EUROPÄISCHE KOMMISSION

Brüssel, den 3.6.2021
C(2021) 4102 final

NICHTVERTRAULICHE FASSUNG

In der veröffentlichten Version dieser Entscheidung wurden bestimmte Informationen gem. Art. 17 (2) der Ratsverordnung (EG) Nr. 139/2004 über die Nichtveröffentlichung von Geschäftsgeheimnissen und anderen vertraulichen Informationen ausgelassen. Die Auslassungen sind durch Klammern […] gekennzeichnet. Soweit möglich wurden die ausgelassenen Informationen durch eine Bandbreite/ Bereichsangabe von Zahlen oder eine allgemeine Beschreibung ersetzt.

ENTEGA AG
Frankfurter Straße 110
64293 Darmstadt
Deutschland

Viessmann Werke GmbH & Co. KG
Viessmannstraße 1
35108 Allendorf
Deutschland

Betr.: **Sache M.10181 – Entega / Viessmann / EMS / EPS**
Kommissionsbeschluss nach Artikel 6(1)(b) der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates[1] und Artikel 57 des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum[2]

Sehr geehrte Damen und Herren,

[1] ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1 („Fusionskontrollverordnung“). Mit Wirkung vom 1. Dezember 2009 wurden mit dem Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union („AEUV“) einige Begriffe geändert. So wurde zum Beispiel „Gemeinschaft“ durch „Union“ und „Gemeinsamer Markt“ durch „Binnenmarkt“ ersetzt. In diesem Beschluss wird durchgehend die Terminologie des AEUV verwendet.

[2] ABl. L 1 vom 3.1.1994, S. 3 („EWR-Abkommen“).

Commission européenne, DG COMP MERGER REGISTRY, 1049 Bruxelles, BELGIQUE
Europese Commissie, DG COMP MERGER REGISTRY, 1049 Brussel, BELGIË

Tel: +32 229-91111. Fax: +32 229-64301. E-mail: COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu.

(1) Am 26.04.2021 ist die Anmeldung eines Zusammenschlusses nach Artikel 4 Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates bei der Europäischen Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: ENTEGA AG („Entega“, Deutschland) und Viessmann Werke GmbH & Co. KG („Viessmann“, Deutschland) übernehmen im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b und des Artikels 3 Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung die gemeinsame Kontrolle über Energy Market Solutions GmbH („EMS“, Deutschland) und Entega übernimmt im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die alleinige Kontrolle über Energy Project Solutions GmbH („EPS“, Deutschland)[3].

1. DIE BETEILIGTEN

(2) Entega ist zusammen mit ihren Tochtergesellschaften in den Geschäftsbereichen Energieerzeugung, Energiehandel, Energieversorgung, Energienetze, öffentliches Betriebsmanagement und gemeinsam genutzte Dienstleistungen tätig.

(3) Viessmann ist in der Herstellung von Heizungs-, Industrie- und Kühlsystemen einschließlich der Planung und Einführung effizienter Energiesysteme tätig. Viessmann ist derzeit Eigentümer von EMS und EPS über die Tochterfirma Digital Energy Solutions GmbH & Co. KG („DES“).

(4) EMS bietet Privathaushalts- und gewerbliche Stromprodukte und internetfähige Servicelösungen für neue Energiemarktteilnehmer an.

(5) EPS bietet Beratungs-, Planungs- und Projektmanagementleistungen an, um das Energiepotenzial für Unternehmen und Geschäftsmodelle zu optimieren.

(6) Entega und Viessmann werden zusammen als die „Anmelder“ bezeichnet und zusammen mit EMS und EPS als die „Zusammenschlussbeteiligten“.

2. DER ZUSAMMENSCHLUSS

(7) Die Anteilskauf- und Übertragungsverträge betreffend EPS und EMS wurden am […] Januar 2021 von […] unterzeichnet. Die Transaktionen betreffend EPS und EMS sind als eine einziger Zusammenschluss zu behandeln. […]

(8) Transaktionen, bei denen die gemeinsame Kontrolle über einen Unternehmensteil und alleinige Kontrolle über einen anderen übernommen wird, werden nur dann als einziger Zusammenschluss behandelt, wenn sie sich gegenseitig bedingen und das Unternehmen, das die alleinige Kontrolle erwirbt, identisch ist mit dem Unternehmen, das die gemeinsame Kontrolle erwirbt[4]. Letzteres ist hier der Fall, da Entega, das alleinige Kontrolle über EPS erwirbt, auch gemeinsame Kontrolle über EMS erwirbt.

(9) Obwohl beide Transaktionen nicht rechtlich verbunden sind, geht die Kommission von einer faktischen Abhängigkeit beider Transaktionen voneinander aus. Gemäß der Konsolidierten Mitteilung der Kommission zu Zuständigkeitsfragen kann eine faktische

[3] Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Union, C 164 vom 4.5.2021, S. 4.

[4] Konsolidierte Mitteilung der Kommission zu Zuständigkeitsfragen gemäß der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenzusammenschlüssen, Rn. 42.

Abhängigkeit ausreichen, um mehrere Transaktionen als einen einzigen Zusammenschluss zu behandeln. Eine faktische Abhängigkeit mehrerer Transaktionen liegt vor, wenn aufgrund der wirtschaftlichen Ziele der Beteiligten keine Transaktion ohne die andere durchgeführt würde. Darüber hinaus können Erklärungen der Beteiligten und die Gleichzeitigkeit der Abschlüsse der Transaktionen auf ihre gegenseitige Abhängigkeit hinweisen[5]. Die Transaktionen wurden zusammen angekündigt[6], […]. Hinzu kommt, dass die Transaktionen wirtschaftlich eng miteinander verknüpft sind. In der Viessmann-Tochtergesellschaft DES gab es ursprünglich drei Geschäftsbereiche: (i) Energiemarktlösungen (Energy Market Solutions), (ii) Energieprojektlösungen (Energy Project Solutions) und (iii) Ladelösungen (Charging Solutions)[7]. […].

(10) Der wirtschaftliche Hintergrund des Erwerbs beider Geschäftsbereiche ist, dass Entega bereits in verwandten Geschäftsbereichen tätig ist, aber eine andere Schwerpunktsetzung als EMS und EPS verfolgt. Mit der Beteiligung an beiden Geschäftsbereichen erhofft sich die Entega Synergieeffekte und neue Möglichkeiten beim Ausbau ihres Projektgeschäfts[8].

(11) Aufgrund des gleichzeitigen Abschlusses und der wirtschaftlichen Verknüpfung schließt die Kommission, dass beide Transaktionen faktisch voneinander abhängig sind.

2.1. Kontrolle

(12) EPS, die derzeit vollständig von der Viessmann-Tochtergesellschaft DES gehalten wird, wird nach dem Zusammenschluss ausschließlich von Entega kontrolliert, da Entega beabsichtigt, 100% der Anteile an EMS zu erwerben[9].

(13) EMS, die ebenfalls eine Tochtergesellschaft der Viessmann-Tochter DES ist, wird nach dem Zusammenschluss von DES und Entega gemeinsam kontrolliert. Entega plant, […]% der Anteile an EMS zu erwerben. Viessmann wird […]% der Anteile an EMS halten. Gesellschafterbeschlüsse der EMS bedürfen […][10]. Der DES kommen demnach Vetorechte im Hinblick auf […] der EMS zu[11].

(14) […].

(15) Aufgrund der Zustimmungserfordernisse zugunsten der DES und der damit einhergehenden Möglichkeit, Beschlüsse der Gesellschafter zu blockieren, kontrollieren die Anmelder EMS daher gemeinsam.

---

5 Konsolidierte Mitteilung der Kommission zu Zuständigkeitsfragen gemäß der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenzusammenschlüssen, Rn. 43.

6 Siehe Pressemitteilung https://www.entega.ag/aktuelles-presse/pressemeldungen/pressemeldung/entega-und-viessmann-begruenden-partnerschaft-fuer-das-stromgeschaeft/.

7 Der Geschäftsbereich Charging Solutions mit seinem gut abzugrenzenden Tätigkeitsbereich wurde bereits im vergangenen Jahr in gesonderter Transaktion an Total veräußert.

8 Formblatt CO, Rn. 106f.

9 Formblatt CO, Rn. 88.

10 Diese Wertgrenzen werden sich nach Angabe der Anmelder nur in Ausnahmefällen limitierend auswirken, Formblatt CO, Rn. 98ff.

11 Formblatt CO, Rn. 94f.

2.2. Vollfunktionsunternehmen

(16) […].

(17) EMS wird Zugang zu ausreichenden Ressourcen, einschließlich Finanzmitteln, Personal und Vermögenswerten, haben. EMS wird über ausreichende Finanzmittel verfügen, […][12]. […][13]. Schließlich wird EMS […] beschäftigen[14].

(18) […].

(19) EMS und Viessmann beabsichtigen, […]. […].

(20) Daher ist die Kommission der Auffassung, dass es sich bei EMS um ein Gemeinschaftsunternehmen handelt, das auf Dauer alle Funktionen einer selbstständigen wirtschaftlichen Einheit erfüllt.

3. EU-WEITE BEDEUTUNG DES ZUSAMMENSCHLUSSES

(21) Die beteiligten Unternehmen erzielen zusammen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR[15] (Entega: […] EUR; Viessmann: […] EUR; EMS: ca. […] EUR; EPS: ca. […] EUR). Zwei von ihnen haben einen EU-weiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR (Entega: ca. […] EUR; Viessmann: ca. […] EUR), erzielen jedoch nicht mehr als zwei Drittel ihres EU-weiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluss hat daher EU-weite Bedeutung iSd Artikel 1(2) Fusionskontrollverordnung.

4. MARKTABGRENZUNG

(22) Die Tätigkeiten der Zusammenschlussbeteiligten überschneiden sich auf horizontaler Ebene auf einer Reihe von Märkten: 1) Stromerzeugung und Stromgroßhandel in Deutschland, 2) Lieferung von Strom an Endkunden in Deutschland, 3) Energiedienstleistungen in Deutschland, 4) IT-Services in Deutschland und 5) Verbrauchsmessung[16] in Deutschland.

(23) Die gemeinsamen Marktanteile der beteiligten Unternehmen auf den deutschen Märkten für Stromerzeugung und Stromgroßhandel[17] ([0-5]%), Energiedienstleistungen[18] (<5%), IT-Services[19] (<20%) und Verbrauchsmessung[20] ([0-5]%) liegen auf allen plausiblen geographischen und Produktmärkten allesamt unterhalb der Schwelle von 20%. Mit Ausnahme des Marktes für Stromerzeugung und Stromgroßhandel, der vertikal betroffen ist, werden diese Märkte daher nicht weiter geprüft.

---

12 Formblatt CO, Rn. 67.
13 Formblatt CO, Rn. 68.
14 Formblatt CO, Rn. 71.
15 Umsatzberechnung nach Artikel 5 der Fusionskontrollverordnung.
16 Formblatt CO, Rn. 237ff.
17 Formblatt CO, Rn. 191ff.
18 Formblatt CO, Rn. 206ff.
19 Formblatt CO, Rn. 225ff.
20 Formblatt CO, Rn. 237ff.

(24) Entega betreibt das Stromverteilernetz e-netz Südhessen AG und ist innerhalb dieses Stromverteilernetzgebietes Grundversorgerin und zugleich etablierte Sondervertragskunden- und Heizstromversorgerin. Außerdem ist Entega in den Gemeinden Gustavsburg, Mainz, Amöneburg, Kostheim und Kastel im Stromverteilernetzgebiet der Mainzer Netze GmbH Grundversorgerin und etablierte Sondervertragskunden- und Heizstromversorgerin[21]. Durch die Tätigkeit der Viessmann-Tochter DES (in Zukunft EMS) entstehen so lokal betroffene Märkte innerhalb der beiden Stromverteilernetzgebiete.

(25) Die Tätigkeiten der Zusammenschlussbeteiligten führen außerdem zu vertikalen Überschneidungen entlang der Wertschöpfungskette der Stromversorgung (d.h. Stromerzeugung, Stromhandel [Stromtransport und -verteilung] und Stromvertrieb). Da einige dieser Märkte auf lokaler/regionaler Ebene als natürliche Monopole beziehungsweise als Märkte, auf denen es aufgrund des regulatorischen Rahmens nur einen Anbieter gibt, charakterisiert werden können, sind die jeweils vertikal vor- und nachgelagerten Märkte, auf denen die Zusammenschlussbeteiligten tätig sind, vertikal betroffen. Darüber hinaus entstehen dort, wo die Zusammenschlussbeteiligten auf lokaler Ebene Marktanteile über 30% haben, vertikal betroffene Märkte.

(26) Schließlich ist Viessmann in den Märkten für die Herstellung und den Vertrieb von Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen tätig. Diese sind als eng verbundene benachbarte Märkte zum Heizstrommarkt anzusehen, da Endkunden eine Wärmepumpe, eine Strom-Direktheizung oder eine Nachtspeicherheizung benötigen, um den günstigeren Heizstrom nutzen zu können.

4.1. Belieferung von Endkunden mit Strom

4.1.1. Sachliche Marktabgrenzung

(27) In früheren Fällen hat die Kommission den relevanten Markt für die Belieferung von Endkunden mit Strom in Deutschland als einen separaten Markt definiert. Die Kommission hat weiter unterschieden zwischen (i) einzeln gemessenen, großen Industriekunden („Groß-/Industriekunden“) und (ii) kleinen Gewerbe- und Haushaltskunden, die nicht einzeln gemessen werden (kleine Endkunden), ohne weitere Unterteilung[22].

(28) Im Fall M.8870 – E.ON/Innogy hat die Kommission zudem eine weitere Segmentierung des Marktes für Stromlieferung an kleine Endkunden in Bezug auf (i) Grundversorgungskunden, (ii) Sondervertragskunden und (iii) Heizstromkunden angenommen[23]. In dem Beschluss erklärte die Kommission, dass Heizstrom und regulärer Strom sich durch unterschiedliche Messsysteme sowie das unterschiedliche Verbrauchsmuster des Kunden unterscheiden (während Heizstrom für die Raumheizung geliefert wird – hauptsächlich über Nachtspeicheröfen oder Wärmepumpen – wird regulärer Strom für den Betrieb von Haushaltsgeräten und

---

21 Im Jahr 2010 veräußerte die damalige Stadtwerke Mainz AG ihre Anteile an der heutigen Entega Plus GmbH an die heutige Entega AG, blieb aber im Vertriebsnetzgeschäft (jetzt Mainzer Netze GmbH) tätig. Formblatt CO, Rn. 183.

22 COMP/M.7778 – Vattenfall/ENGIE/GASAG, Rn. 30; COMP/M.8758 – BayWa/Clean Energy Trading, Rn. 26; COMP/M.5467 – RWE/Essent, Rn. 280; COMP/M.5496 – Vattenfall/Nuon, Rn. 11.

23 COMP/M.8870 – E.ON/Innogy, Rn. 56.

Lampen geliefert). Zu den Gründen für einen separaten Heizstrommarkt zählen unter anderem, dass nach wie vor eine erhebliche Preisdifferenz zwischen Heizstrom und regulärem Strom besteht (in der Regel ist Heizstrom wesentlich günstiger als regulärer Strom, unter anderem aufgrund niedrigerer Netzentgelte und Konzessionsgebühren). Außerdem gibt es Hinweise darauf, dass die Margen für Heizstrom in der Regel höher sind als die Margen für regulären Strom, was darauf hindeutet, dass das Wettbewerbsumfeld zwischen Regelstrom und Heizstrom unterschiedlich ist. Die Markteintrittsschranken für Heizstrom sind höher und nicht alle Wettbewerber, die regulären Strom anbieten, bieten auch Heizstrom an (und umgekehrt)[24].

(29) Die Anmelder nehmen diesbezüglich nicht explizit Stellung und verweisen auf die Beschlusspraxis der Kommission[25].

(30) Die Untersuchung der Kommission hat ergeben, dass für die Zwecke dieses Beschlusses zwischen (i) großen Industriekunden und (ii) kleinen Endkunden (Privathaushalte und kleine Gewerbekunden) unterschieden werden kann und innerhalb letzteren Marktes zwischen (i) Grundversorgungskunden, (ii) Sondervertragskunden und (iii) Heizstromkunden. In ihrer Marktuntersuchung hat die die Kommission hat keine Hinweise erhalten, die darauf hindeuteten, dass eine solche Marktabgrenzung nicht mehr angemessen sei. Angesichts dessen hält die Kommission für die Zwecke dieses Beschlusses an ihrer bisherigen Beschlusspraxis fest. Im Folgenden wird daher zwischen (i) großen Industriekunden und (ii) kleinen Endkunden (Privathaushalte und kleine Gewerbekunden) unterschieden. Bei kleinen Endkunden wird weiter zwischen (i) Grundversorgungskunden, (ii) Sondervertragskunden und (iii) Heizstromkunden unterschieden.

4.1.2. Räumliche Marktabgrenzung

(31) In Bezug auf Stromlieferung an Industrie-/Großkunden hat die Kommission in früheren Fällen den räumlichen Markt als national abgegrenzt[26].

(32) Hinsichtlich des Marktes für die Belieferung von Grundversorgungskunden vertrat die Kommission im Fall M.8870 – E.ON/Innogy die Ansicht, dass der Markt lokal ist, da für jedes lokale Gebiet nur ein Unternehmen gesetzlich dazu verpflichtet ist, Kunden der Grundversorgung zu bedienen[27]. Mithin gibt es im jeweiligen lokalen Markt für Grundversorgung mit Strom jeweils nur einen Anbieter.

(33) Den Markt für die Belieferung von Sondervertragskunden betrachtete die Kommission wiederum als national mit lokalen Wettbewerbselementen[28].

(34) Die Marktabgrenzung für Heizstromkunden wurde zwischen national mit lokalen Wettbewerbselementen und lokalen, auf das jeweilige Netzwerk begrenzten Märkten, offengelassen[29].

---

24 COMP/M.8870 – E.ON/Innogy, Rn. 101ff.

25 Formblatt CO, Rn. 126.

26 Siehe z.B. COMP/M.8870 – E.ON/Innogy, Rn. 70; COMP/M.7778 –Vattenfall/ENGIE/GASAG, Rn. 33.

27 COMP/M.8870 – E.ON/Innogy, Rn. 72.

28 COMP/M.8870 – E.ON/Innogy, Rn. 73.

29 COMP/M.8870 – E.ON/Innogy, Rn. 120.

(35) Die Anmelder machen geltend, dass der Markt für die Belieferung von Sondervertragskunden als national betrachtet werden solle[30].

(36) Auch bezüglich des Marktes für Heizstrom sind die Anmelder der Auffassung, dass sich die von der Europäischen Kommission im Fall M.8870 – E.ON/Innogy für die Annahme eines nationalen Marktes angeführten Argumente in den vergangenen zwei Jahren bestätigt und verfestigt hätten. Daher sei im Ergebnis ein nationaler Markt für die Belieferung von Heizstromkunden anzunehmen[31]. Zu den Argumenten zählten die hohe Anzahl an Wettbewerbern, die Heizstrom auf nationaler Ebene anbieten, der erhöhte Anteil an Lieferantenwechseln und der Umstand, dass immer mehr Kunden ihren Heizstrom von Lieferanten bezögen, die nicht zugleich auch Grundversorger seien[32]. Die früheren Charakteristika des Heizstrommarktes, die für eine lokale Abgrenzung sprächen, seien hingegen nach Ansicht der Anmelder weiter zurückgegangen. Zu diesen zählten, dass die Mehrzahl der Heizstrom-Anbieter nur auf lokaler, nicht aber nationaler Ebene tätig seien und Marktzutrittsschranken wie ein hoher Marketing-Aufwand (Tarifgestaltung, Werbung etc.) bestünden[33].

(37) Die Untersuchung der Kommission hat ergeben, dass für die Zwecke dieses Beschlusses der Markt für die Stromlieferung an Industrie-/Großkunden weiterhin als national abgrenzt werden kann, während der Markt für die Grundversorgung lokal ist. Die Marktuntersuchung der Kommission hat keinerlei Änderungen der in der Beschlusspraxis der Kommission aufgeführten Gründe zu diesen Marktabgrenzungen ergeben.

(38) Die Kommission erkennt an, dass sich der Heizstrommarkt seit dem Beschluss im Fall M.8870 – E.ON/Innogy weiter in Richtung eines nationalen Marktes zu entwickeln scheint. So zeigt der Monitoringbericht 2020 des Bundeskartellamts und der Bundesnetzagentur, dass der Anteil der Heizstrommenge, die im Jahr 2019 von einer anderen juristischen Person als dem örtlichen Grundversorger geliefert wurde, im Vergleich zum Vorjahr von 1,75 TWh auf 2,15 TWh gestiegen ist. Damit beträgt der Anteil der Heizstrommenge, die durch einen anderen Lieferanten als den örtlichen Grundversorger beliefert wurden, inzwischen 16% (Nachtspeicherheizungen) bzw. 20,9% (Wärmepumpen). 2018 waren es nur 13,2% (Nachtspeicherheizungen) bzw. 16,9% (Wärmepumpen)[34]. Zudem ist zu beobachten, „*dass im Bereich des Heizstroms die Wechselquoten kontinuierlich angestiegen sind – mit einem starken Anstieg von 2015 auf 2016 – und zuletzt erneut im Jahr 2019*“[35]. Wie in untenstehender Grafik dargestellt, ist der Heizwärmebedarf jener Kunden, die von anderen Anbietern als dem etablierten lokalen Betreiber beliefert werden, in den letzten sechs Jahren um mehr als das Fünffache angestiegen (2,3% auf 13,2%). Dies deutet darauf hin, dass der Markt für Heizstrom – wenn auch langsamer als regulärer Strom – zunehmend wettbewerbsfähig wird und die Rolle der etablierten lokalen Betreiber im Laufe der Zeit erodiert.

30 Formblatt CO, Rn. 141.
31 Formblatt CO, Rn. 165.
32 Formblatt CO, Rn. 157.
33 Formblatt CO, Rn. 158.
34 2020 Monitoringbericht des Bundeskartellamts und der Bundesnetzagentur, S. 295.
35 2020 Monitoringbericht des Bundeskartellamts und der Bundesnetzagentur, S. 296.

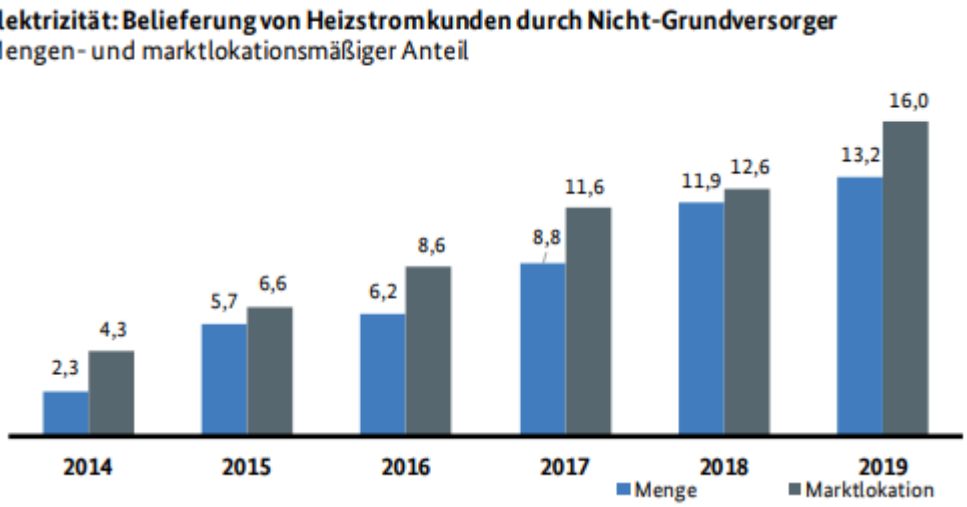


Abbildung 1, 2020 Monitoringbericht des Bundeskartellamts und der Bundesnetzagentur, S. 295

(39) Hinsichtlich des Marktes für die Versorgung von Sondervertragskunden mit Strom grenzt das Bundeskartellamt diesen schon seit 2009 deutschlandweit ab[36]. Dies basiert darauf, dass Sondervertragskunden eine große Auswahl an Stromversorgern zur Auswahl hätten, die in jedem Gebiet Deutschlands Sonderverträge anböten. Die Marktbedingungen hätten sich auch aus der Sicht des Stromversorgers verändert, da sich die Stromversorger immer mehr außerhalb ihrer ursprünglichen Gebiete ausübten und Strom auch in anderen Netzgebieten anböten, zusätzlich zu Energieversorgungsunternehmen ohne regionale Bindungen, die sich aber strategisch als landesweite Energielieferanten positionierten. Im Fall M.8870 – E.ON/Innogy fand die Kommission auf Basis des Monitoringberichts 2018 des Bundeskartellamts und der Bundesnetzagentur, dass diese Entwicklung zu nationalen Märkten noch weiter fortgeschritten war[37].

(40) Die Kommission vertritt die Auffassung, dass es nicht unplausibel erscheint, dass der Markt für die Belieferung von Sondervertragskunden mit Strom sowie für Heizstromkunden sich weiter hin zu nationalen Märkten entwickelt haben.

(41) Da jedoch unter keiner der plausiblen Marktabgrenzungen Bedenken durch den geplanten Zusammenschluss entstehen, hält es die Kommission für die Zwecke dieses Beschlusses für angemessen, ihrer jüngsten Beschlusspraxis zu folgen und die genaue räumliche Abgrenzung der Subsegmente des Marktes für die Belieferung von Endkunden mit Strom, soweit zuvor offengelassen, auch für die Zwecke dieses Beschlusses offenzulassen:

(42) Der Markt für Stromlieferung an große Endkunden wird als national und der Markt für Stromlieferung an kleine Sondervertragskunden als national mit lokalen Wettbewerbselementen angenommen. Der Markt für Stromlieferung an Grundversorgungskunden wird wiederum als lokal, eingeschränkt auf das Gebiet des jeweiligen Verteilernetzes, betrachtet, wobei der jeweilige Grundversorger alleiniger Anbieter ist. Ob die räumliche Abgrenzung des Marktes für Heizstrom als national

36 B8-107/09 –Integra/Thüga, Rn. 40.
37 COMP/M.8870 – E.ON/Innogy, Rn. 74.

mit lokalen Wettbewerbselementen oder als lokal angesehen werden sollte, kann dahinstehen, da der geplante Zusammenschluss weder bei einer nationalen, noch bei einer lokalen Abgrenzung des räumlichen Marktes Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt oder mit dem Funktionieren des EWR-Abkommens gibt.

4.2. Stromerzeugung/Großhandel

4.2.1. Sachliche Marktabgrenzung

(43) In früheren Fällen hat die Kommission die Stromerzeugung und den Stromgroßhandel als einen getrennten sachlich relevanten Markt erachtet[38]. Darüber hinaus hat die Kommission eine Segmentierung zwischen Stromgroßhandel auf der einen Seite und Ausgleichs- und Hilfsdiensten auf der anderen Seite in Betracht gezogen[39]. Das Bundeskartellamt hat zudem einen separaten Markt für die Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Energien angenommen, jedoch hat die Kommission bislang, mangels Entscheidungserheblichkeit, eine solche Abgrenzung offengelassen[40].

(44) Die Anmelder nehmen diesbezüglich nicht explizit Stellung und verweisen auf die Beschlusspraxis der Kommission und des Bundeskartellamts. Ob die Marktabgrenzung des Bundeskartellamts vor dem Hintergrund der in den letzten Jahren vorgenommenen Änderungen des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) noch Bestand haben kann, könne vorliegend offen bleiben, da selbst unter Annahme des eines Markts für die Erzeugung und Vermarktung von EEG-Strom keine wettbewerblichen Bedenken bestünden[41].

(45) Die Untersuchung der Kommission hat ergeben, dass für die Zwecke dieses Beschlusses Stromerzeugung und Stromgroßhandel als ein getrennter sachlich relevanter Markt angesehen werden können, möglicherweise weiter unterteilt in Stromgroßhandel auf der einen Seite und Ausgleichs- und Hilfsdienste auf der anderen Seite, bzw. unterteilt in einen separaten Markt für die Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Energien. In ihrer Marktuntersuchung hat die Kommission keine Hinweise erhalten, die darauf hindeuten würden, dass eine solche Marktabgrenzung nicht angemessen sei. Angesichts dessen hält die Kommission für die Zwecke dieses Beschlusses an ihrer bisherigen Beschlusspraxis fest. Jedenfalls kann für die Zwecke des vorliegenden Beschlusses mangels Entscheidungserheblichkeit offengelassen werden, inwiefern der Markt für Erzeugung und Großhandel mit Strom weiterhin zwischen Stromgroßhandel auf der einen Seite und Ausgleichs- und Hilfsdiensten auf der anderen Seite zu segmentieren ist. Weiterhin kann offengelassen werden, ob die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien einem separaten Markt zuzuordnen ist.

---

38 COMP/M.1673 – VEBA/VIAG, Rn. 11; COMP/M.5467 – RWE/Essent, Rn. 231-232.

39 COMP/M.6225 – Molaris/Commerz Real/RWE/Amprion, Rn. 25; COMP/M.5467 – RWE/Essent, Rn. 21ff; COMP/M.3268 – Sydkraft/Graninge.

40 *Idem*.

41 Formblatt CO, Rn.195.

4.2.2. Räumliche Marktabgrenzung

(46) Die Kommission hat für Stromerzeugung und Stromgroßhandel räumlich einen zumindest nationalen Markt abgegrenzt[42].

(47) Die Anmelder nehmen diesbezüglich nicht explizit Stellung und verweisen auf die Beschlusspraxis der Kommission[43].

(48) Die Untersuchung der Kommission hat ergeben, dass Stromerzeugung und Stromgroßhandel für die Zwecke dieses Beschlusses als zumindest nationale Märkte angesehen werden können. In ihrer Marktuntersuchung hat die Kommission keine Hinweise erhalten, die darauf hindeuten würden, dass eine solche Marktabgrenzung nicht mehr angemessen sei. Angesichts dessen wird der Markt für Stromerzeugung und -großhandel als von mindestens nationalem Umfang betrachtet.

4.3. Stromverteilernetze

4.3.1. Sachliche Marktabgrenzung

(49) In früheren Beschlüssen hat die Kommission zwei getrennte Märkte für den Transport von Elektrizität identifiziert: Stromübertragung und -verteilung[44].

(50) In Bezug auf die Verteilernetze hat die Kommission den Betrieb und die Verwaltung von Niederspannungs- (Verteilungs-)Netzen als einen sachlich relevanten Markt erachtet[45].

(51) Die Anmelder nehmen diesbezüglich nicht explizit Stellung und verweisen auf die Beschlusspraxis der Kommission[46].

(52) Die Untersuchung der Kommission hat ergeben, dass Stromübertragung und –verteilung für die Zwecke dieses Beschlusses als separate Märkte angesehen werden können. In ihrer Marktuntersuchung hat die Kommission keine Hinweise erhalten, die darauf hindeuten würden, dass eine solche Marktabgrenzung nicht mehr angemessen ist. Angesichts dessen wird der Betrieb von Stromverteilernetzen als ein separater Markt erachtet.

4.3.2. Räumliche Marktabgrenzung

(53) Die Kommission hat bereits früher die Auffassung vertreten, dass der räumlich relevante Markt für den Betrieb von Stromverteilernetzen auf das Gebiet des betreffenden Netzes beschränkt ist, wobei jedes Netz einen räumlich relevanten Markt darstellt[47]. Der Betreiber des jeweiligen Stromverteilernetzes verfügt somit über ein natürliches Monopol.

---

42 COMP/M.5979 – KGHM/TAURON Wytwarzanie/JV, Rn. 24; COMP/M.5711 – RWE/Ensys, Rn. 21; COMP/M.4180 – GDF/Suez, Rn. 726.

43 Formblatt CO, Rn. 191.

44 COMP/M.7927 – EPH/ENEL/SE, Rn. 21; COMP/M.5467 – RWE/Essent, Rn. 179; COMP/M.4238 – E.ON/Prazskà plynárenská, Rn. 18.

45 COMP/M.8870 – E.ON/Innogy, Rn. 39-46.

46 Formblatt CO, Rn. 250.

47 COMP/M.8870 – E.ON/Innogy, Rn. 46; COMP/M.5827 – Elia/IFM/50Hertz, Rn. 23; COMP/M.4238 – E.ON/Prazskà plynárenská, Rn. 19; COMP/M.3440 – ENID/EDP/GDP, Rn. 75.

(54) Die Anmelder nehmen diesbezüglich nicht explizit Stellung und verweisen auf die Beschlusspraxis der Kommission[48].

(55) Die Untersuchung der Kommission hat ergeben, dass der räumlich relevante Markt für den Betrieb von Stromverteilernetzen auf das Gebiet des betreffenden Netzes beschränkt ist. In ihrer Marktuntersuchung hat die Kommission keine Hinweise erhalten, die darauf hindeuten würden, dass ihre Beschlusspraxis nicht mehr angemessen sei. Angesichts dessen hält es die Kommission für die Zwecke dieses Beschlusses für angemessen, an ihrer bisherigen Beschlusspraxis festzuhalten. Für die Zwecke dieses Beschlusses wird der Markt für den Betrieb von Stromverteilernetzen als regional, im Gebiet des jeweiligen Netzwerkes angenommen, welcher insofern ein natürliches Monopol des jeweiligen Netzwerkbetreibers darstellt.

4.4. Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen

(56) Sowohl Wärmepumpen als auch Strom-Direktheizungen sind Heizgeräte, die elektrische Energie (Heizstrom) in Wärmeenergie umwandeln und diese in den gewünschten Raum abgeben. Besonders Wärmepumpen verzeichnen in Deutschland hohe Zuwachsraten und werden langfristig die bisher weit verbreiteten Nachtspeicheröfen ersetzen. Nachtspeicherheizungen, ein weiteres mit Strom betriebenes wärmeerzeugendes System, werden aus Gründen der Energieeffizienz in Deutschland nicht mehr zugelassen[49].

(57) Zu den Strom-Direktheizungen gehören insbesondere fest eingebaute, elektrisch beheizte Heizkörper und Strom-Heizstrahler. In ihrer Technologie können sich Strom-Direktheizungen daher voneinander unterscheiden[50]. Über Strom-Direktheizungen soll Wärme dann bereitgestellt werden, wenn sie gebraucht wird. Dementsprechend kommen Strom-Direktheizungen primär überall dort zum Einsatz, wo (nur) kurzfristig Wärme benötigt wird; jedoch können in Einzelfällen auch ganze Häuser über Strom-Direktheizungen geheizt werden[51].

4.4.1. Sachliche Marktabgrenzung

(58) Die Kommission hat bisher nicht den Markt für Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen untersucht.

(59) Die Anmelder merken an, dass es zunächst denkbar sei, sämtliche mit Strom betriebenen wärmeerzeugende Systeme in einem sachlichen Markt zusammenzufassen. Sie legen sich jedoch auf keine genaue Marktabgrenzung fest[52].

(60) Das Ergebnis der Marktuntersuchung war hinsichtlich der Substituierbarkeit zwischen Wärmepumpen, Strom-Direktheizungen und anderer mit Strom betriebenen wärmeerzeugende Systeme nicht eindeutig. Ein Marktteilnehmer erklärte jedoch, dass große Unterschiede in der Energieeffizienz zwischen

48 Formblatt CO, Rn. 250.

49 Fragebogen Wettbewerber Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen, Antworten auf Frage 3.

50 Elektrische Konvektoren beispielsweise geben ihre Wärme über Konvektion in den Raum ab, wohingegen etwa Infrarotstrahler ihre Wärme über Strahlung in den Raum abgeben.

51 Formblatt CO, Rn. 288f.

52 Formblatt CO, Rn. 267.

Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen bestünden[53]. Auch im Hinblick darauf, dass Strom-Direktheizungen hauptsächlich für den kurzfristigen und/oder zusätzlichen Betrieb genutzt werden, deutet dies auf einen separaten Markt aus Sicht der Nachfrager hin. Kein Marktteilnehmer nannte eine weitere Segmentierung des Marktes für Wärmepumpen. Ob der Markt für Strom-Direktheizungen weiter unterteilt werden kann, z.B. in die Märkte für elektrisch beheizte Heizkörper, Strom-Heizstrahler und Infrarotheizungen, kann dahinstehen, da der geplante Zusammenschluss unabhängig von der genauen Marktdefinition für Strom-Direktheizungen keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt oder mit dem Funktionieren des EWR-Abkommens gibt.

(61) Da unabhängig von der genauen Marktdefinition keine wettbewerblichen Bedenken durch den geplanten Zusammenschluss entstehen, hält es die Kommission für die Zwecke dieses Beschlusses für angemessen, die genaue Marktabgrenzung zwischen einem Markt für mit Strom betriebene wärmeerzeugende Systeme und separaten Märkten für Wärmepumpen einerseits und Strom-Direktheizungen (evtl. mit weiteren Sub-Segmenten) andererseits offenzulassen und die engsten plausiblen Märkte zu untersuchen: den Markt für Wärmepumpen und den Markt für Strom-Direktheizungen und dessen Sub-Segmente.

4.4.2. Räumliche Marktabgrenzung

(62) Die Kommission hat bisher weder den Markt für Wärmepumpen noch für Strom-Direktheizungen untersucht.

(63) Nach Ansicht der Anmelder werden Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen zumindest EWR-weit hergestellt und vertrieben. Die regulatorischen Vorgaben würden weit überwiegend EU-weite Geltung beanspruchen. Die genaue Marktabgrenzung könne jedoch offenbleiben, da unter keiner denkbaren plausiblen Marktdefinition wettbewerbliche Bedenken bestünden[54].

(64) Das Ergebnis der Marktuntersuchung weist eher auf nationale Märkte hin. Zwar verkaufen Viessmanns Wettbewerber Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen im gesamten EWR bzw. weltweit[55], allerdings antwortete eine Mehrheit der befragten Wettbewerber, dass Verkaufsstrategien und Preisgestaltung meist länderspezifisch sind[56].

(65) Da weder unter einer EWR-weiten noch unter einer nationalen Marktabgrenzung ernsthafte Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt bzw. dem Funktionieren des EWR-Abkommens bestehen, hält es die Kommission für die Zwecke dieses Beschlusses für angemessen, die genaue räumliche Marktabgrenzung für Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen zwischen EWR-weit und national offenzulassen.

---

53 Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 6. Mai 2021. Siehe auch Fragebogen Wettbewerber Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen, Antworten auf Frage 3.

54 Formblatt CO, Rn. 268.

55 Fragebogen Wettbewerber Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen, Antworten auf Frage 5.

56 Fragebogen Wettbewerber Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen, Antworten auf Frage 6.

5. WETTBEWERBLICHE WÜRDIGUNG

5.1. Horizontale Überschneidungen

5.1.1. Heizstrom

(66) Auf dem Markt für Heizstrom ist der Markt auf nationaler Ebene nicht betroffen, da der gemeinsame Marktanteil von Entega und DES sehr gering war ([0-5]% in den Jahren 2019 und 2020)[57]. Da die Kommission offengelassen hat, ob es sich um einen nationalen Markt mit lokalen Wettbewerbselementen oder einen lokalen Markt handelt, wurde untersucht, ob auf lokaler Ebene, auf der zwei betroffene Märkte entstehen würden, der Wettbewerb durch den geplanten Zusammenschluss beeinträchtigt würde.

5.1.1.1. Standpunkt der Anmelder

(67) Zunächst geben die Anmelder zu bedenken, dass die Abgrenzung eines lokalen Marktes für Heizstrom nicht angezeigt sei. Zudem wirke sich das Zusammenschlussvorhaben selbst bei auf die Stromverteilernetze der e-netz Südhessen AG und der Mainzer Netze GmbH räumlich beschränkten Märkte für die Belieferung von Kunden mit Heizstrom nicht negativ auf den Wettbewerb aus, da der Marktanteilszuwachs durch DES/EMS sehr gering sei und DES/EMS nicht der engste Wettbewerber der Entega Plus GmbH sei. Überdies stünden im Wettbewerb um wechselbereite Kunden zahlreiche weitere überregional und deutschlandweit tätige Anbieter zur Verfügung. Die Anmelder schätzen die Anzahl auf über 1.000 Strom- und Gasanbieter (die Anzahl der Heizstrom-Wettbewerber der Entega im Zeitraum von 2018 bis 2020 im Heizstrommarkt liegt bei ca. 250). Der von diesen Anbietern und insbesondere von Vattenfall, EnBW und Grünwelt ausgehende Wettbewerb sei durch das Zusammenschlussvorhaben nicht berührt[58].

5.1.1.2. Bewertung der Kommission

(68) Im Netzgebiet der e-netz Südhessen AG hat Entega einen Marktanteil von [70-80]% (2019). Im Netzgebiet Mainzer Netze GmbH ist der (geschätzte) Marktanteil von Entega mit [70-80]% vergleichbar. Wie die Kommission in der Sache M.8870 – E.ON/Innogy erklärte, verfügt der etablierte Betreiber in der Regel nach wie vor über eine sehr starke Position in lokalen Heizstrommärkten (oft weit über 80%)[59]. Vor diesem Hintergrund sind die hohen Marktanteile von Entega nicht außergewöhnlich und sogar geringer als die Marktanteile etablierter Betreiber in anderen lokalen Märkten. In Hinblick auf den geplanten Zusammenschluss sieht die Kommission aus den folgenden Gründen keine Stärkung der Wettbewerbsposition von Entega.

(69) Erstens ist der aus dem Zusammenschluss resultierende Zuwachs in beiden Fällen gering, da der Marktanteil von DES [0-5]% bzw. [0-5]% beträgt. Die geringe Marktanteilsaddition ist auch ein Anzeichen dafür, dass DES vor dem Zusammenschluss keinen signifikanten Wettbewerbsdruck auf Entega ausgeübt hat.

---

57 Formblatt CO, Rn.176.

58 Formblatt CO, Rn.187.

59 COMP/M.8870 – E.ON/Innogy, Rn. 328.

(70) Zweitens sehen sich die Anmelder generell nicht als enge Wettbewerber, was auch durch die Marktuntersuchung bestätigt wurde[60]. Auch das Umlenkungsverhältnis zwischen Entega und DES für Heizstromkunden zeigt, dass in den letzten Jahren nur sehr wenige Kunden von Entega zu DES gewechselt sind. In den letzten drei Jahren wechselten im Netzgebiet der e-netz Südhessen AG […] Kunden von Entega zu DES, verglichen mit über […] Kunden, die von Entega zu anderen Anbietern abgewandert sind. Im Netzgebiet Mainzer Netze GmbH wechselten […] Kunden von Entega zu DES, von mehr als […] Kunden, die von Entega zu anderen Anbietern abgewandert sind[61]. Das deutet darauf hin, dass DES vor dem Zusammenschluss keinen Wettbewerbsdruck auf Entega ausgeübt hat.

(71) Drittens verbleiben auch nach dem Zusammenschluss viele Wettbewerber auf dem Markt, unter ihnen große und wettbewerbsfähige Unternehmen wie E.ON und EnBW. Größte Wettbewerber von Entega im Netzgebiet der e-netz Südhessen AG sind die EnBW Energie-Baden Württemberg AG (ca. [0-5]%), GGEW Bensheim (ca. [0-5]%), E.ON Energie Deutschland GmbH (ca. [0-5]%), Grünwelt Wärmestrom GmbH (ca. [0-5]%) sowie Süwag Vertrieb AG & Co. KG (ca. [0-5]%)[62]. Größte Wettbewerber von Entega im Netzgebiet der Mainzer Netze GmbH sind Vattenfall Europe Sales GmbH (ca. [0-5]%), EnBW Energie-Baden Württemberg AG (ca. [0-5]%), Grünwelt Wärmestrom GmbH (ca. [0-5]%), E.ON Energie Deutschland GmbH (ca. [0-5]%), Mainzer Stadtwerke AG, Süwag Vertrieb AG & Co. KG, YELLO Strom GmbH, MONTANA Energieversorgung GmbH & Co. KG, eprimo GmbH und Stromio (jeweils ca. [0-5]%).[63]. Darüber hinaus sind viele weitere der insgesamt über 800 im deutschen Markt aktiven Heizstromanbieter[64] mit geringeren Marktanteilen in beiden lokalen Märkten aktiv.

(72) Viertens wechselt eine steigende Anzahl von Verbrauchern den Heizstromanbieter. Wie in Randnummer (29) erwähnt, kamen das Bundeskartellamt und die Bundesnetzagentur in ihrem Monitoringbericht 2020 zu dem Ergebnis, dass der Stromabsatz von Anbietern außerhalb des Grundversorgers im Heizstrommarkt kontinuierlich steigt und dass „*die Tendenz über mehrere Jahre zeigt, dass im Bereich des Heizstroms die Wechselquoten kontinuierlich angestiegen sind"*. Die Lieferantenwechselquote stieg damit auf 7,2% nach Menge bzw. 6,9% nach Marktlokationen. 2018 waren es noch 3,9% nach Entnahmemenge bzw. 4,6% nach Marktlokationen gewesen. Der Bericht erklärt auch, dass sich in den letzten beiden Jahren die Transparenz für Endkunden erhöht hat und sich das Angebot deutschlandweit tätiger Heizstromanbieter verbreitert. Dazu kommt, dass Verbraucher die lokal verfügbaren Anbieter inzwischen einfacher auffinden können, z. B. durch Internetportale und Verbraucherzeitschriften[65].

(73) Schließlich hat eine Mehrheit der Stromanbieter, die an der Marktbefragung teilgenommen haben, angegeben, keine Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Wettbewerb im Heizstrommarkt zu erwarten[66].

---

60 Fragebogen Wettbewerber (Heiz-)Strom, Antworten auf Frage 5.

61 Formblatt CO, Tabelle 8.

62 Formblatt CO, Rn. 182.

63 Formblatt CO, Tabelle 6.

64 2020 Monitoringbericht des Bundeskartellamts und der Bundesnetzagentur, S. 297.

65 2020 Monitoringbericht des Bundeskartellamts und der Bundesnetzagentur, S. 296.

66 Fragebogen Wettbewerber (Heiz-)Strom, Antworten auf Fragen 3 und 7.

(74) Daher ist die Kommission der Auffassung, dass im Hinblick auf den Heizstrommarkt auch auf lokaler Ebene kein Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens besteht.

5.1.2. Belieferung von Sondervertragskunden mit Strom

(75) Auf dem Markt für Belieferung von Sondervertragskunden mit Strom ist der Markt auf nationaler Ebene nicht betroffen, da der gemeinsame Marktanteil von Entega und DES sehr gering ist ([0-5]%)[67]. Da die Kommission den Markt als national mit lokalen Wettbewerbselementen betrachtet, wurde untersucht, ob auf lokaler Ebene, auf der eine Reihe betroffener Märkte entstehen würde, der Wettbewerb durch den geplanten Zusammenschluss beeinträchtigt würde.

(76) Auf lokaler Ebene hat Entega Marktanteile von über 20% in den 56 Gemeinden, in denen Entega ebenfalls Grundversorger ist. Im Netzbereich der e-Netz Südhessen AG betrug der Marktanteil von Entega im Jahr 2020 [50-60]% und der Marktanteil von DES [0-5]%. Im Netzbereich Mainzer Netze GmbH schätzt die Entega ihren Marktanteil im Jahr 2020 auf [40-50]%. Die Marktanteile von DES liegen in jeder dieser Gemeinden [0-5]%[68]. Außerhalb der Netzgebiete der e-Netz Südhessen AG und Mainzer Netze GmbH sind die Marktanteile von Entega wesentlich geringer, und der aus dem Zusammenschluss resultierende Zuwachs ist jedenfalls minimal und [0-5]%[69]. In Hinblick auf den geplanten Zusammenschluss sieht die Kommission aus den folgenden Gründen keine Stärkung der Wettbewerbsposition von Entega.

(77) Erstens ist der aus dem Zusammenschluss resultierende Zuwachs in jedem lokalen Markt sehr gering, da der jeweilige Marktanteil von DES [0-5]% beträgt. Die geringe Marktanteilsaddition ist auch ein Anzeichen dafür, dass DES vor dem Zusammenschluss keinen signifikanten Wettbewerbsdruck auf Entega ausgeübt hat. Die Anmelder sehen sich generell nicht als enge Wettbewerber, was auch durch die Marktuntersuchung bestätigt wurde[70].

(78) Zweitens sind auf diesen Märkten nicht nur zahlreiche, sondern einige besonders große (auf nationaler Ebene) und wettbewerbsfähige Wettbewerber tätig. Die größten Wettbewerber im Netzgebiet der e-Netz Südhessen AG sind Mainova AG, Vattenfall Europe Sales GmbH, eprimo GmbH, Süwag Vertrieb AG & Co. KG, GGEW Bensheim, Stromio GmbH, E.ON Energie Deutschland GmbH, YELLO Strom GmbH, MAINGAU Energie GmbH und EnBW Energie Baden-Württemberg AG[71]. Die größten Wettbewerber im Netzgebiet der Mainzer Netze GmbH sind EnBW Energie Baden-Württemberg AG, Vattenfall Europe Sales GmbH, Mainzer Stadtwerke AG, Süwag Vertrieb AG & Co. KG, ESWE Versorgungs AG, Mainova AG, EWR AG, eprimo GmbH, E WIE EINFACH GmbH, E.ON Energie Deutschland GmbH, Grünwelt Wärmestrom GmbH, LichtBlick SE und die Stromio GmbH[72]. Darüber hinaus sind zahlreiche weitere Wettbewerber mit geringeren Marktanteilen im Markt für die Belieferung von Sondervertragskunden mit Strom

67 Formblatt CO, Rn. 146.
68 Formblatt CO, Anlage 6.3.a)(i).
69 Formblatt CO, Rn. 148.
70 Fragebogen Wettbewerber (Heiz-)Strom, Antworten auf Frage 5.
71 Formblatt CO, Anlage 6.3.a)(i).
72 Formblatt CO, Rn. 151.

aktiv. So fand der Monitoringbericht 2020 des Bundeskartellamts und der Bundesnetzagentur, dass jeder Haushaltkunde im Durchschnitt zwischen 138 Lieferanten für ein Stromprodukt wählen kann[73].

(79) Drittens zeigt auch das Umlenkungsverhältnis zwischen Entega und DES für Sondervertragskunden, dass in den letzten Jahren nur sehr wenige Kunden von Entega zu DES gewechselt haben: im Netzgebiet der e-Netz Südhessen AG wechselten in den letzten […] Jahren nur […] Kunden von Entega zu DES, verglichen mit ungefähr […] Kunden, die von Entega abgewandert sind. Im Netzgebiet der Mainzer Netze GmbH gab es in den letzten drei Jahren […] von Entega zu DES[74]. Das deutet darauf hin, dass DES vor dem Zusammenschluss auch in den lokalen Netzgebieten, in denen durch den Zusammenschluss betroffene Märkte entstünden, keinen Wettbewerbsdruck auf Entega ausgeübt hat.

(80) Viertens wechselt eine steigende Anzahl von Verbrauchern den Stromanbieter; im Jahr 2019 waren dies bundesweit 4,5 Millionen[75].

(81) Schließlich hat eine Mehrheit der Stromanbieter, die an der Marktbefragung teilgenommen haben, angegeben, keine wettbewerblichen Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Markt für die Belieferung von Sondervertragskunden mit Strom zu erwarten[76].

(82) Daher ist die Kommission der Auffassung, dass im Hinblick auf den Markt für die Belieferung von Sondervertragskunden mit Strom, auch bei lokaler Abgrenzung, kein Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens besteht.

5.1.3. Grundversorgung von Haushaltskunden mit Strom

(83) Hinzufügend ist zu erwähnen, dass Wettbewerb um den Status als Grundversorger in den lokalen Gebieten stattfindet. Wie die Kommission im Beschluss im Fall M.8870 – E.ON/Innogy beschreibt, stellt jedes Grundversorgungsgebiet einen eigenen relevanten Markt dar, und da ein einziges Unternehmen als Grundversorger bestimmt wird, ist dieses Unternehmen in diesem Gebiet ein natürlicher Monopolist. Allerdings findet in diesem Markt Wettbewerb um den Grundversorgerstatus statt. Alle drei Jahre wird der Grundversorgerstatus neu vergeben, und zwar an den Stromversorger mit den meisten Haushaltskunden in dem Gebiet (d.h. den meisten Haushaltskunden inklusive solchen mit Sonderverträgen und Heizstromverträgen). So können Preisstrategien für Sonderverträge und Heizstromverträge Auswirkungen auf den Markt für Grundversorgung haben, wenn durch solche Preisstrategien die benötigte Anzahl Kunden erreicht wird, um auch Grundversorger zu werden[77].

(84) Allerdings geht aus der Bewertung der Kommission hervor, dass die Zusammenschlussbeteiligten in Bezug auf den Status eines Grundversorgers keine engen Wettbewerber sind. In den Gebieten, in denen Entega der Grundversorger ist,

---

73 2020 Monitoringbericht des Bundeskartellamts und der Bundesnetzagentur, S. 10.

74 Formblatt CO, Rn. 153.

75 2020 Monitoringbericht des Bundeskartellamts und der Bundesnetzagentur, S. 10.

76 Fragebogen Wettbewerber (Heiz-)Strom, Antworten auf Fragen 4 und 8.

77 COMP/M.8870 – E.ON/Innogy, Rn. 265f.

ist DES in keinem Fall der zweitgrößte Anbieter und der Abstand zwischen Entega und DES ist erheblich, was bedeutet, dass DES keine unmittelbare Bedrohung für den Lieferstatus von Entega darstellt. Umgekehrt ist DES/EMS deutschlandweit in keiner einzigen Gemeinde Grundversorgerin[78]. Daher ist die Kommission der Auffassung, dass im Hinblick auf den Markt für die Grundversorgung von Haushaltskunden mit Strom kein Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens besteht.

5.2. Vertikale Überschneidungen

(85) Die Tätigkeiten der Zusammenschlussbeteiligten führen außerdem zu vertikalen Überschneidungen entlang der Wertschöpfungskette der Stromversorgung. Da einige dieser Märkte auf lokaler/regionaler Ebene als natürliche Monopole beziehungsweise Märkte, auf denen es aufgrund des regulatorischen Rahmens nur einen Anbieter gibt, charakterisiert werden können, sind die jeweils vor- und nachgelagerten Märkte, auf denen die Zusammenschlussbeteiligten tätig sind, vertikal betroffen. Darüber hinaus entstehen dort, wo die Zusammenschlussbeteiligten auf lokaler Ebene Marktanteile über 30% haben (siehe Abschnitte 5.1.1 und 5.1.2), vertikal betroffene Märkte.

(86) Die vertikal betroffenen Märkte sind in folgender Tabelle dargestellt:

Tabelle 1: Vertikal betroffene Märkte

Monopolmarkt (lokal begrenzt auf das betreffende Netzwerk / Versorgungsgebiet), auf dem die Zusammenschlussbeteiligten tätig sind **Bzw. lokale Marktanteile über 30%**	**Vor- bzw. nachgelagerter Markt, auf dem die Zusammenschlussbeteiligten tätig sind**
Stromverteilernetz (100%)	Stromerzeugung und -großhandel (vorgelagert)
	Belieferung von Endkunden mit Strom (alle Sub-Segmente; nachgelagert)
Grundversorgung von Endkunden mit Strom (100%) Heizstrommarkt (lokal >30%) Belieferung von Sondervertragskunden mit Strom (lokal >30%)	Stromerzeugung und -großhandel (vorgelagert)

78 Formblatt CO, Rn. 146.

5.2.1. Grundversorgung von Endkunden mit Strom, Belieferung von Sondervertragskunden sowie Heizstromkunden (nachgelagert) – Stromerzeugung und -großhandel (vorgelagert)

(87) Entega ist über die Entega Plus GmbH als Grundversorgerin im Netzgebiet der e-netz Südhessen tätig (mit Ausnahme der Gemeinden Gernsheim und Heppenheim)[79]. Entega und Viessmann betätigen sich wiederum im Markt für Stromerzeugung/Großhandel.

(88) Da der nachgelagerte Markt für den Betrieb von Grundversorgung von Endkunden mit Strom ein natürliches Monopol darstellt und es somit keine weiteren Marktteilnehmer gibt, ist nur die Möglichkeit einer Abschottung von Kunden auf den vorgelagerten Märkten zu prüfen. Nach den Leitlinien der Kommission zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse werden einem Zusammenschluss Abschottungseffekte zugeschrieben, wenn dieser den Zugang tatsächlicher oder potentieller Wettbewerber zu Produktionsmitteln oder Märkten behindert oder unmöglich macht und dadurch die Konkurrenzfähigkeit dieser Unternehmen einschränkt[80]. Bei der Bewertung der Wahrscheinlichkeit einer wettbewerbswidrigen Kundenabschottung untersucht die Kommission zuerst, ob die fusionierte Einheit in der Lage wäre, den Zugang zu den nachgeordneten Märkten durch die Verringerung ihrer Käufe bei den vorgelagerten Wettbewerbern abzuschotten, zweitens, ob sie den Anreiz hätte, ihre Bezüge auf der vorgelagerten Ebene zu verringern und drittens, ob eine Abschottungsstrategie spürbare nachteilige Auswirkungen auf die Kunden im nachgeordneten Markt hätte[81].

(89) Im nachgelagerten Markt für Heizstrom auf lokaler Ebene haben die Zusammenschlussbeteiligten Marktanteile von mehr als 30%, jedoch verändert die Marktanteilsaddition von [0-5]% bzw. [0-5]% durch EMS‘ Tätigkeit im lokalen Markt für Heizstrom nicht derart die Marktstrukturen (siehe Abschnitt 5.1.1), dass sich die Anreize zum Marktverschluss ändern würden.

(90) Auch im nachgelagerten Markt für die Belieferung von Sondervertragskunden mit Strom haben die Zusammenschlussbeteiligten lokale Marktanteile von mehr als 30%, jedoch sind auch hier die Marktanteilsadditionen durch den Zusammenschluss so gering (siehe Abschnitt 5.1.2), dass sich die Marktstrukturen und somit die Anreize zum Marktverschluss nicht ändern würden.

(91) Unabhängig von der Frage, ob bestehende Regulierung eine Marktabschottung auf den nachgelagerten Märkten für die Grundversorgung von Endkunden mit Strom, Belieferung von Sondervertragskunden sowie Heizstromkunden effektiv ausschließt, ist die Kommission der Auffassung, dass ein Anreiz zur Abschottung von Kunden aufgrund der geringen gemeinsamen Marktanteile im Markt für Stromerzeugung/Großhandel (insgesamt, separat für Strom aus erneuerbaren Energiequellen oder separat für Stromgroßhandel auf der einen Seite und Ausgleichs- und Hilfsdiensten auf der anderen Seite), auszuschließen ist. Die niedrigen gemeinsamen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten im

---

79 Formblatt CO, Rn. 133.

80 ABl C 265 vom 18.10.2008, S. 6, Rn. 29 („Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse“).

81 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 59.

vorgelagerten Markt von lediglich [0-5]%, [0-5]% bzw. [0-5]%[82] lassen eine gewinnbringende Abschottung der Wettbewerber in diesem Markt nicht plausibel erscheinen.

(92) Das Nichtvorliegen von Marktabschottungseffekten wird auch durch die Ergebnisse der durchgeführten Marktbefragung bestätigt[83].

(93) Daher ist die Kommission der Auffassung, dass im Hinblick auf die vertikale Beziehung zwischen dem vorgelagerten Markt für Stromerzeugung und -großhandel und den nachgelagerten Märkten für die Grundversorgung von Endkunden mit Strom, Belieferung von Sondervertragskunden sowie Heizstromkunden kein Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens besteht.

5.2.2. Stromerzeugung/Großhandel (vorgelagert) – Stromverteilernetze (nachgelagert)

(94) Die Anmelder machen geltend, dass der Zusammenschluss keinen Anlass zu wettbewerblichen Bedenken gebe, zumal die Nutzung der Stromnetze durch Marktteilnehmer in den vor- bzw. nachgelagerten Märkten durchgängig reguliert sei. Damit sei eine Marktverschließung zu Lasten von Wettbewerbern durch vertikal integrierte Unternehmen auf vor- oder nachgelagerten Märkten bereits strukturell ausgeschlossen[84].

(95) Die zum Entega-Konzern gehörende e-netz Südhessen AG ist Stromverteilernetzbetreiber auf dem örtlich durch die Lage des Stromverteilernetzes der e-netz Südhessen AG begrenzten Markt. Entega und Viessmann betätigen sich wiederum im Markt für Stromerzeugung/Großhandel.

(96) Da der nachgelagerte Markt für den Betrieb von Stromverteilernetzen ein natürliches Monopol darstellt und es somit keine weiteren Marktteilnehmer gibt, ist nur die Möglichkeit einer Abschottung von Kunden auf den vorgelagerten Märkten zu prüfen.

(97) Auf dem Markt für Stromerzeugung und Großhandel blieb der gemeinsame Marktanteil von Entega und Viessmann im Jahr 2019 sehr gering ([0-5]% bzw. [0-5]% für Strom aus erneuerbaren Energiequellen). Im Falle einer Segmentierung zwischen Stromgroßhandel einerseits und Ausgleichs- und Hilfsdiensten andererseits bleiben die gemeinsamen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten ebenfalls [0-5]%. Angesichts des sehr geringen Marktanteils auf dem vorgelagerten Markt, des noch geringeren Zuwachses infolge des Zusammenschlusses und der Präsenz zahlreicher Wettbewerber auf dem vorgelagerten Markt bestehen keine Bedenken hinsichtlich einer Abschottung.

(98) Unabhängig von der Frage, ob bestehende Regulierung eine Marktabschottung auf dem nachgelagerten Markt für Stromverteilernetze effektiv ausschließt, ist die Kommission der Auffassung, dass ein Anreiz zur Abschottung von Kunden aufgrund der geringen gemeinsamen Marktanteile im Markt für Stromerzeugung/Großhandel (insgesamt, separat für Strom aus erneuerbaren Energiequellen oder separat für

82 Formblatt CO, Rn. 205.

83 Fragebogen Wettbewerber (Heiz-)Strom, Antworten auf Fragen 3, 4, 7, 8 und 10.

84 Formblatt CO, Rn. 258f.

Stromgroßhandel auf der einen Seite und Ausgleichs- und Hilfsdiensten auf der anderen Seite), auszuschließen ist. Die niedrigen gemeinsamen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten im vorgelagerten Markt von lediglich [0-5]%, [0-5]% bzw. [0-5]%, lassen eine gewinnbringende Abschottung der Wettbewerber in diesem Markt nicht plausibel erscheinen.

(99) Das Nichtvorliegen von Marktabschottungseffekten wird auch durch die Ergebnisse der durchgeführten Marktbefragung bestätigt[85].

(100) Daher ist die Kommission der Auffassung, dass im Hinblick auf die vertikale Beziehung zwischen dem vorgelagerten Markt für Stromerzeugung und -großhandel und dem nachgelagerten Markt für Stromverteilernetze kein Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens besteht.

5.2.3. Stromverteilernetze (vorgelagert) – Belieferung von Endkunden mit Strom (alle Sub-Segmente; nachgelagert)

(101) Die Anmelder machen geltend, dass der Zusammenschluss keinen Anlass zu wettbewerblichen Bedenken gibt, zumal die Nutzung der Stromnetze durch Marktteilnehmer in den vor- bzw. nachgelagerten Märkten durchgängig reguliert ist. Damit sei eine Marktverschließung zu Lasten von Wettbewerbern durch vertikal integrierte Unternehmen auf vor- oder nachgelagerten Märkten bereits strukturell ausgeschlossen[86].

(102) Die zum Entega-Konzern gehörende e-netz Südhessen AG ist Stromverteilernetzbetreiber auf dem örtlich durch die Lage des Stromverteilernetzes der e-netz Südhessen AG begrenzten Markt. Entega und EMS (DES) betätigen sich wiederum im Markt für die Belieferung von Groß-/Industriekunden und kleinen Sondervertragskunden mit Strom, sowie mit Heizstrom[87]. Die jeweiligen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten werden in der folgenden Tabelle dargestellt.

85 Fragebogen Wettbewerber (Heiz-)Strom, Antworten auf Frage 10.

86 Formblatt CO, Rn. 258f.

87 Entega ist auch in mehreren lokalen Gebieten Grundversorger, ein weiterer dem Markt für die Stromverteilung nachgelagerter Markt. Diese vertikalen Beziehungen bestehen jedoch bereits und ändern sich aufgrund des Zusammenschlusses nicht (Entega besitzt sowohl auf dem vorgelagerten als auch auf dem nachgelagerten Markt ein natürliches Monopol).

Tabelle 2: Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten in den Märkten für Stromverteilernetze und die Belieferung von großen Endkunden, kleinen Sondervertragskunden mit Strom und die Belieferung mit Heizstrom

	Betrieb von Stromverteilernetzen (vorgelagert – lokal innerhalb des Netzwerk-gebietes)	Belieferung von Groß-/Industriekunden mit Strom (national)[88]	Belieferung von kleinen Sondervertragskunden mit Strom (national mit lokalen Wettbewerbselementen oder lokal)	Heizstrom (national mit lokalen Wettbewerbselementen oder lokal)
Entega	100%	[0-5]%	[0-5]% (national) [50-60]% (lokal Netzbereich der e-Netz Südhessen AG [40-50]% (lokal - im Stromverteilernetzgebiet der Mainzer Netze GmbH)	[0-5]% (national) [70-80]% (lokal Netzbereich der e-Netz Südhessen AG) [70-80]% (lokal - im Stromverteilernetzgebiet der Mainzer Netze GmbH)
EMS (DES)	-	[0-5]%	[0-5]% (national) [0-5]% (lokal)	[0-5]% (national) [0-5]% (lokal)

(103) Da der vorgelagerte Markt für den Betrieb von Stromverteilernetzen ein natürliches Monopol darstellt und es somit keine weiteren Marktteilnehmer gibt, ist nur die Möglichkeit einer Abschottung von Stromlieferungen (Abschottung bei den Einsatzmitteln) auf den nachgelagerten Märkten zu prüfen. Bei der Bewertung der Wahrscheinlichkeit einer wettbewerbswidrigen Abschottung bei den Einsatzmitteln untersucht die Kommission zuerst, ob die fusionierte Einheit in der Lage wäre, den Zugang zu Einsatzmitteln abzuschotten, zweitens, ob sie den Anreiz hätte, ihre Lieferungen auf der nachgelagerten Ebene zu verringern und drittens, ob eine Abschottungsstrategie spürbare nachteilige Auswirkungen auf den Wettbewerb im nachgeordneten Markt hätte[89].

(104) Unabhängig von der Frage, ob bestehende Regulierung eine Marktabschottung auf den vorgelagerten Märkten für Stromverteilernetze effektiv ausschließt, ist die Kommission der Auffassung, dass ein Anreiz zur Abschottung von Stromlieferungen aufgrund der geringen gemeinsamen Marktanteile in den Märkten für die Belieferung von Industrie- und Großkunden, von kleinen Sondervertragskunden mit Strom, sowie von Heizstromkunden auf nationaler Ebene, auszuschließen ist. Die niedrigen gemeinsamen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten im nachgelagerten Markt von lediglich [0-5]%, [0-5]% bzw. [0-5]% lassen eine

88 Formblatt CO, Rn. 130.

89 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 32.

gewinnbringende Abschottung der Wettbewerber in diesem Markt nicht plausibel erscheinen.

(105) Zwar sind die Marktanteile in den nachgelagerten Märkten für Heizstrom und für die Belieferung von kleinen Sondervertragskunden mit Strom auf lokaler Ebene höher als 30%, jedoch besteht diese vertikale Beziehung bereits vor dem geplanten Zusammenschluss und die Marktanteilsaddition von [0-5]% bzw. [0-5]% durch EMS' Tätigkeit in den lokalen Märkten für Heizstrom und für die Belieferung von kleinen Sondervertragskunden mit Strom verändert die Marktstrukturen nicht derart, dass sich die Anreize zum Marktverschluss ändern würden.

(106) Das Nichtvorliegen von Marktabschottungseffekten wird auch durch die Ergebnisse der durchgeführten Marktbefragung bestätigt[90].

(107) Daher ist die Kommission der Auffassung, dass im Hinblick auf die vertikale Beziehung zwischen dem vorgelagerten Markt für den Betrieb von Stromverteilernetzen und den nachgelagerten Märkten für Belieferung von Industrie- und Großkunden, Sondervertragskunden mit Strom und Heizstromkunden kein Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens besteht.

5.3. Benachbarte Märkte

5.3.1. Rechtlicher Rahmen

(108) Die Leitlinien der Kommission zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse beschreiben, unter welchen Umständen Fusionen zwischen Unternehmen, die in benachbarten Märkten tätig sind, Auswirkungen auf den Wettbewerb haben können.

(109) In der Praxis liegt der Schwerpunkt auf Zusammenschlüssen zwischen Unternehmen, die in eng verwandten Märkten tätig sind (z.B. Zusammenschlüssen, an denen Lieferanten von ergänzenden Produkten oder Produkten beteiligt sind, die einer Produktpalette angehören, die in der Regel von der gleichen Kundengruppe für dieselbe Endverwendung gekauft werden)[91].

(110) Wenngleich solche konglomeralen Fusionen unter bestimmten Umständen zur Schädigung des Wettbewerbs führen können, werfen sie grundsätzlich und in der Mehrzahl der Fälle keine Wettbewerbsprobleme auf[92].

(111) Die Hauptbedenken bei konglomeralen Fusionen betreffen die Abschottung. Durch die Zusammenführung von Produkten in benachbarten Märkten erlangt die fusionierte Einheit die Fähigkeit und den Anreiz, ihre starke Marktstellung zu nutzen, um in einem Markt durch Binden, Koppeln oder andere ausschließende Praktiken eine Hebelwirkung in einem anderen Markt auszuüben. Bindung und Kopplung sind weit verbreitete Praktiken, den Kunden bessere Produkte oder Angebote in kostenwirksamer Weise anzubieten. Häufig wirken sie sich nicht nachteilig auf den Wettbewerb aus. Unter bestimmten Umständen können sie jedoch

90 Fragebogen Wettbewerber (Heiz-)Strom, Antworten auf Fragen 3, 4, 7, 8 und 10.

91 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 91.

92 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 92.

die Wettbewerbsfähigkeit oder den Wettbewerbsanreiz für bestehende oder potenzielle Wettbewerber schwächen. Dadurch kann sich der Wettbewerbsdruck auf die fusionierte Einheit mindern, was ihr Preiserhöhungen ermöglichen kann[93].

(112) Bei der Ermittlung, ob ein solches Szenario wahrscheinlich ist, untersucht die Kommission, ob die fusionierte Einheit die Fähigkeit hätte, ihre Wettbewerber abzuschotten, ob sie hierfür einen wirtschaftlichen Anreiz hätte und ob eine Abschottungsstrategie spürbare schädigende Auswirkungen auf den Wettbewerb hätte und damit den Verbrauchern schaden würde[94].

(113) „Kopplung" bezieht sich auf den Preis und die Form, in der die fusionierte Einheit ein Produkt anbietet. Man kann zwischen reiner Kopplung und gemischter Kopplung unterscheiden. Im Falle der reinen Kopplung werden die Produkte ausschließlich gemeinsam in einem festgelegten Verhältnis zueinander verkauft. Im Falle der gemischten Kopplung werden die Produkte auch getrennt voneinander angeboten, aber die Summe der Einzelpreise ist höher als der Paketpreis. Rabatte, die für den Kauf weiterer Produkte angeboten werden, können als eine Form der gemischten Kopplung betrachtet werden[95].

(114) „Bindung" bezieht sich in der Regel auf Fälle, in denen der Lieferant den Verkauf eines Produkts (des bindenden Produktes) nur unter der Bedingung durchführt, dass ein anderes, unterschiedliches Produkt (das gebundene Produkt) ebenfalls beim Lieferanten oder bei einem von ihm bestimmten Unternehmen gekauft wird[96].

(115) Um in der Lage zu sein, Wettbewerber abzuschotten, muss die neue Einheit in einem der betroffenen Märkte ein deutliches Maß an Marktmacht ausüben[97]. Von einer Kopplung oder Bindung sind nur dann erhebliche Wirkungen zu erwarten, wenn zumindest eines der Produkte der fusionierten Einheit von vielen Kunden als besonders wichtig angesehen wird und für dieses Produkt nur wenige Alternativen in Frage kommen, z. B. wegen Produktdifferenzierung oder Kapazitätsengpässen bei den Wettbewerbern.

(116) Damit die Abschottung Anlass für Bedenken geben kann, muss für die einzelnen Produkte ein großer gemeinsamer Kundenstamm vorhanden sein. Je mehr Kunden geneigt sind, beide Produkte zu erwerben, desto mehr kann die Nachfrage nach den einzelnen Produkten durch Koppeln oder Binden beeinträchtigt werden[98].

(117) Bei ihrer Bewertung untersucht die Kommission auch, ob Wettbewerber wirksame Gegenstrategien rechtzeitig einsetzen könnten, zum Beispiel das Zusammenlegen von Produkten, oder ein aggressiveres Preisgebaren, um ihren Marktanteil aufrechtzuerhalten[99].

---

93 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 93.
94 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 94.
95 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 96.
96 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 97.
97 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 99.
98 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 100.
99 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 103.

(118) Auch können Kunden einen starken Anreiz haben, die Palette der betreffenden Produkte bei einer einzigen Quelle und nicht bei mehreren Lieferanten zu beziehen, zum Beispiel, weil sie damit Transaktionskosten einsparen[100].

(119) Der Anreiz, die Wettbewerber durch Koppeln oder Binden abzuschotten, hängt davon ab, in welchem Maße eine solche Strategie gewinnbringend wäre. Die fusionierte Einheit wird zwischen den Kosten, die mit einer Kopplung oder Bindung ihrer Produkte verbunden wären und den möglichen Gewinnen aus der Ausweitung der Anteile an den betreffenden Märkten abwägen[101].

(120) Die Kopplung oder Bindung kann für die Wettbewerber, die nur einen Bestandteil anbieten, zu einem spürbaren Rückgang der Absatzaussichten führen. Ein Absatzrückgang der Wettbewerber ist an sich noch kein Problem. In einigen Wirtschaftszweigen kann dieser Rückgang jedoch, wenn er einen bestimmten Umfang erreicht, zu einer Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit oder des Wettbewerbsanreizes der Wettbewerber führen. Dies könnte die fusionierte Einheit in die Lage versetzen, in dem Markt der gebundenen oder gekoppelten Ware Marktmacht zu erwerben und/oder in dem Markt der bindenden oder koppelnden Ware ihre Marktmacht aufrechtzuerhalten[102].

5.3.2. Mögliche Schadenstheorie

(121) Wie in Abschnitt 5.1.1 dargestellt, haben die Zusammenschlussbeteiligten auf dem Markt für die Belieferung von Kunden mit Heizstrom im Netzgebiet der e-netz Südhessen AG und im Netzgebiet der Mainzer Netze GmbH einen gemeinsamen Marktanteil von mehr als 30%. Die Märkte für die Herstellung und den Vertrieb von Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen, in denen Viessmann tätig ist, sind als eng verbundene benachbarte Märkte anzusehen. Um Heizstrom nutzen zu können, benötigen Endkunden eine Wärmepumpe, eine Strom-Direktheizung oder eine Nachtspeicherheizung. Darüber hinaus bietet Viessmann Kunden seiner Wärmepumpen bereits Heizstromverträge an, und einige Teilnehmer der Marktbefragung äußerten Bedenken, dass sich das Angebot eines Bündelvertrags von Heizstrom und Wärmepumpen negativ auf die Wettbewerbssituation auswirken könnte.

(122) Die Kommission hat eine mögliche Schadenstheorie geprüft, die darin besteht, dass Entega seine relativ starke Stellung auf dem Markt für die Lieferung von Heizstrom in zwei lokalen Märkten durch Kopplung von Produkten auf den Markt für Wärmepumpen, auf dem Viessmann tätig ist, übertragen könnte und dadurch Wettbewerber abschotten und so Verbrauchern schaden würde.

(123) Da jede Heizsystem-Marke mit Heizstrom von jedem Anbieter arbeitet[103], ist eine technische Bindung, bei der Heizsysteme von Viessmann nur mit Stromprodukten von Entega kompatibel wären, nicht möglich. Auch eine vertragliche Bindung oder reine Kopplung, bei der die Produkte nur zusammen angeboten würden, wäre keine erfolgversprechende Strategie. Da ein großer Anteil der Heizstrombezieher bereits über die erforderlichen Heizsysteme (Nachtspeicherheizung, Wärmepumpe oder

100 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 104.
101 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 105.
102 Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 111.
103 Fragebogen Wettbewerber Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen, Antworten auf Frage 4.

Strom-Direktheizung) verfügt, sind diese nicht an einem gekoppelten Produkt interessiert[104]. Genauso sind viele Käufer der Heizsysteme Baufirmen, die nicht selbst am Abschluss von Heizstromverträgen interessiert sind. So kommt als Strategie nur die gemischte Kopplung in Frage (wie in Randnummer (108) beschrieben), bei der die Produkte (Heizstrom und Wärmepumpen/Strom-Direktheizungen) auch getrennt voneinander angeboten werden, aber die Summe der Einzelpreise höher ist als der Paketpreis.

5.3.3. Wärmepumpen – Heizstrom

5.3.3.1. Standpunkt der Anmelder

(124) Die Anmelder machen geltend, dass es sich bei einem hypothetischen, auf die Herstellung von Wärmepumpen erstreckenden Markt nicht um einen mit dem Heizstrommarkt eng verbundenen Markt handelt, da die Mehrheit der Heizstromkunden den Heizstrom über eine Nachtspeicherheizung und nicht über eine Wärmepumpe bezieht[105]. Außerdem müssen Wärmepumpenkunden nicht zwingend Heizstrom beziehen, sondern können für den Betrieb ihrer Wärmepumpe auch Haushaltsstrom zu beziehen, wenngleich Heizstromtarife regelmäßig wirtschaftlich attraktiver sein dürften. Jedenfalls sind die Anmelder der Ansicht, dass das Zusammenschlussvorhaben keine Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von Viessmann im Bereich der Wärmepumpen haben wird[106].

(125) […][107].

(126) Zweitens kommt ein aus Wärmepumpe und Heizstrom bestehender Bündelvertrag nur für einen sehr begrenzten Kreis an Kunden, nämlich Neukunden, in Betracht, die bislang keine Wärmepumpe haben und folglich bisher auch keinen Heizstrom beziehen, sich aber für die Installation eines solchen Systems interessieren[108]. Für Kunden, die sich für den Bezug von Heizstrom interessieren, da sie bereits über die erforderlichen Heizsysteme verfügen, kommt ein Bündelvertrag nicht in Betracht. Vor diesem Hintergrund dürfte es bereits an der Fähigkeit der EMS fehlen, einen Bündelvertrag aus Heizstrom und Wärmepumpe anbieten zu können[109].

(127) Drittens hat Viessmann auf einem potenziellen Markt für Wärmepumpen nur geringe Marktanteile (ca. [10-20]% in Deutschland und ca. [5-10]% im EWR). Würde Viessmann Wärmepumpen folglich ausschließlich im Bündelvertrag mit einem Heizstromtarif der EMS anbieten und Kunden an einem solchen Bündelvertrag nicht interessiert sein, könnten Kunden zu einem anderen Wärmepumpenhersteller

---

104 Formblatt CO, Rn. 276. Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 7. Mai 2021.

105 Ausweislich des Monitoringberichts 2020 des Bundeskartellamts und der Bundesnetzagentur entfielen von den im Jahr 2019 abgesetzten 13,47 TWh Heizstrom die überwiegende Mehrheit auf die Abgabe an Nachtspeicherheizungen, nämlich knapp 10,4 TWh (77,4%). Dem steht eine Abgabemenge an Wärmepumpen von gut 3,05 TWh (22,6%) gegenüber. (2020 Monitoringbericht des Bundeskartellamts und der Bundesnetzagentur, S. 295, S. 292.)

106 Formblatt CO, Rn. 273.

107 Formblatt CO, Rn. 275.

108 Formblatt CO, Rn. 276.

109 Formblatt CO, Rn. 277.

wechseln. So könnte bei einem ausschließlichen Angebot eines Bündelvertrags der Wärmepumpenabsatz von Viessmann möglicherweise sogar zurückzugehen[110].

(128) Viertens kommt hinzu, dass es sich bei Heizstrom um ein Produkt handelt, das aus Kundensicht eine austauschbare Standardware ist. Würde also EMS den Heizstrombezug von der gleichzeitigen Abnahme einer Wärmepumpe abhängig machen, so könnten sich Kunden einfach an einen anderen Heizstromlieferanten wenden, bei dem der Heizstrom ohne Wärmepumpe erworben werden kann[111].

(129) Durch die Beteiligung der Entega an der EMS ändert sich an dieser Bewertung nichts. […][112].

(130) Auch die Anreize, einen Bündelvertrag von Heizstrom und Wärmepumpe anzubieten, sind gering, da Heizstromkunden aus dem Portfolio der EMS einen Heizstromtarif ohne Wärmepumpe wählen oder ganz auf einen der anderen zahlreichen Wettbewerber im Heizstrommarkt ausweichen können. Umgekehrt sind Wärmepumpenkunden nicht an Viessmann als Hersteller gebunden, sondern können jede Wärmepumpe eines anderen Herstellers erwerben. Nach bester Schätzung der Anmelder macht der weit überwiegende Großteil der Endkunden von diesen freien (Wahl)Möglichkeiten (z.B. Heizstromtarif ohne Wärmepumpe, freie Auswahl eines Heizstromanbieters, freie Auswahl eines Wärmepumpenherstellers) auch Gebrauch[113].

(131) Ferner existiert in beiden Märkten, sowohl auf dem Markt für die Belieferung von Kunden mit Heizstrom als auch auf dem potenziellen Markt für die Herstellung und den Vertrieb von Wärmepumpen, eine Vielzahl starker Wettbewerber.

(132) Schließlich ist es auch Wettbewerbern der Zusammenschlussbeteiligten problemlos möglich, entsprechende Bündelverträge anzubieten. Einstiegshürden für derartige Angebote bestehen nicht[114].

5.3.3.2. Bewertung der Kommission

(A) Fähigkeit

(133) Die Kommission ist der Auffassung, dass Entega und Viessmann aus folgenden Gründen nicht in der Lage sein werden, durch Kopplungsgeschäfte Marktteilnehmer aus dem Markt zu drängen, weder im Markt für Heizstrom noch im Markt für Wärmepumpen.

(134) Erstens haben weder Entega noch Viessmann die nötige Marktmacht, um Wettbewerber vom Markt auszuschließen. Die Anzahl der Wettbewerber weist darauf hin, dass genug Alternativen in beiden Märkten vorhanden sind. Wie in Randnummer (110) erläutert ist Marktausschluss nur zu befürchten, wenn in wenigstens einem der verwandten Märkte Marktmacht besteht.

110 Formblatt CO, Rn. 280.
111 Formblatt CO, Rn. 283.
112 Formblatt CO, Rn. 281.
113 Formblatt CO, Rn. 285.
114 Formblatt CO, Rn. 286.

(135) Viessmanns Marktanteile auf den Märkten für Wärmepumpen beliefen sich 2020 auf [5-10]% im EWR und [10-20]% in Deutschland, und viele Wettbewerber, die Wärmepumpen anbieten, bleiben sowohl im EWR als auch in Deutschland aktiv. Die Marktanteile für Wärmepumpen werden in folgender Tabelle dargestellt:

Tabelle 3 – Herstellung und Vertrieb von Wärmepumpen 2019

Region	Name	Volumen	Marktanteil (in %)
EWR	Atlantic	[…]	[10-20]
	Nibe	[…]	[10-20]
	Daikin Industries	[…]	[10-20]
	Ariston Thermo Group	[…]	[5-10]
Deutschland	Nibe	[…]	[10-20]
	Stiebel Eltron	[…]	[10-20]
	Viessmann	[…]	[10-20]
	Vaillant	[…]	[5-10]
	Daikin Industries	[…]	[5-10]
	Bosch	[…]	[5-10]

Quelle: Formblatt CO, Tabelle 11.

(136) In der Marktbefragung wurden außer den genannten noch folgende weitere Wettbewerber auf einem deutschland- sowie EWR-weiten Markt genannt: Mitsubishi Electric, Buderus, Panasonic, Wolf (Centrotec), Samsung, IDM, Hitachi, Dimplex, Aldes und Ochsner[115].

(137) Auf dem Markt für Heizstrom überschreiten die gemeinsamen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten nur in zwei lokalen Netzgebieten 30%, während die Marktanteile auf nationaler Ebene sehr gering bleiben. Sowohl auf lokaler als auch auf nationaler Ebene sind zahlreiche alternative Heizstromanbieter aktiv (siehe Abschnitt 5.1.1).

(138) Zweitens haben Entega und Viessmann keinen großen gemeinsamen Kundenstamm – eine der Bedingungen, die vorliegen müsste, um in der Lage zu sein, Wettbewerber vom Markt auszuschließen (siehe Randnummer (111)). Wie die Parteien erklären, und Marktteilnehmer bestätigten[116], wählt nur ein kleiner Teil der Stromwärmekunden ihre eigene Heizausrüstung aus, da diese in den meisten Fällen von Bauunternehmen oder früheren Eigentümern in Häusern installiert werden. Bauunternehmen bieten den Mietern oder Käufern der Immobilien grundsätzlich keinen Stromtarif an[117].

115 Fragebogen Wettbewerber Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen, Antworten auf Frage 7.

116 Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 7. Mai 2021. Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 6. Mai 2021.

117 Fragenborgen Baufirmen, Antworten auf Frage 3. Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 7. Mai 2021.

(139) Umgekehrt schließen viele Haushalte, in denen bereits eine Wärmepumpe (oder Nachtspeicherheizung) vorhanden ist, einen Heizstromvertrag ab. Wie ein Marktteilnehmer erklärte: „*Personen, die bereits im Besitz einer Wärmepumpe sind, sind nur an einem Stromvertrag, nicht hingegen an einem Bündel bestehend aus Wärmepumpe und Heizstrom, interessiert*“[118]. Denn die Anschaffung einer neuen Wärmepumpe kommt fast ausschließlich beim Neubau eines Hauses oder einer Grundsanierung in Frage[119]. Zwar wird die Anzahl der Wärmepumpen im deutschen Markt im Rahmen der Energiewende in den nächsten Jahren stark zunehmen[120], jedoch werden weiterhin viele Käufe durch Baufirmen getätigt werden, die nicht am Abschluss eines Heizstromvertrags interessiert sind.

(140) Wenn man jenen Anteil an Kunden betrachtet, der für ein gekoppeltes Produkt in Frage käme, wird deutlich, dass der gemeinsame Kundenstamm zu klein wäre, um Wettbewerber vom Markt auszuschließen:

- Der Anteil von Entegas Heizstromkunden, der zum Zeitpunkt des Heizstrom-Vertragsabschlusses auch eine Wärmepumpe kauft, belief sich nach Entegas Schätzung in den letzten drei Jahren auf ca. […]%[121].

- Durch EMS wurde in der Vergangenheit neuen Heizstromkunden auch eine Wärmepumpe von Viessmann angeboten. Gemessen am Anteil der von Viessmann im Wohnbereich verkaufen Wärmepumpen haben in den letzten 3 Jahren ca. […] Heizstrom-Kunden von EMS auch eine Wärmepumpe von Viessmann gekauft, was einem Anteil von ca. […] aller Wärmepumpenverkaufe von Viessmann entspricht.

(141) Drittens könnten Wettbewerber wirksame Gegenstrategien einsetzen, wie in Randnummer (112) erwähnt. So erklärten Wettbewerber im Markt für Wärmepumpen, dass genug potentielle Partner im jeweils benachbarten Markt aktiv sind, um einen Partner zu finden, mit dem ebenfalls ein gekoppeltes Produkt angeboten werden könnte, sollte eine solche Strategie als gewinnbringend erachtet werden[122]. So arbeitet Viessmann beispielsweise bereits mit E.ON zusammen (E.ON bewirbt Heizsysteme von Viessmann)[123].

(142) Viertens scheint eine große Anzahl an Kunden keinen Anreiz zu haben, ein gekoppeltes Produkt aus Wärmepumpe und Heizstromtarif zu kaufen. Wie ein

---

118 Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 6. Mai 2021.

119 Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 7. Mai 2021. “*Ein Wechsel von einer Nachtstromspeicherheizung zu einem Wärmekessel ist (zumindest im bewohnten Zustand) fast nicht möglich. Hierzu ist die Installation von Fußbodenheizungsrohren oder Radiatoren notwendig; Neubauten oder Grundsanierungen (im unbewohnten Zustand) bieten sich hierfür eher an*.”

120 Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 7. Mai 2021. “*Wärmepumpen sparen 30-50% an CO2-Emmissionen ein. Um die EU CO2-Minderungsziele zu erreichen, müssen Gebäude mit Wärmepumpen ausgestattet werden. Um hierfür einen Anreiz zu schaffen, gibt es in Deutschland derzeit attraktive Förderungen*.” Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 7. Mai 2021. “*Der Markt für Wärmepumpen wird in der Zukunft erheblich wachsen. Bis 2030 sollen 4 Millionen Wärmepumpen in Deutschland eingebaut werden […] Die Investitionskosten für die Beschaffung bzw Einbau von Wärmepumpen sind hoch; gleichzeitig existieren derzeit attraktive Förderungen. Ab 2023 wird das Fördervolumen allerdings heruntergefahren*.”

121 Antwort auf Frage 2 des Auskunftsersuchens vom 7. Mai 2021.

122 Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 7. Mai 2021. Fragebogen Wettbewerber Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen, Antwort auf Frage 9.

123 Siehe https://www.eon.de/de/pk/heizung/gasheizung/viessmann.html.

Marktteilnehmer erklärte, zieht ein Teil der „*Kunden einer Wärmepumpe […] es vor, den Heizstromvertrag separat abzuschließen, da sie auf diese Weise jedes Jahr den Heizstromanbieter wechseln können und auf diese Weise Heizstromkosten sparen*“[124]. Diese wären nicht daran interessiert, sich durch ein gekoppeltes Heizstrom- plus Wärmepumpenangebot für eine längere Zeit an einen Heizstromanbieter zu binden[125]. Somit scheinen Kunden nicht den nötigen Anreiz zu haben, um gekoppelte den einzelnen Produkten vorzuziehen.

(143) Aufgrund dieser Betrachtungen ist die Kommission der Auffassung, dass die Zusammenschlussbeteiligten nicht in der Lage sein werden, eine Abschottung durch Kopplung vorzunehmen.

(B) Anreiz

(144) Die Kommission ist außerdem der Auffassung, dass die Zusammenschlussbeteiligten aus folgenden Gründen keinen Anreiz haben, Kopplungsgeschäfte durchzuführen.

(145) Zunächst ist zu erwähnen, dass beim geplanten Zusammenschluss […]. Wenn die Hersteller sich ergänzender Waren ihre Preise unabhängig festsetzen, berücksichtigen sie nicht die positiven Auswirkungen eines Rückgangs des Preises für ihr Produkt auf den Absatz des anderen Produktes[126]. Insofern ist eine Querfinanzierung, wie einige Marktteilnehmer befürchten, zunächst keine Möglichkeit.

(146) Auch im hypothetischen Fall, dass die Zusammenschlussbeteiligten eine gemeinsame Strategie zum Verkauf von Wärmepumpen und Heizstrom entwickelten, scheint ein gekoppeltes Angebot dieser Produkte nicht gewinnbringend zu sein. Dies wird daran deutlich, dass Viessmann bereits vor dem geplanten Zusammenschluss in der Lage ist, durch EMS ein gekoppeltes Produkt anzubieten, dies aber nicht tut. Zwar haben Viessmann und EMS die Produkte des jeweils anderen beworben. Sonderkonditionen bezüglich Preis und Vertragslaufzeit wurden jedoch nicht eingeräumt, sollte sich ein Kunde zum gleichzeitigen Erwerb beider Produkte entschieden haben[127].

(147) Darüber hinaus wäre Abschottung nicht gewinnbringend, da Entegas Marktmacht nur lokal besteht, während der Markt für Wärmepumpen national oder gar EWR-weit ist. Hätten Viessmann und Entega lokal Erfolg mit einer Abschottungsstrategie (quod non), könnten ihre Wettbewerber in anderen Regionen (in denen andere Heizstromanbieter Marktmacht haben) die Strategie kopieren und ebenfalls durch gekoppelte Produkte Viessmanns lokale Verkäufe verringern und Viessmann insgesamt im Markt für Wärmepumpen schwächen.

(148) Aufgrund dieser Betrachtungen ist die Kommission der Auffassung, dass die Zusammenschlussbeteiligten nicht den Anreiz haben, eine Abschottung durch Kopplung vorzunehmen.

---

124 Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 6. Mai 2021.

125 Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 7. Mai 2021. “*Die meisten Kunden kaufen Wärmepumpen und (Heiz)strom lieber getrennt, weil es günstiger ist*.”

126 Siehe Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 114.

127 Antwort auf Frage 1 des Auskunftsersuchens vom 7. Mai 2021.

(C) Wahrscheinliche Gesamtauswirkung

(149) Schließlich ist die Kommission der Auffassung, dass Kopplungsgeschäfte der Zusammenschlussbeteiligten keine Auswirkung auf den Wettbewerb in den Märkten für Heizstrom und Wärmepumpen haben würden.

(150) Wie in Randnummer (142) beschrieben, ist es unwahrscheinlich, dass lokale Marktmacht auf einen nationalen oder gar EWR-weiten Markt übertragen werden kann. So ist es unwahrscheinlich, dass Entega die lokale Marktmacht nutzen könnte, um Wettbewerber im deutschlandweiten oder EWR-weiten Markt für Wärmepumpen aus dem Markt zu drängen. Umgekehrt hat Viessmann nicht die nötige Marktmacht, um in den lokalen Märkten, in denen Entegas Marktanteile im Heizstrommarkt 30% überschreiten, eine Hebelwirkung zu erzielen und Wettbewerber Entegas aus dem Markt zu drängen.

(151) Schließlich hat eine große Mehrheit der Stromanbieter, die an der Marktbefragung teilgenommen haben, angegeben, keine Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Heizstrommarkt zu erwarten[128]. Eine Mehrheit der Wärmepumpenanbieter, die an der Marktbefragung teilgenommen haben, gab an, keine Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Markt für Wärmepumpen zu erwarten[129].

(152) Aufgrund dieser Betrachtungen ist die Kommission der Auffassung, dass der geplante Zusammenschluss keine Auswirkung auf den Wettbewerb in den Märkten für Heizstrom und Wärmepumpen haben würden, selbst im unwahrscheinlichen Fall einer Kopplung dieser Produkte.

5.3.3.3. Schlussfolgerung

(153) Auf der Grundlage der vorstehenden Analyse kommt die Kommission zu dem Schluss, dass es unwahrscheinlich ist, dass die Zusammenschlussbeteiligten durch Kopplung von Heizstrom und Wärmepumpen Wettbewerber auf dem nationalen oder EWR-Markt für Wärmepumpen abschotten können. Ebenso ist es unwahrscheinlich, dass die Zusammenschlussbeteiligten durch Kopplung von Heizstrom und Wärmepumpen Wettbewerber auf dem lokalen oder nationalen Markt für Heizstrom abschotten können.

5.3.4. Strom-Direktheizungen – Heizstrom

5.3.4.1. Standpunkt der Anmelder

(154) Die Anmelder machen geltend, dass Strom-Direktheizungen weit überwiegend mit Haushaltsstrom, und nur zum Teil mit Heizstrom betrieben werden. Viessmann bietet Strom-Direktheizungen in erster Linie über ihre Beteiligungsgesellschaft Etherma an[130]. Jedenfalls sind die Anmelder der Ansicht, dass das Zusammenschlussvorhaben keine Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von Viessmann im Bereich der Strom-Direktheizungen haben wird.

---

128 Fragebogen Wettbewerber (Heiz-)Strom, Antworten auf Fragen 3 und 7.

129 Fragebogen Wettbewerber Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen, Antworten auf Frage 9. Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber, 7. Mai 2021.

130 Formblatt CO, Rn. 291.

(155) […][131].

(156) Zweitens gilt im Hinblick auf die von EMS mit Haushaltsstrom belieferten Kunden, dass die meisten Haushaltsstromkunden von EMS schon über ein elektrisches Heizsystem verfügen oder aber bereits eine Strom-Direktheizung in Betrieb haben. Ebenso wenig werden Kunden aus Anlass des Erwerbs einer Strom-Direktheizung einen Haushaltsstromtarif abschließen wollen, da sie zum Zeitpunkt der Anschaffung der Strom-Direktheizung bereits über einen Haushaltsstromtarif verfügen dürften[132].

(157) Drittens hat Viessmann geringe Marktanteile im Markt für Strom-Direktheizungen und somit nicht die nötige Marktmacht, um Wettbewerber abzuschotten[133]. Im Falle des Angebots eines Bündelvertrages aus Strom-Direktheizung und einem Heizstrom- bzw. Haushaltsstromtarif bliebe es Kunden unbenommen, das gewünschte Heizsystem bei einem anderen der zahlreichen Hersteller zu beziehen[134].

(158) Durch die Beteiligung der Entega an der EMS ändert sich an dieser Bewertung nichts. […].

(159) Auch die Anreize, einen Bündelvertrag von Heizstrom und Strom-Direktheizung anzubieten, sind gering.

5.3.4.2. Bewertung der Kommission

(A) Fähigkeit

(160) Die Kommission ist der Auffassung, dass Entega und Viessmann aus folgenden Gründen nicht in der Lage sein werden, durch Kopplungsgeschäfte Marktteilnehmer aus dem Markt zu drängen, weder im Markt für Heizstrom noch im Markt für Strom-Direktheizungen oder einem Subsegment dieses Marktes.

(161) Erstens haben weder Entega noch Viessmann die nötige Marktmacht, um Wettbewerber vom Markt auszuschließen. Die Anzahl der Wettbewerber weist darauf hin, dass genug Alternativen in beiden Märkten vorhanden sind. Wie in Randnummer (110) erläutert, ist Marktausschluss nur zu befürchten, wenn in wenigstens einem der verwandten Märkte Marktmacht besteht.

(162) Viessmann/Etherma schätzt die auf sie für die einzelnen Produkte entfallenen Marktanteile wie folgt: Strom-Wandpanele [0-5]% (mit Marmony [ca. [10-20]%] als größtem Wettbewerber in diesem Segment), elektrische Handtuchtrockner [0-5]% (mit Zehnder und Anapont [jeweils [10-20]%] als größte Wettbewerber in diesem Segment), fest installierte Heizlüfter [10-20]% (mit Stiebel Eltron [[10-20]%] als größtem Wettbewerber in diesem Segment), sichtbar leuchtende Wärmestrahler [0-5]% (mit Glen Dimplex [[5-10]%] als größtem Wettbewerber in diesem Segment) und elektrische Fußbodenheizungen [5-10]% (mit Danfoss [[…]%] als größtem Wettbewerber in diesem Segment). Auf einem Gesamtmarkt für Strom-

131 Formblatt CO, Rn 296.
132 Formblatt CO, Rn 297.
133 Formblatt CO, Rn 298.
134 Formblatt CO, Rn 299.

Direktheizungen dürften die auf Viessmann/Etherma entfallenden Anteile noch deutlich geringer sein[135].

(163) In der Marktbefragung wurden die folgenden Wettbewerber genannt: Glen Dimplex, Stiebel Eltron und AEG[136].

(164) Auf dem Markt für Heizstrom überschreiten die gemeinsamen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten nur in zwei lokalen Netzgebieten 30%, während die Marktanteile auf nationaler Ebene sehr gering bleiben. Sowohl auf lokaler als auch auf nationaler Ebene sind zahlreiche alternative Heizstromanbieter aktiv (siehe Abschnitt 5.1.1). Da Strom-Direktheizungen häufig nicht mit Heizstrom, sondern mit regulärem Strom betrieben werden, kommen noch mehr Wettbewerber in diesem Markt in Frage, zu denen Verbraucher wechseln könnten.

(165) Zweitens haben Entega und Viessmann keinen großen gemeinsamer Kundenstamm – eine der Bedingungen, um in der Lage zu sein, Wettbewerber vom Markt auszuschließen (siehe Randnummer (111)). Wie in Randnummer (133) beschrieben, kommt für ein gekoppeltes Angebot nur ein Teil der Kunden in Betracht, was die Fähigkeit zum Marktverschluss verringert.

(166) Drittens scheint eine große Anzahl an Kunden keinen Anreiz zu haben, ein gekoppeltes Produkt aus Strom-Direktheizung und Heizstromtarif zu kaufen. Ein Marktteilnehmer erklärte, dass eine wachsende Anzahl von Kunden durch häufiges Wechseln des Heizstromanbieters Kosten einspart, und deswegen nicht daran interessiert wäre, sich durch ein gekoppeltes Heizstrom- plus Strom-Direktheizungsangebot für eine längere Zeit an einen Heizstromanbieter zu binden[137]. Auch hier gilt, dass noch mehr Wettbewerber in diesem Markt in Frage kommen, zu denen Verbraucher wechseln könnten, da Strom-Direktheizungen häufig nicht mit Heizstrom, sondern regulärem Strom betrieben werden. Somit scheinen Kunden nicht den nötigen Anreiz zu haben, um gekoppelte den einzelnen Produkten vorzuziehen.

(167) Aufgrund dieser Betrachtungen ist die Kommission der Auffassung, dass die Zusammenschlussbeteiligten nicht in der Lage sein werden, eine Abschottung durch Kopplung vorzunehmen.

(B) Anreiz

(168) Die Kommission ist außerdem der Auffassung, dass die Zusammenschlussbeteiligten aus folgenden Gründen keinen Anreiz haben, Kopplungsgeschäfte durchzuführen.

(169) Zunächst ist zu erwähnen, dass beim geplanten Zusammenschluss […]. Wenn die Hersteller sich ergänzender Waren ihre Preise unabhängig festsetzen, berücksichtigen sie nicht die positiven Auswirkungen eines Rückgangs des Preises für ihr Produkt auf den Absatz des anderen Produktes[138]. Insofern ist eine Querfinanzierung, wie einige Marktteilnehmer befürchten, zunächst keine Möglichkeit.

---

135 Formblatt CO, Rn. 293.

136 Fragebogen Wettbewerber Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen, Antworten auf Frage 7.

137 Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber vom 6. Mai 2021.

138 Siehe Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Rn. 114.

(170) Auch im hypothetischen Fall, dass die Zusammenschlussbeteiligten eine gemeinsame Strategie zum Verkauf von Strom-Direktheizungen und Heizstrom entwickelten, scheint ein gekoppeltes Angebot dieser Produkte nicht gewinnbringend zu sein. Dies wird daran deutlich, dass Viessmann durch EMS bereits vor dem geplanten Zusammenschluss in der Lage ist, ein gekoppeltes Produkt anzubieten, dies aber nicht tut.

(171) Weiterhin wäre Abschottung nicht gewinnbringend, da Entegas Marktmacht nur lokal besteht, während der Markt für Strom-Direktheizungen national oder gar EWR-weit ist. Hätten Viessmann und Entega lokal Erfolg mit einer Abschottungsstrategie (quod non), könnten ihre Wettbewerber in anderen Regionen (in denen andere Heizstromanbieter Marktmacht haben) die Strategie kopieren und ebenfalls durch gekoppelte Produkte Viessmanns lokale Verkäufe verringern und Viessmann insgesamt im Markt für Strom-Direktheizungen schwächen.

(172) Aufgrund dieser Betrachtungen ist die Kommission der Auffassung, dass die Zusammenschlussbeteiligten nicht den Anreiz haben, eine Abschottung durch Kopplung vorzunehmen.

(C) Wahrscheinliche Gesamtauswirkung

(173) Schließlich ist die Kommission der Auffassung, dass Kopplungsgeschäfte der Zusammenschlussbeteiligten keine Auswirkung auf den Wettbewerb in den Märkten für Heizstrom und Strom-Direktheizungen haben würden.

(174) Wie in Randnummer (142) beschrieben, ist es unwahrscheinlich, dass lokale Marktmacht auf einen nationalen oder gar EWR-weiten Markt übertragen werden kann. Umgekehrt hat Viessmann nicht die nötige Marktmacht, um in den lokalen Märkten, in denen Entegas Marktanteile im Heizstrommarkt 30% überschreiten, eine Hebelwirkung zu erzielen.

(175) Schließlich hat eine große Mehrheit der Stromanbieter, die an der Marktbefragung teilgenommen haben, angegeben, keine Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Heizstrommarkt zu erwarten[139]. Eine Mehrheit der Anbieter von Strom-Direktheizungen, die an der Marktbefragung teilgenommen haben, gab an, keine Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Markt für Strom-Direktheizungen zu erwarten[140]. Auch nannte kein Teilnehmer der Marktbefragung Bedenken in einem Subsegment dieses Marktes.

(176) Aufgrund dieser Betrachtungen ist die Kommission der Auffassung, dass der geplante Zusammenschluss keine Auswirkung auf den Wettbewerb in den Märkten für Heizstrom und Strom-Direktheizungen oder einem Subsegment dieses Marktes haben würden, selbst im unwahrscheinlichen Fall einer Kopplung dieser Produkte.

5.3.4.3. Ergebnis

(177) Auf der Grundlage der vorstehenden Analyse kommt die Kommission zu dem Schluss, dass es unwahrscheinlich ist, dass die Zusammenschlussbeteiligten durch

139 Fragebogen Wettbewerber (Heiz-)Strom, Antworten auf Fragen 3 und 7.

140 Fragebogen Wettbewerber Wärmepumpen und Strom-Direktheizungen, Antworten auf Frage 9. Telefonkonferenz mit einem Wettbewerber, 7. Mai 2021.

Kopplung von Heizstrom und Strom-Direktheizungen (oder einem Subsegment dieses Marktes) Wettbewerber auf dem nationalen oder EWR-Markt für Strom-Direktheizungen abschotten können. Ebenso ist es unwahrscheinlich, dass die Zusammenschlussbeteiligten durch Kopplung von Heizstrom und Strom-Direktheizungen Wettbewerber auf dem lokalen oder nationalen Markt für Heizstrom abschotten können.

6. SCHLUSSFOLGERUNG

(178) Aus diesen Gründen hat die Europäische Kommission beschlossen, keine Einwände gegen den angemeldeten Zusammenschluss zu erheben und ihn für mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen vereinbar zu erklären. Dieser Beschluss ergeht nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung und Artikel 57 des EWR-Abkommens.

Für die Kommission

(Unterzeichnet)
Margrethe VESTAGER
Exekutive-Vizepräsidentin