

Stellungnahme zum Entwurf der Fusionskontrollleitlinien der Europäischen Kommission

Die Bundeswettbewerbsbehörde (BWB) bedankt sich für die Möglichkeit, sich im Rahmen der Konsultation zum Entwurf der Fusionskontrollleitlinien der Europäischen Kommission einbringen zu können.

Zunächst **begrüßt** die BWB das Unternehmen einer **Aktualisierung und Modernisierung der Leitlinien sowie die Zusammenführung** der bisher getrennten Behandlung der Aspekte horizontaler bzw. vertikaler Zusammenschlüsse in einem Dokument. Dadurch wird der in rund zwei Jahrzehnten gewonnenen Entscheidungs- und Rechtsprechungspraxis, geänderten wirtschaftlichen Realitäten, Herausforderungen und Fragestellungen sowie dem Umstand, dass zahlreiche Transaktionen gleichzeitig horizontale und vertikale (bzw. konglomerate) Effekte aufweisen, in sinnvoller Weise Rechnung getragen.

Erfreulich ist auch, dass sich im vorliegenden Entwurf - in Abkehr von manchen von Einzelinteressen geprägten Äußerungen und Forderungen nach einer Erleichterung klar wettbewerbschädlicher Fusionen (vgl. u.a. Champions Debatte) - letztlich doch das wirtschaftliche Gesamtinteresse in Gestalt einer wettbewerbsrechtlich geprägten Sichtweise durchgesetzt hat. Dies trägt nicht zuletzt dem Umstand Rechnung, dass auch überarbeitete Leitlinien weiterhin in der inhaltlich unveränderten rechtlichen Grundlage der VO 139/2004 (FKVO) ihre Deckung finden müssen. Diese basiert wiederum maßgeblich auf Art 103 AEUV (ex Art 83 EGV) und ist daher am Ziel der Aufrechterhaltung wirksamen Wettbewerbs und dem Nutzen der Verbraucher orientiert (siehe ausdrücklich Art 2 Abs 1 FKVO). Nicht übersehen werden soll dabei aber, dass der Schutz wirksamen Wettbewerbs gerade eine Grundvoraussetzung für eine wettbewerbsfähige europäische Wirtschaft bildet und eine regelbasierte, schlagkräftige Fusionskontrolle damit einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der wirtschafts- und industriepolitischen Zielsetzungen der Union leistet. Das Positionspapier der BWB aus dem Jahr 2019 zu nationalen und europäischen Champions, das insbesondere ökonomische Evidenz zusammenfasst und die Bedeutung einer transparenten und diskriminierungsfreien Fusionskontrolle nicht nur für kleine Volkswirtschaften wie Österreich darstellt, bleibt weiterhin aktuell.¹ Es fasst die reichlichen Belege dafür zusammen, dass eine lasche Fusionskontrolle nicht nur die Konsumentenwohlfahrt durch höhere Preise direkt untergraben könnte,

¹ Vgl. Positionspapier zu nationalen und europäischen Champions in der Fusionskontrolle:
https://www.bwb.gv.at/fileadmin/user_upload/Positionspapier_zu_nationalen_und_europaeische_.pdf

sondern auch Investitionen und Innovationen beeinträchtigen würde. In diesem Zusammenhang sei auch nochmals auf die gemeinsame Erklärung von sechs europäischen Wettbewerbsbehörden (April 2025) zum Thema „Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und des Wettbewerbs im EU-Binnenmarkt“ verwiesen, in der insbesondere die Bedeutung des Wettbewerbs und einer gründlichen Prüfung vor allem nationaler Fusionen (strukturelle Konsolidierung) im Telekommunikationssektor vor dem Hintergrund der nach wie vor überwiegend nationalen Märkte hervorgehoben wird.²

Auch ist an dieser Stelle nochmals nachdrücklich darauf hinzuweisen, dass gerade kleinere Volkswirtschaften innerhalb der EU, wie zB Österreich, welche vielfach durch eine klein- und mittelständisch geprägte Unternehmensstruktur (**KMUs**) gekennzeichnet sind, von wettbewerblich geprägten offenen Märkten in besonderer Weise profitieren. Gerade diese Unternehmen, welche ganz wesentlich zu Beschäftigung, Innovation und Wachstum beitragen, sind in ihrem Bestand und ihrer Entwicklung wesentlich auf eine den grundlegenden Wettbewerbsprinzipien verpflichtete Fusionskontrolle angewiesen. Bei einem Abweichen von diesen Prinzipien besteht die Gefahr, dass sich KMUs künstlich verengten, für sie nicht mehr bestreitbaren Märkten sowie unsachlich bevorzugten übermächtigen Marktteilnehmern ausgesetzt sehen und dadurch in ihrer Rolle als Anbieter, Nachfrager und Wettbewerber ins Hintertreffen gedrängt werden.

Vor dem Hintergrund dieser Diskussion ist auch die grundsätzlich zutreffende Gegenüberstellung (vielfach wettbewerbsneutraler) Transaktionen zur Erlangung einer kritischen Masse (sog „scale up“) und potenziell wettbewerbsschädlichen Konzentrations- bzw marktmachtfördernden Zusammenschlüssen zu beurteilen. Im Einzelnen stimmt die gewählte Darstellung jedoch manchmal einen zu euphorischen Tonfall an, welcher mit der Aufgabe einer Wettbewerbsbehörde schwer in Einklang zu bringen ist.

Dies geht Hand in Hand mit einer weiteren zentralen Frage, nämlich in welcher Weise mögliche effizienzfördernde Wirkungen eines Zusammenschlusses gegen gleichzeitig eintretende Verschlechterungen des Wettbewerbs abgewogen werden können. Der Entwurf lässt hier in manchen Formulierungen einen (angeblichen) Beurteilungsspielraum der Europäischen Kommission vermuten, welcher sich in dieser Form nicht aus den rechtlichen Grundlagen begründen lässt. Sowohl (zunächst) wettbewerbsfremde Faktoren wie etwa im Bereich der Nachhaltigkeit oder Resilienz oder positive Auswirkungen, welche „out of market“ entstehen,

² https://www.bwb.gv.at/news/detail/sechs-europaeische-wettbewerbsbehoerden-veroeffentlichen-eine-gemeinsame-erklaerung-zum-stellenwert-des-wettbewerbs-im-telekommunikationssektor?sword_list%5B0%5D=statement&no_cache=1

müssen streng den negativen wettbewerblichen Auswirkungen auf die betroffenen Verbraucher im relevanten Markt gegenübergestellt werden.

Vor diesem Hintergrund werden im Folgenden beispielhaft einige Punkte herausgegriffen, welche nach Ansicht der BWB noch einer Überarbeitung bedürfen, und im Detail dargestellt:

Punkt I.A. Einleitung:

- Es ist zwar verständlich, dass gerade die **Einleitung, insb. Punkt I.A.**, allgemein darlegt, dass in einigen Konstellationen Fusionen keine negativen oder ggf sogar pro-kompetitive Wirkungen entfalten können. Die Allgemeinheit der Aussagen und der darin enthaltene Spielraum erscheint jedoch zum Teil problematisch.
Um eine Missinterpretation der Einleitung zu vermeiden, wäre eine **ausdrückliche Klarstellung** unter Punkt I.A nötig, dass es - wie vorhin dargelegt - (weiterhin) **Ziel der Fusionskontrolle** bleibt, wirksamen Wettbewerb aufrechtzuerhalten und somit Fusionen, die dem Wettbewerb, anderen Wirtschaftsteilnehmern und damit letztlich den Konsumenten in einem betroffenen Markt schaden, zu verhindern. Denn wirksamer Wettbewerb ist der wichtigste Motor für die Wettbewerbsfähigkeit, Innovation, das Produktivitätswachstum und den langfristigen Wohlstand in Europa.
- Ebenso sollte klargestellt werden, dass die Einleitung lediglich den groben wettbewerbspolitischen Rahmen absteckt, die **konkrete Detailprüfung eines Zusammenschlusses** jedoch **gemäß** den in **Teil II** umfangreich dargelegten Kriterien erfolgt. Aus der Einleitung allein, lässt sich somit für die inhaltliche Beurteilung von Einzelfällen keine Aussage treffen.
- **RN 10** führt u.a. aus „At the same time, the global geo-political and trade context has changed. To reflect that reality, the approach to balancing different possible effects of a merger **needs to be re-examined.**“ Nach Ansicht der BWB suggeriert der Ausdruck „needs to be re-examined“ fälschlicherweise eine nötige große Änderung der Fusionskontrolle. Der zweite Satz sollte somit zB abgeändert werden auf “To reflect that reality, the relevance of different already existing evaluation criteria might be shifting.” Alternativ könnte es heißen “This context may also be taken into account when balancing different possible effects of a merger.”
- Die Einleitung stellt wiederholt auf die Bedeutung von (zunächst) wettbewerbsfremden Faktoren wie etwa **Resilienz** oder **Nachhaltigkeit** oder andere positive Auswirkungen, welche „out of market“ entstehen, ab. Z.T. werden sie als „broader policy objective“ bezeichnet, die im Rahmen der Fusionskontrolle berücksichtigt werden sollen (sh zB **RN 9**). Der Rechtsrahmen der FKVO bleibt jedoch unverändert gültig und stellt in Art 2 Abs 1 lit b auf die Berücksichtigung verschiedener Faktoren stets nur unter der Maxime ab „*sofern*

diese dem Verbraucher dient und den Wettbewerb nicht behindert“. Um auch hier eine Missinterpretation zu vermeiden sind folgende Änderungen nötig:

- Es sollte klargestellt werden, dass die genannten Ziele wie zB Resilienz oder Nachhaltigkeit **lediglich im wettbewerblichen Kontext berücksichtigt** werden können, das heißt sofern sie als Wettbewerbsparameter im konkreten Einzelfall tatsächlich relevant sind. In RN 20 werden sie zwar als ein Wettbewerbsparameter (unter vielen) aufgeführt, in den vorangehenden Randnummern entsteht jedoch der unrichtige Eindruck, dass sie auch davon völlig losgelöst zu berücksichtigen sind. Zumindest ein Querverweis auf RN 20 in diesem Sinne wäre hilfreich.
- Zudem müssen die positiven den **negativen wettbewerblichen Auswirkungen** auf die betroffenen Verbraucher **im relevanten Markt gegenübergestellt** werden. Nur wenn in einer derartigen wettbewerblichen Gesamtbilanz die Vorteile die Nachteile überwiegen, ist ein Zusammenschluss freigabefähig. Die Berücksichtigung von Auswirkungen auf anderen als den relevanten Märkten („out-of-market“) ist demgegenüber nicht ausreichend. Siehe dazu auch die späteren Ausführungen zu Rz 300 und 322.
- RN 34 greift wahllos spezielle mögliche Effizienzvorteile heraus, die geltend gemacht werden können und erscheint in diesem sonst eher allgemein gehaltenen Abschnitt unpassend. Es wird daher vorgeschlagen, diesen zu streichen, da ohnehin in Abschnitt C ausführlich auf Effizienzen eingegangen wird und insb C.1.1. eine äußerst detaillierte Taxonomie darlegt.
- **RN9: Resilienz** wird nicht in der FKVO erwähnt. Auch Art 2 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft oder Artikel 2 des Vertrags über die Europäische Union, auf die in Rz 23 der FKVO verwiesen wird, beziehen sich nicht darauf. Im ersten Satz von RN 9 sollte daher Resilienz korrekterweise nicht explizit als broader policy objective erwähnt werden sondern das Wort „resilience“ gestrichen werden.
- Da weiterhin eine evidenzbasierte Fusionskontrolle anhand klarer, transparenter Kriterien gerade für die Rechtssicherheit von Unternehmen unerlässlich ist, wären **nähere Ausführungen**, was unter dem neuen Modewort „**Resilienz**“ verstanden wird, wie sie beurteilt wird und wann/inwiefern sie als Wettbewerbsparameter berücksichtigt werden könnte, hilfreich. Dies würde einem „resilience washing“ (vergleichbar mit „green washing“ im Bereich von sustainability) von Zusammen-schlüssen vorbeugen.
- Oft wird in der Einleitung auf die **Wettbewerbsfähigkeit** abgestellt. Richtig ist, dass - wie bereits mehrfach ausgeführt - nur wirksamer Wettbewerb die Wettbewerbsfähigkeit erhalten kann. In der Fusionskontrolle ist somit der Erhalt wirksamen Wettbewerbs sicherzustellen, nicht von Wettbewerbsfähigkeit. Dies sollte noch klarer zum Ausdruck kommen.

- **scale-enhancing mergers (insb RN 15):**

- Die Einleitung, insb I.A.2, verweist zT in zu euphorischem Ton auf die Vorteile von „scale-enhancing mergers“, ohne ausreichend auf **mögliche Probleme durch schädliche Marktmacht und reduzierten Wettbewerb** einzugehen. Auf mögliche Probleme, auf deren Existenz in RN18 lediglich allgemein hingewiesen wird, sollte **ausführlicher eingegangen** werden. Wie bereits mehrfach dargelegt, ist ein wirksamer Wettbewerb der wichtigste Motor für die Wettbewerbsfähigkeit, Innovation, das Produktivitätswachstum und den langfristigen Wohlstand in Europa. Eine Aufweichung/Lockerung der Fusionskontrolle, zB um Skaleneffekte von sodann marktmächtigen „global champions“ zuzulassen, wäre dementsprechend kontraproduktiv für den Wirtschaftsstandort Europa und seine Wettbewerbsfähigkeit. Es ist daher wichtig, klarzustellen, dass der Binnenmarkt nur von Skaleneffekten profitiert, sofern diese durch offene und wettbewerbsorientierte Marktprozesse und nicht durch Protektionismus zugunsten bestimmter europäischer Unternehmen oder durch Marktabstottung erzielt werden. Die Leitlinien sollten hier keinen Zweifel lassen, dass ein bloßer Verweis auf diffuse Größenvorteile allein nicht ausreichend ist, sondern es des Nachweises genuiner Effizienzgewinne bedarf.
- In **RN 7, letzter Satz** sollte daher zur Klarstellung das Wort „pro-competitive“ eingefügt werden, sodass der Satz heißt „In this context, *pro-competitive* transactions that bring about increased scale and consolidation can thus be viewed positively.“
- Eine entsprechende Klarstellung ist jedenfalls auch in **RN 15** wesentlich. Als Minimalvariante sollte **Fußnote 24 in den Text integriert** werden, sodass der Text wie folgt lautet
“RN 15 Scale-enhancing mergers may contribute to European competitiveness, in particular, in the following circumstances. Where such mergers also give rise to negative effects on competition, efficiencies will have to be balanced against such negative effects according to the principles set out in Section II.C.”
- Zur Einordnung, was mit der Aufzählung in § 15 bezweckt wird, wäre weiters eine **explizite Klarstellung** hilfreich, dass die angegebenen Situationen **lediglich für eine Selbsteinschätzung** dienen, **behauptete Effizienzen** jedoch bei der Prüfung des Zusammenschlusses von den Unternehmen, welche diesbezüglich die Beweislast trifft, **dargelegt werden müssen** und sodann dem üblichen Prüfschema von Effizienzen unterliegen.
- Ergänzend ist anzumerken, dass die in RN 15 genannten Konstellationen **in kleinen Volkswirtschaften** einer **besonders sorgfältigen Prüfung** bedürfen. Insbesondere der Verweis auf Märkte, in denen „few global alternatives“ [RN 15 a (i)] verfügbar sind, sollte nicht so interpretiert werden, dass das Fehlen globaler Alternativen per se einen nationalen Zusammenschluss rechtfertigt. Vielmehr ist zu

prüfen, ob auf dem (ggf national abzugrenzenden) relevanten Markt ausreichend wirksamer Wettbewerb verbleibt. Ein globaler Wettbewerbsdruck, der sich ggf in einem kleinen Binnenmarkt aufgrund der Unattraktivität eines strategischen Markteintritts nicht materialisiert, sollte keine countervailing force im Sinne von Abschnitt II.A.4.1 begründen.

- **RN 16** gibt den Eindruck, dass grundsätzlich *alle* Käufe von **start-ups** genehmigt werden können, während RN 192 diese nur unter bestimmten Bedingungen unproblematisch sieht. Die Formulierung in RN 16 sollte daher besser auf RN 192 abgestimmt sein und zB lauten „Under the conditions specified in section II.B.4.3. mergers that involve acquisitions of start-ups are unlikely to give rise to competition concerns“ oder “Mergers that involve acquisitions of start-ups are unlikely to give rise to competition concerns, if they fulfil the conditions provided in the guidance in Section II.B.4.3.”
- In **RN 20 („Parameters of competition“)** wäre ein Verweis auf Fälle, in denen Kapazität und insb auch Investitionen als Wettbewerbsparameter beurteilt wurden, hilfreich. Liegen keine (veröffentlichten) Fälle vor, wären Anhaltspunkte zur Auslegung im Sinne einer evidenzbasierten Fusionskontrolle hilfreich.
- **RN 44 bzw Fußnote 88** sollte klarstellen, dass alternative Zusammenschlüsse jedoch nie als Grund für die Genehmigung eines Zusammenschlusses herangezogen werden können, nur weil die Alternative(n) aus wettbewerbsrechtlicher Sicht noch ungünstiger gewesen wären.
- **RN 48** sollte darauf hinweisen, dass die **Failing Firm Defence** in kleinen Volkswirtschaften strukturell besonders anfällig für Missbrauch sein kann, denn je kleiner der Markt, desto geringer ist typischerweise die Zahl realistischer alternativer Erwerber. Die Prüfung der zweiten Bedingung, ob ein weniger wettbewerbsschädlicher Alternativerwerber existiert, droht damit faktisch leerzulaufen, wenn der einzig verbleibende Interessent der marktführende Wettbewerber ist. Die Leitlinien sollten daher betonen, dass das **Kriterium der fehlenden Alternative streng** und unter besonderer Berücksichtigung des Umstands zu prüfen ist, ob mangelnde Erwerbsalternativen auf die Marktstruktur und nicht auf unzureichende Vermarktungsbemühungen zurückzuführen sind.

Teil II

- **II.A.4.1. (countervailing factors):** In **RN 96** nennen die Leitlinien für countervailing entry als Frist für timely entry grundsätzlich zwei Jahre. Gerade für kleine Volkswirtschaften ist darauf hinzuweisen, dass die ökonomische Attraktivität des Markteintritts — und damit die Plausibilität eines Markteintritts als countervailing factor — wesentlich von der Marktgröße abhängt. In kleinen Märkten mit begrenztem Marktvolumen kann ausländischen Wettbewerbern der strategische Anreiz für den Aufbau einer lokalen Präsenz fehlen, auch wenn technisch keine prohibitiven Marktzutrittsschranken bestehen. Die

Leitlinien sollten klarstellen, dass bei der Beurteilung von potenziellen Markteintritten die wirtschaftlichen Anreize potenzieller Wettbewerber **konkret zu belegen** sind und ein bloßer Verweis auf theoretisch möglichen Import oder Markteintritt, ohne den Nachweis konkreter Antrittspläne, nicht ausreicht, um Bedenken zu zerstreuen.

- **II.A.4.2.** (out-of-market constraints): Generell sollte klarer herausgestellt werden, dass out-of-market-constraints **nur in sehr außergewöhnlichen Fällen** berücksichtigt werden können. Es sollte vermieden werden, die Erwartung zu wecken, dass solche out-of-market constraints stets als solche akzeptiert werden und die angeführten, vagen Beispiele durch eine weite Auslegung ausgenutzt werden können.
 - Um dies zu erreichen, könnte zB. in **RN 103** der einleitende Satz somit heißen “The following can under *extraordinary* circumstances be examples” anstelle von “under certain circumstances”.
 - Weiters sollte in RN 103 **(vi) gestrichen** werden, da es sichtlich die in (v) beschriebene Situation abdeckt. Alternativ sollten (v) und (vi) zusammengefasst werden
- **RN 192 innovation shield:**
 - Während die Intention der Europäischen Kommission verständlich ist, start-ups Eckpunkte für eine Selbsteinschätzung zu geben, ist die BWB bezüglich der Formulierungen zum „innovation shield“ generell skeptisch. Verschiedene Begriffe (R&D, start-ups etc) sind schwer fassbar, es ist unklar, wie die Unternehmen verschiedene Bedingungen in der Praxis beweisen können werden und die Sicherstellung einer evidenzbasierten Fusionskontrolle wird somit erschwert.
 - So könnte die genaue Aufzählung von Bedingungen missinterpretiert werden und fälschlicherweise - auch wenn die Bedingungen nicht in der FKVO verankert sind - als safe harbour interpretiert werden. Daher ist es essentiell klarzustellen, dass die Auflistung der Bedingungen v.a. eine **Selbsteinschätzung** der Unternehmen erleichtern soll, dadurch jedoch **kein** Vermutungstatbestand (legal presumption) für einen „safe harbour“ eingeführt wird und die Beweislast, dass die in RN 192 genannten Bedingungen erfüllt sind, bei den Unternehmen liegt.
 - Weiters besteht Einigkeit, dass sogenannte „**killer acquisitions**“, also der Erwerb eines (meist jungen und innovativen) Unternehmens durch ein etabliertes Unternehmen mit dem Ziel oder der Wirkung, einen potenziellen künftigen Wettbewerber auszuschalten, um von diesem keinem Wettbewerbsdruck ausgesetzt zu sein, weiterhin im Detail untersucht und bei entsprechender Sachlage verboten werden sollen. Sie sind durch ihre innovations- und somit letztlich auch investitions-hemmende Wirkung nicht nur für die Konsumenten, sondern auch für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen schädlich. Die Formulierungen in **RN 192** sind jedoch so weit gefasst, dass befürchtet werden muss, dass ein Verbot wettbewerbs-schädlicher killer acquisitions nicht ausreichend sichergestellt werden kann.

Daher ist es jedenfalls unabdingbar, in **lit b** und in **lit e jeweils den 2. Absatz zu streichen**, da die Ausnahmebestimmung sonst **viel zu weitgehend** ist.

- **Balancing efficiencies:**

- Immer wieder verweist der Entwurf auf die Bedeutung von nicht wettbewerbsbezogenen Faktoren, wie beispielsweise marktfremde (out-of-market) Effizienzgewinne durch verbesserte Nachhaltigkeit, Resilienz oder durch die Abwägung weiterer in den Verträgen verankerter Ziele der EU-Politik. Gerade auch **RN 300** stellt vage auf andere Ziele der EU-Politik ab und könnte dahingehend missinterpretiert werden, dass aufgrund eines entsprechenden Entscheidungsspielraums auch gesellschaftliche und wirtschaftspolitische Vorteile ohne Wettbewerbsbezug im Rahmen einer Gesamtbewertung gegen Wettbewerbsnachteile aufgewogen werden können.

Wie bereits eingangs dargelegt, steht die BWB einer solchen Sicht, nicht wettbewerbsbezogene Faktoren, wie beispielsweise marktfremde (out-of-market) Effizienzgewinne durch verbesserte Nachhaltigkeit, Resilienz oder die Abwägung weiterer in den Verträgen verankerten Zielen der EU-Politik zu berücksichtigen, aus rechtlichen wie wirtschaftlichen Gründen ablehnend gegenüber.

- Es sollte in RN 300 klargestellt werden, dass die genannten Ziele **lediglich im wettbewerblichen Kontext berücksichtigt** werden können, das heißt sofern sie als Wettbewerbsparameter im Einzelfall tatsächlich relevant sind.
- Weiters sollte klargestellt werden, dass kein unvorhersehbarer Ermessensspielraum vorliegt, sondern weiterhin - auch im Sinne der Rechtssicherheit für die Unternehmen - eine transparente, evidenzbasierte Fusionskontrolle verfolgt wird.
- **RN 300, letzter Satz**, könnte zur Klarstellung mit folgenden Ergänzungen unmissverständlicher formuliert werden: „The Commission has a margin of discretion **to apply the substantive rules of the EUMR** with regard to economic matters³, in weighing demonstrated efficiencies **concerning competition factors** in the balance, against established harm to businesses and consumers as part of the overall competitive assessment.”
- Zudem müssen die positiven den **negativen wettbewerblichen Auswirkungen** auf die betroffenen Verbraucher **im relevanten Markt gegenübergestellt** werden. Nur wenn in einer derartigen wettbewerblichen Gesamtbilanz die Vorteile die

³ The Commission's margin of discretion is in regard to economic matters to apply the substantive rules of the EUMR, in particular Article 2, since the Commission carries out prospective economic analyses seeking to determine the likelihood of certain developments in the relevant market within a foreseeable time frame, see Judgment of 13 July 2023, *European Commission v CK Telecoms UK Investments Ltd*, C-376/20 P, EU:C:2023:561, paragraph 82.

Nachteile überwiegen, ist ein Zusammenschluss freigabefähig. Die Berücksichtigung von Auswirkungen auf anderen als den relevanten Märkten („out-of-market“) ist demgegenüber nicht ausreichend. Daher wird für einen vorsichtigen Ansatz plädiert, der sich streng auf die negativen und positiven Auswirkungen eines Zusammenschlusses auf den Wettbewerb beschränkt, da die Verbraucher in den relevanten Märkten nach einem Zusammenschluss nicht schlechter gestellt sein sollten. Zudem wird die Wichtigkeit betont, dass kollektive Vorteile (nur) in dem Umfang berücksichtigt werden, indem sie den durch den Zusammenschluss geschädigten Verbrauchern durch die Internalisierung negativer Konsumexternalitäten tatsächlich zugutekommen, wie in RN 322 dargelegt. Ein **Querverweis in RN 322 auf RN 315**, der besagt, dass „substantially the same consumers“ von Effizienzen profitieren müssen, die von negativen Auswirkungen betroffen sind, wäre ggf hilfreich.

- Explizit begrüßt wird die Feststellung in **RN 292**, dass pro-kompetitive Effekte iSv **Effizienzgewinnen** weiterhin **von den Parteien vorgebracht** werden müssen. Sie sollten einen Anreiz haben, solche möglichst frühzeitig vorzubringen.

Für Rückfragen steht die BWB gerne zur Verfügung.

Wien, 24. Juni 2026