bis 2012 erhoben. Seit Abschluss der Sektoruntersuchung hat das Bundeskartellamt seinen Fragebogen überarbeitet und einem Markttest unterzogen, um eine noch sachgerechtere Datengrundlage zu erhalten.

Fernwärmeunternehmen versorgen oft verschiedene Gebiete mit Fernwärme. Die Tarife desselben Versorgers können in den unterschiedlichen Versorgungsgebieten voneinander abweichen. Auch bei den Unternehmen gegen die jetzt Verfahren eröffnet wurden, weisen nicht alle Versorgungsgebiete auffällig hohe Erlöse auf.

Die Fernwärmeversorgung mit den Stufen Erzeugung, Netz und Vertrieb ist meist in einem Unternehmen integriert. Unterschiedliche Bedingungen, wie zum Beispiel die Erzeugungs- und Netzstruktur, können verschieden hohe Erlöse und Preise rechtfertigen, was im Einzelfall zu prüfen ist.

Zudem wird zu bewerten sein, in wie weit die Wirtschaftlichkeit von Wärmeerzeugungsanlagen, die auch Strom durch Kraft-Wärme-Kopplung produzieren, in den letzten Jahren gelitten hat, da die Strompreise an der Börse (aufgrund der zunehmenden subventionierten Einspeisung Erneuerbarer Energien) gesunken sind.

## 11. BESCHLUSSABTEILUNG

Die 11. sowie die 12. Beschlussabteilung befassen sich mit der Verfolgung von Ordnungswidrigkeiten in Verbindung mit Verstößen gegen § 1 GWB und Artikel 101 AEUV.

### 1. KARTELLVERFAHREN

#### 1.1 BUßGELDVERFAHREN GEGEN HERSTELLER VON GROßDAMPFERZEUGERN

##### Fallbericht

---

##### Bußgeldverfahren gegen Hersteller von Großdampferzeugern

Branche Herstellung von Dampfkesseln

Aktenzeichen B11-26/05

Datum der Entscheidung 20. Oktober 2011

---

Das Bundeskartellamt hat am 20. Oktober 2011 einen Bußgeldbescheid gegen die ALSTOM Power Systems GmbH, Mannheim, wegen Kundenzuteilungs-, Quoten- und Preisabsprachen erlassen. Die Höhe der gegen die ALSTOM Power Systems GmbH verhängten Geldbuße beträgt 42 Mio. EUR. Mit



dieser Entscheidung hat das Bundeskartellamt eine vorhergehende Bußgeldentscheidung in dieser Sache aufgehoben.

Nach den Erkenntnissen des Bundeskartellamtes war die ALSTOM Power Systems GmbH unter ihrer früheren Firmenbezeichnung EVT Energie- und Verfahrenstechnik GmbH (nachfolgend: EVT), Stuttgart, mit den weiteren Anbietern von Großdampferzeugern Babcock, Steinmüller und Lentjes zwischen 1990 und 2003 an einem Kartell beteiligt, das den Wettbewerb beim Vertrieb von Großdampferzeugern für Braunkohlekraftwerke ausschloss.

Bei Großdampferzeugern handelt es sich um sehr große Dampfkessel, die zur Energieerzeugung in Kraftwerken eingesetzt werden. Die Aufträge für Dampfkessel werden von den Kraftwerksbetreibern regelmäßig europaweit ausgeschrieben und haben Volumina von jeweils mehreren Hundert Millionen Euro. Die Kartellabsprachen bezogen sich speziell auf Großdampferzeuger für den Einsatz in Braunkohlekraftwerken. In Deutschland gibt es solche Kraftwerke vor allem in den Braunkohlerevieren in Nordrhein-Westfalen (Niederrheinische Bucht), Sachsen-Anhalt (Mitteldeutsches Braunkohlerevier) sowie in Sachsen und Brandenburg (Lausitzer Revier).

In den achtziger Jahren wurden nur wenige Aufträge für Großdampferzeuger vergeben. Vor dem Hintergrund der wachsenden Anforderungen an Umweltfreundlichkeit und Energieeffizienz der Kraftwerke bauten in dieser Zeit die vier deutschen Kesselunternehmen Babcock, EVT, Steinmüller und Lentjes besonderes technisches Fachwissen auf, um bei den kommenden Ausschreibungen Braunkohle-Großdampferzeuger einer neuen Leistungsklasse anbieten zu können. Lentjes befand sich dabei in einer schwächeren Position als die übrigen Anbieter und 2

trat nur bis zur Zusammenführung seiner Großdampferzeugeraktivitäten mit Babcock im Jahre 1992 als eigenständiger Anbieter auf.

Die Wiedervereinigung Deutschlands führte ab 1990 zu einem plötzlichen großen Nachfrageschub. Mit der Erneuerung der ostdeutschen Braunkohlekraftwerke Schkopau, Schwarze Pumpe, Boxberg und Lippendorf sahen die vier deutschen Kesselunternehmen ein sehr großes Auftragsvolumen auf sich zukommen, das die bestehenden Marktverhältnisse grundlegend verändern konnte. Im Jahre 1990 beschlossen Geschäftsführer und Vorstände von Babcock, EVT und Steinmüller, dass die Anbieter sich bei den anstehenden Ausschreibungen keinen Wettbewerb machen sollten.

Gemäß der Grundabsprache sollte jeder der drei Anbieter Babcock, EVT und Steinmüller den Zuschlag für mindestens einen Großauftrag erhalten. Dies betraf vor allem die drei Aufträge Schwarze Pumpe, Boxberg und Lippendorf, die als Doppelblockanlagen konzipiert waren und daher die höchsten Auftragswerte versprachen. Der Zuschlag für das individuelle Angebot eines Anbieters bedeutete in der Praxis, dass dieses Unternehmen Federführer eines Konsortiums wurde, das zur Durchführung des Auftrags gebildet wurde. Diese Position war für die Anbieter besonders wichtig, weil sie als Signal für technische Kompetenz verstanden wurde und als Referenz für künftige

Ausschreibungen von Bedeutung war. Ferner sollten gemäß der Grundabsprache die Auftragswerte in den Konsortien, die für den einzelnen Auftrag gebildet wurden, so verteilt werden, dass die Kapazitäten der Anbieter über alle Projekte hinweg gut ausgelastet waren. Zu diesem Zweck sollte die Verteilung anhand von projektübergreifenden Quoten erfolgen, die aus den bisherigen Marktanteilen der Anbieter abgeleitet waren. Schließlich sollten die Preise, zu denen die Zuschläge erteilt wurden, auf einem von den Anbietern gemeinsam vereinbarten Preisniveau liegen, das bei den Doppelblockanlagen jeweils oberhalb von 1 Milliarde DM liegen sollte.

Die Geschäftsführer der Anbieter Babcock, EVT und Steinmüller setzten diese Grundabsprache – bis 1992 gemeinsam mit Vertretern von Lentjes – um, indem sie ihre individuellen Angebote auf die zwischen 1991 und 1994 erfolgten Ausschreibungen der vier ostdeutschen Projekte Schkopau, Schwarze Pumpe, Boxberg und Lippendorf sowie des nordrhein-westfälischen Projekts "BoA 1"<sup>43</sup> im Detail absprachen. Die einzelnen Absprachen umfassten neben dem angestrebten Zielpreis auch die Preise von Einzelkomponenten, die Preisnachlässe in den jeweiligen Vergabeverhandlungen und die kaufmännischen Bedingungen. Dadurch stellten sie sicher, dass der von ihnen herausgestellte Federführer den Auftrag zu einem Preis erhielt, der jedenfalls über einem gemeinsam bestimmten Mindestpreis lag. Außerdem teilten die Unternehmen die Auftragswerte in den zur Durchführung der Aufträge gebildeten, jeweils verschieden zusammengesetzten Konsortien so unter sich auf, dass der über alle Projekte hinweg gebildete Anteil eines Anbieters an der Summe der Auftragswerte der Marktanteilsquote entsprach, die ihm im Kartell zugeordnet war.

Nachdem die erste Absprache über die Zuteilung des Projekts Schkopau von einem am Kartell beteiligten Unternehmen unterlaufen worden war, benutzten die Kartellanten fortan ein System von ergänzenden internen "Vorkonsortialverträgen" zur Sicherung der Kartelldisziplin. Bei den Projekten Schwarze Pumpe, Boxberg, Lippendorf und BoA 1 funktionierten dann nicht nur die Preisabsprachen, sondern auch die Projektzuteilung und insgesamt auch die Quotenabsprache wie vereinbart. Die Umsetzung der Absprachen dauerte bis ins Jahre 2003 an, als die Schlussrechnung des letzten der fünf Projekte gestellt wurde. In der Zwischenzeit waren neben den Dampferzeugeraktivitäten von Lentjes im Jahre 1992 auch diejenigen von Steinmüller im Jahre 1999/2000 in den Babcock-Konzern integriert worden. Im Jahre 2002 wurde über das Vermögen der Babcock-Gesellschaften das Insolvenzverfahren eröffnet. Das Bundeskartellamt erfuhr Ende 2005 durch einen anonymen Informanten von dem Kartell und führte daraufhin im Februar 2006 eine Durchsuchung durch.

Die Grundabsprache und die darauf basierenden Submissionsabsprachen bezüglich der einzelnen Projekte verstoßen gegen deutsches Kartellrecht. Wegen der Besonderheiten beim Vertrieb von Großdampferzeugern für Braunkohlekraftwerke waren die Absprachen nach den Erkenntnissen des

---

<sup>43</sup> Braunkohlekraftwerk mit optimierter Anlagentechnik in Niederaußem

Bundeskartellamts seinerzeit nicht dazu geeignet, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten der Europäischen Union spürbar zu beeinträchtigen, so dass europäisches Kartellrecht nicht zur Anwendung kam. Im Hinblick auf die strafrechtliche Relevanz der Submissionsabsprachen hat die Staatsanwaltschaft Berlin parallel zu dem Ordnungswidrigkeitenverfahren des Bundeskartellamts ein Strafverfahren gegen mehrere ehemalige Geschäftsführer der am Kartell beteiligten Unternehmen geführt und gegen Zahlung von Geldbeträgen endgültig eingestellt.

Die Grundabsprache verbindet im Recht der Ordnungswidrigkeiten alle Umsetzungshandlungen einschließlich der auf die einzelnen Projekte bezogenen Submissionsabsprachen zu einer Bewertungseinheit. Auf den einheitlichen, von 1990 bis 2003 dauernden Verstoß war das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. August 1998 anzuwenden<sup>44</sup>. Das demnach zu verhängende Bußgeld kann bis zur dreifachen Höhe des durch die Zuwiderhandlung erlangten Mehrerlöses betragen.

Am 6. August 2010 hat das Bundeskartellamt wegen des festgestellten Kartellverstoßes gegen die ALSTOM Power Systems GmbH und gegen zwei ihrer ehemaligen Geschäftsführer einen Bußgeldbescheid erlassen, in dem gegen das Unternehmen eine Geldbuße in Höhe von 91 Mio. EUR verhängt wurde. Der Bußgeldzumessung lag dabei eine Schätzung des erlangten Mehrerlöses zugrunde. Da keine für eine Vergleichsmarktbetrachtung geeigneten Produkte, Regionen oder Zeiträume festzustellen waren, kam erstmals die Schätzmethode der "gesamtwirtschaftlichen Analyse" zur Anwendung. Das Bundeskartellamt hat sich dabei an den Vorgaben des Bundesgerichtshofs im Beschluss "Papiergroßhandel" vom 19. Juni 2007<sup>45</sup> orientiert. Demzufolge basiert die Schätzung der Wettbewerbserlöse zum einen auf den Selbstkosten von EVT, wobei zu berücksichtigen war, dass sich die ursprünglich vergebenen und kalkulierten Auftragsvolumina im Lauf der Auftragsabwicklung durch Nachtragsaufträge änderten. Zum anderen beruht die Analyse auf einer Schätzung der Umsatzrendite, die unter den seinerzeit herrschenden Marktbedingungen erwartet werden konnte. Dabei fanden die festgestellten durchschnittlichen Umsatzrenditen bei verschiedenen Gruppen von Kesselaufträgen ebenso Berücksichtigung wie die beim Vertrieb von Braunkohle-Großdampferzeugern herrschenden strukturellen Marktbedingungen und die besondere Marktlage in den frühen 1990iger Jahren. Das Bundeskartellamt hat seine Berechnungen sowohl hinsichtlich der Selbstkosten als auch hinsichtlich der geschätzten wettbewerblichen Umsatzrendite durch eine Reihe von Vergleichsberechnungen und Kontrollüberlegungen abgesichert. Verbleibenden Schätzunsicherheiten wurde durch einen Sicherheitsabschlag Rechnung getragen.

Gegen den Bußgeldbescheid vom 6. August 2010 haben die ALSTOM Power Systems GmbH und die beiden ehemaligen Geschäftsführer Einspruch eingelegt. Im anschließenden Zwischenverfahren hat

---

<sup>44</sup> BGBl. I, S. 2546.

<sup>45</sup> BGH Beschluss vom 19.06.2007 – "Papiergroßhandel", KRB 12/07, WuW/E DE-R 2225.

das Bundeskartellamt zunächst die von dem Unternehmen vorgebrachten Einwände gegen die Mehrerlösschätzung geprüft, wonach darin nicht alle relevanten Selbstkosten von EVT erfasst worden seien und einige der verwendeten Dokumente ungeeignete Schätzgrundlagen seien. Das Bundeskartellamt kam zu dem Ergebnis, dass diesem Vorbringen teilweise Folge zu leisten und die Mehrerlösschätzung entsprechend zu überarbeiten war. Ferner hat das Bundeskartellamt im Zwischenverfahren gewürdigt, dass die ALSTOM Power Systems GmbH Maßnahmen ergriffen hat, um den bei kartellgeschädigten Unternehmen entstandenen Schaden auszugleichen. Sie hat sich gegenüber fast allen Geschädigten, die Schadensersatzansprüche stellten, zu Ausgleichsleistungen verpflichtet, deren Gesamthöhe deutlich den von der Beschlussabteilung geschätzten Mehrerlös übersteigt. Die Beschlussabteilung hat den besonderen Umstand, dass allein die ALSTOM Power Systems GmbH als Gesamtschuldnerin in Anspruch genommen wurde und die übrigen kartellbeteiligten Unternehmen in dem insolvent gewordenen Babcock-Konzern aufgegangen sind, ebenfalls zu Gunsten des Unternehmens bewertet.

Nachdem der Bußgeldbescheid vom 6. August 2010 gegenüber den beiden ehemaligen Geschäftsführern rechtskräftig geworden war, weil diese ihre Einsprüche im Zwischenverfahren zurückgenommen hatten, und nachdem die ALSTOM Power Systems GmbH sich zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung bereit erklärt hatte, nahm das Bundeskartellamt den Bußgeldbescheid vom 6. August 2010 zurück und verhängte mit Bußgeldbescheid vom 20. Oktober 2011 eine Geldbuße in Höhe von 42 Mio. EUR gegen die ALSTOM Power Systems GmbH. Dieser Bescheid ist rechtskräftig geworden.

## **1.2 KARTELLVERFAHREN GEGEN UNTERNEHMEN DER MÜHLENINDUSTRIE**

### **Pressemitteilung vom 25. Oktober 2011**

Bonn, 25. Oktober 2011: Das Bundeskartellamt hat heute im Kartellverfahren gegen Unternehmen der Mühlenindustrie eine Geldbuße in Höhe von 23,8 Mio. Euro gegen die VK Mühlen AG, Hamburg, wegen kartellrechtswidriger Absprachen beim Vertrieb von Mehl verhängt. Die VK Mühlen AG zählt zu den führenden Anbietern auf dem deutschen Markt.

Das Bundeskartellamt durchsuchte im Februar 2008 zahlreiche Mühlenunternehmen in Deutschland, nachdem es aus dem Markt Hinweise auf Preis- und Mengenabsprachen erhalten hatte.

Der Präsident des Bundeskartellamts Andreas Mundt: „Mit dem 2008 eingeleiteten Verfahren konnte das Bundeskartellamt ein über viele Jahre praktiziertes System von Preis-, Kundenschutz- und Marktaufteilungsabsprachen für verschiedene Mehlsorten aufdecken. Mit der heutigen Entscheidung

gegen die VK Mühlen wird das erste Bußgeld gegen ein Kartellmitglied aus dem Mühlenverfahren verhängt. Gegen rd. 40 weitere Mühlenunternehmen dauern die Ermittlungen noch an.“

Die Mühlenbetreiber vertreiben ihr Mehl zum einen an Industrie- und Bäckerkunden (wie z.B. an Gebäckhersteller und Bäckereiketten) und an Handwerksbäckereien. Einige Mühlenunternehmen, die über eine Kleinverpackungsanlage verfügen, vertreiben Mehl in Kleinpackungen (meist 1 kg-Packungen) direkt an den Lebensmitteleinzelhandel.

Verantwortliche der beteiligten Mühlenunternehmen hatten sich seit dem Jahr 2000 in zahlreichen, regelmäßig abgehaltenen Gesprächsrunden über Preise, Kundenzuordnungen und Liefermengen abgestimmt. Diese Absprachen betrafen sämtliche Vertriebsformen.

Desweiteren betrieben die Unternehmen eine koordinierte Kapazitätssteuerung in Form von Stilllegungen von Mühlen oder verhinderten die erneute Inbetriebnahme bereits stillgelegter Mühlen.

Dem Unternehmen VK Mühlen AG konnte für die umfangreiche Kooperation bei der Aufklärung der Vorwürfe eine Reduktion der Geldbuße gewährt werden. Die Bußgeldhöhe bemisst sich grundsätzlich nach der Schwere und der Dauer eines Kartellverstoßes. Darüber hinaus berücksichtigt das Bundeskartellamt bei der Bußgeldberechnung stets die individuelle Leistungsfähigkeit der Unternehmen und kann bei der Zahlungsverpflichtung der Kartellanten auch von Instrumenten wie Stundung und Ratenzahlung Gebrauch machen.

Das Bußgeld ist noch nicht rechtskräftig. Gegen den Bescheid kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet. Allerdings wurde mit dem Unternehmen eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung („Settlement“) erreicht, was auch bei der Bemessung des Bußgeldes berücksichtigt wurde.

### **Pressemitteilung vom 19. Februar 2013**

Bonn, 19. Februar 2013: Das Bundeskartellamt hat die Kartellverfahren gegen Unternehmen der Mühlenindustrie abgeschlossen und gegen 22 Unternehmen, den Verband Deutscher Mühlen e.V. sowie deren Verantwortliche Geldbußen in Höhe von insgesamt rund 41 Mio. Euro wegen kartellrechtswidriger Absprachen beim Vertrieb von Mehl verhängt. Bereits im Oktober 2011 war in dem Verfahren ein erstes Bußgeld in Höhe von rund 24 Mio. EUR verhängt worden (vgl. PM vom 25. Oktober 2011). Das Bundeskartellamt durchsuchte im Februar 2008 zahlreiche Mühlenunternehmen in Deutschland, nachdem es aus dem Markt Hinweise auf Preis- und Mengenabsprachen erhalten hatte. Daraufhin hatten mehrere Unternehmen Bonusanträge gestellt und sich zur Kooperation bei der Aufklärung des Sachverhalts bereit erklärt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Verantwortliche der beteiligten Mühlenunternehmen hatten sich seit dem Jahr 2001 in zahlreichen, regelmäßig abgehaltenen Gesprächsrunden über Preise, Kundenzuordnungen und Liefermengen abgestimmt. Die Absprachen betrafen sämtliche Vertriebsformen für Mehl, d.h. sowohl die Belieferung von Industriekunden (wie z.B. an Gebäckhersteller und Bäckereiketten) als auch die von Handwerksbäckereien sowie den Vertrieb in Kleinpackungen (meist 1 kg- Packungen) direkt an den Lebensmitteleinzelhandel. Mit dem 2008 eingeleiteten Verfahren haben wir dieses über viele Jahre praktiziertes System von Preis-, Kundenschutz- und Marktaufteilungsabsprachen in der Mühlenwirtschaft aufgedeckt und beendet.“ Des Weiteren betrieben die Unternehmen eine koordinierte Kapazitätssteuerung in Form von Stilllegungen von Mühlen oder verhinderten die erneute Inbetriebnahme bereits stillgelegter Mühlen.

An den Absprachen beteiligt waren neben der bereits im Oktober 2011 bebußten *VK Mühlen AG* die Unternehmen *Werhahn Mühlen GmbH & Co. KG*, *Georg Plange GmbH & Co. KG*, *Mühle Rüningen GmbH & Co. KG* und *Pfälzische Mühlenwerke GmbH*, *Grain Millers GmbH & Co. KG* (mit den Tochterunternehmen *Bremer Rolandmühle Erling GmbH & Co. KG*, *Mills United Hovestadt & Münstermann GmbH* und *Heyl GmbH & Co. KG*), *Saalemühle Alsleben GmbH*, *Flechtorfer Mühle Walter Thönebe GmbH*, *Gebr. Engelke Große Mühle Hasede-Hildesheim GmbH & Co. KG*, *Magdeburger Mühlenwerke GmbH*, *Oderland Mühlenwerke Müllrose GmbH & Co. KG*, *Hedwigsburger Okermühle GmbH*, *Thüringer Mühlenwerke GmbH*, *Albert Mühschlegel GmbH & Co. KG*, *Friedrich Wilhelm Borgstedt Milser Mühle GmbH*, *Südhannoversche Mühlenwerke Engelke GmbH*, *Frießinger Mühle GmbH*, *Bliesmühle GmbH*, *Karl Bindewald Kupfermühle GmbH*, *Cramer Mühle KG*, *Heinrich Thylmann GmbH & Co. KG* *Kilianstädtermühle*, *Rheintal Mühlen GmbH* und die *Heiss Mühle GmbH*.

Auch ein Verantwortlicher des Verbandes *Deutscher Mühlen e.V.* hat an Kartellrunden teilgenommen und dabei die Vertreter der Mühlen bei der Organisation der Kartelltreffen und der Koordination der Absprachen unterstützt.

Die Höhe der Bußgelder gegen die einzelnen Unternehmen richtet sich nach der Schwere und Dauer der Kartellbeteiligung. Darüber hinaus fand gerade im vorliegenden Fall aber auch die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der betroffenen Mühlenunternehmen besondere Berücksichtigung. Dies auch vor dem Hintergrund, dass die französische und die niederländische Wettbewerbsbehörde bereits hohe Bußgelder gegen deutsche Mühlen wegen der Beteiligung an weiteren Absprachen verhängt haben. Das Verfahren wurde in enger Kooperation mit den Wettbewerbsbehörden der beiden Nachbarländer geführt.

Bei der Bußgeldfestsetzung wurde weiterhin berücksichtigt, dass neben der *VK Mühlen AG* auch die Mühlen-Unternehmen der *Werhahn-Gruppe* und der *Grain Millers-Gruppe* bei der Aufklärung der Vorwürfe umfangreich mit dem Bundeskartellamt kooperiert haben.

17 von 24 Verfahren konnten im Wege der einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) abgeschlossen werden, was ebenfalls bei der Bemessung der Bußgelder berücksichtigt wurde.

Soweit die Bußgeldbescheide noch nicht rechtskräftig sind, kann gegen sie Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet.

## Fallbericht

---

### Bußgeldverfahren gegen Unternehmen der Mühlenindustrie

Branche	Herstellung und Absatz von Mehl
Aktenzeichen	B11-13/06
Datum der Entscheidungen	Oktober 2011 bis Februar 2013

---

Das Bundeskartellamt hat am 19. Februar 2013 die Bußgeldverfahren gegen Unternehmen der Mühlenindustrie abgeschlossen und Geldbußen von insgesamt rund 65 Mio. Euro gegen 23 Unternehmen, den *Verband Deutscher Mühlen e.V.* sowie deren Verantwortliche verhängt.

Nachdem es aus dem Markt Hinweise auf Preis- und Mengenabsprachen sowie koordinierte Mühlenstilllegungen gegeben hatte, durchsuchte das Bundeskartellamt im Februar 2008 zahl-reiche Mühlenunternehmen im gesamten Bundesgebiet. In der Folge stellten mehrere Unter-nehmen Bonusanträge und erklärten sich zur Kooperation bei der Aufklärung des Sachverhalts bereit.

Verantwortliche der beteiligten Mühlenunternehmen haben sich seit dem Jahr 2001 in zahlrei-chen, regelmäßig abgehaltenen Gesprächsrunden über Preiserhöhungen, Kundenzuordnungen und Liefermengen abgestimmt. Die Absprachen betrafen sämtliche Vertriebsformen für Weich-weizen- und Roggenmehl, d.h. sowohl die Belieferung von Industriekunden (Gebäckhersteller und Bäckereiketten) als auch die von Handwerksbäckereien sowie den Vertrieb in Kleinpackun-gen (meist 1 kg- Packungen) direkt an den Lebensmitteleinzelhandel. Des Weiteren betrieben die Unternehmen eine koordinierte Kapazitätssteuerung in Form von Stilllegungen von Mühlen oder verhinderten die erneute Inbetriebnahme bereits stillgelegter Mühlen.

Zum einen fanden Gesprächsrunden im nördlichen Deutschland statt (sogenannte „Hannoverrunde“). Die dort getroffenen Absprachen über Preise, Mengen und Kundenzuordnungen beim Absatz von Mehlprodukten sowie koordinierte Stilllegungen bezogen sich auf Industrie- und Bäckerkunden im Bundesgebiet mit Ausnahme der Bundesländer Bayern, Baden-Württemberg und Saarland sowie des südlichen Teils des Bundeslandes Rheinland-Pfalz und des südlichen Teils des Bundeslandes Hessen. Zum anderen gab es Gesprächsrunden im südwestlichen Deutschland, deren Absprachen über Preise, Mengen und Kundenzuordnungen bei Absatz von Mehlprodukten sich auf Industrie- und Bäckerkunden in Baden-Württemberg und im Saarland sowie in den südlichen Teilen der Bundesländer Rheinland-Pfalz und Hessen und im nördlichen Teil Bayerns bezogen (sogenannte „Bad Dürkheimer“- und „Hirschberger“-Runden). Die Absprachen gegenüber Bäckerkunden erfolgten hier im Unterschied zum nördlichen Deutschland überwiegend in separaten, regional abgegrenzten „Bäckerrunden“. Schließlich gab es die sogenannte „Kleinpackrunde“, in der bundesweit geltende Preis- und Mengenabsprachen über Haushaltsmehl in Kleinpackungen gegenüber dem Lebensmitteleinzelhandel getroffen wurden.

An den aufgedeckten Absprachen waren nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes über 60 Mühlenunternehmen beteiligt. Aus Verhältnismäßigkeits- und Ressourcengründen hat das Bundeskartellamt sich entschieden, die Verfolgung auf die 23 Unternehmen zu beschränken, die regelmäßig zumindest an einem der zentralen Kartelltreffen, der sogenannten „Hannoverrunde“ für Nord-/West- und Ostdeutschland, den sogenannten „Bad Dürkheimer“- und „Hirschberger“-Runden für Südwestdeutschland bzw. an der sogenannten „Kleinpackrunde“ für die 1-kg-Haushaltspackungen teilgenommen haben und so am stärksten in die Absprachen involviert waren. Dabei handelte es sich um die folgenden Unternehmen:

- *VK Mühlen AG*
- *Werhahn Mühlen GmbH & Co. KG*
- *Georg Plange GmbH & Co. KG*
- *Mühle Rüningen GmbH & Co. KG*
- *Pfälzische Mühlenwerke GmbH*
- *Grain Millers GmbH & Co. KG (mit den Tochterunternehmen Bremer Rolandmühle Erling GmbH & Co. KG, Mills United Hovestadt & Münstermann GmbH und Heyl GmbH & Co. KG)*
- *Saalemühle Alsleben GmbH*
- *Flechtorfer Mühle Walter Thönebe GmbH*
- *Gebr. Engelke Große Mühle Hasede-Hildesheim GmbH & Co. KG*



- *Magdeburger Mühlenwerke GmbH*
- *Oderland Mühlenwerke Müllrose GmbH & Co. KG*
- *Hedwigsburger Okermühle GmbH*
- *Thüringer Mühlenwerke GmbH*
- *Albert Mühlshlegel GmbH & Co. KG*
- *Friedrich Wilhelm Borgstedt Milser Mühle GmbH*
- *Südhannoversche Mühlenwerke Engelke GmbH*
- *Frießinger Mühle GmbH*
- *Bliesmühle GmbH*
- *Karl Bindewald Kupfermühle GmbH*
- *Cramer Mühle KG*
- *Heinrich Thylmann GmbH & Co. KG Kilianstädtermühle*
- *Rheintal Mühlen GmbH*
- *Heiss Mühle GmbH*

An zwei Kartellrunden in Südwestdeutschland hatte auch ein Verantwortlicher des *Verbandes Deutscher Mühlen e.V.* teilgenommen und dabei die Vertreter der Mühlen bei der Organisation der Kartelltreffen und der Koordination der Absprachen unterstützt

Bei der Bemessung der Geldbußen nach den zum Zeitpunkt des Verfahrensabschlusses geltenden Bußgeldleitlinien des Bundeskartellamtes hat das Bundeskartellamt berücksichtigt, dass es sich bei den betroffenen Unternehmen weit überwiegend um Ein-Produkt-Unternehmen handelt, die fast ausschließlich im Bereich der Produktion und des Vertriebs von Mehl tätig sind. Bei fast allen Kartellmitgliedern hätte eine für derartige schwere Wettbewerbsverstöße sonst übliche Bußgeldbemessung zu Geldbußen geführt, die die gesetzlich festgelegte Bußgeldobergrenze von 10 % des weltweiten jährlichen Umsatzes überschritten hätten. Die Folge wäre gewesen, dass die Bußen bei fast allen Unternehmen 10 % des Gesamtumsatzes betragen hätten und eine Berücksichtigung der unterschiedlichen Schwere und Dauer der Kartellbeteiligung bei der Bußgeldhöhe nicht möglich gewesen wäre. Das Bundeskartellamt hat daher in diesem Fall ausnahmsweise die Geldbußen ermäßigt, um eine solche, notwendige Differenzierung vornehmen zu können. Auch die Europäische

Kommission hat in einem vergleichbaren Kartellfall aus diesen Erwägungen heraus die Geldbußen gemindert (vgl. Pressemitteilung der Kommission vom 28. März 2013 zum Fall „Fensterbeschläge“<sup>46</sup>). Darüber hinaus fand in einzelnen Fällen auch die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der betroffenen Mühlenunternehmen Berücksichtigung, und hier insbesondere die Tatsache, dass auch die französische und die niederländische Wettbewerbsbehörde zum Teil hohe Bußgelder gegen deutsche Mühlen wegen der Beteiligung an weiteren Absprachen (Gebietsabsprachen mit französischen Mühlen sowie Beteiligung an einem Kartell in den Niederlanden) verhängt haben. In Bezug auf ein Unternehmen haben die niederländische Wettbewerbsbehörde NMa und das Bundeskartellamt in einem koordinierten Vorgehen die jeweiligen Geldbußen in einer solchen Höhe verhängt, die es dem Unternehmen ermöglicht, die Geldbußen in Raten zu begleichen, ohne dass seine Existenz gefährdet wird.

Bei Bußgeldfestsetzung wurde schließlich auch berücksichtigt, dass neben der *VK Mühlen AG* auch die Mühlen-Unternehmen der *Werhahn-Gruppe* und die *Grain Millers-Gruppe* bei der Aufklärung der Vorwürfe umfangreich im Rahmen der Bonusregelung des Bundeskartellamtes kooperiert haben. Für diese Unternehmen wurde das Bußgeld erheblich reduziert. 17 von 24 Verfahren konnten im Wege der einvernehmlichen Verfahrensbeendigung („Settlement“) abgeschlossen werden, was ebenfalls bei der Bemessung des Bußgeldes berücksichtigt wurde. Gegen die übrigen Bußgeldbescheide wurden Einsprüche eingelegt, über die das Oberlandesgericht Düsseldorf zu entscheiden hat.

### **1.3 BUßGELDVERFAHREN GEGEN HERSTELLER VON DROGERIEARTIKELN**

#### **Pressemitteilung vom 18. März 2013**

Bonn, 18. März 2013: Das Bundeskartellamt hat sein Kartellverfahren gegen Hersteller von Marken-Drogerieartikeln abgeschlossen. Wegen wettbewerbsbeschränkendem Informationsaustausch hat die Behörde weitere 39 Mio. Euro Bußgeld gegen sechs Unternehmen und den Markenverband e.V. sowie deren Verantwortliche verhängt. Zuvor waren wegen dieses Vorwurfs bereits gegen neun Unternehmen Bußgelder in Höhe von insgesamt rund 24 Mio. Euro verhängt worden (vgl. PM des BKartA vom 20.02.2008 und 23.11.2011).

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Führende Markenartikelhersteller hatten sich im Rahmen von offiziellen Verbandssitzungen seit Jahren über anstehende Preiserhöhungen, neue Rabattforderungen des Einzelhandels sowie über den Stand und Verlauf von Verhandlungen mit den

<sup>46</sup> siehe: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-12-313\\_de.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-313_de.htm)

Einzelhändlern ausgetauscht. Das sind wettbewerblich relevante Informationen, deren Austausch kartellrechtlich verboten ist. Der Wettbewerb wird durch solche Verhaltensweisen beeinträchtigt, auch wenn es sich dabei nicht um klassische Preisabsprachen oder andere Hardcore-Kartelle handelt.“

Der Informationsaustausch fand in den Jahren 2004 bis 2006 im Rahmen regelmäßig stattfindender Treffen des Arbeitskreises „Körperpflege, Wasch- und Reinigungsmittel“ (KWR) des Markenverbandes statt. Teilnehmer waren Markenhersteller von Drogerieartikeln, darunter sämtliche in Deutschland führende Anbieter von Markenprodukten in den Bereichen Körperpflege-, Wasch- und Reinigungsmittel.

Das Verfahren war durch einen Bonusantrag der *Colgate Palmolive GmbH* ausgelöst worden, gegen die deshalb kein Bußgeld verhängt wurde. Gegen neun Unternehmen waren die Kartellverfahren bereits zwischen 2008 und Ende 2011 mit rechtskräftigen Bußgeldbescheiden einvernehmlich beendet worden (*Coty Deutschland GmbH*, *delta pronatura Dr. Krauß & Dr. Beckmann KG*, *Henkel Wasch- und Reinigungsmittel GmbH*, *Johnson & Johnson GmbH*, *SC Johnson GmbH*, *Sara Lee Deutschland GmbH*, *Schwarzkopf & Henkel GmbH*, *Reckitt Benckiser Deutschland AG*, *Unilever Deutschland GmbH*). Mit Bußgeldbescheiden gegen weitere sechs Unternehmen wurde nun das Verfahren abgeschlossen. Dabei handelt es sich um die Unternehmen *Beiersdorf AG*, hier erging der Bußgeldbescheid bereits im ersten Halbjahr 2012, *Erdal-Rex GmbH*, *Gillette Gruppe Deutschland GmbH & Co. oHG*, *GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG*, *L'Oréal Deutschland GmbH* und *die Procter & Gamble GmbH*.

Auch gegen den *Markenverband e.V.* wurde wegen Unterstützung des Informationsaustauschs eine Geldbuße verhängt.

Mit der *Beiersdorf AG* konnte eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) erzielt werden. Der Bußgeldbescheid ist bereits rechtskräftig. Gegen die übrigen Entscheidungen des Bundeskartellamtes kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet.

## Fallbericht

---

### Bußgeldverfahren gegen Hersteller von Drogerieartikeln

Branche	Herstellung von Drogerieartikeln
Aktenzeichen	B11-17/06
Datum der Entscheidungen	Februar 2008 bis März 2013

---

Das Bundeskartellamt hat am 18. März 2013 die Bußgeldverfahren gegen Markenhersteller von Drogerieartikeln wegen der Beteiligung an einem wettbewerbsbeschränkendem Informationsaustausch abgeschlossen und Geldbußen in Höhe von insgesamt rund 63 Mio. Euro gegen 15 Unternehmen sowie deren verantwortliche Vertriebsmitarbeiter verhängt. Ebenso wurde gegen den Markenverband e.V. und deren verantwortliche Mitarbeiterin ein Bußgeld verhängt, da diese die Unternehmen in ihrem wettbewerbswidrigen Verhalten unterstützt hat.

Die Verantwortlichen der beteiligten Unternehmen der Drogerieartikelbranche waren allesamt Mitglieder des Arbeitskreises „Körperpflege, Wasch- und Reinigungsmittel“ (KWR) des Markenverbandes e.V. Dieser Arbeitskreis wurde innerhalb des Markenverbandes Mitte/Ende der 90ziger Jahre gegründet und im November 2007 aufgelöst.

In dem für das Verfahren maßgeblichen Tatzeitraum von März 2004 bis Ende November 2006 waren insbesondere folgende Unternehmen Mitglieder des KWR - Arbeitskreises:

- *Colgate-Palmolive GmbH*
- *Beiersdorf AG*
- *GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG*
- *Schwarzkopf Henkel GmbH*
- *Henkel Wasch- und Reinigungsmittel GmbH*
- *Johnson & Johnson GmbH*
- *SC Johnson GmbH*
- *Erdal-Rex GmbH*
- *Reckitt Benckiser Deutschland GmbH*
- *Coty Deutschland GmbH*
- *Sara Lee Deutschland GmbH*
- *Lever Fabergé Deutschland GmbH, seit 2005: Unilever Deutschland GmbH*
- *Procter & Gamble GmbH*
- *Gillette Gruppe Deutschland GmbH & Co. oHG*
- *delta pronatura Dr. Krauß & Dr. Beckmann KG*
- *L'Oréal Haarkosmetik und Parfümerien GmbH & Co. KG*

Die von den damaligen KWR-Mitgliedern repräsentierten Unternehmen sind die in Deutschland führenden Anbieter von Markenprodukten in den Bereichen Körperpflege, Wasch- und Reinigungsmittel. Bei den betroffenen Marktsegmenten handelt es sich ganz überwiegend um hochkonzentrierte Märkte, in denen jeweils auf die drei führenden Markenhersteller Marktanteile

von mehr als 50% entfallen. Die genannten Unternehmen setzen ihre Markenprodukte jedenfalls deutschlandweit an den Handel ab, der Handel verkauft die Produkte in eigenem Namen weiter an die Endverbraucher.

Der KWR-Arbeitskreis kam mehrmals jährlich, meist fünf bis sechsmal im Jahr zusammen, wobei auch die Geschäftsführung des Markenverbandes auf den Sitzungen des Arbeitskreises stets vertreten war. Auf den Sitzungen des KWR-Arbeitskreises haben die Unternehmensvertreter regelmäßig wettbewerblich sensible Informationen ausgetauscht. So fand ein regelmäßiger Austausch statt über beabsichtigte kundenübergreifende Bruttopreiserhöhungen sowie über den aktuellen Stand der Verhandlungen mit ausgewählten, großen Einzelhändlern bei Jahresgesprächen und Sonderforderungen. Ebenso erfolgte ein Austausch über nicht öffentlich zugängliche Vertriebskennzahlen, bei dem in identifizierender Form Vertriebsstrukturen und -kosten sowie die jeweilige Behandlung und Gewährung von Zahlungszielen gegenüber dem Handel offengelegt wurden.

Die KWR-Mitgliedsunternehmen erhielten durch den Informationsaustausch einen Wissensvorsprung und konnten damit die Ungewissheiten über das Marktgeschehen verringern. Die Mitteilungen über Preiserhöhungsabsichten sowie Verhandlungen bei Sonderforderungen und Jahresgesprächen der anderen Unternehmen erlaubten ihnen, ihre jeweilige Preis- sowie Verhandlungsstrategie bezüglich Jahresgesprächen und Sonderforderungen den Gegebenheiten anzupassen. Gleichmaßen standen ihnen durch den Austausch über Vertriebskennzahlen sensible Informationen der anderen Unternehmen zur Verfügung, die sie ebenfalls für ihre Verhandlungen und Planungen nutzen und damit ihre Verhandlungsposition gegenüber Ihren Abnehmern verbessern konnten.

Eingeleitet worden war das Verfahren in 2007 nach einem Bonusantrag von *Colgate-Pamolive* zunächst gegen die Unternehmen *Colgate-Palmolive*, *Henkel*, *Schwarzkopf & Henkel*, *Sara Lee* und *Unilever*. Im März 2008 wurde das Verfahren dann auch gegenüber den übrigen KWR-Mitgliedern eröffnet. Hierbei beschränkte sich der Tatvorwurf anfangs auf einen regelmäßigen Informationsaustausch unter den Mitgliedern des KWR über die Verhandlungen mit Einzelhändlern, insbesondere über die Veränderungen der mit den Einzelhändlern vereinbarten Rabatte. Auf Grundlage dieses Tatvorwurfs konnte das Verfahren im Wege der einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) mit den folgenden Unternehmen rechtskräftig abgeschlossen werden: *Henkel*, *Schwarzkopf & Henkel*, *Sara Lee*, *Unilever*, *Johnson & Johnson*, *SC Johnson*, *Coty*, *delta pronatura*.

Nach weiteren Ermittlungen wurde im Juni 2010 der Tatvorwurf erweitert. Neben dem Austausch über die Verhandlungen mit Einzelhändlern wurde den Unternehmen nunmehr auch der regelmäßige Austausch von Informationen über beabsichtigte kundenübergreifende Bruttopreiserhöhungen sowie über wesentliche Kenngrößen der vertrieblichen Tätigkeit

vorgeworfen. Darüber hinaus wurde auch erst zu diesem Zeitpunkt und auf der Grundlage dieses Ermittlungsstandes das Verfahren gegen den Markenverband und ihre verantwortliche Mitarbeiterin eröffnet.

Im weiteren Verlauf wurde das Verfahren auf der Basis dieses Tatvorwurfs mit den Unternehmen *Reckitt Benckiser* und *Beiersdorf* einvernehmlich beendet werden. Somit konnte das Verfahren insgesamt in zehn Fällen im Wege der einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) rechtskräftig abgeschlossen werden. Dem Unternehmen *Colgate-Palmolive* wurde in Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes das Bußgeld vollständig erlassen. Im Falle der Unternehmen *Sara Lee* und *Reckitt Benckiser* wurde im Rahmen der Bußgeldzumessung ebenfalls berücksichtigt, dass auch diese Unternehmen einen Bonusantrag gestellt und bei der Aufklärung des Sachverhalts kooperiert haben.

In den Verfahren gegen die Unternehmen GlaxoSmithKline, Procter & Gamble, Gillette, Erdal Rex und L'Oréal sowie gegen den Markenverband konnte hingegen keine einvernehmliche Verfahrensbeendigung erzielt werden. Gegen diese fünf Unternehmen sowie den Markenverband wurden am 18. März 2013 Bußgeldbescheide erlassen. GlaxoSmithKline, Erdal Rex, L'Oréal und der Markenverband haben gegen diese Bußgeldbescheide Einspruch eingelegt, über die das Oberlandesgericht Düsseldorf zu entscheiden hat. Die Unternehmen Procter & Gamble und Gillette haben dagegen ihre zunächst eingelegten Einsprüche gegen die Bußgeldbescheide im Mai 2013 wieder zurückgenommen, nachdem die Entscheidung des Bundesgerichtshofes zum Zementkartell (Az. KRB 20/12) ergangen war (vgl. Pressemitteilung vom 18. März 2013).

#### **1.4 BUßGELDER GEGEN KONSUMGÜTERHERSTELLER WEGEN WETTBEWERBSBESCHRÄNKENDEM INFORMATIONSAUSTAUSCH**

##### **Pressemitteilung vom 17. März 2011**

Bonn, 17. März 2011: Das Bundeskartellamt hat heute Geldbußen in Höhe von insgesamt rund 38 Mio. € gegen drei Hersteller von Konsumgütern wegen des unzulässigen Austauschs über wettbewerbsrelevante Informationen verhängt.

Bei den Unternehmen handelt es sich um die Kraft Foods Deutschland AG, Bremen, die Unilever Deutschland Holding AG, Hamburg, und die Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG, Bielefeld. Gegen einen vierten großen Konsumgüterhersteller werden die Ermittlungen noch fortgeführt. Eingeleitet wurde das Verfahren aufgrund eines Kronzeugenantrags der Mars GmbH, Viersen. In Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes wurde gegen Mars keine Geldbuße verhängt. Dem Gesprächskreis gehörte zeitweise auch die Henkel AG & Co. KGaA, Düsseldorf an. Gegen Henkel

wurde kein Bußgeld verhängt, da das Verhalten des Unternehmens bereits Gegenstand des Verfahrens des Amtes „Drogerieartikel“ war (vgl. Pressemitteilung vom 20.02.2008).

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: “Bestimmte Arten des Informationsaustauschs zwischen Wettbewerbern sind kartellrechtlich unzulässig. Der Wettbewerb wird durch solche Verhaltensweisen beeinträchtigt, auch wenn es sich nicht um klassische Hardcore-Absprachen über Preise, Gebiete, Kunden oder Quoten handelt.“

Die Unternehmen haben sich über mehrere Jahre in einem regelmäßig stattfindenden Gesprächskreis getroffen. Hochrangige Vertriebsmitarbeiter haben sich in diesem Rahmen gegenseitig über den Stand und den Verlauf von Verhandlungen ihres Unternehmens mit verschiedenen großen Einzelhändlern informiert. Für einige der betroffenen Produktbereiche tauschten sich einige der Teilnehmer auch über beabsichtigte Preiserhöhungen gegenüber dem Einzelhandel aus.

Neben Absprachen zwischen Marktteilnehmern kann auch der Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen den freien Wettbewerb beschränken und ist deshalb nach deutschem und europäischem Kartellrecht unzulässig. Die an dem Gesprächskreis teilnehmenden Markenartikelhersteller sahen sich in verschiedenen der von ihnen angebotenen Produktgruppen - vor allem Süßwaren, Speiseeis, Trockenfertiggerichte, Tiefkühlpizza, Tiernahrung und Waschmittel - jeweils ihren Hauptwettbewerbern gegenüber. Die Kenntnis über die zu erwartenden Forderungen des Einzelhandels sowie die Reaktionen der maßgeblichen Wettbewerber auf diese Forderungen, konnten das eigene Marktverhalten ebenso entscheidend beeinflussen, wie die Information über beabsichtigte Preiserhöhungen der Konkurrenz. Informationen dieser Art werden von den Unternehmen normalerweise hoch vertraulich behandelt.

Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bußgeldbescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet. Allerdings haben sich alle bebußten Unternehmen zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) im vereinfachten Verfahren bereit erklärt.

Ausgelöst durch den Kronzeugenantrag hatte das Bundeskartellamt Anfang 2008 Durchsuchungen bei verschiedenen Unternehmen durchgeführt und Unterlagen sichergestellt. Vergleichbare Verfahren, in denen die Behörde dem Verdacht auf unzulässigen Austausch von Informationen über Handelsforderungen und Preiserhöhungen zwischen Wettbewerbern im Bereich der Süßwarenindustrie nachgeht, sind noch anhängig. Darüber hinaus geht das Bundeskartellamt in zwei weiteren Verfahren dem Verdacht auf Absprachen über Preiserhöhungen zwischen jeweils zwei führenden Herstellern von Süßwaren nach.

**Pressemitteilung vom 01. August 2012**

Bonn, den 1. August 2012: Das Bundeskartellamt hat heute Geldbußen gegen den Süßwarenhersteller Haribo GmbH & Co. KG, Bonn, sowie deren verantwortlichen Vertriebsmitarbeiter in Höhe von rund 2,4 Millionen Euro wegen des unzulässigen Austausches über wettbewerbsrelevante Informationen verhängt.

Gegen zwei weitere Markenhersteller von Süßwaren werden die Ermittlungen noch fortgeführt. Eingeleitet wurde das Verfahren aufgrund eines Kronzeugenantrags der Mars GmbH, Viersen, gegen die in Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes keine Geldbuße verhängt wurde.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: "Bestimmte Arten des Informationsaustauschs zwischen Unternehmen sind kartellrechtlich unzulässig. Der Wettbewerb wird durch solche Verhaltensweisen beeinträchtigt, auch wenn es sich wie hier im Falle von Haribo nicht um klassische Hardcore-Absprachen über Preise, Gebiete, Kunden oder Quoten handelt."

Hochrangige Vertriebsmitarbeiter der vier betroffenen Unternehmen haben sich in den Jahren 2006 und 2007 regelmäßig in einem informellen Gesprächskreis getroffen. In der sogenannten „Vierer-Runde“ hat sich der verantwortliche Vertriebsmitarbeiter von Haribo an dem gegenseitigen Informationsaustausch über den Stand und den Verlauf der jeweiligen Verhandlungen mit verschiedenen großen Einzelhändlern beteiligt. Auf diese Weise erlangten die Unternehmen Kenntnis über die Rabattforderungen des Einzelhandels gegenüber den anderen, in der Runde vertretenen Süßwarenherstellern sowie deren beabsichtigte bzw. erfolgte Reaktionen auf diese Forderungen. Die ausgetauschten Informationen waren geeignet, das eigene Marktverhalten der Unternehmen in den Verhandlungen zu beeinflussen. Informationen dieser Art werden von den Unternehmen normalerweise vertraulich behandelt.

Bei der Bußgeldfestsetzung wurde berücksichtigt, dass Haribo bei der Aufklärung des Sachverhaltes mit dem Bundeskartellamt kooperiert hat. Das Verfahren wurde im Wege der einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) abgeschlossen.

Der Bußgeldbescheid ist noch nicht rechtskräftig. Gegen ihn kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet.

**Pressemitteilung vom 31. Januar 2013**

Bonn, 31. Januar 2013: Das Bundeskartellamt hat die Bußgeldverfahren gegen Markenhersteller von Süßwaren abgeschlossen. Gegen insgesamt 11 Unternehmen sowie deren verantwortliche Vertriebsmitarbeiter wurden Bußgelder in Höhe von rund 60 Mio. Euro wegen verschiedener Kartellverstöße verhängt. Eingeleitet worden waren die Verfahren nach einem Kronzeugenantrag der Mars GmbH, gegen die in Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes keine Geldbuße



verhängt wurde. Nachdem das Bundeskartellamt im Februar 2008 branchenweit Durchsuchungen durchgeführt hatte, folgten Bonusanträge weiterer Unternehmen.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Im Jahr 2007 waren die Preise wichtiger Rohstoffe für die Schokoladenherstellung, wie Milch und Kakao, deutlich angestiegen. Einzelne Unternehmen wollten offensichtlich auf Nummer sicher gehen, dass sie ihre gestiegenen Kosten einfach an die Verbraucher durchreichen können. Statt einer unternehmerischen Lösung entschied man sich in dieser Situation für ein illegales Vorgehen. Der Wettbewerb mit der Konkurrenz wurde kurzerhand ausgeschaltet und die Kunden mit abgesprochenen Preissteigerungen belastet.“

#### **Preisabsprachen bei Tafelschokolade (Bußgeld in Höhe von rund 21,7 Mio. Euro)**

Je ein Verantwortlicher der Kraft Foods Deutschland GmbH sowie der Alfred Ritter GmbH & Co. KG haben sich in mehreren Telefonaten zwischen März und September 2007 gegenseitig über die jeweils beabsichtigte Preiserhöhung für Tafelschokoladen informiert. Die Herstellerabgabe-Preise für die 100g-Tafeln wurden Anfang 2008 um 15-25 % angehoben, die von den Herstellern empfohlenen Endverbraucherpreise um 10-15 Cent. Nachweisbar war dieser Sachverhalt nur durch einen Kronzeugenantrag von Ritter, so dass dem Unternehmen insoweit in Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes eine Geldbuße erlassen wurde.

#### **Gesprächskreis „Vierer-Runde“, Preisabsprachen und Informationsaustausch (Bußgeld in Höhe von rund 19,5 Mio. Euro)**

Hochrangige Mitarbeiter der Unternehmen Alfred Ritter GmbH & Co. KG, der Mars GmbH und der Nestlé Kaffee und Schokoladen GmbH stimmten sich im Laufe des Jahres 2007 im Rahmen eines regelmäßig tagenden Gesprächskreises über Preiserhöhungen für Schokoladenprodukte ab. Mars und Nestlé zählen zu den führenden Anbietern von Schokoriegeln und Schoko-Bites. Die Preiserhöhungen für diese Produkte betrug Anfang 2008 durchschnittlich etwa 10% und wurden teilweise auch über eine Verringerung des Verpackungsinhalts (sog. „Downsizing“) umgesetzt.

Darüber hinaus wurden bei den Treffen seit Frühjahr 2006 bis zur Durchsuchung des Bundeskartellamtes im Februar 2008 Informationen über den Stand und den Verlauf der jeweiligen Verhandlungen mit verschiedenen großen Einzelhändlern ausgetauscht. An diesem Informationsaustausch beteiligte sich auch ein Vertriebsmitarbeiter der Haribo GmbH & Co. KG, gegen die deshalb bereits im Sommer 2012 ein Bußgeld erlassen wurde (vgl. PM vom 1. August 2012). Die Unternehmen informierten sich über die Rabattforderungen des Einzelhandels gegenüber den anderen Süßwarenherstellern sowie deren Reaktionen auf diese Forderungen. Auf diese Weise konnte die eigene Strategie in den Verhandlungen beeinflusst werden.

### **Informationsaustausch im Arbeitskreis Konditionenvereinigung (Bußgeld in Höhe von rund 19,6 Mio. Euro)**

Auch im Rahmen von Sitzungen eines Arbeitskreises der Konditionenvereinigung der Deutschen Süßwarenindustrie e.V. wurden zumindest seit 2004 und bis Anfang 2008 Informationen über den Stand der Verhandlungen mit den Abnehmern aus dem Lebensmitteleinzelhandel sowie teilweise auch über beabsichtigte Erhöhungen der Listenpreise ausgetauscht. Beteiligt waren hier neben Mars und Ritter die mittelständischen Süßwarenhersteller Bahlsen GmbH & Co. KG, Griesson de Beukelaer GmbH & Co. KG, Storck GmbH & Co. KG, Katjes Fassin GmbH + Co. KG, CFP Brands Süßwarenhandels GmbH & Co. KG, Feodora Chocolate GmbH & Co. KG, Piasten GmbH & Co. KG und Zentis GmbH & CO. KG.

Bei der Bußgeldfestsetzung wurde berücksichtigt, dass die Unternehmen Ritter, Nestlé, Kraft und Katjes bei der Aufklärung der jeweiligen Sachverhalte mit dem Bundeskartellamt kooperiert haben. Die Mehrheit der Verfahren konnte im Wege der einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) abgeschlossen werden. Die Bußgeldbescheide gegen die Unternehmen Haribo, Katjes, Kraft, Piasten, Storck und Zentis sind bereits rechtskräftig. Gegen die übrigen Bescheide kann noch Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet.

### **Pressemitteilung vom 27. März 2013**

Bonn, 27. März 2013: Das Bundeskartellamt hat heute mit Geldbußen in Höhe von rund 20 Mio. Euro gegen die Nestlé Deutschland AG eine Serie von Verfahren gegen Konsumgüterhersteller wegen des unzulässigen Austauschs wettbewerbsrelevanter Informationen abgeschlossen. Gegen die Kraft Foods Deutschland GmbH, die Unilever Deutschland Holding AG und die Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG waren in gleicher Sache bereits im Jahr 2011 inzwischen rechtskräftige Bußgelder in Höhe von insgesamt rund 38 Mio. EUR verhängt worden (vgl. PM des BKartA vom 17.03.2011). Eingeleitet wurde das Verfahren aufgrund eines Kronzeugenantrags der Mars GmbH, gegen die in Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes keine Geldbuße verhängt wurde.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: "Hochrangige Vertriebsmitarbeiter der Unternehmen haben sich über mehrere Jahre in einem regelmäßigen Gesprächskreis getroffen und gegenseitig über den Stand und den Verlauf von Verhandlungen ihres Unternehmens mit verschiedenen Einzelhändlern, teilweise auch über beabsichtigte Preiserhöhungen informiert. Solche geschäftlichen Details werden üblicherweise hoch vertraulich behandelt. Auch wenn es sich bei diesen Formen des Informationsaustauschs nicht um klassische Kartellabsprachen handelt, wird der Wettbewerb durch solche Verhaltensweisen stark beeinträchtigt."

Betroffen waren insbesondere die Produktbereiche Süßwaren, Heißgetränke, Tiernahrung und Tiefkühlpizza. Der Informationsaustausch war geeignet, das Marktverhalten der Unternehmen entscheidend zu beeinflussen. In einem Einzelfall kam es zwischen Nestlé und Kraft zu einer expliziten Absprache einer Preiserhöhung für den sogenannten Family-Cappuccino – einer Produktlinie des Instant Cappuccinos.

Nestlé wurde für die Kooperation bei der Aufklärung der Vorwürfe eine Reduktion der Geldbuße gewährt.

Die Geldbuße gegen Nestlé Deutschland ist noch nicht rechtskräftig. Gegen den Bußgeldbescheid kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet.

## Fallbericht

---

### Bußgeldverfahren gegen Hersteller von Süßwaren

Branche Herstellung von Süßwaren

Aktenzeichen B11-11/08

Datum der Entscheidung 31. Januar 2013

---

Das Bundeskartellamt hat am 31. Januar 2013 die Bußgeldverfahren gegen Markenhersteller von Süßwaren abgeschlossen und Geldbußen in Höhe von insgesamt rund 63 Mio. Euro gegen 12 Unternehmen sowie deren verantwortliche Vertriebsmitarbeiter verhängt. Eingeleitet worden waren die Verfahren nach einem Bonusantrag der *Mars GmbH*. Nachdem das Bundeskartellamt im Februar 2008 branchenweit Durchsuchungen durchgeführt hatte, folgten Bonusanträge weiterer Unternehmen.

Im Fokus der Ermittlungen standen Absprachen über Preiserhöhungen bei Schokoladenwaren zum Jahresbeginn 2008. Im Jahre 2007 waren die Preise für die Rohstoffe Milch und Kakao deutlich angestiegen. Die Hersteller von Schokoladenwaren hatten zu entscheiden, ob und wie weit sie die gestiegenen Rohstoffkosten über Preiserhöhungen an den Lebensmittelhandel und letztendlich an den Endverbraucher weitergeben konnten. In dieser Situation stimmten sich einzelne Hersteller in direkten und vertraulichen Kontakten mit ihren Wettbewerbern über den Zeitpunkt und den Umfang von Preiserhöhungen ab. Darüber hinaus haben Süßwarenhersteller in verschiedenen Gesprächskreisen wettbewerblich sensible Informationen, insbesondere über den Stand der Jahresgespräche mit Einzelhändlern, ausgetauscht.

Im Einzelnen wurden drei verschiedene Tatkomplexe verfolgt und bebußt: Erstens Preisabsprachen zwischen zwei Tafelschokoladenherstellern. Zweitens Preisabsprachen sowie zusätzlich ein

wettbewerbswidriger Informationsaustausch zwischen Herstellern von Süßwaren im Rahmen einer sogenannten „Vierer Runde“. Drittens ein wettbewerbswidriger Informationsaustausch zwischen verschiedenen Süßwarenherstellern im Rahmen eines Arbeitskreises der Konditionenvereinigung der Deutschen Süßwarenindustrie e.V.

### **Wettbewerbsverhältnisse bei Süßwaren**

Süßwaren können unterteilt werden in Schokoladenwaren, Zuckerwaren und Süßgebäck. Schokoladenwaren werden als Tafelschokolade, Schokoladenriegel, sog. Schoko-Bites und Pralinen angeboten.

Die genannten Preisabsprachen sowie der Informationsaustausch erfolgten meist zwischen unmittelbaren Wettbewerbern, so beispielsweise zwischen Herstellern von Tafelschokolade, Schokoladenriegeln oder Süßgebäck. Daneben bestanden zwischen den beteiligten Süßwarenherstellern über die einzelnen Produktkategorien hinweg auch mittelbare Wettbewerbsbeziehungen, da diese jedenfalls um den Regalplatz im Lebensmitteleinzelhandel, insbesondere bei sogenannten Sonderplatzierungen, konkurrieren. Bei Süßwaren handelt es sich im Wesentlichen um Impulsartikel. Dies sind aus Sicht der Endverbraucher Artikel ohne feststehenden Bedarf, deren Kauf in der Regel ungeplant und spontan erfolgt. Aufgrund dieser Eigenschaft werden Süßwaren in den Filialen des Lebensmitteleinzelhandels neben der normalen Regalplatzierung auf Sonder- und Aktionsflächen sowie im Kassenbereich prominent positioniert, wobei der Anteil der Süßwarenverkäufe über Sonderplatzierungen je nach Süßwarenkatgorie bis zu 50 % der Verkäufe dieser Produkte betragen kann. Während die Regalplatzierungen der einzelnen Süßwaren zumindest kurzfristig statisch sind, können Sonder- und Aktionsflächen vom Lebensmitteleinzelhandel mit unterschiedlichen Süßwarenkatgorien bestückt werden.

### **Preisabsprachen bei Tafelschokolade (Geldbußen von rund 21,7 Mio. Euro)**

Im ersten Tatkomplex hatten sich je ein Verantwortlicher der *Kraft Foods Deutschland GmbH* sowie der *Alfred Ritter GmbH & Co. KG* in mehreren Telefonaten zwischen März und September 2007 gegenseitig über die für Anfang 2008 jeweils beabsichtigte Preiserhöhung für Tafelschokoladen informiert. Kraft mit der Marke „Milka“ sowie Ritter mit der Marke „Ritter Sport“ sind die beiden Marktführer bei Tafelschokoladen in Deutschland. Tatsächlich wurden die Herstellerabgabe-Preise für die 100g-Tafeln der Unternehmen gegenüber dem Lebensmitteleinzelhandel Anfang 2008 um 15-25 % angehoben, die von den Herstellern empfohlenen Endverbraucherpreise um 10-15 Cent. Nachweisbar war dieser Sachverhalt nur durch einen Bonusantrag von *Ritter*.

### **Gesprächskreis „Vierer-Runde“: Preisabsprachen und Informationsaustausch (Geldbußen in Höhe von rund 21,9 Mio. Euro)**

Der zweite Tatkomplex betraf einen informellen Gesprächskreis von hochrangigen Vertriebsmitarbeitern der Süßwarenhersteller *Mars GmbH, Nestlé Kaffee und Schokoladen GmbH, der Alfred Ritter GmbH & Co. KG* und der *Haribo GmbH & Co. KG*. Diese sogenannte „Vierer-Runde“ traf sich zwischen Frühjahr 2006 und Februar 2008 regelmäßig in Abständen von etwa drei Monaten. Im Rahmen dieser Vierer-Runde stimmten sich die Vertreter der Schokoladenwarenhersteller *Mars, Nestlé* und *Ritter* zwischen Januar und August des Jahres 2007 über von ihnen beabsichtigte Preiserhöhungen für Schokoladenprodukte ab. Die Abstimmung betraf den Zeitpunkt der beabsichtigten Preiserhöhungen (Januar 2008) sowie den Umfang beabsichtigter Erhöhungen der sogenannten Fabrik- oder Herstellerabgabepreise. *Mars* und *Nestlé* zählen zu den führenden Anbietern von Schokoladenriegeln und sog. Schoko-Bites mit bekannten Marken wie u.a. Mars, Bounty, Milky Way, Snickers, Twix, Balisto, M&M's (*Mars*) sowie KitKat, Lion, Nuts, Choco Crossies oder Smarties (*Nestlé*). Die Preiserhöhungen bei diesen Produkten betrug Anfang 2008 durchschnittlich etwa 10 % und wurden teilweise auch über eine Verringerung des Verpackungsinhalts (sog. „Downsizing“) umgesetzt.

Darüber hinaus wurden bei den Treffen der Vierer-Runde wettbewerblich sensible Informationen über den Stand und den Verlauf der jeweiligen Verhandlungen mit verschiedenen großen Einzelhändlern ausgetauscht. An diesem Informationsaustausch beteiligte sich neben den drei Schokoladenwarenherstellern auch ein Vertriebsmitarbeiter von *Haribo*. Die Unternehmen informierten sich über die Rabattforderungen des Einzelhandels gegenüber den anderen Süßwarenherstellern sowie deren Reaktionen auf diese Forderungen. Auf diese Weise konnte die eigene Strategie in den Verhandlungen beeinflusst werden.

### **Informationsaustausch in einem Arbeitskreis der Konditionenvereinigung e.V. (Geldbußen in Höhe von rund 19,6 Mio. Euro)**

Auch im Rahmen von Sitzungen eines Arbeitskreises der Konditionenvereinigung der Deutschen Süßwarenindustrie e.V. wurden zumindest seit Ende 2003 bis Anfang 2008 Informationen über Verhandlungen mit dem Lebensmitteleinzelhandel bei Jahresgesprächen zu Konditionen und Sonderforderungen sowie über beabsichtigte Erhöhungen der Listenpreise ausgetauscht.

Der Arbeitskreis der Konditionenvereinigung traf sich regelmäßig bis zu fünf Mal im Jahr. Die Mitglieder der Konditionenvereinigung waren Hersteller aus allen Produktkategorien des Süßwarenereiches, das heißt sowohl von Schokoladenprodukten als auch von Zuckerwaren und Süßgebäck. Die teilnehmenden Vertreter der Unternehmen hatten mindestens die Position eines Verkaufsleiters in ihrem Unternehmen inne, in kleineren Unternehmen waren es oftmals die Geschäftsführer.

Beteiligt an dem wettbewerbswidrigen Informationsaustausch waren neben *Mars* und *Ritter* die führenden Hersteller von Süßgebäck, die *Bahlsen GmbH & Co. KG* und die *Griesson de Beukelaer GmbH & Co. KG*, sowie die Unternehmen *Storck GmbH & Co. KG*, *Katjes Fassin GmbH + Co. KG*, *CFP Brands Süßwarenhandels GmbH & Co. KG*, *Feodora Chocolate GmbH & Co. KG*, *Piasten GmbH & Co. KG* und *Zentis GmbH & CO. KG*.

### **Bonusanträge und Settlements**

Dem Unternehmen *Mars* wurde das Bußgeld in Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes vollständig, dem Unternehmen *Ritter* nur in Bezug auf die bilaterale Preisabsprache mit *Kraft* erlassen. Bei der Bußgeldfestsetzung wurde weiterhin berücksichtigt, dass die Unternehmen *Ritter*, *Nestlé*, *Kraft* und *Katjes* bei der Aufklärung der jeweiligen Sachverhalte mit dem Bundeskartellamt kooperiert haben. Die Verfahren gegen die Unternehmen *Kraft*, *Haribo*, *Storck*, *Katjes*, *Piasten* und *Zentis* konnten im Wege der einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) abgeschlossen werden. Diese Bußgeldbescheide sind inzwischen rechtskräftig. Gegen die übrigen Bescheide wurden Einsprüche eingelegt, über die das Oberlandesgericht Düsseldorf zu entscheiden hat.

## **1.5 BUßGELDER GEGEN HERSTELLER VON INSTANT-CAPPUCCINO**

### **Pressemitteilung vom 18. Oktober 2011**

Bonn, 18. Oktober 2011: Das Bundeskartellamt hat heute Geldbußen in Höhe von rund neun Mio. Euro gegen zwei Hersteller von Instant-Cappuccino sowie zwei verantwortliche Mitarbeiter wegen Abstimmung einer Preiserhöhung für Family-Cappuccino zur Jahreswende 2007/2008 verhängt. Bei den beiden Unternehmen handelt es sich um die *Kraft Foods Deutschland GmbH*, Bremen, und die *Krüger GmbH & Co. Kommanditgesellschaft*, Bergisch-Gladbach.

Eingeleitet wurde das Verfahren durch einen Bonusantrag der *Melitta Kaffee GmbH*, Bremen, gegen die deshalb keine Geldbuße verhängt wurde. *Kraft Foods* wurde für die Kooperation bei der Aufklärung der Vorwürfe eine Reduktion der Geldbuße gewährt.

Instant-Cappuccino wird von den Herstellern in unterschiedlichen Produktlinien in 350-500g Beuteln oder Dosen an den Lebensmitteleinzelhandel (LEH) vertrieben.

Die abgestimmte Preiserhöhung bezog sich sowohl auf den Fabrikabgabepreis als auch auf die unverbindliche Preisempfehlung (UVP), die die Hersteller dem LEH zur Verfügung stellen.

Der Präsident des Bundeskartellamts *Andreas Mundt*: „In Telefongesprächen zwischen leitenden Mitarbeitern der Unternehmen wurden Höhe und Zeitfenster der beabsichtigten Preiserhöhung

besprochen. Gegenstand der Gespräche waren dabei exakte Erhöhungsbeträge zwischen 20 und 40 Cent pro Packung für den Fabrikabgabepreis sowie für die Regalpreis- und Aktionspreisempfehlungen der verschiedenen Produkte. Solche Absprachen verursachen hohe volkswirtschaftliche Schäden und die Verbraucher dürften für Instant-Cappuccino spürbar zu viel bezahlt haben.“

Die Geldbuße gegen Kraft Foods ist bereits rechtskräftig; ihr ging eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung (Settlement) voraus. Die Geldbuße gegen Krüger ist dagegen noch nicht rechtskräftig. Gegen den Bußgeldbescheid kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet.

Mit dem vorliegenden Fall hat das Bundeskartellamt nach den beiden bereits abgeschlossenen Verfahren gegen Kaffeeröster in den Bereichen des Lebensmitteleinzelhandels und des Außer-Haus-Bereichs nunmehr alle Verfahren wegen horizontaler Preisabsprachen im Bereich Röstkaffee und Cappuccino abgeschlossen.

## **1.6 GELDBUßEN GEGEN PAPPTELLERHERSTELLER**

### **Pressemitteilung vom 25. Januar 2011**

Das Bundeskartellamt hat in der vergangenen Woche gegen fünf Hersteller sowie einen Großhändler von Papptellern Geldbußen in Höhe von insgesamt rund 1 Mio. EUR wegen Preis- und Kundenschutzabsprachen verhängt.

Bei den betroffenen Unternehmen handelt es sich um die Feinpappenwerk Gebr. Schuster GmbH & Co. KG, Hebertshausen, die Hosti International GmbH, Pfedelbach, die CL Rick Produktionsgesellschaft mbH & Co. KG, Schleiden, die PAPSTAR Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG, Kall, die Dr. Rösler & Weiss KG, Wuppertal sowie die Zechel Pappteller GmbH, Altlußheim.

Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Die Ermittlungen des Amtes wurden in diesem Fall durch Beschwerden von Abnehmern der kartellierten Produkte ausgelöst. Die Unternehmen haben über mehrere Jahre hinweg Preis- und Kundenschutzabsprachen getroffen und damit faire Marktverhältnisse ausgeschlossen“.

Nach den Ermittlungen der Behörde haben Verantwortliche der Unternehmen zumindest im Zeitraum von 1999 bis zur Durchsuchung des Bundeskartellamtes im Oktober 2002 an zahlreichen Sitzungen eines bundesweiten Kartells für Pappteller, Pappschalen, Imbisschalen und Tortenunterlagen teilgenommen.

Im Laufe des Verfahrens hatten die Unternehmen Schuster, Hosti, Zechel und Rösler sogenannte Bonusanträge eingereicht und in der Folge bei der Aufklärung des Kartells umfassend mit der Behörde kooperiert, was bei der Bemessung der Bußgelder begünstigend berücksichtigt wurde.

Die Geldbußen gegen die vier kooperierenden Unternehmen sind rechtskräftig. Auch mit den übrigen beiden Unternehmen wurde aber eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) erzielt.

## **1.7 KARTELLVERFAHREN GEGEN HERSTELLER VON WASCH- UND REINIGUNGSMITTEL**

### **Pressemitteilung vom 23. November 2011**

Bonn, 23. November 2011: Das Bundeskartellamt hat gegen die Reckitt Benckiser Deutschland GmbH sowie gegen deren verantwortlichen Mitarbeiter in zwei Verfahren Bußgelder in Höhe von insgesamt rund € 24 Mio. verhängt. Dem Unternehmen wird vorgeworfen illegale Preisabsprachen über Maschinengeschirrspülmittel getroffen zu haben. Darüber hinaus hat Reckitt Benckiser sich, im Rahmen regelmäßig stattfindender Treffen von verschiedenen Markenartikelherstellern, in unzulässiger Weise über wettbewerbsrelevante Informationen ausgetauscht.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamts: „Reckitt Benckiser und Henkel haben in mehreren Fällen Preiserhöhungen für Maschinengeschirrspülmittel der Marken „Calgonit“ und „Somat“ abgesprochen. Die beiden Unternehmen haben Preiserhöhungen zwischen ihren Produkten über Jahre koordiniert. Die Zeche zahlte der Verbraucher.“

Das Verfahren wegen verbotener Preisabsprachen wurde 2010 infolge eines Bonusantrages (Kronzeugenantrages) der Henkel Wasch- und Reinigungsmittel GmbH eingeleitet. Gegen Henkel wurde in Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes keine Geldbuße verhängt.

Henkel und Reckitt Benckiser hatten zwischen Mitte 2005 und Mitte 2007 in vier Fällen die Höhe sowie den Zeitpunkt von folgenden Preiserhöhungen vereinbart:

- Erhöhung der Listenpreise zum 1. Dezember 2005 um 5-8% für Maschinengeschirrspülmittel der Marken „Calgonit“ (Reckitt Benckiser) und „Somat“ (Henkel), für Waschmittelzusätze der Marken „Vanish Oxi Action“ (Reckitt Benckiser) und „Sil“ (Henkel) sowie für hochpreisige Allzweckreiniger der Marken „Cilit Bang“ (Reckitt Benckiser) und „Bref“ (Henkel).
- Indirekte Preiserhöhung zum 1. Oktober 2006 um 13 % pro Einheit durch Reduzierung der Packungsgrößen bei gleichbleibendem Preis für einfache Maschinengeschirrspül-Tabs der Marken „Calgonit“ und „Somat“



- Absprache zur Festlegung der Packungsgrößen bei der Neueinführung von „Calgonit Alles in 1“/„Somat 7 in 1“ Mehrphasen-Tabs zum Jahresbeginn 2007
- Erhöhung der Listenpreise zum 1. Juni bzw. 1. Juli 2007 um 5-8 % für Maschinengeschirrspülmittel („Calgonit“ und „Somat“) sowie Waschmittelzusätze („Vanish Oxi Action“ und „Sil“)

Das zweite Verfahren betraf den unzulässigen Austausch von wettbewerbsrelevanter Information mit mehreren anderen Markenartikelherstellern. Dieses Verfahren wurde 2006 ausgelöst durch einen Bonusantrag der Colgate Palmolive GmbH. Das Bundeskartellamt hatte in der Folge bereits in den Jahren 2008/2009 gegen insgesamt acht Hersteller von Drogerieartikeln Bußgelder in Höhe von insgesamt rund 20 € Mio. verhängt (PM des BKartA vom 20.02.2008).

Andreas Mundt: „Die Markenartikelhersteller hatten sich - gemeinsam mit anderen Unternehmen der Branche - seit Jahren über anstehende Preiserhöhungen, neue Rabattforderungen des Einzelhandels sowie über den Stand und Verlauf von Verhandlungen mit den Einzelhändlern ausgetauscht.“

Der Informationsaustausch fand im Rahmen des Arbeitskreises „Körperpflege, Wasch- und Reinigungsmittel“ (KWR) des Markenverbandes statt. In den noch anhängigen Verfahren gegen die übrigen Teilnehmer des Arbeitskreises hatten weitere Ermittlungen ergeben, dass der Austausch auch Informationen über beabsichtigte Preiserhöhungen einschloss, so dass Mitte 2010 gegen die noch verbliebenen Teilnehmer der Tatvorwurf erweitert wurde. Zudem ist vor dem Hintergrund des nun wesentlich schwereren Vorwurfs auch ein Verfahren gegen den Markenverband wegen Unterstützung dieses wettbewerbswidrigen Informationsaustausches eröffnet worden.

In beiden Verfahren konnte Reckitt Benckiser aufgrund ihrer Kooperation bei der Aufklärung der Vorwürfe gemäß der Bonusregelung eine Reduktion der Geldbuße gewährt werden. Auch konnten einvernehmliche Verfahrensbeendigungen (sog. Settlement) erzielt werden, welche ebenfalls zu einer Absenkung der Geldbußen führten.

Die Bußgeldbescheide gegen Reckitt Benckiser sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Entscheidungen des Bundeskartellamtes kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet.

## 12. BESCHLUSSABTEILUNG

Die 11. sowie die 12. Beschlussabteilung befassen sich mit der Verfolgung von Ordnungswidrigkeiten in Verbindung mit Verstößen gegen § 1 GWB und Artikel 101 AEUV.

## **1. KARTELLVERFAHREN**

### **1.1 ABSCHLUSS DES KARTELLVERFAHRENS "CHEMIEGROßHANDEL" – BUßGELDER GEGEN WEITERE 13 UNTERNEHMEN VERHÄNGT**

#### **Pressemitteilung vom 15. März 2012**

Bonn, 15. März 2012: Das Bundeskartellamt hat heute gegen 13 Unternehmen Bußgelder in Höhe von insgesamt 8,7 Mio. Euro wegen wettbewerbswidriger Absprachen im Bereich Großhandel mit Chemikalien verhängt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Mit den heutigen Bußgeldern haben wir unser Kartellverfahren im Bereich Chemiegroßhandel zum Abschluss gebracht. Zusammen mit den Entscheidungen von vor gut einem Jahr, haben wir Bußgelder gegen insgesamt 25 Unternehmen verhängt. Vertreter der Unternehmen hatten über mehrere Jahre Preis-, Quoten- und Kundenschutzabsprachen für verschiedene Liefergebiete getroffen.“

Es handelt sich um die Unternehmen A. + E. Fischer Chemie GmbH & Co. KG, Wiesbaden; Bergchemie J. C. Bröcking + Co. GmbH, Wuppertal; Bilgram Chemikalien GmbH, Ostrach; Caldic Deutschland Chemie GmbH & Co. KG, Düsseldorf; Chemische Fabrik Wocklum Gebr. Hertin GmbH & Co. KG, Balve; CSC Jäcklechemie GmbH & Co. KG, Nürnberg; F. B. Silbermann GmbH & Co. KG, Gablingen; Hugo Häffner Vertrieb GmbH & Co. KG, Asperg; Kraemer + Martin GmbH, Sankt Augustin, einschließlich ihrer Niederlassung Chemikaliengroßhandlung Eva Dilg, Krefeld; Kruse Chemie KG, Balve; Ross Chemie GmbH, Weiden; Theo Seulberger GmbH & Co. KG, Wiesbaden und Vollmer Chemie Vertriebs GmbH, Kirchheim unter Teck.

Die verbotenen Kartellvereinbarungen bezogen sich auf standardisierte Industriechemikalien (Commodities), die vom Lager der Chemikaliengroßhändler aus vertrieben wurden. Das sogenannte Streckengeschäft, d.h. die Direktlieferung vom Chemikalienproduzenten an den Kunden, war nicht Teil der Absprachen. Die heute sanktionierten Absprachen betrafen acht verschiedene Regionalkartelle südlich der Mainlinie. Vertreter der Unternehmen hatten sich über mehrere Jahre über Preise und Lieferquoten abgesprochen und Kundenschutzvereinbarungen getroffen.

Bereits im Dezember 2010 wurden im Rahmen dieses Verfahrens 12 Unternehmen mit Bußgeldern von insgesamt 15,1 Mio. Euro belegt (siehe PM vom 7. Dezember 2010). Damals lag der Schwerpunkt der Kartellermittlungen auf dem Norden und Westen Deutschlands.

Die Unternehmen haben im Verlauf des Verfahrens sämtlich umfassend mit dem Bundeskartellamt kooperiert. Dies fand bei der Bemessung der Bußgelder Berücksichtigung.

Die Bußgelder sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet. Allerdings haben alle betroffenen Unternehmen die Bereitschaft zur einvernehmlichen Verfahrensbeendigung erklärt.

## Fallbericht

---

### Abschluss des Kartellverfahrens "Chemiegroßhandel" – Bußgelder gegen weitere 13 Unternehmen verhängt

Branche                                      Chemiegroßhandel

Aktenzeichen                                B12-13/08

Datum der Entscheidung    März 2012

---

Das Bundeskartellamt hat im März 2012 Bußgelder in Höhe von insgesamt 8,7 Mio. € gegen 13 Unternehmen wegen wettbewerbswidriger Absprachen verhängt. Bereits im Dezember 2010 wurden im Rahmen dieses Verfahrens 12 Unternehmen mit Bußgeldern von insgesamt 15,11 Mio. € belegt (siehe Fallbericht vom 13.12.2010).

Das Bundeskartellamt hat damit das Chemiegroßhandelsverfahren abgeschlossen. Vertreter der Unternehmen hatten teilweise über einen Zeitraum von bis zu 4 Jahrzehnten Preis-, Quoten- und Kundenschutzabsprachen für verschiedene Liefergebiete getroffen. Die Kartelle erstreckten sich nahezu auf das gesamte Bundesgebiet.

Der Schwerpunkt der zuletzt aufgeklärten Regionalkartelle lag geografisch südlich der Mainlinie. Darüber hinaus wurden auch Bußgelder gegenüber Unternehmen verhängt, die Absprachen im Norden und Westen Deutschlands getroffen haben.

Die verbotenen Kartellvereinbarungen bezogen sich auf standardisierte Industriechemikalien (Commodities), die vom Lager der Chemikaliengroßhändler aus vertrieben wurden. Das sogenannte Streckengeschäft, d.h. die Direktlieferung vom Chemikalienproduzenten an den Kunden, war nicht Teil der Absprachen.

Bußgeldbescheide wurden gegenüber den folgenden Unternehmen erlassen:

- A. + E. Fischer Chemie GmbH & Co. KG, Wiesbaden,
- Bergchemie J. C. Bröcking + Co. GmbH, Wuppertal,
- Bilgram Chemikalien GmbH, Ostrach,
- Caldic Deutschland Chemie GmbH & Co. KG, Düsseldorf,
- Chemische Fabrik Wocklum Gebr. Hertin GmbH & Co. KG, Balve,
- CSC Jäcklechemie GmbH & Co. KG, Nürnberg,
- F. B. Silbermann GmbH & Co. KG, Gablingen,
- Hugo Häffner Vertrieb GmbH & Co. KG, Asperg,

- Kraemer + Martin GmbH, Sankt Augustin, einschließlich ihrer Niederlassung Chemikaliengroßhandlung Eva Dilg, Krefeld,
- Kruse Chemie KG, Balve,
- Ross Chemie GmbH, Weiden,
- Theo Seulberger GmbH & Co. KG, Wiesbaden,
- Vollmer Chemie Vertriebs GmbH, Kirchheim unter Teck.

Sämtliche Unternehmen haben sich im Verlauf des Verfahrens zu umfassender Kooperation mit dem Bundeskartellamt bereit erklärt. Dies fand bei der Bemessung der Bußgelder Berücksichtigung. Eingeleitet wurde das Verfahren Ende 2006 durch die Vorlage eines sogenannten Bonusantrages durch das Unternehmen Brenntag AG, Mülheim/Ruhr, beim Bundeskartellamt. Da hierdurch das Kartell aufgedeckt werden konnte, wurde gegen dieses Unternehmen keine Geldbuße verhängt. Mit allen betroffenen Unternehmen wurde eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung erreicht. Die Bußgeldbescheide sind inzwischen rechtskräftig.

## **1.2 KARTELLVERFAHREN GEGEN HERSTELLER VON SPANPLATTEN, OSB-PLATTEN UND ANDEREN HOLZWERKSTOFFPRODUKTEN**

### **Pressemitteilung vom 20. September 2011**

Bonn, 20. September 2011: Das Bundeskartellamt hat Bußgelder in Höhe von rd. 42 Mio. Euro gegen vier Hersteller von Spanplatten, OSB-Platten und anderen Holzwerkstoffprodukten sowie gegen zehn verantwortliche Personen wegen verbotener Preisabsprachen verhängt. Es handelt sich um die Unternehmen Glunz AG, Meppen, Pfeleiderer AG, Neumarkt in der Oberpfalz, Kronoply GmbH, Heiligengrabe, und Rauch Spanplattenwerk GmbH, Markt Bibart. Der ebenfalls an den Absprachen beteiligten Egger Holzwerkstoffe Brilon GmbH & Co. KG, Brilon, wurde die Geldbuße nach der Bonusregelung des Amtes erlassen.

Andreas Mundt: „Ein Kunde der Kartellanten hatte das Bundeskartellamt auf die möglichen Verstöße aufmerksam gemacht. Die beteiligten Unternehmen haben über viele Jahre die Preise ihrer Produkte abgesprochen und den Wettbewerb erheblich beeinträchtigt.“

Ein erster Kartellkreis umfasste die Produkte rohe und beschichtete Spanplatten, MDF- und HDF-Platten (mittel- und hochverdichtete Faserplatten) sowie Nut- und Federverlegespanplatten, die an Industrie und Handel geliefert wurden. Im Zeitraum Anfang 2002 bis Ende 2007 trafen sich verantwortliche Vertreter der Unternehmen Egger, Glunz, Pfeleiderer und Rauch, um Preiserhöhungen, Preisuntergrenzen, einzelne Verarbeitungszuschläge und teilweise auch kundenbezogene Preise miteinander abzusprechen. Wegen der Teilnahme an diesem Kartell wurden

Geldbußen von insgesamt 32 Mio. Euro verhängt. Rauch und andere Unternehmen schieden etwa 2005 aus dem Kreis aus.

Ein zweiter Kartellkreis umfasste die Produktgruppe OSB-Platten (oriented strand boards). Es handelt sich dabei um Holzwerkstoffplatten, die überwiegend im Bauwesen verwendet werden. Die Absprachen über Preiserhöhungen für OSB-Platten fanden im Zeitraum Frühjahr 2004 bis Herbst 2006 statt und erstreckten sich zumindest auf einen Teil der Lieferungen an den Großhandel. An den Absprachen waren die Unternehmen Egger, Glunz und Kronopoly beteiligt. Das Bundeskartellamt verhängte in diesem Zusammenhang Geldbußen von insgesamt knapp 10 Mio. Euro. Auch hier gab es einen vollständigen Bußgelderlass für die Egger-Gruppe.

Bei der Berechnung der Unternehmensgeldbußen geht das Bundeskartellamt von dem von der Preisabsprache erfassten Umsatz aus und gewichtet die Schwere und die Dauer der Tat. Ebenso wird die individuelle wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Unternehmen berücksichtigt.

Die Mehrzahl der beteiligten Unternehmen und Personen haben Kronzeugenanträge nach der Bonusregelung des Bundeskartellamtes gestellt und Geständnisse abgelegt. Für den jeweiligen Aufklärungsbeitrag wurden Abschläge auf die Bußgelder gewährt. Darüber hinaus konnte mit der Mehrzahl der Unternehmen eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) erzielt werden, welche ebenfalls zu einer Absenkung der jeweiligen Geldbußen führte.

Die Bußgeldbescheide sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet.

## Fallbericht

---

### **Kartellverfahren gegen Hersteller von Spanplatten, OSB-Platten und anderen Holzwerkstoffprodukten**

Branche	Herstellung von Holzwerkstoffprodukten (Spanplatten, OSB-Platten und ähnliches)
Aktenzeichen	B12-15/08
Datum der Entscheidungen	9. September 2011 / 13. September 2011 / 19. September 2011

---

Das Bundeskartellamt hat Mitte September 2011 wegen verbotener Preisabsprachen Bußgelder in Höhe von rd. 42 Mio. Euro gegen 4 wichtige Hersteller von Spanplatten, OSB-Platten und anderen Holzwerkstoffprodukten und die verantwortlichen Personen verhängt.

Der erste Kartellkreis (Spanplattenkartell) erfasste die Produkte rohe und beschichtete Spanplatten, MDF- und HDF-Platten (mittel- und hochverdichtete Faserplatten) sowie Nut- und Federverlegespanplatten, die an Industrie und Handel geliefert wurden. Im Zeitraum Anfang 2002 bis Ende 2007 wurden Preiserhöhungen, Preisuntergrenzen, einzelne Verarbeitungszuschläge und teilweise auch kundenbezogene Preise abgesprochen.

Gegen die Unternehmen Glunz AG, Meppen, Pfeleiderer AG, Neumarkt in der Oberpfalz, und Rauch Spanplattenwerk GmbH, Markt Bibart, wurden Geldbußen von insgesamt 31 Mio. Euro verhängt. Der ebenfalls beteiligten Egger Holzwerkstoffe Brilon GmbH & Co. KG, Brilon, und ihren verbundenen Gesellschaften wurde wegen ihres frühzeitigen Kronzeugenantrags nach der Bonusregelung des Amtes die Geldbuße erlassen.

Gegen ein weiteres Unternehmen wurde wegen Verjährung eingestellt, gegen ein anderes Unternehmen sind die Ermittlungen noch nicht abgeschlossen.

Der zweite Kartellkreis (OSB-Kartell) erfasste die Produktgruppe OSB-Platten (oriented strand boards). Es handelt sich dabei um Holzwerkstoffplatten mit vergleichsweise groben Spänen, die in mehreren unterschiedlich ausgerichteten Schichten mit Kunstharz verklebt und mit einer anderen Technik verpresst werden als Spanplatten. Sie zielen überwiegend auf den Einsatz im Bau. Die Absprache der Preiserhöhungen für OSB-Platten fand im Zeitraum Frühjahr 2004 bis Herbst 2006 statt und erstreckte sich auf die Preise an den Großhandel.

Gegen die Kronoply GmbH, Heiligengrabe, und die Glunz AG; Meppen, wurden insgesamt knapp 10 Mio. Euro Geldbußen verhängt. Der ebenfalls beteiligten Egger Holzwerkstoffe Wismar GmbH & Co. KG, Wismar, und ihren verbundenen Gesellschaften wurde wegen ihres frühzeitigen Kronzeugenantrags auch für diesen Kartellkreis die Geldbuße erlassen.

Die Absprachen erfolgten mündlich auf gesonderten Treffen, durch Telefonate oder am Rande von gemeinsamen Sitzungen in anderem Zusammenhang und unterlagen einer gezielten Geheimhaltung. Das Verfahren war durch die Eingabe eines anonymen Abnehmers von Spanplatten ausgelöst worden, der mit anwaltlicher Vertretung eine umfassende Dokumentation seiner Verdachtsmomente Mitte 2008 vorgelegt hatte. Die Durchsuchung im März 2009 löste den Bonusantrag der Egger-Gruppe aus. Im Laufe des weiteren Verfahrens hat die Mehrzahl der Unternehmen und Personen Bonusanträge gestellt, Geständnisse abgelegt und sich zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung bereit erklärt.

Die Geldbußen gegen die Unternehmen berücksichtigen den von der Preisabsprache erfassten Umsatz. Gleichwohl wurde die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit einbezogen und die Zahlung der Geldbußen vor diesem Hintergrund zum Teil auf mehrere Jahre gestreckt.

In beiden Kartellkreisen wurden auch gegen zehn Geschäftsführer und Prokuristen Geldbußen von insgesamt 1,5 Mio. Euro verhängt.

Für den jeweiligen Aufklärungsbeitrag wurden hohe Abschläge auf die Geldbußen gewährt, und auch die einvernehmliche Verfahrensbeendigung führte zu einer Absenkung.

Die Bußgeldbescheide sind überwiegend rechtskräftig.

### **1.3 BUßGELDVERFAHREN GEGEN HERSTELLER VON FEUERWEHRLÖSCHFAHRZEUGEN**

#### **Pressemitteilung vom 10. Februar 2011**

Bonn, 10. Februar 2011: Das Bundeskartellamt hat heute Bußgelder in einer Gesamthöhe von 20,5 Mio. Euro gegen drei Hersteller von Feuerwehrlöschfahrzeugen verhängt. Bei den drei Unternehmen handelt es sich um die Albert Ziegler GmbH & Co. KG, Giengen an der Brenz, die Schlingmann GmbH & Co. KG, Dissen, sowie die Rosenbauer-Gruppe mit Standorten in Luckenwalde und Leonding/Österreich. Gegen einen vierten Hersteller wird das Verfahren noch fortgeführt. Das Bundeskartellamt verhängte außerdem ein Bußgeld gegen einen Wirtschaftsprüfer wegen dessen Mitwirkung am Kartell.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die am Kartell beteiligten Unternehmen haben seit mindestens 2001 verbotene Preis- und Quotenabsprachen praktiziert und den Markt für Feuerwehrlöschfahrzeuge in Deutschland untereinander aufgeteilt. Vielen Kommunen ist dadurch ein großer finanzieller Schaden entstanden.“

Die vier Mitglieder des Kartells haben sich gegenseitig über Jahre hinweg bestimmte Verkaufsanteile, sog. „Soll-Quoten“, zugestanden. Die Unternehmen meldeten ihre Auftragseingänge an einen in der Schweiz ansässigen Wirtschaftsprüfer. Dieser erstellte daraus Listen, auf deren Basis die Einhaltung der vereinbarten Quoten bei regelmäßigen Kartelltreffen am Züricher Flughafen überprüft wurde. Darüber hinaus haben die Unternehmen Erhöhungen ihrer Angebotspreise abgesprochen.

Neben der „Zürich-Runde“ gab es regelmäßige Zusammenkünfte auf der Ebene der Vertriebsleiter der Unternehmen. Auf diesen Treffen wurden die kommunalen Ausschreibungen von Feuerwehrfahrzeugen untereinander aufgeteilt. Das Verfahren gegen die beteiligten Vertriebsleiter, aber auch gegen die Geschäftsführer und Vorstandsvorsitzenden, wurde zum Zwecke einer strafrechtlichen Prüfung an die zuständigen Staatsanwaltschaften abgegeben.

Das Bundeskartellamt war durch eine anonyme Anzeige auf die Absprachen aufmerksam geworden und hat in dem Zeitraum Mai 2009 bis Juli 2010 insgesamt vier Durchsuchungsaktionen durchgeführt. Dabei wurde es bei zwei Durchsuchungen in Österreich erfolgreich von der österreichischen Wettbewerbsbehörde unterstützt.

Die umfassende Kooperation der Unternehmen sowie der handelnden Personen während des Verfahrens wurde bei der Bemessung der Bußgelder berücksichtigt. Die Bußgelder sind noch nicht

rechtskräftig. Gegen die Bescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet. Allerdings wurde mit den Unternehmen eine Verständigung über eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung (sog. „Settlement“) erreicht.

Neben den Ermittlungen gegen Löschfahrzeughersteller führt das Bundeskartellamt auch ein Verfahren gegen Hersteller von Feuerwehrfahrzeugen, die mit Drehleitern ausgerüstet sind.

### **Pressemitteilung vom 7. März 2012**

Bonn, 7. März 2012: Das Bundeskartellamt hat heute ein Bußgeld in Höhe von 30 Mio. Euro gegen die IVECO Magirus Brandschutztechnik GmbH, Ulm, verhängt. Dem Unternehmen wird vorgeworfen, gemeinsam mit drei weiteren Herstellern von Feuerwehrlöschfahrzeugen seit mindestens 2001 verbotene Preis- und Quotenabsprachen praktiziert und den Markt für Feuerwehrlöschfahrzeuge in Deutschland untereinander aufgeteilt zu haben.

Gegen die weiteren Beteiligten, die Unternehmen Albert Ziegler GmbH & Co. KG, Giengen an der Brenz, die Schlingmann GmbH & Co. KG, Dissen, die Rosenbauer-Gruppe mit Standorten in Luckenwalde und Leonding/Österreich sowie gegen einen Schweizer Wirtschaftsprüfer, hatte das Bundeskartellamt nach einvernehmlicher Verfahrensbeendigung (sog. Settlement) bereits im Februar letzten Jahres Bußgelder in einer Gesamthöhe von 20,5 Mio. € festgesetzt (siehe PM vom 10.02.2011). Gegen das Unternehmen Iveco war zudem in einem weiteren Verfahren ein Bußgeld in Höhe von 17,5 Mio. € wegen verbotener Absprachen im Bereich Drehleiterfahrzeuge erhoben worden (siehe PM vom 27.07.2011). Diese Bußgelder sind inzwischen rechtskräftig.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Mit dem heute verhängten Bußgeld haben wir den Komplex Feuerwehrfahrzeuge abgeschlossen. Unser konsequentes Eingreifen hat dem gegenseitigen Zuschustern von kommunalen Aufträgen zwischen den Herstellern ein Ende bereitet. Auf der Grundlage unserer Entscheidungen haben geschädigte Kommunen außerdem die Möglichkeit, etwaige Schadensersatzansprüche geltend zu machen.“

Bei den genannten Unternehmen handelt es sich um die führenden Hersteller von Löschfahrzeugen in Deutschland. Die Unternehmen haben sich gegenseitig über Jahre hinweg bestimmte Verkaufsanteile, sogenannte Soll-Quoten, zugestanden. Die Unternehmen meldeten ihre Auftragseingänge an einen in der Schweiz ansässigen Wirtschaftsprüfer. Dieser erstellte daraus Listen, auf deren Basis die Einhaltung der vereinbarten Quoten bei regelmäßigen Kartelltreffen am Züricher Flughafen überprüft wurde. Darüber hinaus koordinierten die Unternehmen Erhöhungen ihrer Angebotspreise.



Neben der „Zürich-Runde“ der Geschäftsführer gab es regelmäßige Zusammenkünfte auf Ebene der Vertriebsleiter. Auf diesen Treffen wurden die kommunalen Ausschreibungen von Feuerwehrfahrzeugen untereinander aufgeteilt.

In beiden Fällen ging es den Unternehmen darum, die bestehende Kundenzuteilung festzuschreiben und vorstoßenden Preis- und Rabattwettbewerb zu verhindern.

Das Verfahren gegen die beteiligten Vertriebsleiter, aber auch gegen die Geschäftsführer und Vorstandsvorsitzenden, wurde zum Zwecke einer strafrechtlichen Prüfung an die zuständigen Staatsanwaltschaften abgegeben.

Wie die anderen bereits bebußten Unternehmen hat auch IVECO einen sog. Bonusantrag beim Bundeskartellamt gestellt. Die Kooperation wurde bei der Bußgeldbemessung berücksichtigt.

Das jetzt festgesetzte Bußgeld ist noch nicht rechtskräftig. Gegen den Bescheid kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet.

## **Fallbericht**

---

### **Bußgeldverfahren gegen Hersteller von Feuerwehrlöschfahrzeugen**

Branche                      Feuerwehrfahrzeuge

Aktenzeichen              B12-11/09

Datum der Entscheidung    10. Februar 2011

---

Das Bundeskartellamt hat am 10. Februar 2011 erste Bußgeldbescheide in Höhe von insgesamt 20,5 Mio. Euro gegen Hersteller von Feuerwehrlöschfahrzeugen verhängt. Es ergingen Bußgelder an die Albert Ziegler GmbH & Co. KG, Giengen, die Schlingmann GmbH & Co. KG, Dissen sowie an die Rosenbauer Gruppe in Luckenwalde und Leonding/Österreich. Das Bundeskartellamt verhängte außerdem ein Bußgeld gegen einen Schweizer Wirtschaftsprüfer wegen dessen Mitwirkung am Kartell. Gegen ein viertes Unternehmen, das ebenfalls an dem Kartell beteiligt war, wird das Verfahren fortgeführt. Die beteiligten vier Unternehmen decken gemeinsam mehr als 90 % des Marktes für Feuerwehrlöschfahrzeuge ab.

Mitte der 1990er Jahre war der Markt für Feuerwehrfahrzeuge nach wirtschaftlichen „Boom“-Jahren rückläufig. Aufgrund der wirtschaftlich schwierigen Lage kamen die Unternehmensleiter der vier Unternehmensgruppen überein, dass der Markt durch geeignete Maßnahmen beruhigt werden müsse. Das Misstrauen zwischen den Wettbewerbern war groß und sollte durch „vertrauensbildende Maßnahmen“ beseitigt werden.

Das nun geahndete Kartell war in zwei Ebenen aufgeteilt: Die Ebene der Unternehmensleiter, also die Geschäftsführer und Vorstandsvorsitzende, trafen sich seit 2001 regelmäßig am Flughafen in Zürich. Von 2001 bis 2009 konnte das Bundeskartellamt insgesamt 19 solcher Treffen nachweisen. Die Sitzungen wurden ohne schriftliche Einladung, Tagesordnung und Teilnehmerliste durchgeführt. Der Termin für das nächste Treffen wurde in der Regel am Ende einer jeden Sitzung festgelegt. Der Treffpunkt in Zürich wurde gewählt, um die Absprachen zu verschleiern und dem Zugriff von deutschen und anderen europäischen Kartellbehörden zu entziehen.

Auf den Treffen erörterten die Unternehmensvertreter eine Liste mit einer umfangreichen Marktstatistik. Sie hatten im Jahr 2000 beschlossen, eine solche Marktstatistik über die Auftragseingänge ihrer Unternehmen erstellen zu lassen. Hierfür beauftragten sie einen Schweizer Wirtschaftsprüfer, an den sie ihre Auftragseingänge regelmäßig per e-mail oder CD-ROM schickten. Aus den Unternehmenszahlen aggregierte der Wirtschaftsprüfer eine Gesamtliste mit nach Fahrzeugtypen aufgegliederten Zahlen. Neben den tatsächlichen Zahlen wurden in den Listen die sog. „Soll-Quoten“ ausgewiesen, die die Unternehmen ebenfalls im Jahr 2000 erstmals festgelegt hatten. Diese Soll-Quoten, mit denen die Unternehmen jedem Kartellmitglied eine feste Quote am Gesamtmarkt zugeteilt hatten, lagen zwischen 13,75 % und 38,75 % und wurden während des Kartellzeitraums einmal angepasst.

Auf den Züricher Treffen wurde die jeweils aktuelle Liste von dem Schweizer Wirtschaftsprüfer verteilt. Bei der anschließenden Diskussion wurde von den Unternehmensleitern kontrolliert, ob die tatsächlichen Auftragseingangszahlen mit den festgelegten Sollquoten übereinstimmten. Soweit die tatsächlichen Zahlen von den Sollquoten abwichen, ergriffen die Unternehmen interne Maßnahmen, um ihre Marktanteile auf die eigene Sollquote zurückzuführen. Durch den im Kartell garantierten Marktanteil wurde der Wettbewerb erheblich eingeschränkt, zumal die Kartellanten bei den Züricher Treffen auch gemeinsam Erhöhungen ihrer Angebotspreise abstimmten.

Neben der „Zürich-Runde“ gab es regelmäßige Zusammenkünfte auf der Ebene der Vertriebsleiter der Unternehmen. Auf diesen Treffen sprachen die Vertriebsleiter einzelne kommunale Ausschreibungen von Feuerwehrfahrzeugen ab. Bis zum Jahre 2004 wurden auf den Treffen „Projektlisten“ besprochen. Die Listen umfassten eine Vielzahl, teilweise sogar mehr als 50 Bedarfsfälle, die in die Spalten Kommune, Fahrzeugtyp, Ort und Fälligkeit der Ausschreibung aufgeteilt waren. Sie deckten in etwa die voraussichtlich anstehenden Vergaben der kommenden Monate ab. Anhand der Listen wurde besprochen, welches Unternehmen bei den Ausschreibungen zum Zuge kommen sollte. Bei entsprechender Einigung wurden die Projekte auf den Listen den einzelnen Unternehmen zugeordnet. Durch eine entsprechende Rabattpolitik bei der Angebotserstellung stellten die Unternehmen sicher, dass das Unternehmen, dem das Projekt zugeordnet war, den Zuschlag tatsächlich erhielt. Auch nach 2004 kam es zu weiteren Treffen, auf

denen sich die Vertriebsleiter über Einzelprojekte austauschten. Das Verfahren gegen die betroffenen Vertriebsleiter, aber auch gegen die Geschäftsführer und Vorstandsvorsitzende, wurde zum Zwecke einer strafrechtlichen Prüfung, insbesondere in Bezug auf § 298 StGB (Submissionsbetrug) an die zuständigen Staatsanwaltschaften abgegeben.

Die Bußgelder sind noch nicht rechtskräftig. Die drei nun bebußten Unternehmen und der Wirtschaftsprüfer hatten Bonusanträge beim Bundeskartellamt gestellt, so dass ihnen für ihre Kooperation bei der Aufklärung der Vorwürfe jeweils Reduktionen ihrer Geldbußen gewährt wurden. Auch wurde mit den Unternehmen eine Verständigung über eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung („Settlement“) erreicht. Das Verfahren gegen ein viertes Unternehmen wird voraussichtlich im Sommer dieses Jahres abgeschlossen.

Neben den Ermittlungen gegen Löschfahrzeughersteller führt das Bundeskartellamt auch ein Verfahren gegen Hersteller von Feuerwehrfahrzeugen, die mit Drehleitern ausgerüstet sind. Auch dieses Verfahren wird in Kürze abgeschlossen

#### **1.4 KARTELLVERFAHREN GEGEN HERSTELLER VON BETONROHREN UND – SCHÄCHTEN**

##### **Pressemitteilung vom 10. August 2011**

Bonn, 10. August 2011: Das Bundeskartellamt hat heute Bußgelder in einer Gesamthöhe von 11,86 Mio. Euro gegen zwei Hersteller von Betonrohren und fünf verantwortliche Personen verhängt. Bei den beiden Unternehmen handelt es sich um die Berding Beton GmbH aus Steinfeld und die Betonwerk Bieren GmbH mit Sitz in Bad Oeynhausen. Die Unternehmen hatten sich seit zumindest Anfang 2006 über Preise, Quoten und die Zuteilung einzelner Aufträge abgesprochen und den regionalen Markt für Betonrohre in ihrem gemeinsamen Vertriebsgebiet untereinander aufgeteilt. Gegen 13 weitere Hersteller von Betonrohren laufen ebenfalls Ermittlungen wegen des Verdachts auf Preisabsprachen. Das Bundeskartellamt hatte im Februar 2010 aufgrund von Hinweisen eines Wettbewerbers eine Durchsuchungsaktion an Standorten von Berding, Bieren und zwei weiteren Herstellern mit Sitz in Norddeutschland durchgeführt.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Die Unternehmen haben den Wettbewerb auf dem Markt über viele Jahre systematisch beschränkt und damit hohe Schäden erzeugt. Zur Umsetzung des Kartells haben die Unternehmen einen besonders hohen Organisationsaufwand betrieben - unter anderem mit über 100 nachgewiesenen persönlichen Treffen zwischen Mitarbeitern der beiden Unternehmen.“

Die zumindest zwischen Januar 2006 bis zum Zeitpunkt der Durchsuchung des Bundeskartellamtes im Februar 2010 praktizierten Kartellabsprachen betrafen die Herstellung und den Vertrieb von Standardbauteilen (Rohre und Schächte) aus Beton für die Regen- und Schmutzwasserbeseitigung. In räumlicher Hinsicht bezog sich das Kartell im Wesentlichen auf das Gebiet der Bundesländer Niedersachsen, Bremen und Nordrhein-Westfalen sowie Randbereiche von Rheinland-Pfalz und Hessen. Die noch andauernden Ermittlungen des Bundeskartellamtes gegen weitere Hersteller beziehen sich auf Märkte in der Mitte und im Norden Deutschlands, nicht aber auf die Bundesländer Bayern, Baden-Württemberg und Saarland.

In der mittelständisch geprägten Branche gibt es keine bundesweit tätigen Anbieter. Dies ergibt sich unter anderem daraus, dass die Produkte transportkostenintensiv sind und dass in verschiedenen Regionen traditionell jeweils unterschiedliche Rohrtypen nachgefragt werden (z.B. Rohre mit Fuß bzw. kreisrunde Rohre ohne Fuß), die jeweils nur von bestimmten Herstellern angeboten werden.

Die Unternehmen Berding und Bieren hatten zunächst Preisuntergrenzen (sog. Limitpreise) für sämtliche Standardbauteile vereinbart und Aufträge nach Quoten untereinander aufgeteilt. Bei regelmäßigen Treffen der Vertriebsleiter wurden die einzelnen Bauvorhaben anhand von sog. Objektlisten konkret zugeteilt. Durch Vereinbarung der jeweiligen Rabattgestaltung bei Abgabe der Angebote wurde die Umsetzung der Marktaufteilung sichergestellt.

Die Bußgelder sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet. Mit Bieren wurde eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung ("Settlement") vereinbart. Beide Unternehmen haben bei der Aufklärung des Kartells mit dem Bundeskartellamt kooperiert, was entsprechend der Bonusregelung des Amtes zu einer Ermäßigung der Bußgelder geführt hat.

### **Pressemitteilung vom 01. März 2012**

Bonn, 1. März 2012: Das Bundeskartellamt hat das Kartellverfahren gegen Hersteller von Betonrohren und -schächten für den Kanalbau abge-schlossen. Nachdem im August 2011 bereits Bußgelder in einer Gesamthöhe von über 11 Mio. Euro gegen die Berding Beton GmbH aus Steinfeld und die Betonwerk Bieren GmbH mit Sitz in Bad Oeynhausen verhängt worden waren (vgl. PM vom 10.08.2011), hat das Amt heute weitere Bußgelder gegen acht Unternehmen und Verantwortliche in einer Gesamthöhe von etwas über einer Million Euro verhängt.

Gleichzeitig hat das Amt erste Bußgelder gegen Unternehmen und verantwortliche Personen in dem Verfahren gegen Hersteller von Standard-Betonpflastersteinen in einer Gesamthöhe von über 1,9 Mio. Euro verhängt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die Absprachen bei Betonrohren und Pflastersteinen haben den Wettbewerb über viele Jahre eingeschränkt. Auch gegen Kartelle in mittelständischen und regional geprägten Märkten geht das Bundeskartellamt deshalb konsequent vor. Wir beabsichtigen, die noch anhängigen Verfahren im Bereich Pflastersteine ebenfalls mit Nachdruck anzugehen.“

Bußgeldbescheide ergingen heute gegen die folgenden Hersteller von Betonrohren: Berding Beton GmbH, Steinfeld; Beton Tille GmbH, Horn-Bad Meinberg; Betonwerk Kuschmierz GmbH & Co. KG, Oststeinbek; BWV Betonwaren- und Verbundsteinwerk Lehnen GmbH & Co. KG, Lachendorf; "KLEI-HUES" Betonbauteile GmbH & Co. KG, Emsbüren; Schröder Bauzentrum GmbH, Heide & Co. KG, Heide; Rolf Pöthmann Handelsgesellschaft mit beschränkter Haftung, Vienenburg und Wilhelm Siemens GmbH & Co. KG, Eckernförde. Die Ermittlungsverfahren gegen fünf weitere Hersteller wurden eingestellt.

Bei den festgestellten Kartellabsprachen handelt es sich im Wesentlichen um Preis- und Kundenabsprachen, die insoweit meist bilateral vereinbart waren. Sie wurden in unterschiedlichen Zeiträumen zwischen Februar 2006 und Februar 2010 praktiziert und betreffen verschiedene Regionen im Gebiet der Bundesländer Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein und Hamburg.

Bußgelder wegen Absprachen bei Standard-Betonpflastersteinen bzw. Bahnsteigkanten wurden heute gegen vier Hersteller verhängt. Bei den Unternehmen handelt es sich um die Lithonplus GmbH & Co. KG, Lingenfeld; die Railbeton Haas KG, Chemnitz; die Schröder Bauzentrum GmbH, Heide & Co. KG und die Wilhelm Siemens GmbH & Co. KG. Das Verfahren wurde durch einen Kronzeugenantrag der Berding Beton GmbH ausgelöst. Dem Unternehmen wurde in Anwendung der Bonusregelung des Bundeskartellamtes ein Bußgelderlass gewährt. Gegen eine Vielzahl weiterer Hersteller von Betonpflastersteinen wird noch weiter ermittelt.

Die Unternehmen haben sich im Wesentlichen über Produktpreise abgesprochen und Liefergebiete untereinander aufgeteilt. Die Kartellabsprachen wurden in verschiedenen Zeiträumen zwischen Januar 2006 und Februar 2010 praktiziert und betrafen verschiedene Regionen im Gebiet der Bundesrepublik Deutschland, schwerpunktmäßig die nördlichen und östlichen Bundesländer.

Die Bußgeldhöhe bemisst sich grundsätzlich nach der Schwere und der Dauer eines Kartellverstoßes. Darüber hinaus berücksichtigt das Bundeskartellamt bei der Bußgeldberechnung stets die individuelle Leistungsfähigkeit der Unternehmen und kann bei der Zahlungsverpflichtung der Kartellanten auch von Instrumenten wie Stundung und Ratenzahlung Gebrauch machen. In den heute entschiedenen Verfahren haben die meisten Unternehmen bei der Aufklärung des Kartells mit dem Bundeskartellamt kooperiert, was entsprechend der Bonusregelung des Amtes zu einer Ermäßigung der Bußgelder geführt hat.

Die Bußgelder sind mit wenigen Ausnahmen noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet. Allerdings wurde mit der großen Mehrzahl der Unternehmen und Verantwortlichen eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung ("Settlement") erreicht.

## Fallbericht

---

### Kartellverfahren gegen Hersteller von Betonrohren und -schächten

Branche	Herstellung von Betonrohren und –schächten für den Kanalbau
Aktenzeichen	B12-15/09
Datum der Entscheidungen	10. August 2011 / 28. Februar 2012

---

Das Bundeskartellamt hat mit Bußgeldbescheiden vom Februar 2012 wegen verbotener Preisabsprachen Bußgelder gegen acht Unternehmen der Betonrohrbranche und verantwortliche Personen in einer Gesamthöhe von etwas über einer Million Euro verhängt. Bei den Unternehmen handelt es sich um die folgenden Hersteller von Betonrohren und -schächten: Die Berding Beton GmbH, Steinfeld (nachfolgend: Berding); die Beton Tille GmbH & Co. KG, Betonwaren-Fertigbeton, Horn-Bad Meinberg; die Betonwerk Kuschmierz GmbH & Co. KG, Oststeinbek; die BWV Betonwaren- und Verbundsteinwerk Lehnen GmbH & Co. KG, Lachendorf; die "KLEI-HUES" Betonbauteile GmbH & Co. KG, Emsbüren; die Schröder Bauzentrum GmbH, Heide & Co. KG, Heide; die Rolf Pöthmann Handelsgesellschaft mit beschränkter Haftung, Vienenburg und die Wilhelm Siemens GmbH & Co. KG, Eckernförde.

Bereits im August 2011 hatte das Amt in demselben Verfahren Bußgelder in einer Gesamthöhe von über 11 Mio. Euro gegen zwei Unternehmen der Branche, Berding und die Betonwerk Bieren GmbH, Bad Oeynhausen (nachfolgend: Bieren), wegen verbotener Preis- und Quotenabsprachen (Sachverhalt 1) verhängt.

Von den Absprachen betroffen sind verschiedene regionale Märkte für die Herstellung und den Vertrieb von Standardbauteilen (Rohre und Schächte) aus Beton für den Kanalbau. Hauptsächlichere Verwendungszweck der Rohrleitungssysteme ist die Sammlung von Regen- und Schmutzwasser und die anschließende Zuleitung zu Kläranlagen. Die Hersteller sind im sogenannten Objektgeschäft und/oder im Lagergeschäft (Belieferung der Lager des Baustoffhandels) tätig. Im Rahmen des Objektgeschäftes fragen Bauunternehmen oder Baustoffhändler die für ein ausgeschriebenes

Bauvorhaben benötigten Betonprodukte objektbezogen bei den Herstellern nach. Sobald ein Bauunternehmen bzw. Baustoffhändler eine Ausschreibung gewonnen hat, tritt es bzw. er in Nachverhandlungen mit den Herstellern ein. Die Betonwarenhersteller kalkulieren ihr Angebot in jedem Einzelfall neu.

In Bezug auf den vorgenannten Sachverhalt 1 wurde die Kartellabsprache zumindest von Januar 2006 bis Februar 2010 praktiziert, im Wesentlichen im Gebiet der Bundesländer Niedersachsen, Bremen und Nordrhein-Westfalen. Berding und Bieren hatten im Rahmen der Absprache in Bezug auf den regionalen Markt zunächst Preisuntergrenzen (sog. Limitpreise) vereinbart, unterhalb derer man keine Aufträge abschließen wollte. Die Absprache beinhaltete zudem, die Bauvorhaben bzw. Objekte auf Basis der einheitlichen Limitpreise nach Quoten untereinander aufzuteilen. Dies wurde umgesetzt, indem sich die Vertriebsleiter der Unternehmen in dem Kartellzeitraum regelmäßig, meist wöchentlich, trafen und die anstehenden Bauvorhaben ("Objekte") anhand sog. Objektlisten besprachen und untereinander zuteilten.

Bei den weiteren festgestellten Kartellabsprachen handelt es sich im Wesentlichen um Preis- und Kundenabsprachen, die meist bilateral vereinbart waren. Diese betreffen unterschiedliche Zeiträume zwischen Februar 2006 und Februar 2010 und verschiedene Regionen im Gebiet der Bundesländer Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein und Hamburg. Die Ermittlungsverfahren gegen weitere Hersteller wurden eingestellt.

Ausgangspunkt des Ermittlungsverfahrens war die Eingabe eines in dem Markt für Herstellung und Vertrieb von Betonrohren tätigen Wettbewerbers. Die nach Verfahrenseinleitung erfolgte Durchsuchung des Amtes an mehreren Unternehmensstandorten im Februar 2010 löste einen ersten Antrag nach der Bonusregelung aus, dem weitere Bonusanträge folgten. Mit der überwiegenden Zahl der Unternehmen und Verantwortlichen wurde eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung ("Settlement") erreicht.

Die Bußgeldhöhe bemisst sich nach dem entsprechend der Schwere des Kartellverstoßes gewichteten Umsatz, der mit den Absprachen in Zusammenhang steht. Ferner hat das Bundeskartellamt bei der Bußgeldberechnung auch die individuelle Leistungsfähigkeit der Unternehmen berücksichtigt, etwa indem Zahlungserleichterungen wie Stundung und Ratenzahlung gewährt wurden. Darüber hinaus wurde in den Fällen einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung das errechnete Bußgeld abgesenkt.

Die Bußgeldbescheide sind mit zwei Ausnahmen inzwischen rechtskräftig.

## **1.5 KARTELLVERFAHREN GEGEN HERSTELLER VON FEUERWEHRDREHLEITERFAHRZEUGEN**

### **Pressemitteilung vom 27. Juli 2011**

Bonn, 27. Juli 2011: Das Bundeskartellamt hat gegen die Iveco Magirus Brandschutztechnik GmbH in Ulm ein Bußgeld in Höhe von 17,5 Mio. Euro wegen Absprachen bei der Herstellung von Feuerwehrfahrzeugen mit Drehleitern verhängt. An der Absprache war neben Iveco auch die Metz Aerials GmbH & Co. KG, Karlsruhe, beteiligt, die zur österreichischen Rosenbauer Gruppe gehört. Gegen Rosenbauer wurde keine Geldbuße verhängt, da das Unternehmen das Kartell im Jahr 2010 mit einem sog. „Bonusantrag“ beim Bundeskartellamt angezeigt hatte. Das Bundeskartellamt hatte im Mai 2010 eine Durchsuchungsaktion durchgeführt. Das Verfahren gegen die beteiligten Vertriebsleiter und Geschäftsführer wurde zum Zwecke einer strafrechtlichen Prüfung an die zuständige Staatsanwaltschaft abgegeben.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt: „Es sind nicht nur Absprachen über Preise, die große volkswirtschaftliche Schäden verursachen. Wenn sogenannte Wettbewerber Aufträge einvernehmlich untereinander aufteilen, wird das System der öffentlichen Ausschreibungen der Kommunen ausgehebelt. Es kommt dann nicht mehr der beste und wirtschaftlichste Anbieter zum Zuge, sondern derjenige, der nach der Absprache der Hersteller gerade dran ist.“

Die Kartellabsprache betraf die Herstellung von Feuerwehrfahrzeugen mit Drehleitern in den Jahren 1998 bis November 2007. Auf diesem Markt halten Iveco und Rosenbauer einen gemeinsamen Marktanteil von fast 100%. Die Vertriebsleiter der Unternehmen hatten sich im Kartellzeitraum regelmäßig getroffen und anhand von Projektlisten eine Marktaufteilung der laufenden Ausschreibungen vorgenommen. Im Ergebnis sollte eine Marktaufteilung in einem Verhältnis 50/50 erreicht werden. Um die Kartellabsprachen zu verschleiern, kommunizierten die Vertriebsleiter anfangs mit eigenen Prepaid-Handys und seit der Fußball-WM 2006 in einer „Fußballer-Sprache“, in der Kartelltreffen als „Trainings“ und zu gewährende Rabatte in Form von Spielergebnissen getarnt wurden.

Das Bußgeld ist noch nicht rechtskräftig. Gegen den Bescheid kann Einspruch eingelegt werden, über den das OLG Düsseldorf entscheidet. Allerdings wurde mit dem Unternehmen eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung („Settlement“) erreicht, was auch bei der Bemessung des Bußgeldes berücksichtigt wurde.

Das Verfahren bzgl. der Absprachen bei Feuerwehrdrehleitern ist damit abgeschlossen. Nicht abgeschlossen ist das Verfahren gegen Iveco wegen Absprachen bei der Herstellung von Feuerwehrlöschfahrzeugen (B12-11/09), in welchem die im Februar 2011 ergangenen



Bußgeldbescheide gegen die übrigen am Kartell beteiligten Unternehmen (siehe PM vom 10.02.2011) mittlerweile rechtskräftig sind.

## Fallbericht

---

### Kartellverfahren gegen Hersteller von Feuerwehrdrehleiterfahrzeugen

Branche                                      Feuerwehrdrehleiterfahrzeuge

Aktenzeichen                                B12-12/10

Datum der Entscheidung    27. Juli 2012

---

Das Bundeskartellamt hat am 27. Juli 2011 einen Bußgeldbescheid in Höhe von 17,5 Mio. Euro gegen die Iveco Magirus Brandschutztechnik GmbH in Ulm wegen Absprachen bei der Herstellung von Feuerwehrfahrzeugen mit Drehleitern verhängt. An der Absprache war neben Iveco auch die Metz Aerials GmbH & Co. KG, Karlsruhe

beteiligt, die zur österreichischen Rosenbauer Gruppe gehört. Gegen Rosenbauer wurde keine Geldbuße verhängt, da das Unternehmen das Kartell im Jahr 2010 mit einem sog. „Bonusantrag“ beim Bundeskartellamt angezeigt hatte. Das Bundeskartellamt hatte im Mai 2010 eine Durchsuchungsaktion durchgeführt. Das Verfahren gegen die beteiligten Vertriebsleiter und Geschäftsführer wurde zum Zwecke einer strafrechtlichen Prüfung an die zuständigen Staatsanwaltschaften abgegeben.

Jährlich werden in Deutschland im Schnitt 60-80 Feuerwehrfahrzeuge mit Drehleitern abgesetzt. Nachfrager der Fahrzeuge sind die Kommunen. Iveco und Metz decken zusammen nahezu den gesamten deutschen Markt ab.

Mindestens seit dem Jahr 1998 haben Vertriebsleiter und Unternehmensleiter der beiden Unternehmen eine Absprache bezüglich des deutschen Drehleitermarktes getroffen. Dabei sollten kommunale Ausschreibungen in einem Verhältnis von 50 % / 50 % auf Iveco und Metz aufgeteilt werden. Hierzu trafen sich die Vertriebsleiter der Unternehmen regelmäßig. Bei den Treffen hatte jeder Vertriebsleiter sog. „Projektlisten“ dabei. Diese waren in drei Spalten „Metz Drehleitern“, Iveco Drehleitern“ und „offene Drehleitern“ aufgeteilt und enthielten die den Vertriebsleitern bekannt gewordenen Ausschreibungen der nächsten 12 Monate. Die Spalten „Metz Drehleitern“ und „Iveco Drehleitern“ enthielten die schon zugeordneten Aufträge, die Spalte „offene Drehleitern“ enthielt die Ausschreibungen, die noch nicht zugeordnet waren. Diese wurden auf den Treffen auf die beiden Unternehmen aufgeteilt.

Die Umsetzung der getroffenen Absprachen sollte dadurch gesteuert werden, dass bei der Angebotsabgabe der beteiligten Unternehmen unterschiedliche Rabatte auf die Listenpreise eingeräumt werden. Das Unternehmen, das den Auftrag erhalten sollte, sollte einen Rabatt von 5-8% einräumen, das andere Unternehmen sollte sich auf einen Rabatt von 3 % beschränken. Die Listenpreise der Unternehmen waren absprachebedingt nahezu identisch.

Zur Tarnung der Absprachen benutzten die Vertriebsleiter Prepaid-Handys und kommunizierten in der Anfangszeit über Schriftverkehr an ihre Privatadressen. Ab 2006 kommunizierten die Vertriebsleiter per e-mail in einer Fußballersprache. Dabei wurden Treffen als „Trainings“ deklariert und die Höhe des jeweils angebotenen Rabattes als Spielergebnis formuliert.

Die Kontakte der Vertriebsleiter wurden im Kartellzeitraum in unregelmäßigen Abständen für kurze Zeit unterbrochen, da es zu Divergenzen bei der Auftragszuteilung kam. Im November 2007 kam es zu einem endgültigen Zerwürfnis der beteiligten Personen, das die wettbewerbswidrigen Kontakte beendete.

## **1.6 ERSTE BUßGELDER IM SCHIENENFALL VERHÄNGT**

### **Pressemitteilung vom 05. Juli 2012**

Bonn, 5. Juli 2012: Das Bundeskartellamt hat heute Bußgelder in Höhe von insgesamt 124,5 Mio. Euro gegen vier Hersteller und Lieferanten von Schienen wegen wettbewerbswidriger Absprachen zu Lasten der Deutschen Bahn AG verhängt. Bußgeldbescheide ergingen gegen die ThyssenKrupp GfT Gleistechnik GmbH, Essen, in Höhe von 103 Mio. Euro, die seit 2010 zum Vossloh Konzern gehörende Stahlberg Roensch GmbH, Seevetal, in Höhe von insgesamt 13 Mio. Euro, sowie gegen die voestalpine Tochterunternehmen TSTG Schienen Technik GmbH & Co. KG, Duisburg, in Höhe von 4,5 Mio. Euro und voestalpine BWG GmbH & Co. KG, Butzbach, in Höhe von 4 Mio. Euro. Ermittlungen gegen weitere Unternehmen dauern an. Das Verfahren wurde ausgelöst durch einen Bonusantrag des österreichischen Unternehmens voestalpine AG.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Die Schienenlieferanten haben sich gegenseitig über viele Jahre nahezu konstante Quoten am Auftragsvolumen der Deutschen Bahn zugesichert. Die Kartellanten überwachten die Einhaltung der Quoten, ordneten Projekte einander zu und gaben Schutzpreise vor, um die Auftragsvergaben zu steuern. Mit den heutigen Bußgeldbescheiden ist lediglich ein erster Teil des Verfahrens abgeschlossen. Das Bundeskartellamt wird den Schwerpunkt der Ermittlungen im Schienenfall nun auf weitere Bereiche verlagern. Dazu gehören unter anderem Schienen und Weichen für regionale und lokale Nachfrager. Der Fall zeigt erneut, dass auch die Auftraggeber gerade bei Ausschreibungen im öffentlichen Bereich besonders wachsam sein sollten.“

Die Absprachen bezogen sich auf drei zu unterscheidende Produktmärkte: Normal-Schienen, kopfgehärtete Schienen und Weichenzungen.

Die Quoten und Preisabsprachen im Bereich Normal-Schienen wurden von den Unternehmen ThyssenKrupp GfT, Stahlberg Roensch und der voestalpine Tochter TSTG von 2001 bis 2008, zum Teil sogar bis 2011 praktiziert. Gegen ein weiteres an dieser Absprache beteiligtes Unternehmen wird das Verfahren fortgeführt. An dem Kartell waren ursprünglich insgesamt sieben Unternehmen beteiligt. Bei zwei Unternehmen sind die Absprachen wegen Verjährung nicht verfolgt worden. Ein weiteres Unternehmen ist inzwischen insolvent.

Im Bereich kopfgehärtete Schienen kam es außerdem im Zusammenhang mit einer Ausschreibung der Deutschen Bahn in den Jahren 2010/2011 zu Preisabsprachen zwischen der voestalpine Schienen GmbH, Österreich und dem Unternehmen Stahlberg Roensch. Auch dieser Verfahrenskomplex wurde durch den Bonusantrag der voestalpine ausgelöst, so dass dem Unternehmen hier ein 100%iger Bußgelderlass gewährt wurde.

Im weiteren Verlaufe der Ermittlungen stellte darüber hinaus das Vossloh-Tochterunternehmen Kihn S.A. aus Luxemburg einen Bonusantrag wegen Preisabsprachen mit der voestalpine BWG bei Ausschreibungen der Deutschen Bahn für Weichenzungen in den Jahren 2006 bis 2011. Dem Unternehmen Kihn wurde das Bußgeld zu 100% erlassen.

Alle genannten Unternehmen haben im Verlauf des Verfahrens mit dem Bundeskartellamt im Rahmen der Bonusregelung kooperiert. Bei der Bemessung der Bußgelder wurden - ausgehend vom Umsatz, den die Unternehmen im kartellierten Geschäftsbereich mit der Deutschen Bahn erzielten und der Schwere der Tat - auch die Kooperationsbeiträge, die unterschiedliche Dauer der Tatbeteiligung und die Bereitschaft zu einem einvernehmlichen Verfahrensabschluss berücksichtigt.

Das Bundeskartellamt arbeitet in diesem Verfahren eng mit der Staatsanwaltschaft Bochum und der Kriminalpolizei Bochum zusammen, da es sich um Kartelle handelt, die öffentlich ausgeschriebene Produkte und Dienstleistungen betreffen. Die Staatsanwaltschaft ermittelt dabei wegen des Verdachts auf Submissionsbetrug gegen die handelnden natürlichen Personen.

Die Geldbußen sind noch nicht rechtskräftig. Gegen die Bescheide kann Einspruch eingelegt werden, über den das Oberlandesgericht Düsseldorf entscheidet.

## **Fallbericht**

---

### **Erste Bußgelder im Schienenfall verhängt**

Branche	Schienenhersteller und -lieferanten
Aktenzeichen	B12-11/11

Datum der Entscheidung Juli 2012

---

Das Bundeskartellamt hat Anfang Juli 2012 Bußgelder in Höhe von insgesamt 124,5 Mio. Euro gegen vier Hersteller und Lieferanten von Schienen wegen wettbewerbs-widriger Absprachen zu Lasten der Deutschen Bahn AG verhängt. Bußgeldbescheide ergingen gegen die ThyssenKrupp GfT Gleistechnik GmbH, Essen, in Höhe von 103 Mio. Euro, die seit 2010 zum Vossloh Konzern gehörende Stahlberg Roensch GmbH, Seevetal, in Höhe von insgesamt 13 Mio. Euro, sowie gegen die voestalpine AG Tochterunternehmen TSTG Schienen Technik GmbH & Co. KG, Duisburg, in Höhe von 4,5 Mio. Euro und voestalpine BWG GmbH & Co. KG, Butzbach, in Höhe von 4 Mio. Euro.

Alle genannten Unternehmen haben im Verlauf des Verfahrens mit dem Bundeskartellamt im Rahmen der Bonusregelung kooperiert. Bei der Bemessung der Bußgelder wurden - ausgehend vom Umsatz, den die Unternehmen im kartellierten Geschäftsbereich mit der Deutschen Bahn erzielten, und der Schwere der Tat - auch die Kooperationsbeiträge, die unterschiedliche Dauer der Tatbeteiligung und die Bereitschaft zu einem einvernehmlichen Verfahrensabschluss berücksichtigt. Die Ermittlungen gegen weitere Unternehmen dauern an. Das Verfahren wurde ausgelöst durch einen Bonusantrag des österreichischen Unternehmens voestalpine AG.

Die Absprachen bezogen sich auf drei zu unterscheidende Produktmärkte: Normal-Schienen, kopfgehärtete Schienen und Weichenzungen.

Die Quoten- und Preisabsprachen im Bereich **Normal-Schienen** wurden von den Unternehmen ThyssenKrupp GfT Gleistechnik GmbH, Stahlberg Roensch GmbH, und der voestalpine Schiene GmbH, Leoben, Österreich, sowie der TSTG Schienen Technik GmbH, von 2001 bis 2008, zum Teil sogar bis 2011 praktiziert. Gegen ein weiteres an dieser Absprache beteiligtes Unternehmen wird das Verfahren fortgeführt, da es trotz Kooperation zu keiner einvernehmlichen Verfahrensbeendigung kam. An dem Kartell waren ursprünglich insgesamt sieben Unternehmen beteiligt. Bei zwei Unternehmen sind die Absprachen wegen Verjährung nicht verfolgt worden. Ein weiteres Unternehmen ist inzwischen insolvent.

Die Schienenlieferanten haben sich gegenseitig über viele Jahre nahezu konstante Quoten am Auftragsvolumen der Deutschen Bahn zugesichert. Die Kartellanten überwachten die Einhaltung der Quoten, ordneten Projekte einander zu und gaben Schutzpreise vor, um die Auftragsvergaben zu steuern. Abweichungen der Ist- von der Soll-Quote wurden zwischen den Kartellanten u.a. durch gegenseitige Lieferungen ausgeglichen, wobei es Beschwerden schon bei unter 1%-Abweichungen von der Soll-Quote gab.

Die Umsetzung der Absprache war abhängig von dem über die Zeit wechselnden Ausschreibungsverfahren der Deutschen Bahn. Seit Ende der 90-er Jahre bis zum Jahr 2006 erfolgten die

Ausschreibungen (Rahmenvereinbarungen) in der Weise, dass sich die Anbieter zunächst präqualifizieren ließen. Die einzelnen Projekte, deren Anzahl im Laufe eines Jahres durchaus 1.500 betragen konnte, fragte die Deutsche Bahn zu-nächst per Fax oder E-Mail, später dann in einem internetbasierten Portal an. Die prä-qualifizierten Anbieter mussten jeweils einen Preis für das angefragte Projekt abgeben (Machbarkeit für jede einzelne Ausschreibung, sogenannte „Windhundrennen“). Die Koordinierung der Einzelanfragen erfolgte unter den Wettbewerbern unter anderem durch tägliche Telefonate. Diese Telefonate dienten der Klärung, wer für den konkreten Bedarfsfall zum Zuge kommen soll, dies unter Berücksichtigung der für die jeweiligen Wettbewerber geltenden Quoten und des abgestimmten Mindestpreisniveaus.

Für die Zeiträume Oktober 2006 bis 2007 sowie 2008 bis 2011 wurde die Ausschreibungspraxis der Deutschen Bahn verändert. Entsprechend passten die Unternehmen ihre Preis- und Quotenabsprache den geänderten Ausschreibungsverfahren an.

Für die konkrete Umsetzung und Überwachung der Quoten- und Preisabsprache war eine sogenannte Clearingstelle zuständig. Diese koordinierte die Ausschreibungen und machte den Wettbewerbern Vorgaben, ob und zu welchen Konditionen sie an bestimmten Ausschreibungen teilnehmen sollten. Grundlage bildete ein Excel-Programm, in dem die Ist-Zahlen den vereinbarten Soll-Quoten gegenübergestellt und die Mehr- bzw. Fehlmengen ausgewiesen waren.

Im Laufe der Zeit wurden verschiedene Methoden für die Kommunikation im Kartell angewandt. Anfangs wurden Prepaid-Telefonkarten genutzt, 2005 wurde diese Vorgehensweise durch E-Mails abgelöst. Daneben gab es eine Vielzahl von persönlichen Treffen, die auf zwei Ebenen stattfanden. So trafen sich die Unternehmensvertreter zum einen auf der Leitungs- bzw. Geschäftsführerebene und zum anderen auf der operativen bzw. Arbeitsebene (Prokuristen). Die Zusammentreffen auf Leitungsebene dienten dazu, Transparenz zu schaffen, einen breiten Konsens über die Verteilung der Quoten zu erzeugen und ein Mindestpreisniveau festzulegen. Sie dienten aber auch der Klärung grundlegender Fragen, etwa im Zusammenhang mit gravierenden Umstellungen des Ausschreibungssystems. Auf der Arbeitsebene wurden die Vorgaben der Leitungsebene konkretisiert und umgesetzt. Es fand eine Feinabstimmung der Preise statt, und die Einhaltung der Quoten wurde überprüft.

Auf Grundlage einer bilateralen, kartellrechtswidrigen Vertriebsvereinbarung fand im Vorfeld der multilateralen Wettbewerbertreffen auf Geschäftsführungsebene zwischen den Vertretern der TSTG Schienen Technik GmbH und der ThyssenKrupp GfT Gleistechnik GmbH eine bilaterale Vorbereitung statt. Sie diente dazu, sich über die Strategie bei den multilateralen Treffen zu verständigen.

Das multilaterale Quoten- und Preiskartell brach im Jahr 2008 mit dem Markteintritt von ArcelorMittal auseinander. Die Praktizierung des wettbewerbswidrigen Vertriebsvertrags endete schließlich mit der Durchsuchungsmaßnahme des Bundeskartellamtes im Mai 2011.

Im Bereich **kopfgehärtete Schienen** kam es außerdem im Zusammenhang mit einer Ausschreibung der Deutschen Bahn in den Jahren 2010/2011 zu Preisabsprachen zwischen der voestalpine Schienen GmbH und dem Unternehmen Stahlberg Roensch GmbH. Auch dieser Verfahrenskomplex wurde durch den Bonusantrag der voestalpine AG ausgelöst. Dem Unternehmen konnte hier ein 100%iger Bußgelderlass gewährt werden.

Im weiteren Verlauf der Ermittlungen stellte darüber hinaus das Vossloh-Tochterunternehmen Kihn S.A., Rumelange, Luxemburg, einen Bonusantrag wegen Preisabsprachen mit der voestalpine BWG GmbH & Co. KG, Butzbach. Die Absprachen betrafen Ausschreibungen der Deutschen Bahn für **Weichenzungen** in den Jahren 2006 bis 2011. Dem Unternehmen Kihn S.A. wurde das Bußgeld zu 100% erlassen.

Das Bundeskartellamt arbeitet in diesem Verfahren eng mit der Staatsanwaltschaft Bochum und der Kriminalpolizei Bochum zusammen, da es sich um Kartelle handelt, die öffentlich ausgeschriebene Produkte und Dienstleistungen betreffen. Die Staatsanwaltschaft ermittelt dabei wegen des Verdachts auf Submissionsbetrug gegen die handelnden natürlichen Personen. Die Bußgeldbescheide sind inzwischen rechtskräftig. Damit ist lediglich ein erster Teil des Verfahrens weitgehend abgeschlossen. Das Bundeskartellamt hat den Schwerpunkt der Ermittlungen im Schienenfall nun auf weitere Bereiche verlagert. Dazu gehören unter anderem Schienen und Weichen für regionale und lokale Nachfrager.