



Neuere Entwicklungen in der europäischen Fusionskontrolle

Julia Brockhoff

Stellvertretende Referatsleiterin
Koordinierung der Fälle und Politik
im Bereich der Fusionskontrolle

Studienvereinigung Kartellrecht
Arbeitssitzung in Brüssel, 21. Februar 2017

Die vertretenen Standpunkte geben die Ansichten der Referentin wieder und stellen keinesfalls den offiziellen Standpunkt der Europäischen Kommission dar.

Competition

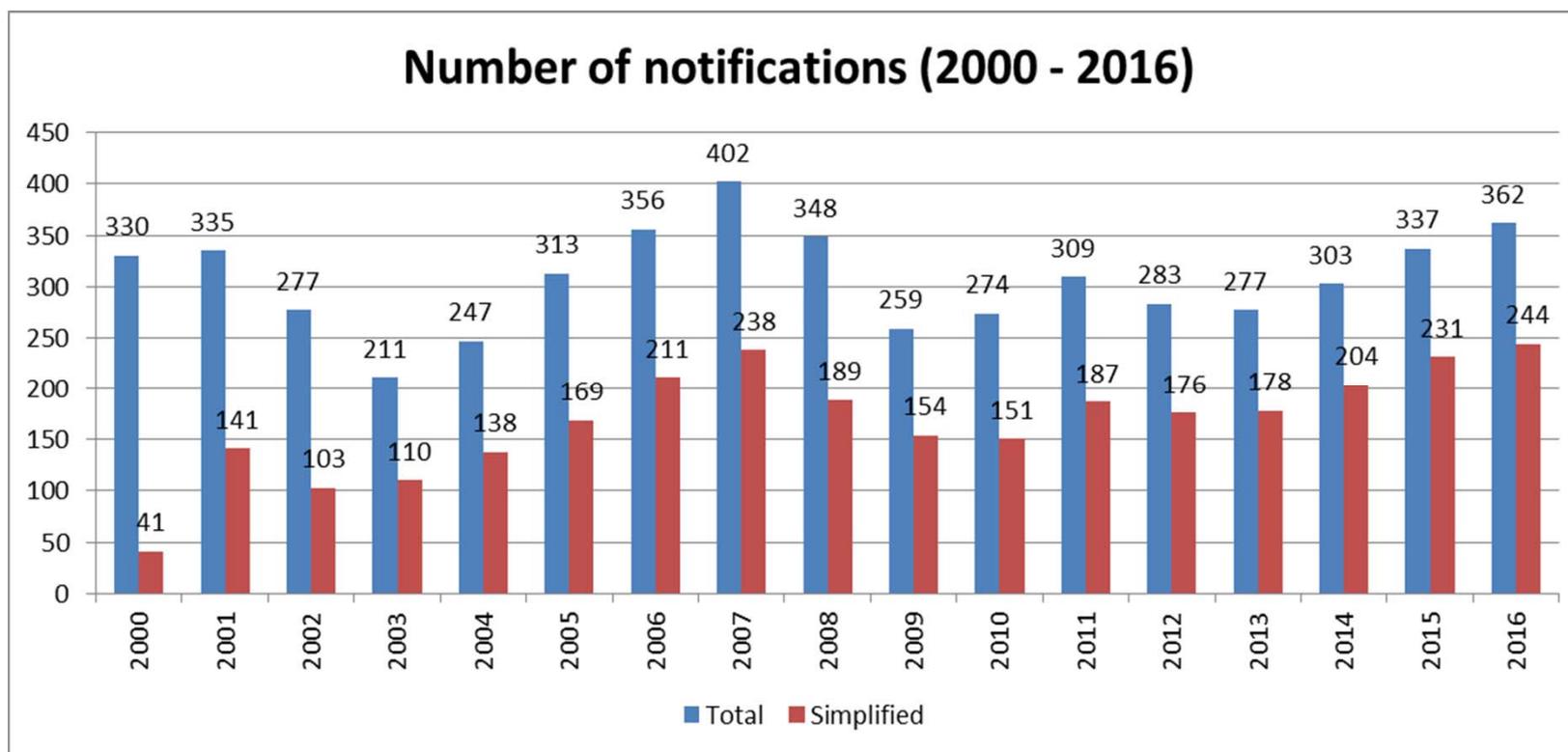


Übersicht

1. Einführung und Statistik
2. Fallpraxis 2016/17
 - Weitere Konsolidierung im Telekommunikationssektor
 - Fusionskontrolle in Industriemärkten
 - Comeback der koordinierten Effekte
3. Zusagen
4. Policy Entwicklungen
5. Ausblick

1. EINFÜHRUNG UND STATISTIK

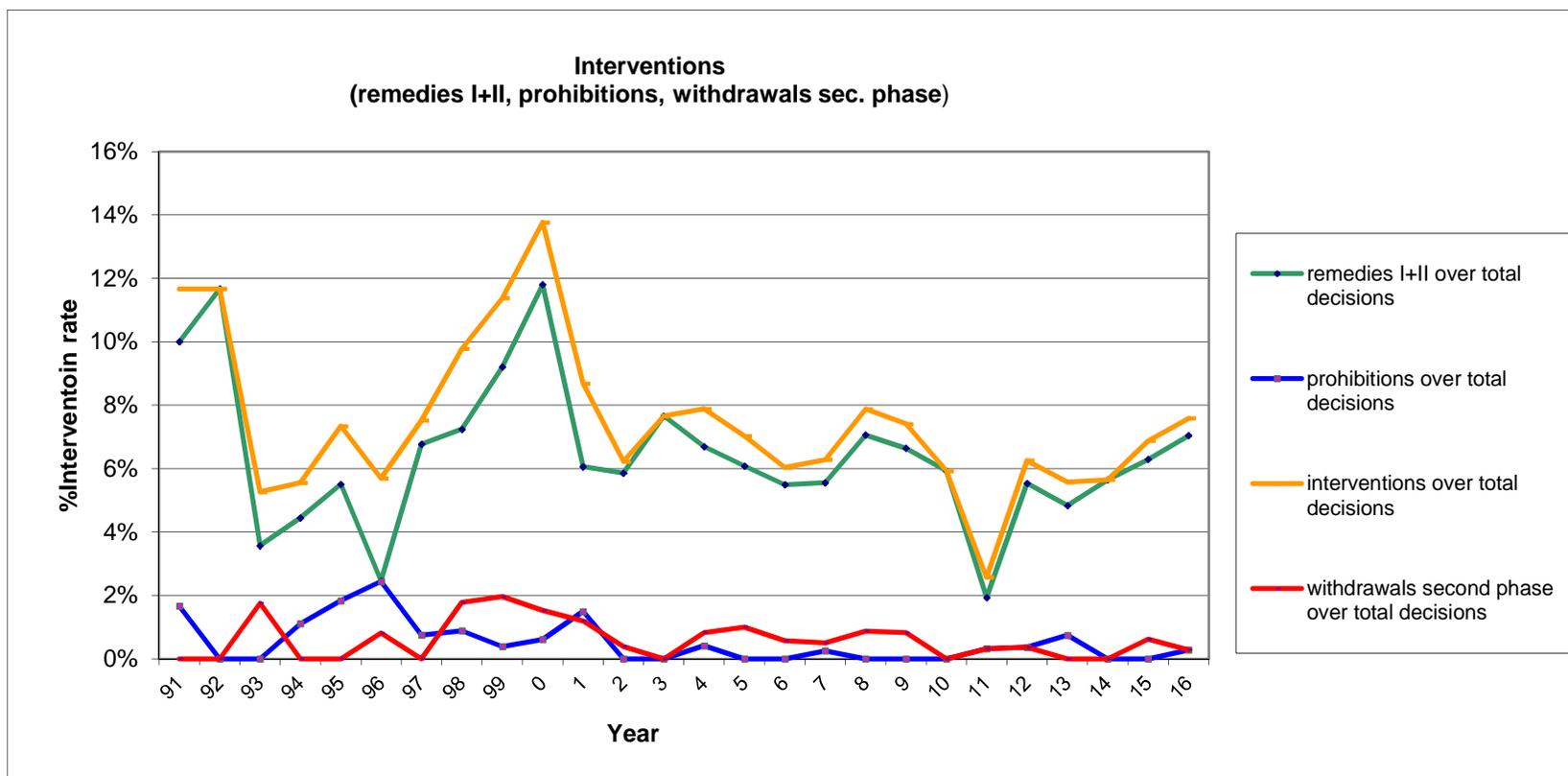
Angemeldete Zusammenschlüsse





Interventionen

	Interventionsfälle	Phase I mit Zusagen	Phase II mit Zusagen	Untersagung	Vorhaben aufgegeben in Phase II	Anmeldungen
2015	22 (7%)	13	7	0	2	337
2016	27 (8%)	19	6	1	1	362



Interventionsfälle 2016-2017

Art. 8 Abs. 2 (Bedingungen und Auflagen)

- Ball / Rexam
- Liberty Global / BASE
- Staples / Office Depot
- ASL / Arianespace
- Hutchison 3G Italy / Wind / JV
- Wabtec / Faiveley

Artikel 8 Abs. 3 (Untersagung)

- Hutchison 3G UK / Telefonica

Aufgabe des Vorhabens in Phase 2

- Halliburton / Baker Hughes

Art. 6 Abs. 2 (Bedingungen und Auflagen)

- Dentsply / Sirona
- Teva / Allergan Generics
- Statoil Fuel and Retail / Dansk Fuels
- Worldline / Equens / Paysquare
- CMA CGM / NOL
- AB InBev / SABMiller

- Heidelbergcement/Italcementi
- Plastic Omnium / Faurecia Exterior Automotive
- Mylan / Meda
- Vodafone / Liberty Global / Dutch JV
- Sanofi / Boehringer Ingelheim Consumer Healthcare
- Konecranes / Terex MHPS
- Coherent / Rofin-Sinar Technologies
- Imerys / Alteo Certain Assets
- Boehringer Ingelheim / Sanofi Animal Health Business
- Hapag-Lloyd / United Arab Shipping Company
- Abbott Laboratories / St Jude Medical
- Microsoft / LinkedIn
- Danone / The Whitewave Foods Company

2017

- Abbott/ Alere
- Smiths Group/ Morpho Detection



Wettbewerbliche Schadenstheorien(2016)

HORIZONTALE EFFEKTE

Unilaterale Preiseffekte	➤ in 24 von 27 Interventionen (z.B. Telekomfälle in IT, UK; Ball/Rexam; Staples/Office Depot)
Unilaterale Innovationseffekte	➤ in 1 Intervention (zusätzlich zu Preiseffekten): Halliburton/Baker Hughes (aufgegeben). ➤ Derzeit untersucht in Dow/Dupont; Deutsche Börse/LSE.
Koordinierte Effekte	➤ in 2 Interventionen (zusätzlich zu unilateralen Effekten): AB Inbev/SABMiller; Hutchison 3G Italy/Wind/JV

VERTIKALE EFFEKTE

Abschottungsrisiko	➤ Zusagen in ASL/ Arianespace und Worldline/Equens/Paysquare
---------------------------	---

KONGLOMERATE EFFEKTE

Abschottungsrisiko	➤ Zusagen in Microsoft/LinkedIn und Dentsply/Sirona ➤ Untersucht und widerlegt in Vodafone/Liberty Global/Dutch JV und Liberty Global/BASE Belgium
---------------------------	---



2. FALLPRAXIS - Trends

- a. Weitere Konsolidierung im Telekommunikationssektor
- b. Fusionskontrolle in Industriemärkten
- c. Comeback der koordinierten Effekte



Weitere Konsolidierung im Telekommunikationssektor

- Mobil-/ Mobilnetz: z.B.
 - *Telefónica Deutschland/E-Plus* (2014, Deutschland, Zusagen)
 - *Hutchison 3G/Telefónica Ireland* (2014, Irland, Zusagen)
 - *TeliaSonera/Telenor* (2015, Dänemark, aufgegeben)
 - *Hutchison 3G UK/ Telefonica UK* (2016, UK, untersagt)
 - *Hutchison 3G Italy/Wind/JV* (2016, Italy, Zusagen)
- Festnetz/Festnetz: z.B.
 - *Liberty Global/Ziggo* (2014, Niederlande, Zusagen)
 - *Altice / PT Portugal* (2015, Portugal, Zusagen)
- Mobil-/Festnetz: z.B.
 - *Vodafone/Ono* (2014, Spanien, keine Auflagen)
 - *Orange/Jazztel* (2015, Spanien, Zusagen für Festnetz)
 - *Liberty Global/ Base Belgium* (2016, Belgien, Fusion von Netzwerkbetreiber mit virtuellem Mobilfunkbetreiber, Zusagen für Mobilfunknetz)
 - *Vodafone/Liberty Global/Dutch JV* (2016, Netherlands, Zusagen für Festnetz)
- Festnetz/ Inhalte: z.B.
 - *Liberty Global/De Vijver Media* (2015, Belgien, Zusagen)

Die meisten Transaktionen finden innerhalb eines Mitgliedstaats statt.

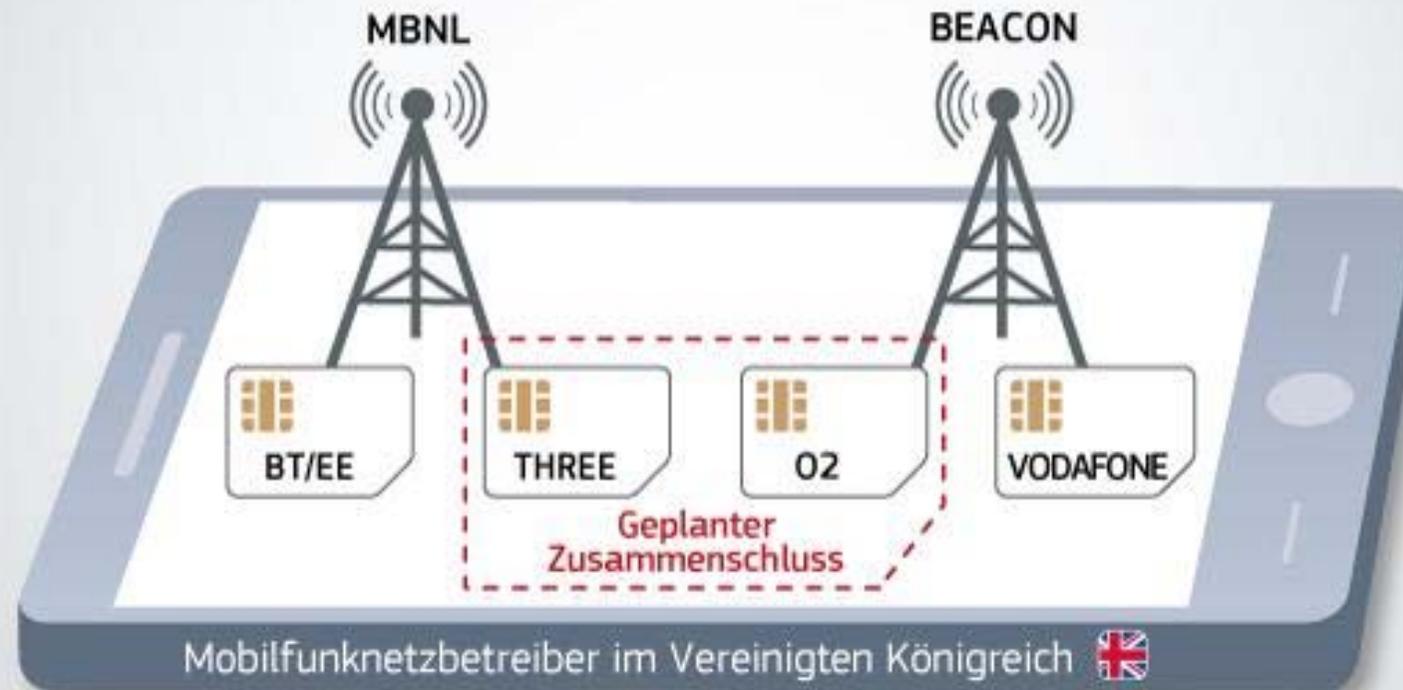
Grenzüberschreitende Telekommunikationsfusionen selten: z.B. *Deutsche Telekom/ GTS Group* (2014)



Mobilfunk (1): Untersagung von Hutchison 3G UK/ Telefonica UK

- "4 zu 3"-Zusammenschluss schafft Marktführer im Vereinigten Königreich. Hohe Marktzutrittsschranken für neue Mobilfunknetzbetreiber (MNO).
- Wesentliche Wettbewerbsbehinderung (SIEC) auf:
 - **Mobilfunk-Endkundenmarkt:** Unilaterale Effekte durch Wegfall des Wettbewerbs zwischen starken Anbietern Three und O2;
 - Behinderung der künftigen Entwicklung der gesamten Mobilfunknetzinfrastruktur
 - Fusioniertes Unternehmen an beiden Netzkooperationen (MBNL und Beacon) im Vereinigten Königreich beteiligt: weniger Wettbewerb von einem oder beiden Mitbewerbern
 - **Vorleistungsmarkt:** unilaterale Effekte durch Verringerung der Zahl der Mobilfunknetzbetreiber, die virtuellen Netzbetreibern (MVNOs) Zugang zur Infrastruktur gewähren
- **Geltend gemachte Effizienzvorteile:** höhere Netzwerkkapazität, bessere Netzqualität und Kostenvorteile nicht verifizierbar und jedenfalls nicht ausreichend, um die unmittelbare Nachteile für Verbraucher auszugleichen
- **Angebotene Zusagen** nicht ausreichend: MVNO-Stärkung ersetzt nicht den wegfallenden Wettbewerb zwischen den Parteien und löst nicht das Problem der Netzkooperationen

Falls ein neu aufgestelltes Unternehmen **THREE/O2** in beiden Netzen vertreten wäre, hätte es Investitionen und Netzqualität gefährden können





Mobilfunk (2): Hutchison 3G Italy/Wind/JV: Zusagen schaffen neuen MNO

	M(Virtueller)NO	MNO
 SPEKTRUM	NEIN – Nutzt Spektrum des Gast-MNOs	JA – 35 MHz an Spektrum auf mehreren Frequenzen
 BASIS-STATIONEN	NEIN – Nutzt Stationen des Gast-MNOs	JA – Garantiertes Minimum an Basisstationen
 NETZWERKZUGANG	JA – Agiert am Markt ausschließlich aufgrund der Netzwerkzugangsvereinbarung	ÜBERGANGSVEREINBARUNG – während Ausbau des eigenen Netzwerks



Iliad als neuer 4. MNO in Italien



- **Verfahren:**
 - "Fix-it-First"-Lösung ohne Mitteilung der Beschwerdepunkte
 - Parteien hatten mit verschiedenen Firmen verhandelt, die unterschiedliche Businesspläne hatten
- **Iliad war 2012 erfolgreich in den französischen Mobilfunkmarkt** als 4. MNO eingestiegen, und ist dort derzeit der drittgrößte MNO (17% Marktanteil)
- **Nationale Roaming-Vereinbarung**
 - Frühester kommerzieller Einstieg - Ende 2017
 - Veräußerung einer festgelegten Kapazität für die ersten 3 Jahre: starker Anreiz für eine aggressive Wettbewerbsstrategie
- **Netzwerkausbau bis Ende 2027:** Mitte 2021 sollten 50% von Iliads Daten über das eigene Netzwerk abgewickelt werden





Mobil-/ Festnetzkonvergenz

Liberty Global/ Base Belgium (Belgien, 2016)

- Fusion von erfolgreichem virtuellen MNO (Telenet, führender Kabelanbieter) mit Mobilfunknetzbetreiber (Base)
- Zusagen:
 - Veräußerung von MVNO und Kundenstamm an Medialaan,
 - Zugang zum Base-Netz als vollwertiger MVNO;
 - Option, Kapazität einzukaufen (statt pay-as-you-go)

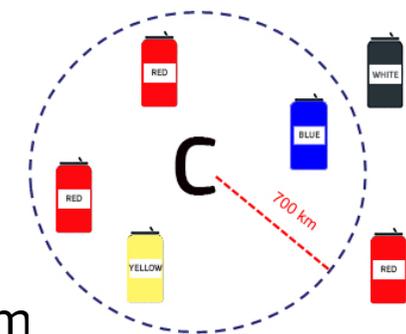
Vodafone / Liberty Global / Dutch JV (2016, Niederlande)

- Vodafone (MNO) war Marktneuling im Festnetzmarkt, in dem Liberty (zusammen mit KPN) Marktführer ist;
- Zusagen: Veräußerung der Festnetzaktivwerte sowie der Zugangsverträge, um Marktanteilsüberschneidungen zu beseitigen

Fusionen in industriellen Märkten (1/2)

Charakteristika

- Ausgereifte, konzentrierte Märkte
- Marktzutritte (jedenfalls durch "greenfield"-Investition) unwahrscheinlich
- Geografische Märkte vielfach durch Transportkosten und Präsenz vor Ort definiert
 - Isochrone/ Einzugsgebiete statt politischer Grenzen als Methode der Marktabgrenzung
 - Z.B. Cargill/ADM, Zementfusionen (Holcim/Lafarge etc.), Plastic Omnium/Faurecia, Ball/Rexam
- Kapazitätsbeschränkungen und begrenzte Rolle von Importen





Fusionen in industriellen Märkten (2/2)

- *Ball/Rexam* (2016): Fusion der beiden größten Hersteller von Getränkedosen im EWR
 - Hohe Marktanteile sowohl in individuellen Kundeneinzugsgebieten als auch in größeren regionalen "Clusters"
 - Wettbewerbsnähe, Kapazitätsknappheit, hohe Marktzutrittsschranken
 - Umfassendes Zusagenpaket ("reverse carve-out"): Veräußerung von 12 Werken im EWR (10 Ball, 2 Rexam)
- *Halliburton / Baker Hughes* (2016, Vorhaben in Phase 2 aufgegeben): Entstehung eines Duopols auf einer Vielzahl von Servicemärkten für Onshore- und Offshore-Ölfelder
 - Wettbewerbsbedenken in 57 Märkten, die 85% des Umsatzes der Parteien ausmachten
- *Wabtec/Faiveley* (2016): Fusion von 2 von 3 führenden Herstellern von Eisenbahnausrüstungssystemen
 - Wettbewerbsbedenken bei Sinterbremsbelägen durch Veräußerungszusage ausgeräumt
 - Auf anderen Märkten im Ergebnis keine Bedenken, weil Wabtec nicht im EWR präsent war



Comeback der koordinierten Effekte

Horizontale Leitlinien:

- Marktbesonderheiten
- Über Bedingungen der Koordinierung Einvernehmen herstellen
- Nachhaltigkeit der Koordinierung: Überwachung der Einhaltung, Abschreckungsmechanismen, Reaktionen von Außenstehenden (*Airtours* criteria)
- Fusionspezifische Effekte

Nur wenige Fälle nach dem *Sony/BMG v Impala* Urteil (2008), z.B.

- M.4980 ABF/GBI Business (2008, bzgl. Backhefe in Spanien): Kommission intervenierte ausschließlich aufgrund von koordinierten Auswirkungen
- M.7419 TeliaSonera/ Telenor/ JV (2015, Dänemark, Vorhaben aufgegeben): koordinierte Effekte zumindest für bestimmte Endkunden
- M.7009 Holcim/Cemex West und M. 7054 Cemex/ Holcim Assets (2014): koordinierte Effekte vertiefend geprüft aber freigegeben, da keine fusionspezifischen Effekte nachweisbar



Koordinierte Effekte im Fall **AB InBev/SABMiller**

Marktbesonderheiten:

- Große Brauereiunternehmen treffen oft aufeinander in konzentrierten Märkten
- Beweise von vorhandener stillschweigender Preiskoordination in mehreren Märkten
- Ertragsmanagement: große Brauereien maximieren Verkaufswert statt -menge

Einvernehmen über Bedingungen der Koordinierung herstellen:

- Über Modell der Preisführerschaft

Nachhaltigkeit der Koordinierung:

- Preistransparenz
- Unmittelbare Vergeltungsmaßnahmen in anderen geographischen Märkten: Preiskrieg in Gebieten mit hohem Marktanteil durch niedrigere Preise in Gebieten mit geringen Marktanteilen beantworten
- Keine Gegenmacht der Kunden; kleinere Wettbewerber unfähig, die Abstimmung zu gefährden

Fusionsspezifische Effekte:

- Verringerung der Wettbewerberzahl; Zunahme von Vergeltungsmöglichkeiten in anderen Märkten; Kippen von umkämpften Märkten hin zu Märkten mit klarer Marktführerschaft



Koordinierte Effekte im Fall Hutchison 3G Italy/Wind/JV

Marktbesonderheiten:

- Vorherige Versuche der stillschweigenden Abstimmung (parallele Preiserhöhungen und parallele Änderungen der Vertragslaufzeiten im pre-paid Segment)

Einvernehmen über Bedingungen der Koordinierung herstellen:

- Fokus auf Marktanteilen nach der Fusion

Nachhaltigkeit der Koordinierung:

- Ausreichend Transparenz (Preise, Kundenstrom), um Abweichungen rasch zu entdecken
- Androhung von Preiskrieg ist glaubhafte Vergeltung (Beispiele in jüngerer Geschichte)
- Wenig Anreiz, um vom Abstimmungsergebnis abzuweichen
- Keine Kundengegenmacht; kein neuer Markteintritt von MNOs wahrscheinlich; virtuelle Anbieter spielen marginale Rolle

Fusionsspezifische Effekte:

- Verringerung der Wettbewerberzahl von 4 auf 3, Verlust des aggressivsten MNO (H3G)
- Fusion resultiert in symmetrischer Marktstruktur ("Triopol")

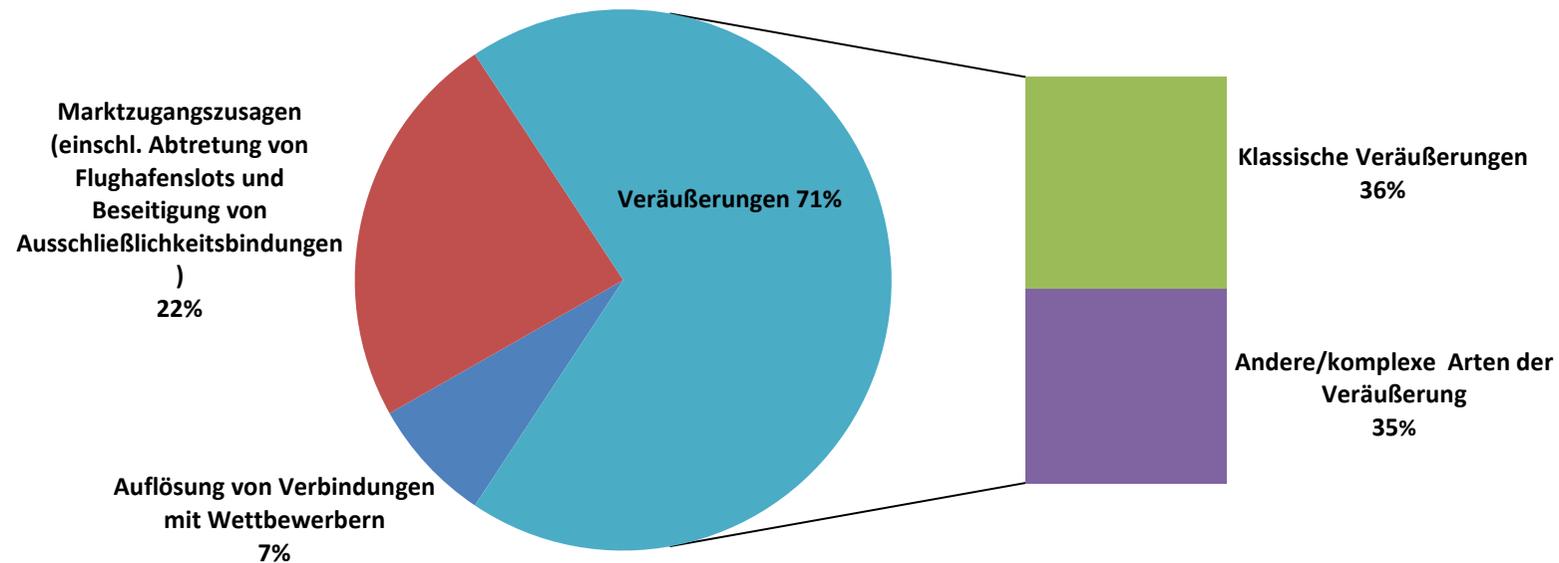


European
Commission

ZUSAGEN

Zusagen

Arten von Zusagen 2011-16 (95 Fälle bis Ende 2016)





Veräußerungszusagen

- **Klassische Veräußerungen** eines selbständigen Geschäfts und vollständige Beseitigung der Marktanteilsüberschneidung:
 - Schnelle Lösung von Wettbewerbsproblemen in Phase 1 auch in komplexen Fällen, z.B. Holcim/Lafarge; AB Inbev/ SabMiller
 - Veräußerungen einzelner Produkte ist nicht immer ausreichend, z.B. Teva/Allergan im Pharmasektor: Veräußerung eines Großteil des Geschäfts von Allergan im Vereinigten Königreich und Irland (einschließlich einer Generika-Fabrik in UK).
- **Komplexe Veräußerungen** - Ausgleich der inhärenten Risiken durch:
 - "Upfront buyer"-Lösungen (z.B. GE/Alstom, Staples/Office Depot, Ball/Rexam)
 - Fix-it-first (Hutchison 3G Italy/Wind/JV)
 - spezielle Anforderungen an den Erwerber
- Nicht alle Wettbewerbsbedenken sind durch Zusagen ausräumbar (z.B. Halliburton/ Baker Hughes)



Andere Zusagen

- Mindestens ebenso wirksam wie Veräußerung (Mitt. Tz. 61)
- Reine Verhaltenszusagen: «*Nur ausnahmsweise in besonders gelagerten Umständen*» (Mitt. Tz. 17)
- Wirksame Überwachungsmechanismen (Treuhand, "fast-track"-Schiedsverfahren)
- Neuere Beispiele:
 - Marktzugangszusage:
 - *Liberty Global/Base Belgium* (2016, Phase 2): Verkauf des Base-Anteils an virtuellem Mobilfunkanbieter Mobile Vikings und eines Teiles des Base-Kundenstamms an Medialaan; Netzzugangsvereinbarung mit Medialaan
 - Änderung von Ausschließlichkeitsvereinbarungen:
 - *Dentsply/Sirona* (2016, Phase 1): Maßnahmen (einschl. Verlängerung bestehender Lizenzvereinbarungen) um sicher zu stellen, dass CAD/CAM-Systeme von Sirona auch kuenftig mit CAD/CAM-Blöcken von Wettbewerbern kompatibel sind
 - Änderung in "Corporate governance"-Struktur:
 - *ASL/Arianespace* (2016, Phase 2): „Firewalls“ zwischen Airbus und Arianespace, um für konkurrierende Satellitenhersteller und Anbieter von Startdiensten nachteilige Informationsflüsse zu verhindern



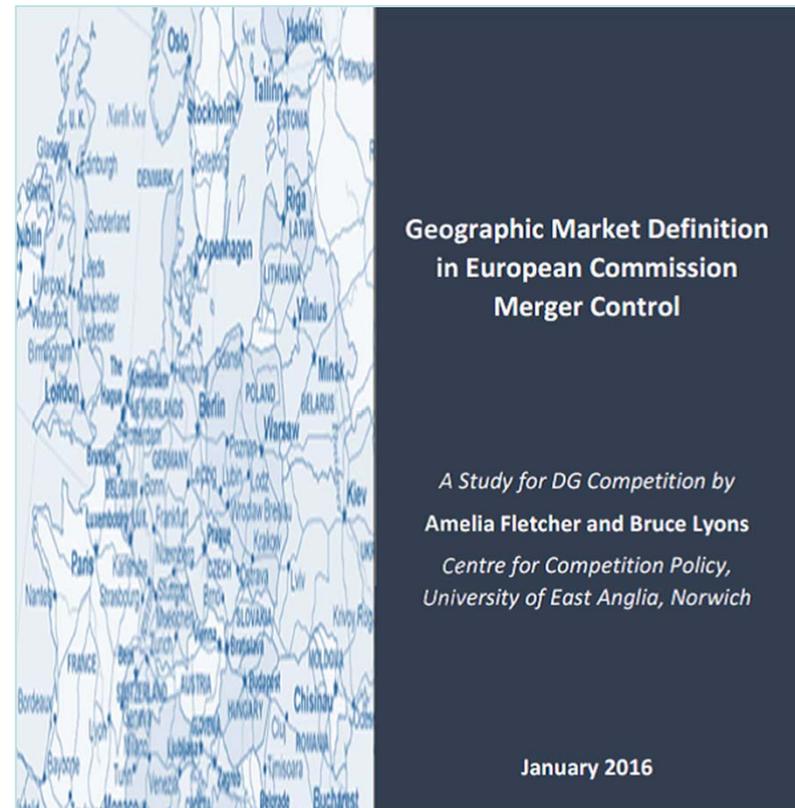
POLICY ENTWICKLUNGEN

Studie zur Abgrenzung von räumlich relevanten Märkten

Studie unterstützt
Kommissionspraxis

Keine grundsätzliche Anpassung
der Bekanntmachung über die
Definition des relevanten Marktes
notwendig

Eine Reihe von technischen
Verbesserungen oder
Klarstellungen werden angeregt





Evaluierung des Reformpotentials

- Themen:
 - Potential für weitere Verfahrensvereinfachung
 - Wirkungsweise der umsatzbasierten Schwellenwerte für die Zuständigkeit
 - Wirkungsweise der Verweisungsregeln
 - Technische Aspekte des Verfahrensablaufs
- Zeitplan:
 - August 2016: "Evaluation Roadmap" veröffentlicht
 - Oktober 2016 - Januar 2017: öffentliche Konsultation; Dialog mit interessierten Kreisen
 - 2017: Auswertung der Ergebnisse; Arbeitspapier der Kommissionsdienststellen mit Handlungsempfehlungen