



Aktuelle Entwicklungen in der europäischen Fusionskontrolle

Dr. Johannes Lübking

Europäische Kommission, GD Wettbewerb
Referatsleiter - Antitrust – Energie und Umwelt

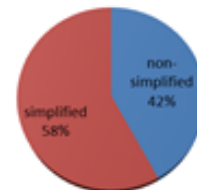
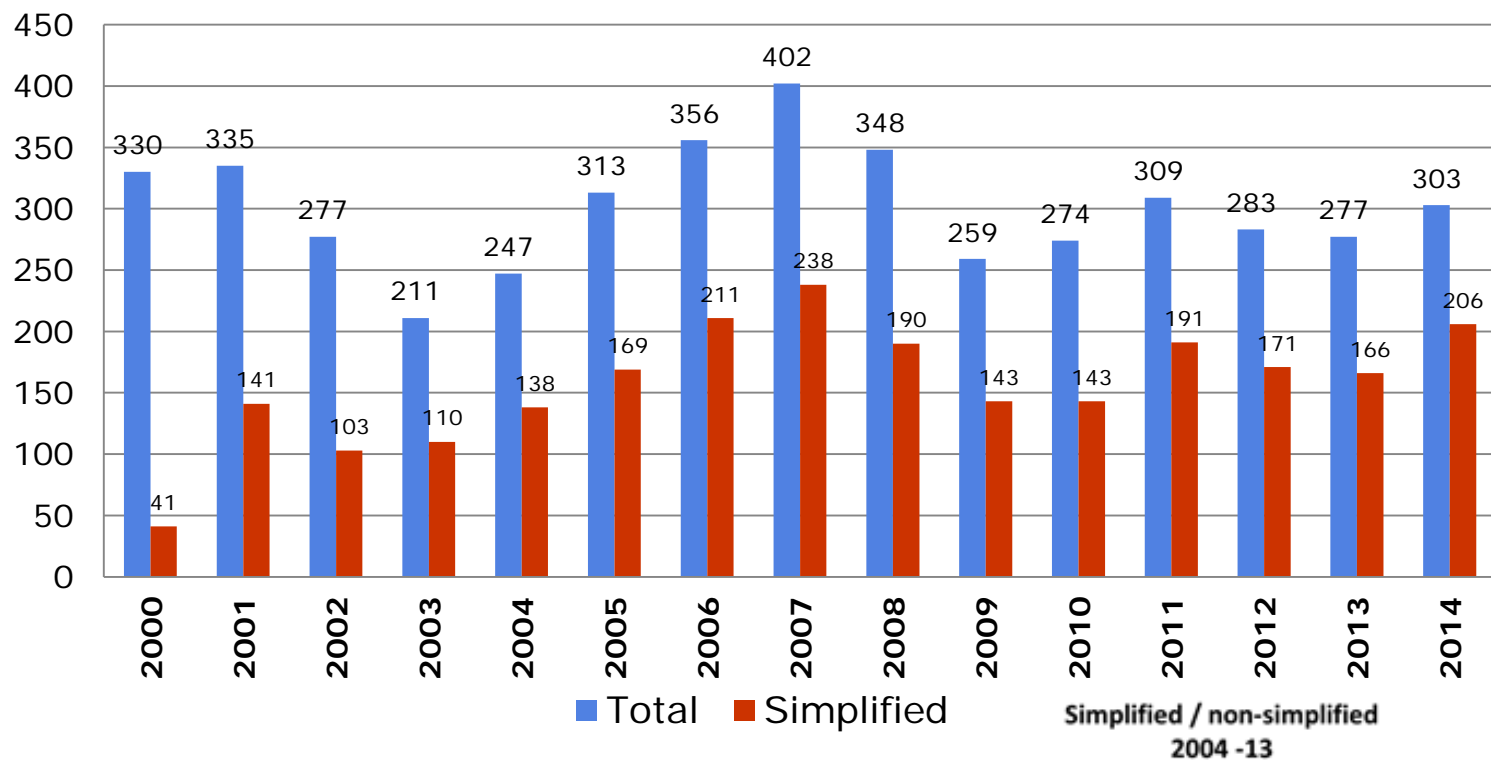
Studienvereinigung Kartellrecht
Brüssel, 12. März 2015

Die vertretenen Standpunkte geben die Ansichten des Referenten wieder und stellen nicht notwendigerweise den offiziellen Standpunkt der Europäischen Kommission dar.

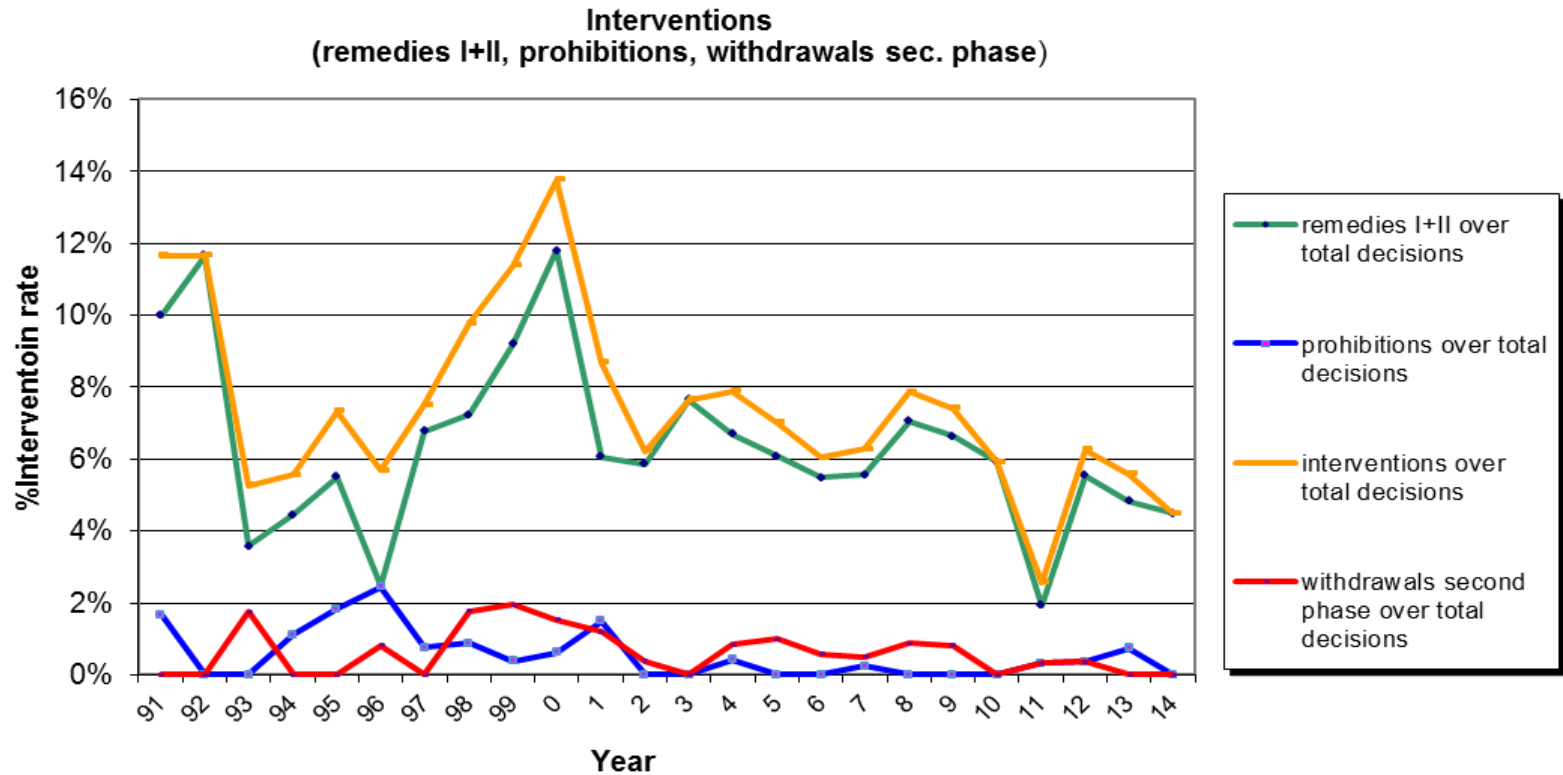
Übersicht

1. Einführung/Statistik
2. Telekommunikationsmärkte
3. Pharma- und Gesundheitsmärkte/Innovation
4. Zement-/Baustofffälle
5. Ausblick

Anmeldungen



Interventionen



Significant Cases 2014-2015

Article 8(2) (Conditions & Obligations)

- *M.6905 INEOS / SOLVAY / JV (2014)*
- *M.6992 HUTCHISON 3G UK / TELEFONICA IRELAND (2014)*
- *M.7018 TELEFONICA DEUTSCHLAND / E-PLUS (2014)*
- *M.7061 HUNTSMAN CORPORATION / EQUITY INTERESTS HELD BY ROCKWOOD HOLDINGS (2014)*
- *M.7000 LIBERTY GLOBAL / ZIGGO (2014)*
- *M.7194 LIBERTY GLOBAL / CORELIO / W&W / DE VIJVER MEDIA (2015)*

Article 8(1)

- *M.7009 HOLCIM / CEMEX WEST (2014)*
- *M.7054 CEMEX / HOLCIM ASSETS (2014)*

Article 14(2)

- *M.7184 MARINE HARVEST / MORPOL (2014)*

Article 6(2) (Conditions & Obligations)

- *M.7104 CROWN HOLDINGS / MIVISA (2014)*
- *M.7115 KURARAY / GLSV BUSINESS (2014)*
- *M.7155 SSAB / RAUTARUUKKI (2014)*
- *M.7174 FEDERAL-MOGUL CORPORATION / HONEYWELL FRICTION MATERIALS (2014)*
- *M.7220 CHIQUITA BRANDS INTERNATIONAL / FYFFES (2014)*
- *M.7252 HOLCIM / LAFARGE (2014)*
- *M.7268 CSAV / HGV / KÜHNE MARITIME / HAPAG-LLOYD AG (2014)*
- *M.7326 MEDTRONIC / COVIDIEN (2014)*
- *M.7333 ALITALIA / ETIHAD (2014)*
- *M.7337 IMS HEALTH / CEGEDIM BUSINESS (2014)*
- *M.7353 AIRBUS / SAFRAN / JV (2014)*
- *M.7387 BP / STATOIL FUEL AND RETAIL AVIATION (2014)*
- *M.7275 NOVARTIS / GLAXOSMITHKLINE ONCOLOGY BUSINESS (2015)*
- *M.7276 GLAXOSMITHKLINE / NOVARTIS VACCINES BUSINESS (EXCL. INFLUENZA) / NOVARTIS CONSUMER HEALTH BUSINESS (2015)*
- *M.7379 MYLAN / ABBOTT EPD-DM (2015)*



Telekommunikationsmärkte

Telekommunikationsmärkte - Trends

Mobil-/Mobilnetz

- *Telefónica Deutschland/E-Plus (2014)*
- *Hutchison 3G/Telefónica Ireland (2014)*

Mobil-/Festnetz

- *Vodafone/Ono (2014)*
- *Vodafone/Kabel Deutschland (2013)*

Fest-/Festnetz

- *Liberty Global/Ziggo (2014)*
- *Orange/Jazztel (2. Phase andauernd)*

Festnetz/Inhalte

- *Liberty Global/De Vijver Media (2015)*

Alle Transaktionen in einem MS – grenzüberschreitende Fusionen selten

- *Telenor/Globul/Germanos (2013)*



Mobiltelefonie

Mobiltelefonie: Marktcharakteristika

Nationale Märkte

- Keine grenzüberschreitenden Netzwerke
- Spektrum und Lizenzen auf nationaler Ebene vergeben
- Strategien und Preise der Anbieter national
- Trotz weniger europaweit agierender Gruppen

Hoher Konzentrationsgrad

Hohe Eintrittsbarrieren für Netzbetreiber ("MNOs")

- Unterschiedliche Schwerpunkte: z.B. Fokussierung auf pre-paid oder post-paid voice/data Bündel

Mobile Virtual Network Operators (MVNOs)

- Benötigen Zugang zu Netzen der MNOs
- Rolle im Wettbewerb stark vom Zugangsmodell abhängig (Wiederverkäufer vs MVNOs mit Core-Netzwerk)
- Sehr unterschiedliche Verbreitung in MS

Unterschiedliche Verbreitung gemeinsamer Netznutzung

Hutchison 3G/O2 Ireland

- | | |
|-----------------|--------|
| ■ Three Ireland | [~10]% |
| ■ O2 | [~30]% |

Merging Parties

- | | |
|------------|--------|
| ■ Vodafone | [~40]% |
| ■ Eircom | [~20]% |

- Bestehende Verträge zur gemeinsamen Netznutzung von O2/Eircom und Three/Vodafone

Telefónica Deutschland/E-Plus

- | | |
|-------------------|----------|
| ■ T-Mobile (DTAG) | [20-25]% |
| ■ Vodafone | [20-25]% |

- | | |
|------------------|----------|
| ■ E-Plus | [10-20]% |
| ■ O2 Deutschland | [10-20]% |

Merging Parties

- | | |
|-------------------|----------|
| ■ Freenet | [10-15]% |
| ■ Drillisch | [0-5]% |
| ■ 1&1 | [0-5]% |
| ■ Other SPs/MVNOs | [0-5]% |

Beide O2 und E-Plus stark im pre-paid Segment

Mobiltelefoniefälle: Analyse und Beweismittel

Schwerpunkt: **unilaterale Effekte** ("gap" Fälle); Reduzierung der MNOs von 4 auf 3

Eliminierung wichtigen Wettbewerbsdrucks vor der Fusion

- Fusionierende Unternehmen als nahe Wettbewerber und/oder Rolle als wichtige Antriebskraft im Wettbewerb
- Reaktion der Wettbewerber: nachfolgende Erhöhung der Preise

Beweismittel

- Quantitative Analyse (UPP auf Basis von Margen; Merger Simulation, wenn zuverlässige Daten vorliegen)
- Komplementär zu qualitativer Analyse, auf Basis von internen Dokumenten und Ergebnissen der Marktuntersuchung

Effizienzgewinne

- Ausgleich durch verbesserte Netzabdeckung und Geschwindigkeit?

Effizienzen

Hauptsächlich vorgetragen

Bewertung

1

Skalen Effizienzen

- Reduzierung der Kosten, u.a. für Netzausbau und für Vermarktung
- Ähnliche Ersparnisse würden nicht durch gemeinsame Netznutzung erzielt

- Hauptsächlich Fixkostensparnisse. Vorgelegte Beweismittel (z.B. Studie zur Preiskonzentrationsanalyse) belegen nicht Kundennutzen
- Gemeinsame Netznutzung würde zu ähnlichen Ersparnissen führen

2

LTE Netzausbau Effizienzen

- Verbesserte Netzabdeckung und Geschwindigkeit

- Parteien würden LTE Netze in ähnlichem Ausmaß ausbauen, allein oder über gemeinsame Netznutzung
- In einigen Fällen: Fusion ersetzt gemeinsame Netznutzung, die ansonsten durchgeführt würde

Mobiltelefoniefälle: Zusagen

- Kapazitätsbasiertes MVNO Modell
 - “up-front”-Veräußerung festgelegter Kapazität
 - Anreiz für MVNOs, wie Netzbetreiber zu konkurrieren
 - Netzbetreiber können in Weiterentwicklung der Netze investieren
 - Bis zu 30% der Netzwerkkapazität; in Anspruch genommene Kapazität erhöht sich mit der Zeit
- Möglichkeit des Frequenzerwerbs für 10 Jahre – Übergang zum MNO Modell



Fusionen zwischen Kabelnetzen und vertikale Fusionen mit Anbietern von Inhalten

Konsolidierung von Kabelnetzbetreibern

Liberty/Ziggo (2014)

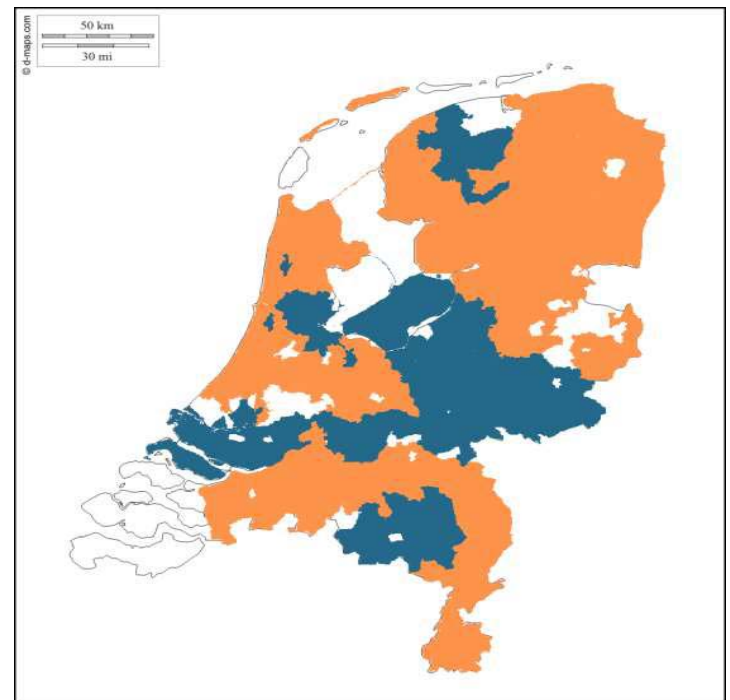
Fusion der größten Kabelnetzbetreiber in den Niederlanden, ohne geographische Überschneidung

Nationaler Wettbewerber: KPN mit nationalem DSLx Netzwerk und Glasfasernetz im Aufbau

Keine horizontalen Bedenken: Entwicklung von zwei regionalen zu nationalem Duopol

Horizontale und vertikale Bedenken zu Premium Pay-TV Filmkanälen

Bedenken zu Nachfragemacht gegenüber Lieferanten von Inhalten. Liberty/Ziggo haben 60-70% der Zuschauer



Kabelnetzkonsolidierung: Nachfragemacht

Erhöhung der Nachfragemacht von Liberty/Ziggo, aber Einfluss auf Wettbewerb im nachgelagerten Markt?

- Reduzierung der Zahl der Fernsehsender? Keine Korrelation zwischen Zahl der Kanäle und Ausweitung des Kabelnetzes.
- Verringerung der Einspeisegebühr mit Folge von verringerten Investitionen in Inhalte? Zugang der Inhalteanbieter zu alternativen Vertriebskanälen wichtig, um Verhandlungsmacht zu stärken.
- Begrenzung der Möglichkeit von Inhalteanbietern, Inhalte über Internet zu verbreiten („OTT“)

Zusagen:

- Verträge zu beenden, die Übertragung via OTT begrenzen, und für 8 Jahre keine solchen neuen Verträge abzuschließen,
- Technische Verpflichtung, Interconnection-Kapazität offenzuhalten

Liberty Global/De Vijver Media (2015)

- Fusion von Liberty Media/Telenet, größter Kabelbetreiber in Flandern, und De Vijver Media, Anbieter von sehr populären free-to-air TV Kanälen (Vier und Vijf)
- Vertikale Bedenken:
 - *Input foreclosure*: Abschottung von Wettbewerbern (z.B. Belgacom) von wettbewerblichem Zugang zu TV Kanälen
 - *Customer foreclosure*: Erschwerung des Zugangs von anderen TV Kanälen zu Telenet Plattform
- Zusagen:
 - *Input foreclosure*: Verlängerung der Verträge für Vertrieb von TV Kanälen; Zusage, TV Kanäle zu FRAND Bedingungen zu lizenzieren
 - *Customer foreclosure*: Verlängerung der Verträge mit anderen TV Anbietern; Zusage, Angebot zur Verlängerung aufrechtzuerhalten



Pharma- und Gesundheitsmärkte/Innovation

Zusammenschlüsse in Pharma- /Gesundheitsmärkten – Trends

Generika

- *Mylan Abbott (2015)*

Originators/patentierete Pharmazeutika

- *Novartis/GSK Oncology Business (2015)*

OTC

- *GSK/Novartis Vaccines/Novartis Consumer Health (2015)*

Impfstoffe

- *GSK/Novartis Vaccines/Novartis Consumer Health (2015)*

Medizintechnik

- *Medtronic/Covidien (2015); Zimmer Biomet (andauernd)*

Tiergesundheit

- *Lilly/Novartis Animal Health (2014)*

EU Fusionskontrolle und Innovation

Erhöhte Aufmerksamkeit auf Innovation in der Wettbewerbspolitik (so EU und US Merger Guidelines)

Einfluss der Fusion auf Innovation:

1. Einfluss auf Innovationswettbewerb zwischen Fusionsparteien: Schwierigkeit der Bewertung zukünftiger Innovationen (*Pharmazeutika/Medizintechnik, z.B. Medtronic/Covidien, IT z.B. Western Digital/Hitachi*)
2. Einfluss auf Innovation von Drittparteien: Abschottung von Wettbewerbern auf nach-/vorgelagerten Märkten (z.B. *Intel/McAfee*)
3. Innovation als Effizienz (z.B. *TomTom/TeleAtlas*)

Medtronic/Covidien (2014)

- Übernahme des irischen Medizinprodukteherstellers Covidien durch US-Konkurrent Medtronic
- Überschneidung in den Märkten für periphere Gefäßkatheter und elektrochirurgische Instrumente
- Wettbewerbsbedenken im Markt für medikamentenbeschichtete Ballonkatheter:
 - Medtronic: Marktführer; geringer Wettbewerbsdruck durch aktuelle Wettbewerber
 - Covidien würde Verhaltensspielraum von Medtronic in naher Zukunft durch sein Produkt Stellarex begrenzen
 - Vielversprechende Ergebnisse der klinischen Prüfung
 - Die Übernahme hätte ernstzunehmenden Wettbewerber ausgeschaltet und Innovationen gehemmt
- Fusion mit Zusagen freigegeben (in Phase I)
 - Veräußerung des Stellarex-Geschäfts mit allen erforderlichen Vermögenswerten

Novartis/GSK Oncology (2015)

- Erwerb der Krebs-Sparte von GSK durch Novartis
- Wettbewerbsbedenken:
 - Reduzierung von 3 auf 2: Unternehmen, die B-Raf- und MEK-Hemmer für Hautkrebs entwickeln/vermarkten
 - Beeinträchtigung von Innovation: Abbruch des klinischen Studienprogramms von Novartis für LGX 818 und MEK 162
- Phase-I Freigabe mit Zusagen
 - Rückübertragung der Rechte an MEK 162 an dessen Entwickler/Lizenzgeber Array
 - Veräußerung der Rechte an LGX 818 an Array



Zement-/Baustofffälle

Holcim/Cemex – Holcim/Lafarge (2014)

- Holcim/Cemex West und Cemex/Holcim Assets
 - Europaweiter asset swap zwischen Holcim und Cemex, einschließlich Transaktion in Tschechischer Republik
 - Freigabe ohne Zusagen in Phase II in beiden Fällen
- Holcim/Lafarge
 - Freigabe mit umfassendem Veräußerungspaket in Phase I

Holcim/Cemex West

- Schwerpunkt in Deutschland, aber grenzüberschreitende Auswirkungen
→ deutscher Verweisungsantrag abgelehnt
- Räumliche Marktabgrenzung: 150 km-Radius, grenzüberschneidend
- Nur begrenzte Marktanteilsadditionen, ausreichende Präsenz von Wettbewerbern
- Keine ausreichenden Anhaltspunkte für Verstärkung koordinierter Effekte
 - Homogenes Produkt, Präsenz derselben Wettbewerber auf benachbarten Märkten, Markttransparenz
 - Aber: nicht ausreichende Indikationen für Verstärkung koordinierter Effekte

Cemex/Holcim Assets

- Räumliche Marktabgrenzung: 150km-Radius
- Zentralspanien (Madrid): Keine ausreichenden Anhaltspunkte für koordinierte Effekte
 - Für Koordinierung spricht:
 - Erheblicher Rückgang der Nachfrage → Überkapazitäten
 - "4 zu 3"-Fusion verstärkt Marktsymmetrie
 - Aber:
 - Präsenz unabhängiger Distributoren
 - Starker Wettbewerb im Lauf des Jahres 2013
- Ostspanien: keine ausreichenden Anhaltspunkte für unilaterale Effekte/Marktbeherrschung
 - Ausreichende Zahl von Wettbewerbern vorhanden
 - Ungenutzte Kapazitäten: separate Zementmahlanlagen mit gesicherter Klinkerversorgung über Importe

Holcim/Lafarge (2014)

- Entstehung eines "global player" der Zementindustrie
 - Präsent in 90 Ländern weltweit
- Überschneidungen in vielen nationalen/regionalen Märkten
→ führt zu Wettbewerbsbedenken in vielen Märkten und Regionen
- Veräußerungspaket von noch nicht dagewesenem Umfang und mit innovativen Modalitäten:
 - Aktivitäten von Lafarge in DE, RO, UK und von Holcim in FR, HU, SK, SP und CZ
 - "Up-front buyer"-Zusage
 - Veräußerungsalternativen:
 - Klassische M&A-Veräußerung der Aktiva an einen oder mehrere individuelle Erwerber
 - "Hybride Veräußerung" der Mehrheit der zu veräußernden Gesellschaft ("Divco") an "Ankerinvestor", während restliche Anteile über den Kapitalmarkt verkauft werden (IPO oder Spin-off)

Ausblick

- Herausforderungen im Jahr 2014
 - Erheblich höhere Zahl von Anmeldungen und komplexer/Phase-II Fälle
- Ausgereiftes prozedurales System
 - Erfolg der Reform zur Verfahrensvereinfachung
 - Phase-I Zusagen auch für komplexe Fälle möglich
- Vielfalt der wettbewerblichen Probleme
 - Fokus auf unilaterale Effekte, verbunden mit tiefgehender ökonomischer Analyse
 - Vertikale Theorien und
 - Innovation