



Aktuelle Entwicklungen in der europäischen Fusionskontrolle

Julia Brockhoff

Stellvertretende Referatsleiterin
Koordinierung der Fälle und Politik
im Bereich der Fusionskontrolle

FIW

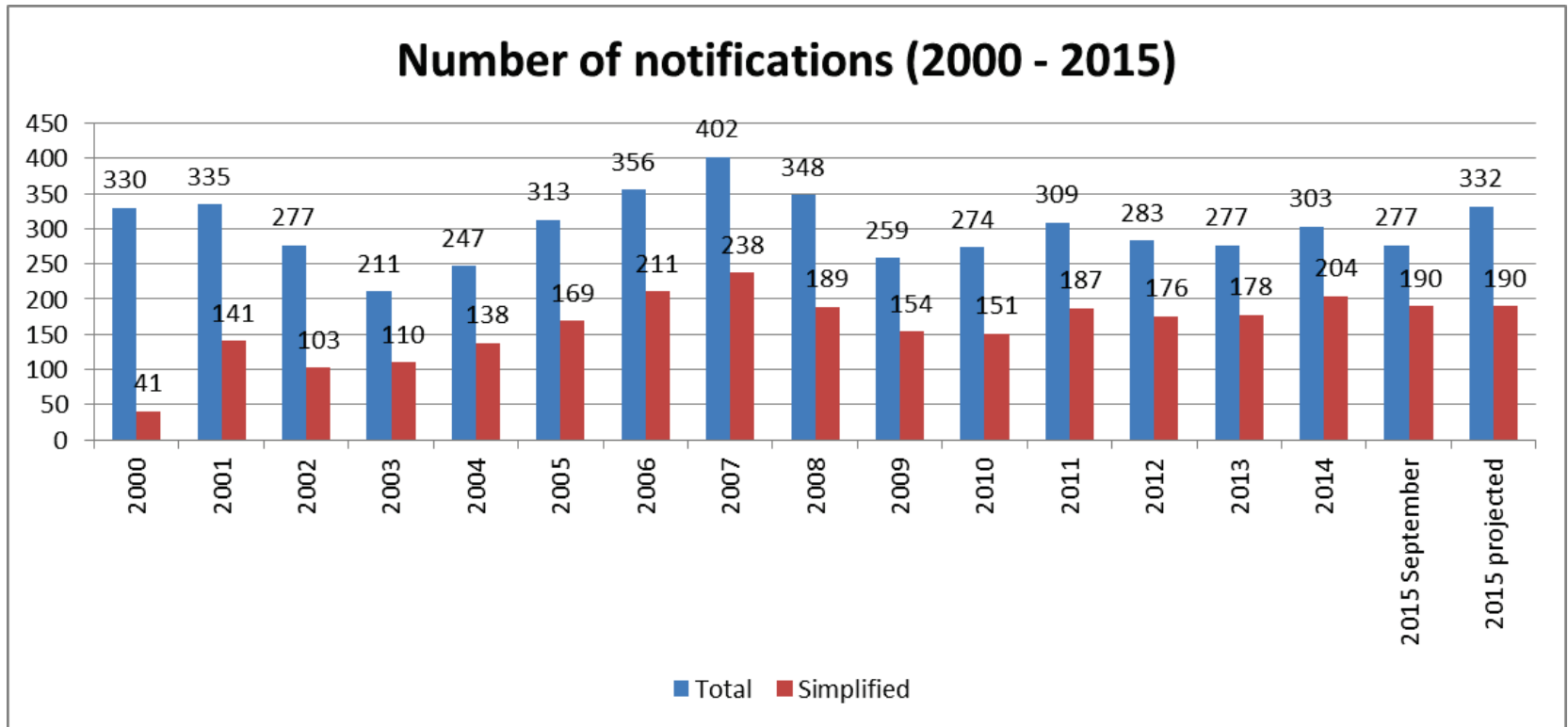
Brüssel, 12. November 2015

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

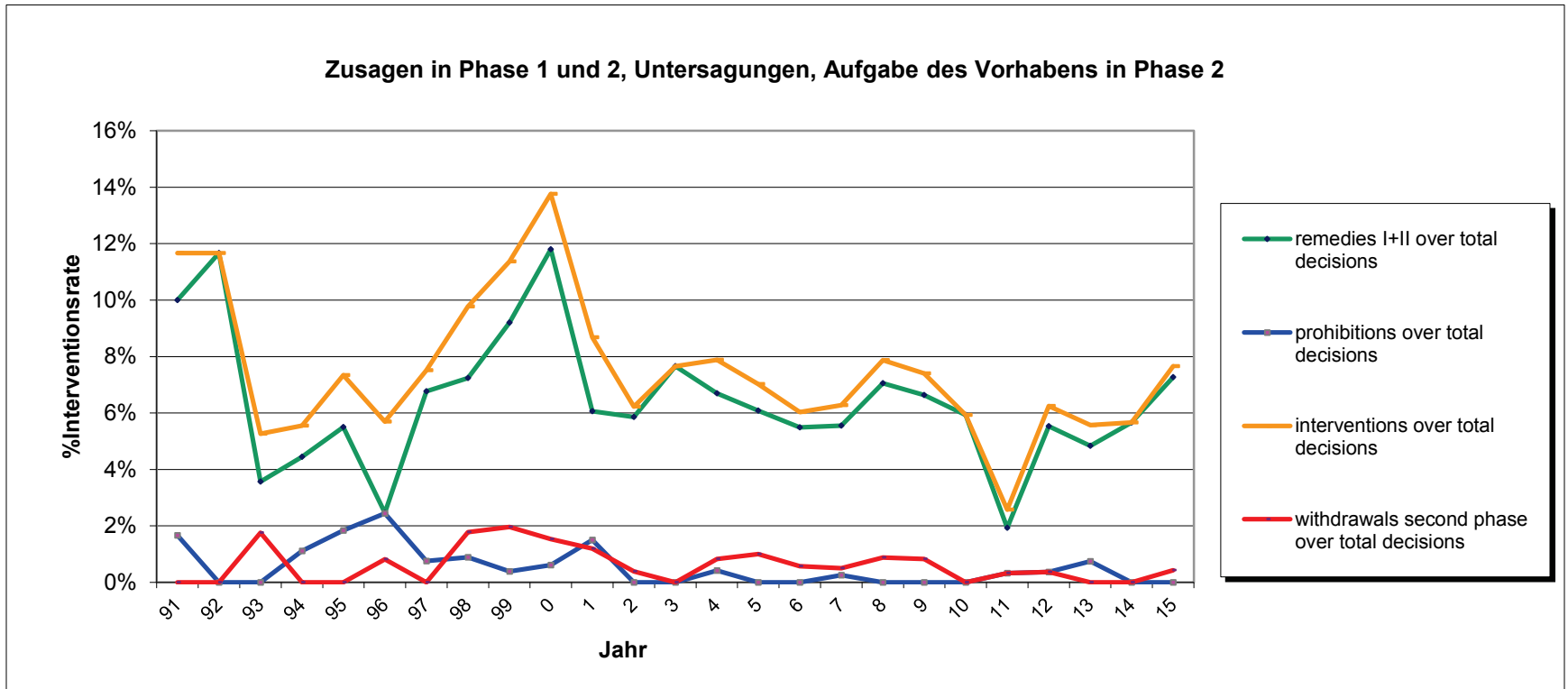
Übersicht

1. Einführung und Statistik
2. Trends der Fallpraxis
 - Fusionskontrolle und Innovation
 - Weitere Konsolidierung im Telekommunikationssektor
3. Zusagen
4. Weißbuch zur Reform der FKVO
5. Ausblick

Anmeldungen



Interventionen



Wichtige Fälle 2014/2015

Art. 8 Abs. 2 (Bedingungen und Auflagen)

- 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)
- M.7265 ZIMMER / BIOMET (2015)
- M.7265 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)

Aufgabe des Vorhabens in Phase 2

M.7419 TELIASONERA / TELENOR / JV

Art. 8 Abs. 1

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

Art. 14 Abs. 2

- M.7184 MARINE HARVEST / MORPOL (2014)

Art. 6 Abs. 2 (Bedingungen und Auflagen)

- 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)
- 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

EU-Fusionskontrolle und Innovation

- SIEC-Test und Leitlinien berücksichtigen Innovation als Wettbewerbsparameter
(Vgl. etwa Horizontale Leitlinien, Tz. 38, und Nicht-horizontale Leitlinien, Tz. 26)
- Einfluss der Fusion auf Innovation:
 - 1) Einfluss auf Innovationswettbewerb zwischen Fusionsparteien: Schwierigkeit der Bewertung zukünftiger Innovationen
(Pharmazeutika/Medizintechnik: z.B. Medtronic/Covidien, Novartis/GSK, 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)*
 - 4) Erhaltung von Innovationspotenzial durch Veräußerungszusagen *(z.B. Medtronic/Covidien, Novartis/GSK, GE/Alstom)*

Medtronic/Covidien (2014): Fusion mit Pipeline-Produkt in später Entwicklungsphase

- 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 erste Ergebnisse der klinischen Prüfung
 - Die Übernahme hätte einen 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): Fusion von Pipeline-Produkten in verschiedenen Entwicklungsphasen

- Erwerb der Krebs-Sparte von GSK durch Novartis
- Wettbewerbsbedenken:
 - Reduzierung der Zahl der Unternehmen, die B-Raf- und MEK-Hemmer für Hautkrebs entwickeln/ vermarkten, von 3 auf 2
 - 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

General Electric/Alstom (2015): Erhaltung von Innovationspotenzial in einem ausgereiften Markt durch Zusagen

- Übernahme der Energiesparte von Alstom durch GE
- Freigabe unter der Bedingung der Veräußerung von Kernelementen der Hochleistungs-Gasturbinensparte von Alstom an Ansaldo
- Zusagen erhalten Innovationspotenzial bei Schlüsseltechnologie für sauberste und klimafreundlichste Form der fossilen Energieerzeugung

GE/Alstom: Wettbewerbsbedenken

- Fusion von 2 der 3 engsten Wettbewerber im Markt für Hochleistungs-Gasturbinen (HDGT) im EWR
 - Marktanteil über 50%
 - Verbleibender Hauptwettbewerber: Siemens
 - Mitsubishi Hitachi Power Systems (MHPS): entfernterer Konkurrent (anderer technologischer und geografischer Schwerpunkt)
 - Ansaldo: Nr. 5 mit begrenzter F&E-Kapazität, kleinerer Produktpalette, geringerer Reichweite
- Wegfall einer wichtigen Quelle von Innovationen
 - HDGT-Sparte von Alstom:
 - fortschrittliche und saubere Technologie
 - entspricht Anforderungen europäischer Kunden
 - Gefahr der Einstellung bestimmter Turbinenmodelle
 - Keine Markteinführung des fortschrittlichsten Modells (GT 36)

GE/Alstom: Zusagen

- Zusagenpaket umfasst technologisch fortschrittlichste Bereiche von Alstoms HDGT-Sparte:
 - Technologie für Turbinen GT 26 und GT 36 einschl. existierender und in Entwicklung befindlicher künftiger Upgrades
 - F&E-Ingenieure und Testanlagen
 - Wartungsverträge für 34 GT 26-Turbinen
- Upfront/Fix-it-first-Lösung: Verkauf an Ansaldo
 - Käufer bereits im Markt tätig
 - verfügt über Know-how und Produktionsanlagen für Gasturbinen und verwandte Kraftwerksbestandteile

Telekommunikationsmärkte - Trends

- Mobil-/Mobilnetz: z.B. Telefónica Deutschland/E-Plus (2014), Hutchison 3G/Telefónica Ireland (2014), TeliaSonera/Telenor (2015)
- Mobil-/Festnetz: z.B. Vodafone/Ono (2014); Vodafone/Kabel Deutschland (2013)
- 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

Rückblick: Mobilfunkfusionen in Irland und Deutschland (2014)

Fälle Hutchison/o2 Ireland und Telefónica
Deutschland/E-Plus

- Verengung von 4 zu 3 Mobilfunknetzbetreibern (MNO)
- Teilweise unterschiedliche Wettbewerbsverhältnisse in Irland und Deutschland
- Erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs (SIEC) ohne Einzelmarktbeherrschung
 - Effizienzvorteile werden nicht an Verbraucher weitergegeben oder können auch ohne die Fusion erzielt werden
- Freigabe unter der Bedingung weitreichender Zusagen:
 - Veräußerung einer festgelegten Kapazität an MVNO "up-front"

Fusion von Festnetzanbietern in Spanien: Orange/Jazztel (2015)

- Übernahme des spanischen Telekomanbieters Jazztel durch die französische Orange
- Beide Fusionsparteien sind in Spanien im Festnetz- und Mobilfunkmarkt tätig
 - Festnetzdienste (Sprache und Internetzugang): Sowohl Orange als auch Jazztel
 - nutzen die entbündelten Teilnehmeranschlüsse von Telefónica
 - haben mit dem Ausbau eines eigenen Glasfasernetzes (FTTH) begonnen
 - Mobilfunk:
 - Orange betreibt ein eigenes Mobilfunknetz (MNO)
 - Jazztel erbringt als virtueller Netzbetreiber (MVNO) über das Netz von Orange Mobilfunkdienste

Orange/Jazztel: Wettbewerbsbedenken

- Markttrend: Paketangebote aus Festnetz-, Mobilfunkdiensten und/oder TV-Angeboten ("multiple play offers")
 - Marktabgrenzung konnte offen bleiben, weil die Zusagen die Wettbewerbsbedenken in jedem denkbaren Markt ausräumten
- Fusion des dritt- und viertgrößten Anbieters von Festnetzdiensten
 - Orange und Jazztel sind die derzeit dynamischsten Internetanbieter (Gewinn von Neukunden)
 - Verbliebene Wettbewerber Telefónica und Vodafone würden eher vom geringeren Preisdruck profitieren als den fusionsbedingten Wegfall des Wettbewerbs zwischen den Parteien kompensieren
 - Hohe Marktzutrittsschranken (Investitionen für Internetzugang)
- Effizienzvorteile:
 - Erleichterung des Glasfasernetzausbaus (FTTH): nicht fusionspezifisch
 - Vermeidung doppelter Gewinnaufschläge (*double marginalisation*):
 - Verifizierbar, fusionspezifisch und kommt den Verbrauchern zugute
 - Aber nicht ausreichend, um Wettbewerbsnachteile voll auszugleichen

Orange/Jazztel: Zusagen

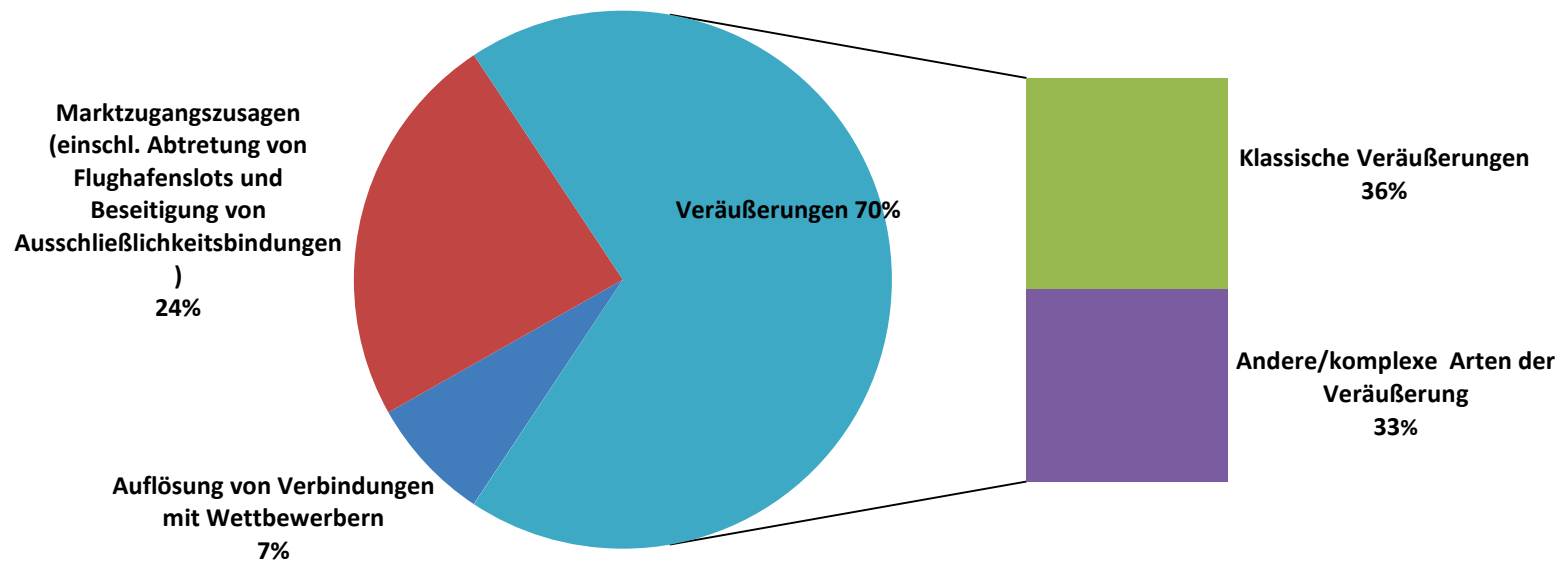
- Paket aus:
 - Veräußerung eines FTTH-Netzes
 - 700 000-800 000 Anschlüsse
 - 13 Gebiete in Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla und Málaga
 - Zugangszusagen zugunsten des Erwerbers:
 - Zugang zum nationalen ADSL-Netz von Jazztel für 8 Jahre
 - Zugang zum Mobilfunknetz (incl. 4G-Diensten) von Orange
 - » Ermöglicht dem Erwerber, Festnetz-Internetzugang im Paket mit Mobilfunk anzubieten ("multi-play offers")
- Das Zusagenpaket ermöglicht Markteintritt eines 4. Anbieters zum spanischen Markt für Internetzugang

Geplantes Mobilfunk-GU in Dänemark: TeliaSonera/Telenor (2015)

- Zusammenlegung der Mobilfunkbereiche von TeliaSonera (Schweden/Finnland) und Telenor (Norwegen) in Dänemark in einem GU
- Angebotene Zusagen nicht ausreichend, die schweren Wettbewerbsbedenken auszuräumen
- Aufgabe des Vorhabens durch die Parteien (September 2015)

Zusagen

Arten von Zusagen 2011-15 (67 Fälle bis 19.10.2015)



Klassische Veräußerungszusagen

- Veräußerung eines selbständigen Geschäfts und vollständige Beseitigung der Marktanteilsüberschneidung
- Schnelle Lösung von Wettbewerbsproblemen in Phase 1
- Beispiele:
 - ✓ BP/Statoil (2014): Veräußerung der Flugbenzinaktivität von Statoil an 4 Flughäfen
 - ✓ Mylan/Abbott (2015): Veräußerung des Generikageschäfts von Mylan in 5 Mitgliedstaaten, einschl. Vertriebszulassungen, Kundeninformation und Lieferverträge
 - ✓ ZF/TRW (2015): Veräußerung des Fahrwerkkomponentengeschäfts von TRW
 - ✓ Altice/PT Portugal (2015): Veräußerung der portugiesischen Tochtergesellschaften von Altice

Komplexe Veräußerungszusagen (1)

- In Phase 2, gelegentlich auch in Phase 1
- Ausgleich der inhärenten Risiken durch "upfront-buyer"-Lösung und/oder spezielle Anforderungen an den Erwerber
- Beispiele:
 - Zimmer/Biomet (2015, Phase 2): Veräußerung mehrerer Sparten für Implantate
 - "Upfront-buyer"-Lösung
 - Veräußerungsgeschäft z.T. EWR-weit, z.T. national verbunden mit EWR-weiter Lizenz
 - Holcim/Lafarge (2015, Phase 2): Veräußerungspaket von noch nicht dagewesenem Umfang und mit innovativen Modalitäten
 - Veräußerungsgeschäft: Aktivitäten beider Fusionsparteien in verschiedenen Mitgliedstaaten
 - Alternativen: klassische M&A-Veräußerung der Aktiva oder "hybride" Veräußerung am Kapitalmarkt mit "Ankerinvestor"

Komplexe Veräußerungszusagen (2)

- Beispiele (Forts.):
 - Merck/Sigma-Aldrich (2015, Phase 1): Veräußerung des überwiegenden Teils von Sigmas Geschäft für Lösungsmittel und anorganische Stoffe im EWR
 - "Upfront-buyer"-Veräußerung eines komplexen Pakets von Aktiva über die gesamte Wertschöpfungskette
 - GE/Alstom (2015, Phase 2): Veräußerung des GT 26- und GT 36-Turbinengeschäfts von Alstom an Ansaldo
 - "Fix-it-first"-Zusage
 - Keine Übertragung von Produktionsanlagen
 - komplexe Abgrenzungsfragen bei IPR und Wartungsverträgen

Verhaltenszusagen: Grundsätze

Zusagenmitteilung (2008):

- Entscheidung von Fall zu Fall
- Verhaltenszusagen kommen vor allem bei nicht-horizontalen Wettbewerbsproblemen in Betracht
 - Verhältnismäßigkeit
 - Erhaltung fusionsbedingter Effizienzvorteile, die den Verbrauchern zugute kommen (z.B. Vermeidung von "*double marginalisation*")
- Veräußerung als "*benchmark*" für Wirksamkeit
 - Vorzug für (quasi-strukturelle) Marktöffnungszusagen
 - Zusagen künftigen Marktverhaltens
 - nur ausnahmsweise (z.B. bei konglomeraleen Problemen)
 - wenn wirksame Überwachung gewährleistet ist
 - wenn dadurch keine Wettbewerbsverzerrung bewirkt wird

Verhaltenszusagen: Beispiele

- *Airbus/Safran* (2015):
 - Strukturelles Element: Ausgliederung der Sparte elektrische Satellittriebwerke von Safran aus dem GU
 - Lieferrahmenvertrag mit dem derzeitigen Hauptkunden von Safran für bestimmte Komponenten; Belieferung künftiger Großkunden mit diesen Komponenten zu FRAND-Bedingungen
- *Liberty Global/De Vijver Media* (2015):
 - *Input foreclosure*: Verlängerung der Verträge für Vertrieb von TV-Kanälen; Lizenzierung der TV-Kanäle zu FRAND-Bedingungen
 - *Customer foreclosure*: Verlängerung der Verträge mit anderen TV-Anbietern; Zusage, Angebot zur Verlängerung aufrechtzuerhalten

Weißbuch zur FKVO-Reform

- Eingegangene Stellungnahmen:
 - Zustimmung zu den Vorschlägen zur Verfahrensvereinfachung (Verweisungen, außereuropäische GUs, unproblematische Fälle)
 - Skepsis bezüglich Vorschlags zur Einführung eines "gezielten Transparenzsystems" zur Kontrolle von Minderheitsbeteiligung
- Kommissarin Vestager (12. März 2015):
 - Mehr Zeit nötig, um sicherzustellen, dass eine etwaige Reform verhältnismäßig ist
- Wo wir stehen:
 - Weitere Tatsachenermittlungen, Dialog mit interessierten Kreisen und Mitgliedstaaten
 - Neue Themen: "*European Merger Area*", Zuständigkeitsschwellenwerte in der digitalen Wirtschaft
 - Entscheidung über Gesetzgebungsvorschlag noch nicht getroffen

Ausblick

Andauernde Herausforderungen

- Neue globale Fusionswelle
- Fortgesetzte Konsolidierung zahlreicher Branchen (Telekom, Pharma)
- Mehr und komplexere Fälle

Das ausgereifte System der FKVO hat sich bewährt

- Die Kommission prüft die Umstände jedes einzelnen Falles ("*no magic number*")
- Zusagen bestes Mittel, Wettbewerbsprobleme auszuräumen
 - Untersagung bleibt seltene Ausnahme
 - Die Kommission ist bereit, auch komplexe Lösungen in Betracht zu ziehen
 - Aber Verantwortung der Parteien, Angebote rechtzeitig mit der Kommission zu erörtern

Notwendigkeit einer weiteren Reform der FKVO?