



Aktuelle Entwicklungen in der europäischen Fusionskontrolle

Ulrich von Koppenfels

Referat Koordinierung der Fälle und Politik
im Bereich der Fusionskontrolle

FIW

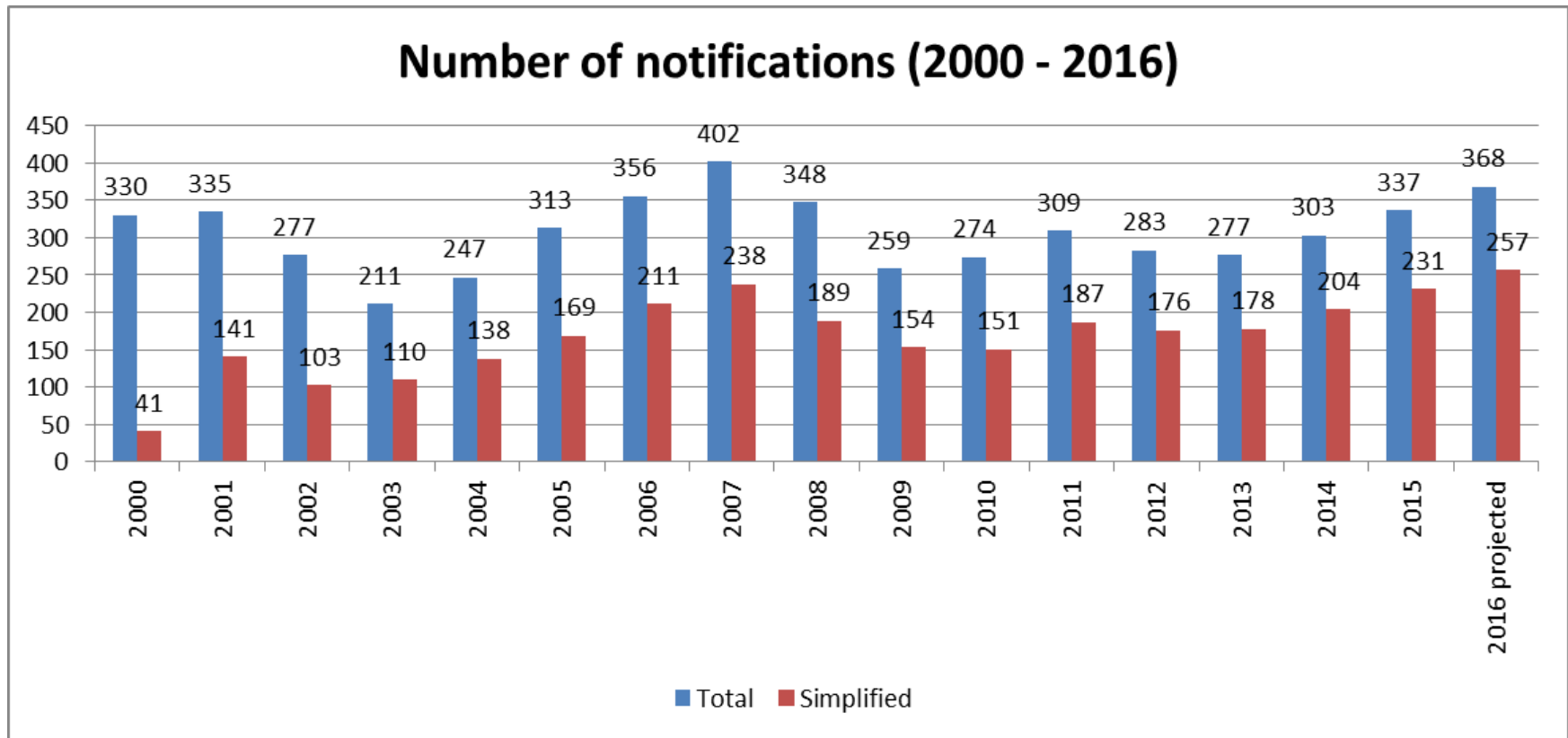
Brüssel, 10. November 2016

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

Übersicht

1. Einführung und Statistik
2. Fallpraxis 2015/16
3. Zusagen
4. Trends und Herausforderungen
5. Evaluierung des Reformpotentials
6. Ausblick

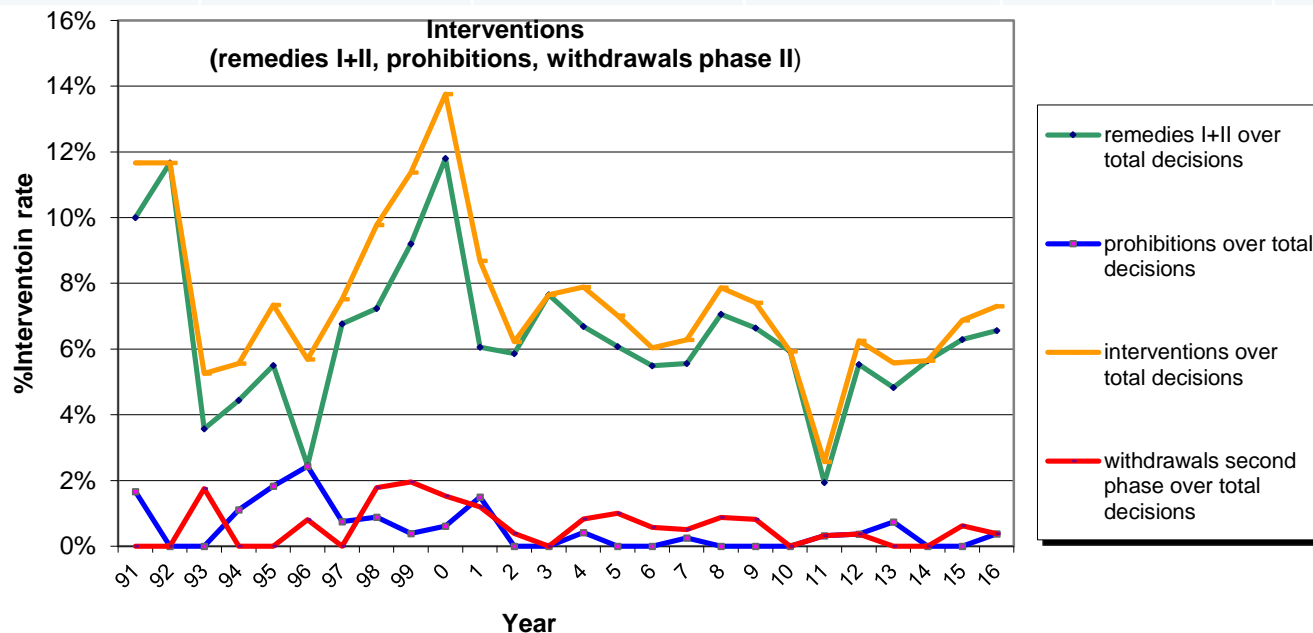
Angemeldete Zusammenschlüsse



*Schätzung für 2016 auf der Grundlage der Anmeldungen bis September

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
Jan-Sept 2016	19 (7%)	12	5	1	1	276



Wichtige Fälle 2015/2016

Art. 8 Abs. 2 (Bedingungen und Auflagen in Phase 2)

- M.7194 LIBERTY GLOBAL / CORELIO / W&W / DE VIJVER MEDIA (2015)
- M.7265 ZIMMER / BIOMET (2015)
- M.7292 DEMB / MONDELEZ / CHARGER OPCO (2015)
- M.6800 PRSFM / STIM / GEMA / JV (2015)
- M.7408 CARGILL / ADM CHOCOLATE BUSINESS (2015)
- M.7421 ORANGE / JAZZTEL (2015)
- M.7278 GENERAL ELECTRIC / ALSTOM (2015)
- M.7637 LIBERTY GLOBAL / BASE (2016)
- M.7555 STAPLES / OFFICE DEPOT (2016)
- M. 7567 BALL/REXAM (2016)
- M.7724 ASL/ARIANESPACE (2016)
- M.7758 HUTCHISON 3G ITALY/WIND/JV (2016)
- M.7801 WABTEC/FAIVELAY (2016)

Art. 8 Abs. 3 (Untersagung)

- M.7612 HUTCHISON 3G UK/TELEFONICA UK (2016)

Aufgabe des Vorhabens in Phase 2

M.7419 TELIASONERA / TELENOR / JV (2015)
HALLIBURTON/BAKER HUGHES (2016)

Art. 8 Abs. 1 (Freigabe in Phase 2)

- M.7429 SIEMENS / DRESSER-RAND (2015)
- M.7639 FEDEX / TNT (2016)

Art. 6 Abs. 2 (Bedingungen und Auflagen in Phase 1)

- M.7275 NOVARTIS / GLAXOSMITHKLINE ONCOLOGY BUSINESS (2015)
- M.7276 GLAXOSMITHKLINE / NOVARTIS (2015)
- M.7379 MYLAN / ABBOTT EPD-DM (2015)
- M.7420 ZF / TRW (2015)
- M.7499 ALTICE / PT PORTUGAL (2015)
- M.7449 SNCF MOBILITIES / EUROSTAR INTERNATIONAL (2015)
- M.7435 MERCK / SIGMA-ALDRICH (2015)
- M.7541 IAG / AER LINGUS (2015)
- M.7559 PFIZER / HOSPIRA (2015)
- M.7585 NXP SEMICONDUCTORS / FREESCALE SEMICONDUCTOR (2015)
- M.7777 SOLVAY / CYTEC (2015)
- M.7678 EQUINIX / TELECITY (2015)
- M.7737 HONEYWELL / ELSTER (2015)
- M.7744 HEIDELBERGCEMENT/ITALCEMENTI (2016)
- M.7792 KONECRANES/TEREX MHPS (2016)
- M.7822 DENTSPLY / SIRONA (2016)
- M. 7746 TEVA/ ALLERGAN GENERICS (2016)
- M. 7603 STATOIL FUEL AND RETAIL / DANSK FUELS (2016)
- M. 7873 WORLDLINE/ EQUENS/ PAYSQUARE (2016)
- M.7881 AB INBEC/SABMILLER (2016)
- M.7893 PLASTIC OMNIUM/FAURECIA (2016)
- M.7908 CMA CGM/ NOL (2016)
- M.7919 SANOFI/BOEHRINGER INGELHEIM (2016)
- M.7978 MYLAN/MEDA (2016)
- M.7978 VODAFONE/LIBERTY GLOBAL/DUTCH JV (2016)
- M.8055 COHERENT/ROFIN-SINAR TECHNOLOGIES (2016)

Wettbewerbliche Schadenstheorien (2015/2016)

HORIZONTALE EFFEKTE

Unilaterale Effekte (Preis)	➤ Festgestellt in 39/41 Entscheidungen (u.a. Mobilfunkfusionen in DK, IT, UK)
Unilaterale Effekte (Innovation)	➤ Festgestellt in 4 Entscheidungen (neben Preiseffekten) <ul style="list-style-type: none"> • Pharma: Novartis/GSK, Medtronic/Covidien und Pfizer/Hospira • Und darüber hinaus: GE/Alstom
Koordinierte Effekte	➤ Festgestellt in 2 Entscheidungen (neben unilateralen Effekten) <ul style="list-style-type: none"> • AB Inbev/SABMiller; Hutchison 3G Italy/Wind/JV

VERTIKALE EFFEKTE

Marktabstottung (<i>Input/customer foreclosure</i>)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Durch Zusagen gelöst in Liberty Global/Corelio/W&W/De Vijver Media, Dentsply/Sirona und ASL/ Arianespace ➤ Geprüft und im Ergebnis verneint in Vodafone/Liberty Global/JV and Liberty Global/BASE Belgium
--	--

Fusionen in industriellen Märkten

Charakteristika

- Ausgereifte, konzentrierte Märkte
- Marktzutritte (jedenfalls durch "greenfield"-Investition) unwahrscheinlich
- Geografische Märkte vielfach durch Transportkosten und Präsenz vor Ort definiert
 - Isochrone statt politischer Grenzen als Methode der Marktabgrenzung
- Kapazitätsbeschränkungen und begrenzte Rolle von Importen

Fusionen in industriellen Märkten

- *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 Werke im EWR (10 Ball, 2 Rexam)
- *Halliburton / Baker Hughes* (2016, Vorhaben in Phase 2 aufgegeben): Entstehung eines Duopols auf einer Vielzahl von Servicemärkten für Offshore- 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

Telekommunikationsmärkte - Trends

- Mobil-/Mobilnetz: z.B. Telefónica Deutschland/E-Plus (2014), Hutchison 3G/Telefónica Ireland (2014), TeliaSonera/Telenor (2015), Hutchison 3G UK/Telefónica UK (2016), Hutchison 3G Italy/Wind (2016)
- Mobil-/Festnetz: z.B. Vodafone/Ono (2014); Vodafone/Kabel Deutschland (2013), Liberty Global/Base (2016)
- Fest-/Festnetz: z.B. Liberty Global/Ziggo (2014); Orange/Jazztel (2015)
- Festnetz/Inhalte: z.B. Liberty Global/De Vijver Media (2015)

- Alle Transaktionen in einem Mitgliedstaat – grenzüberschreitende Fusionen selten: z.B. Telenor/Globul/Germanos (2013)

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

Fusion von Mobilfunknetzbetreibern (1/2): Hutchison 3G UK/Telefonica UK

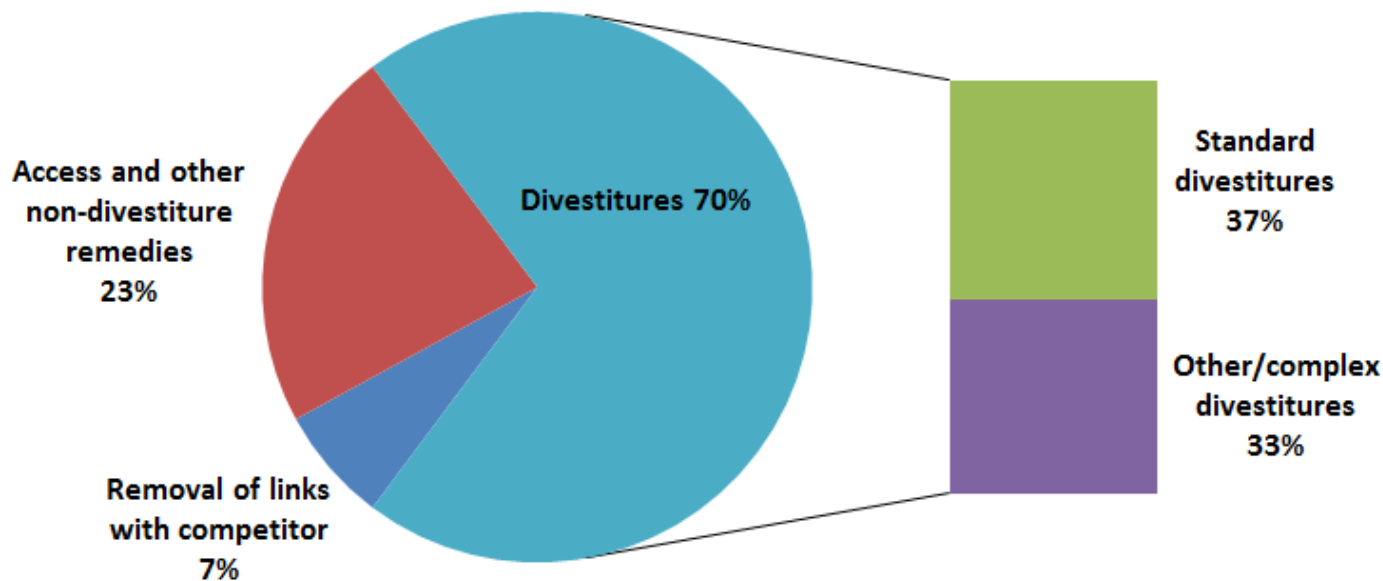
- **"4 zu 3"-Fusion** schafft Marktführer im Vereinigten Königreich; hohe **Marktzutrittsschranken** für neue Netzbetreiber
- Wesentliche Wettbewerbsbehinderung (SIEC) in:
 - **Endkundenmarkt:** Unilaterale Effekte durch Wegfall des Wettbewerbs zwischen Three und O2
 - Behinderung der künftigen Entwicklung der gesamten **Mobilfunknetzinfrastruktur**
 - Fusioniertes Unternehmen an beiden Netzkooperationen im Vereinigten Königreich beteiligt
 - Verringerung der Zahl der Mobilfunknetzbetreiber, die tatsächlich bereit sind, virtuellen Mobilfunkbetreibern **Zugang zu Infrastruktur** zu gewähren
- Geltende gemachte **Effizienzvorteile** hinsichtlich Kapazität und Qualität der Netzinfrastruktur und Kostenvorteilen nicht verifizierbar und jedenfalls nicht ausreichend, um unmittelbare Nachteile für Verbraucher aufzuwiegen
- **Angebotene Zusagen** nicht ausreichend:
 - Stärkung virtueller Netzbetreiber (MVNOs) ersetzt nicht den wegfallenden Wettbewerb zwischen den Parteien und löst nicht das Problem der Netzkooperationen
 - Verhaltenszusagen hinsichtlich Netzentwicklung, Netzkooperation und Zugang für virtuelle Mobilfunkbetreiber kommerziell uninteressant und mit erheblicher Unsicherheit hinsichtlich Überwachung und Umsetzung verbunden

Fusion von Mobilfunknetzbetreibern (2/2): Hutchison 3G Italy/Wind

- **"4 zu 3"-Fusion** schafft Marktführer in Italien; hohe **Marktzutrittsschranken** für neue Netzbetreiber
- Wesentliche Wettbewerbsbehinderung (SIEC) in:
 - **Endkundenmarkt:** Unilaterale Effekte durch Wegfall des Wettbewerbs zwischen 2 starken Anbietern und Wegfall von H3G (jüngster Marktzutritt) als wichtige Triebkraft des Wettbewerbs
 - geringere Auswahl, Rückgang der Leistungsqualität und höhere Preise bei allen Betreibern
 - Höhere Wahrscheinlichkeit einer Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens der 3 verbleibenden Anbieter
 - Verringerung der Zahl der Mobilfunknetzbetreiber, die tatsächlich bereit sind, virtuellen Mobilfunkbetreibern **Zugang zu Infrastruktur** zu gewähren
- Wettbewerbsnachteile durch Abhilfemaßnahmen vollständig ausgeglichen
 - Veräußerung von Mobilfunkspektrum aus unterschiedlichen Frequenzbändern und Übertragung/Kollokation von Mobilfunkbasisstationen
 - "Fix-it-first"-Lösung: Iliad als neuer 4. Mobilfunknetzbetreiber in Italien
 - Übergangsvereinbarung zum Netzzugang, bis Iliad sein Netz aufgebaut hat
- Fall zeigt Möglichkeit sowohl zur Konsolidierung in einem Land als auch zu grenzüberschreitender Expansion

Präferenz für strukturelle Zusagen

Types of remedies: 2011-16 (88 cases until 15/10/2016)



Veräußerungszusagen

Klassische Veräußerungen

- *Wabtec/Faiveley* (2016, Phase 2): Veräußerung von Faiveley Transport Gennevilliers (gesamter Geschäftszweig Sinterbremsbeläge)
- *Sanofi/Boehringer Ingelheim* (2016, Phase 1): Veräußerung wettbewerblich kritischer Selbstmedikationsprodukte von Boehringer Ingelheim in mehreren Mitgliedstaaten (einschl. Marktzulassung, Kundendaten und Marke)

Komplexe Veräußerungen

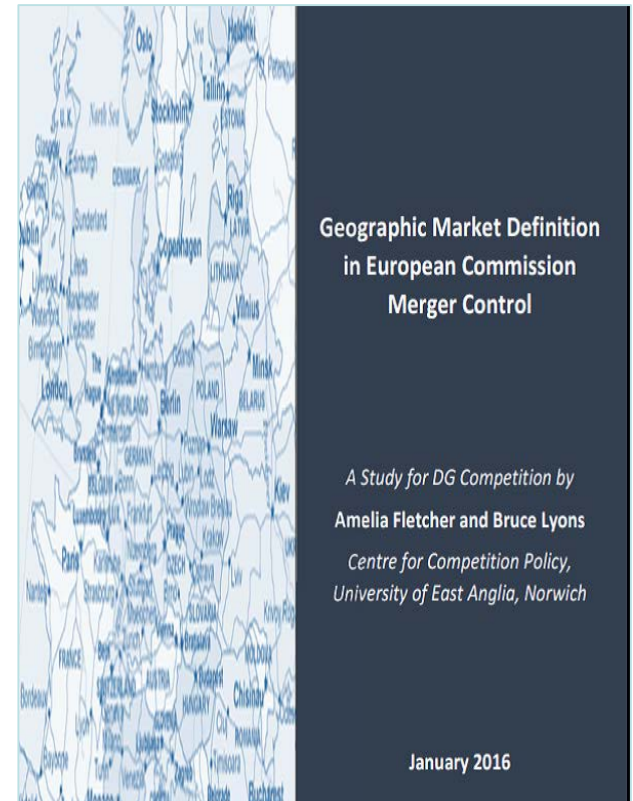
- *Ball/Rexam* (2016, Phase 2): Veräußerung von 10 Dosenbandwerken und 2 Dosendeckelwerken im EWR (einschl. zentraler Funktionen von Balls Getränkedosengeschäft in Europa)
- *SFR/Dansk Fuel* (2016, Phase 1): Veräußerungspaket in Dänemark umfasst Netz von 205 Shell- und SFR-Tankstellen incl. Personal, Brennstoff- und Flugbenzinsparte von Shell, Liefervereinbarung, Zugang zu Ölterminals, Markenlizenzvertrag mit Shell, Möglichkeit zur Ausgabe von euroShell-Karten

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
 - Aenderung 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

Trends und Herausforderungen

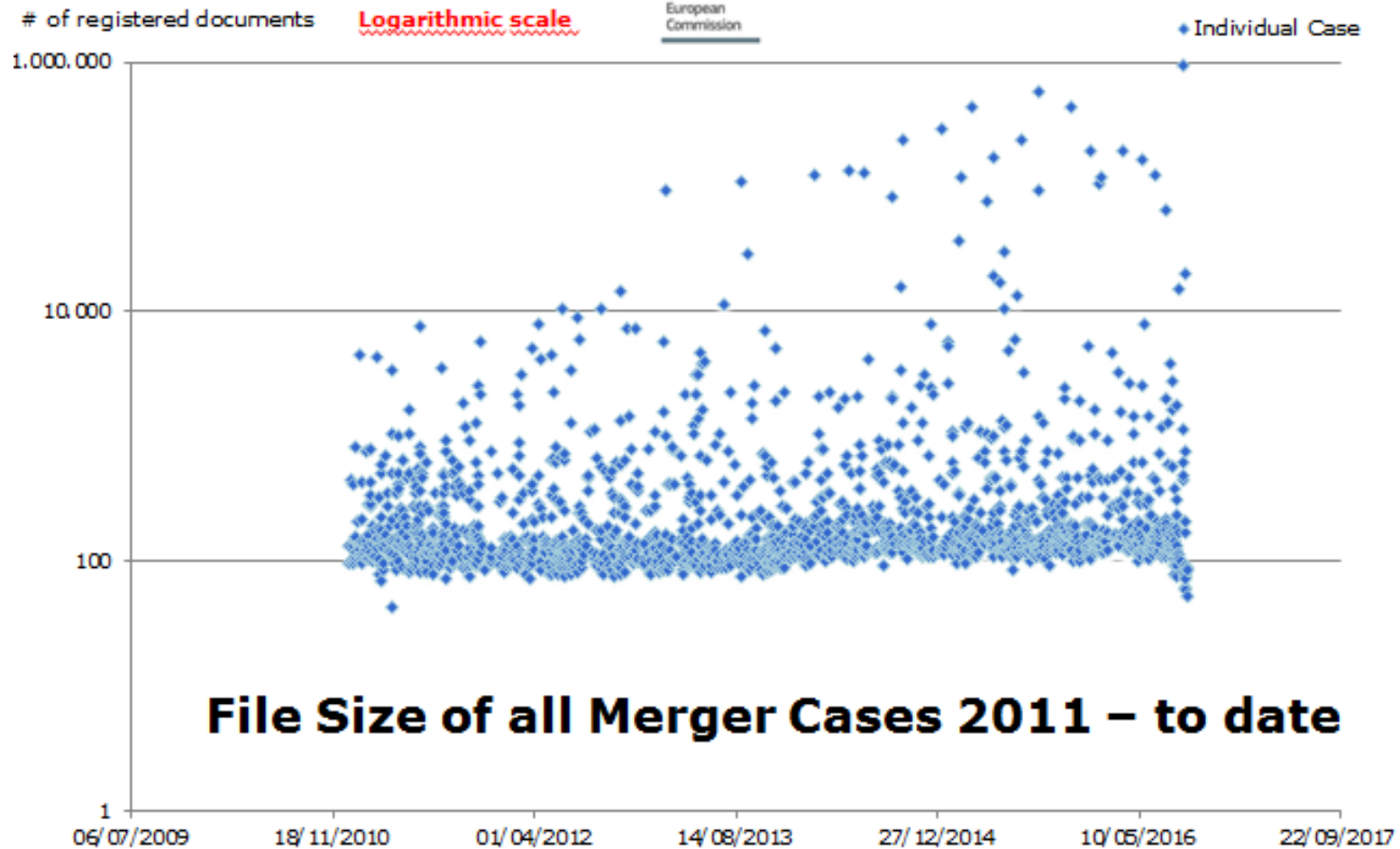
- **Zunehmende Komplexität der Zusammenschlussprüfungen**
 - Umfang der Fallakten
- **Geografischen Marktabgrenzung**
 - Praxis der Kommission durch Studie im Wesentlichen bestätigt
 - Fortentwicklung der Methodologie (Isochrone)
- **Internationale Zusammenarbeit**
 - Kooperation mit mehr Wettbewerbsbehörden weltweit
 - ICN MWG Practical Guide to International Enforcement Cooperation
- **Ex-post-Evaluierung**
 - Mobilfunkfusionsfälle T-Mobile/tele.ring in Oesterreich und T-Mobile/Orange in den Niederlanden





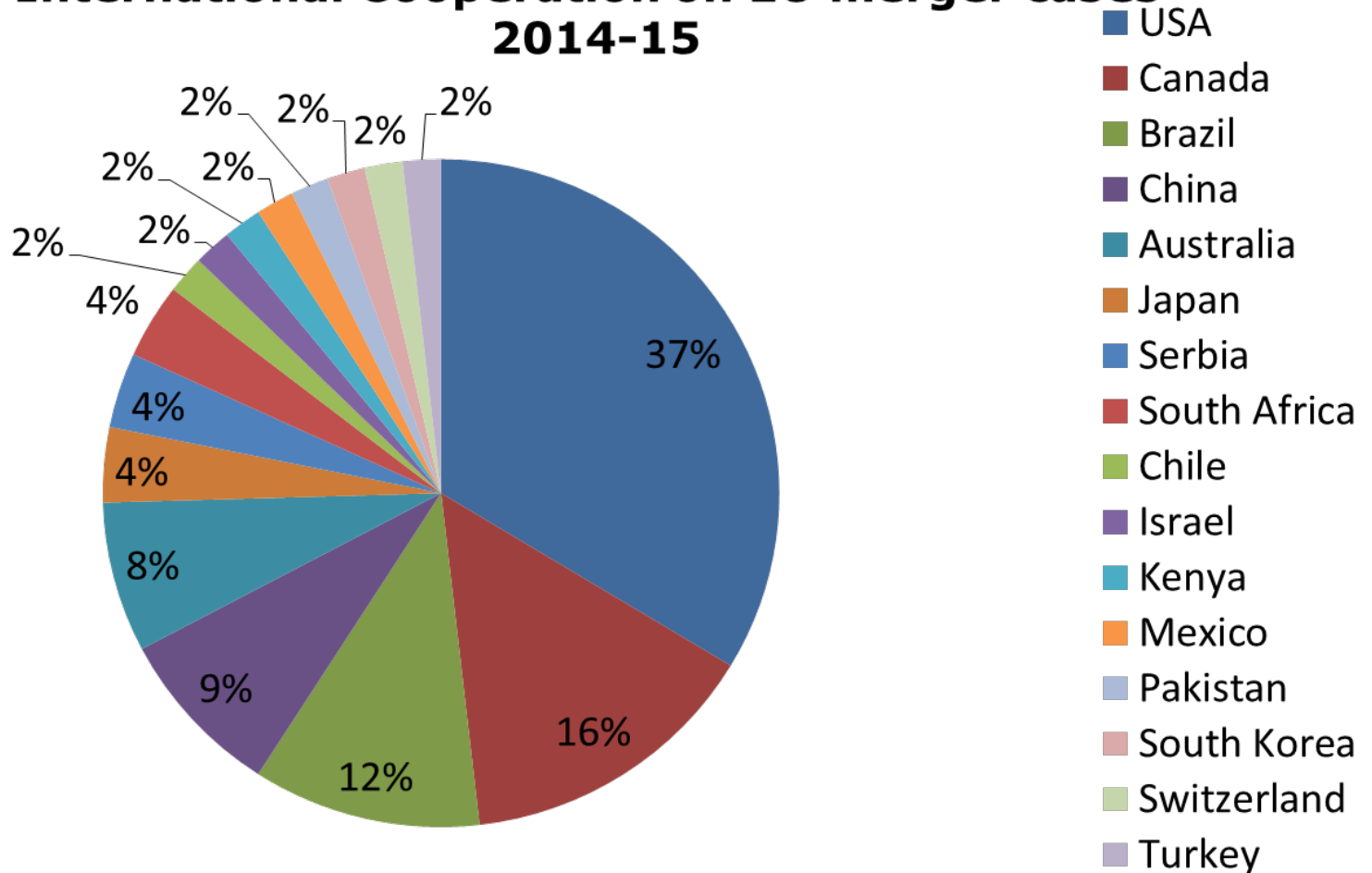
Europäische
Kommission

Zunehmende Komplexität der Zusammenschlussfälle



File Size of all Merger Cases 2011 – to date

International Cooperation on EU merger cases 2014-15



Evaluierung des Reformpotentials

- Themen:
 - Potential für weitere Verfahrensvereinfachung
 - Wirkungsweise der umsatzbasierte 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

Ausblick

Andauernde Herausforderungen

- Globale Fusionswelle
- Fortgesetzte Konsolidierung zahlreicher Branchen (Telekom, Industrie, Pharma)
- Mehr und komplexere Fälle

Die FKVO als bewährtes Instrument für schnelle und sachgerechte Einzelfallprüfung

- Die Kommission prüft die Umstände jedes einzelnen Falles ("*no magic number*")
- Schwerpunkt bei unilateralen Effekten, aber wo nötig auch Prüfung koordinierter und vertikaler Effekte
- Zusagen in der großen Mehrzahl der Fälle bestes Mittel Wettbewerbsprobleme auszuräumen; aber in seltenen Ausnahmefällen stößt das Instrument der Zusage auf Grenzen

Evaluierung des weiteren Reformpotentials bleibt eine Priorität der Kommission