

## **WEKO**

### **zusammenschlussvorhaben-liberty-global-sunrise-2020-10-28 vom 28. Oktober 2020**

WEKO, 2020-10-28, DE

Quelle: [https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/weko\\_zusammenschlussvorhaben-liberty-global-sunrise-2020-10-28](https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/weko_zusammenschlussvorhaben-liberty-global-sunrise-2020-10-28)

FR: WEKO zusammenschlussvorhaben-liberty-global-sunrise-2020-10-28 du 28 octobre 2020

IT: WEKO zusammenschlussvorhaben-liberty-global-sunrise-2020-10-28 del 28 ottobre 2020

#### **Erwägungen**

##### **E. 28**

Das Bundesgesetz vom 6. Oktober 1995 über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, KG; SR 251) gilt für Unternehmen des privaten und öffentlichen Rechts, die Kartell- oder andere Wettbewerbsabreden treffen, Marktmacht ausüben oder sich an Unternehmenszusammenschlüssen beteiligen (Art. 2 KG). B.1.1 Unternehmen

##### **E. 29**

Als Unternehmen gelten sämtliche Nachfrager oder Anbieter von Gütern und Dienstleistungen im Wirtschaftsprozess, unabhängig von ihrer Rechts- oder Organisationsform (Art. 2 Abs. 1bis KG). Die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen sind als solche Unternehmen zu qualifizieren. B.1.2 Unternehmenszusammenschluss

##### **E. 30**

Vgl. act. 025.

##### **E. 31**

Vgl. act. 028.

##### **E. 32**

Vgl. act. 034.

##### **E. 33**

Vgl. act. 032.

##### **E. 34**

Vgl. act. 037.

##### **E. 35**

Die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen erzielten im Geschäftsjahr 2019 den nachfolgenden Umsatz:<sup>37</sup>

Weltweit Schweizweit Liberty Global 11'468.8 Mio. CHF 1'250 Mio. CHF Sunrise 1'887 Mio. CHF 1'887 Mio. CHF Gesamt 13'355.8 Mio. CHF 3'137 Mio. CHF Tabelle 1:  
Umsätze der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen

##### **E. 36**

Die Schwellenwerte von Art. 9 Abs. 1 KG sind überschritten, weshalb das Zusammenschlussvorhaben meldepflichtig ist. B.4 Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens

### **E. 37**

Vgl. act. 12, Rz 46 ff.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 11

a) eine marktbeherrschende Stellung, durch die wirksamer Wettbewerb beseitigt werden kann, begründet oder verstärkt; und b) keine Verbesserung der Wettbewerbsverhältnisse in einem anderen Markt bewirkt, welche die Nachteile der marktbeherrschenden Stellung überwiegt.

### **E. 38**

Im Rahmen der vorläufigen Prüfung gemäss Art. 10 Abs. 1 KG ist zunächst zu untersuchen, ob Anhaltspunkte für eine Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung bestehen. Gemäss Art. 4 Abs. 2 KG gelten einzelne oder mehrere Unternehmen als marktbeherrschend, wenn sie auf einem Markt als Anbieter oder Nachfrager in der Lage sind, sich von anderen Marktteilnehmern in wesentlichem Umfang unabhängig zu verhalten.

### **E. 39**

Unternehmen sehen sich in ihren Verhaltensspielräumen durch ihre aktuellen und potenziellen Konkurrenten beschränkt. Die voraussichtliche Marktstellung der Parteien nach dem Zusammenschluss ergibt sich folglich daraus, ob nach Realisierung ihres Vorhabens genügend aktuelle und potenzielle Konkurrenten verbleiben, die das Verhalten der Parteien nach dem Zusammenschluss disziplinieren werden.

### **E. 40**

Hierzu sind untenstehend zunächst die relevanten Märkte in sachlicher und räumlicher Hinsicht abzugrenzen. B.4.1 Sachlich und räumlich relevante Märkte

### **E. 41**

Ausgangspunkt der Bestimmung der sachlich und räumlich relevanten Märkte ist die Geschäftstätigkeit der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen.

### **E. 42**

Liberty Global ist eine internationale Video-, Breitband- und Kommunikationsunternehmensgruppe mit konsolidierten Aktivitäten in Grossbritannien und Irland (unter der Marke Virgin Media), Belgien (unter der Marke Telenet, mit rund 60% Eigentumsanteil) und der Schweiz, Polen und der Slowakei (unter der Marke UPC).<sup>38</sup> Liberty Global besitzt auch 50% des VodafoneZiggo-Joint Ventures in den Niederlanden und hat in Unternehmen investiert, die audiovisuelle Inhalte produzieren, darunter All3Media Ltd, die sie gemeinsam mit Discovery, Inc. besitzt.

### **E. 43**

Liberty Global erbringt ihre Dienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden über ihre eigenen Festnetze, die Breitbandinternet, Video, Telefonie und mobile Dienste umfassen.<sup>39</sup> Liberty Global bietet mobile Dienste als Mobilfunknetzbetreiber (Mobile Network Operator; MNO) über Telenet in Belgien und als Mobile Virtual Network Operator (MVNO) über Drittnetze in ihren anderen Tätigkeitsländern an. In den meisten Gebieten, in

denen Liberty Global tätig ist, ist das Kernangebot von Liberty Global «Triple-Play», das gebündelt die Dienstleistungen Breitbandinternet, digitales Video und digitale Telefonie in einem Abonnement umfasst. Liberty Global erweitert ihre Dienstleistungen in den meisten ihrer Märkte um mobile Dienste für einen «Quad-Play» bzw. Fix/Mobile-Bündelangebote.

#### **E. 44**

UPC bietet Telekommunikationsdienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden in der Schweiz an.<sup>40</sup> UPC betreibt das grösste Kabelnetz der Schweiz. Über dieses Netz bietet UPC Privat- und Geschäftskunden Festnetztelefonie-Dienste, Breitbandinternet und digitales Fernsehen an. Das Kabelnetz von UPC besteht aus Glasfaser- und Koaxialkabel, auch bekannt als Hybrid Fiber Coax (HFC). Die auf dem Internet-Protokoll basierenden Dienste werden über den Übertragungsstandard DOCSIS bereitgestellt. Per September 2019 wurden 100 % des UPC-Netzes auf den DOCSIS 3.1-Standard aufgerüstet, der es ermöglicht, im gesamten UPC-

38 Vgl. act. 12, Rz 12. 39 Vgl. act. 12, Rz 13. 40 Vgl. act. 12, Rz 15.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 12

Netz eine Geschwindigkeit von 1 Gbit/s anzubieten. Ihre Dienstleistungen erbringt UPC zudem über HFC-Netze von Dritten (Partner-Netze) sowie in vereinzelt Fällen über das FTTH-Netz von Swisscom und in einem sehr begrenzten Umfang über andere Netzbetreiber (Gemeinde Dietlikon, Die Werke (Wallisellen) AG, EW Höfe AG; insgesamt weniger als ca. [...] Anschlüsse) auf der Grundlage von Wholesale-Zugangsvereinbarungen. Im Geschäftskundenbereich bietet UPC basierend auf dem regulierten Zugang zum Swisscom-Netz auch Breitbandanbindungen über das DSL-Netz von Swisscom an. Schliesslich verfügt UPC gestützt auf einen MVNO-Vertrag (seit 2019 mit Swisscom, zuvor mit Salt) über eigene Mobilfunk-, Telefonie- und Datendienstangebote.

#### **E. 45**

Für Privatkunden bietet UPC Festnetztelefonie-, Breitband-, TV- und Mobilfunkdienste an.<sup>41</sup> Die Angebote sind als Einzelprodukte oder in variablen Bündeln erhältlich. Über eigene Shops, das Internet und weitere Vertriebspartner vertreibt UPC diese Dienstleistungen sowie Mobilfunkgeräte und entsprechendes Zubehör. Die Festnetztelefonie ist standardmässig Teil der UPC-Bündelangebote, und es sind verschiedene Abonnemente erhältlich. Die Breitbandinternetangebote von UPC decken eine breite Palette von Internet-Geschwindigkeiten ab, die von 100 Mbit/s bis 1 Gbit/s reichen. Darüber hinaus bietet UPC ihren Privatkunden UPC TV an, das mit verschiedenen Funktionen wie z.B. Add-ons für Netflix oder Sky und einer Wiederholungsfunktion ausgestattet ist. UPC bietet auch verschiedene Abonnemente für Mobiltelefonie an.

#### **E. 46**

Für Geschäftskunden bietet UPC Festnetztelefonie-, Breitband-, TV- und Mobilfunkdienste an.<sup>42</sup> UPC bietet zudem Unternehmenslösungen im Bereich Konnektivität (Standortvernetzung und VPN, Datacenter und Cloud-Lösungen) und Netzwerkdienstleistungen (Hosting, LAN, Wifi) an. Die Dienstleistungen von UPC für Geschäftskunden richten sich an die Bedürfnisse von Unternehmen aller Grössenordnungen und umfassen ein grosses Portfolio an massgeschneiderten und innovativen Lösungen.

#### **E. 47**

Auf Wholesale-Stufe (Grosshandels- oder Agenturverhältnisse) bietet UPC Dienstleistungen für andere Netzbetreiber und Dienstleister an.<sup>43</sup> Das Angebot umfasst namentlich die Terminierung von Anrufen auf dem Fest- und Mobilfunknetz, internationales Roaming, Transitsdienste für Sprachanrufe auf dem Festnetz, Mietleitungen, IP-Interkonnektion, Mehrwertnummern und Hubbing. Im Bereich des digitalen Fernsehens besitzt UPC Premium Content-Rechte. Diese bietet sie TV-Anbietern zur Verbreitung an Endkunden an.

#### **E. 48**

Sunrise bietet für Privatkunden sowohl unter ihrem eigenen Namen als auch unter ihren Markennamen Yallo, Lebara und Swype Mobilfunk-, Festnetz-, Breitband- und TV-Dienste an.<sup>44</sup> Über ihre Shops, das Internet sowie weitere Vertriebspartner vertreibt Sunrise ausserdem Mobilfunkdienstleistungen sowie Mobilfunkgeräte und Zubehör. Darüber hinaus bietet Sunrise ihren Kunden unter der Bezeichnung «Sunrise Pay» an, über die Telefonrechnung oder das Pre-Paid-Guthaben bestimmte Einkäufe zu tätigen. Weiter betreibt Sunrise unter dem Namen «surf protect» eine Lösung für sicheres Surfen im Internet. Schliesslich bietet Sunrise ihren privaten TV-Kunden die Sunrise Smart TV App an, die mit diversen Features wie unbegrenzte Aufnahmen im Cloud-Speicher, Wiedergabefunktion etc. ausgestattet ist. Im Jahr 2020 hat Sunrise die OTTT-Anbieterin «Wilmaa» übernommen.

#### **E. 49**

Für Geschäftskunden bietet Sunrise unter Anderem mobilen Angebote über Festnetz-, Sprach-, Internet- und Datenlösungen (inklusive Internet-Konnektivitätsdiensten) bis hin zur Systemintegration und dem Management der Dienste an, um namentlich etwa Telefonie-

41 Vgl. act. 12, Rz 16. 42 Vgl. act. 12, Rz 17. 43 Vgl. act. 12, Rz 18. 44 Vgl. act. 12, Rz 25.  
41-00074/COO.2101.111.3.392038 13

und/oder Multimedia-Kommunikation zu ermöglichen (Unified Communication).<sup>45</sup> Die spezifischen Kundenbedürfnisse von Unternehmen aller Grössen werden mit einem Portfolio aus standardisierten Produkten sowie massgeschneiderten, skalierbaren und besonders zuverlässigen Angeboten abgedeckt.

#### **E. 50**

Markt für den Zugang zur physischen Netzinfrastruktur mit kupferkabelbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten (nachfrageseitig) Sunrise UPC National # [...] [...] Ja Ja % [80-90] % [10-20] % Tabelle 23: Marktanteil im Markt für den Zugang zur physischen Netzinfrastruktur mit kupferkabelbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten (nachfrageseitig) 235. Demgemäss handelt es sich beim Markt für den Zugang zur physischen Netzinfrastruktur mit kupferkabelbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten (nachfrageseitig) um einen betroffenen Markt im Sinne von Art. 11 Abs. 1 lit. d VKU.  
B.4.2.1.4.4. Markt für den Zugang zur physischen Netzinfrastruktur mit glasfaserbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten 236. Die Zusammenschlussparteien schätzen das Gesamtmarktvolumen auf ungefähr [100'000-200'000] Anschlüsse. Hieraus resultieren die folgenden Marktanteile: 236 Markt für den Zugang zur physischen Netzinfrastruktur mit glasfaserbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten (nachfrageseitig) Marktanteil

Betroffen Marktanteilsaddition Sunrise UPC National # [...] [...] Ja Ja % [40-50] % [0-10] % Tabelle 24: Marktanteil im Markt für den Zugang zur physischen Netzinfrastruktur mit glasfaserbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten (nachfrageseitig) 237. Demgemäss handelt es sich beim Markt für den Zugang zur physischen Netzinfrastruktur mit glasfaserbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten (nachfrageseitig) um einen betroffenen Markt im Sinne von Art. 11 Abs. 1 lit. d VKU. B.4.2.1.5. Märkte für Breitbandanbindungen im Geschäftskundenbereich B.4.2.1.5.1. Endkundenmarkt für Breitbandanbindung im Geschäftskundenbereich 238. Die Zusammenschlussparteien gehen von einem Gesamtmarktvolumen in Höhe von CHF [1-2 Mrd.] aus. Hieraus ergeben sich die nachfolgenden Marktanteile für die beteiligten Unternehmen: 237 Marktanteil Betroffen Marktanteilsaddition

236 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt D4. 237 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt D5. 41-00074/COO.2101.111.3.392038 51

Endkundenmarkt für Breitbandanbindung Sunrise UPC Netzwerk von UPC CHF [...] [...] Nein Ja % [0-10] % [0-10] % Tabelle 25: Marktanteil im nationalen Endkundenmarkt für Breitbandanbindung im Geschäftskundenbereich 239. Bei einer räumlichen Ausdehnung auf das Netz von UPC schätzen die Zusammenschlussparteien ein Gesamtmarktvolumen in Höhe von CHF [500 Mio.-1 Mrd.]. Hieraus ergeben sich die nachfolgenden Marktanteilszahlen: 238 Endkundenmarkt für Breitbandanbindung Marktanteil Betroffen Marktanteilsaddition Sunrise UPC National CHF [...] [...] Nein Ja % [0-10] % [10-20] % Tabelle 26: Marktanteil im Endkundenmarkt für Breitbandanbindung im Geschäftskundenbereich (Netzwerk von UPC) 240. Gemäss den Schätzungen ergeben sich damit in den diversen Märkten für Breitbandanbindung keine betroffenen Märkte im Sinne von Art. 11 Abs. 1 lit. d VKU. B.4.2.1.5.2. Wholesale-Markt für Breitbandanbindung im Geschäftskundenbereich (nachfrageseitig) 241. Die Zusammenschlussparteien schätzen das Gesamtmarktvolumen ungefähr CHF [10-20 Mio.]. Hieraus resultieren die folgenden Marktanteile: 239 Wholesale-Markt für Breitbandanbindung im Geschäftskundenbereich (nachfrageseitig) Marktanteil Betroffen Marktanteilsaddition Sunrise UPC National CHF [...] [...] Ja Ja % [60-70] % [0-10] % Tabelle 27: Marktanteil im Wholesale-Markt für Breitbandanbindung im Geschäftskundenbereich (nachfrageseitig) 242. Demgemäss handelt es sich beim Wholesale-Markt für Breitbandanbindung im Geschäftskundenbereich (nachfrageseitig) um einen betroffenen Markt im Sinne von Art. 11 Abs. 1 lit. d VKU.

238 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt D5. 239 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt D6. 41-00074/COO.2101.111.3.392038 52

B.4.2.1.5.3. Markt für Mietleitungen 243. Auf dem Markt für Mietleitungen schätzen die Zusammenschlussparteien das Gesamtmarktvolumen auf über CHF [100-200 Mio.]. Hieraus ergeben sich die nachfolgenden Marktanteile für die Zusammenschlussparteien: 240 Markt für Mietleitungen Marktanteil Betroffen Marktanteilsaddition Sunrise UPC National CHF [...] [...] Nein Ja % [10-20] % [0-10] % Tabelle 28: Marktanteil im Markt für Mietleitungen 244. Demgemäss handelt es sich beim Markt für Mietleitungen nicht um einen betroffenen Markt im Sinne von Art. 11 Abs. 1 lit. d VKU. B.4.2.1.5.4. Märkte für IP-Interkonnektionszugang zu den Endkunden von Sunrise und UPC 245. Auf den Märkten für den IP-Interkonnektionszugang zu den Endkunden von Sunrise und UPC haben die jeweiligen Akteure, wie auch in den Terminierungsmärkten,

einen Marktanteil von 100 %. Es liegen daher bei den beiden Märkten für IP-Interkonnektionszugang zu den Endkunden von Sunrise und für den IP-Interkonnektionszugang zu den Endkunden von UPC betroffene Märkte vor. B.4.2.1.5.5. Wholesale-Markt für Transit-Zugang 246. Auf dem Wholesale-Markt für Transit-Zugang gehen die Zusammenschlussparteien von einem weltweiten Gesamtmarktvolumen in Höhe von CHF [200-500 Mio.] aus. In einem solchen Markt haben die beteiligten Unternehmen die nachfolgenden Marktanteile: 241 Wholesale-Markt für Transit-Zugang Marktanteil Betroffen Marktanteilsaddition Sunrise UPC International CHF [...] [...] Nein Ja % [0-10] % [0-10] % Tabelle 29: Marktanteil im Wholesale-Markt für Transit-Zugang 247. Aufgrund der sehr geringen Marktanteile der Zusammenschlussparteien liegt kein betroffener Markt im Sinne von Art. 11 Abs. 1 lit. d VKU vor.

240 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt D7. 241 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt D9. 41-00074/COO.2101.111.3.392038 53

B.4.2.1.6. Märkte im Bereich Fernsehen B.4.2.1.6.1. Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV 248. Die Zusammenschlussparteien schätzen das Gesamtmarktvolumen auf ungefähr [2-5 Mio.] Abonnenten. Hieraus ergeben sich die nachfolgenden Marktanteilszahlen: 242 Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV Marktanteil Betroffen Marktanteilsaddition Sunrise UPC Netzwerk von UPC # [...] [...] Ja Ja % [0-10] % [20-30] % Tabelle 30: Marktanteil im nationalen Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV 249. Bei einer räumlichen Ausdehnung auf das Netz von UPC schätzen die Zusammenschlussparteien ein Gesamtmarktvolumen in Höhe von ungefähr [2-5 Mio.] Abonnenten. Hieraus ergeben sich die nachfolgenden Marktanteilszahlen: 243 Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV Marktanteil Betroffen Marktanteilsaddition Sunrise UPC National # [...] [...] Ja Ja % [0-10] % [30-40] % Tabelle 31: Marktanteil im Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV mit der regionalen Netzausdehnung von UPC 250. Demnach liegt unabhängig von der konkreten räumlichen Ausdehnung beim Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV ein betroffener Markt im Sinne von Art. 11 Abs. 1 lit. d VKU vor. B.4.2.1.6.2. Plattformmarkt für die Übertragung von VoD 251. Die Zusammenschlussparteien gehen von einem Gesamtmarktvolumen in Höhe von ungefähr [5-10 Mio.] Abonnenten. Hieraus ergeben sich die nachfolgenden Marktanteilszahlen: 244 Plattformmarkt für die Übertragung von VoD Marktanteil Betroffen Marktanteilsaddition Sunrise UPC Netzwerk von UPC # [...] [...] Nein < Ja % [0-10] % [10-20] %

242 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt E1. 243 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt E1. 244 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt E2.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 54

Tabelle 32: Marktanteil im nationalen Plattformmarkt für die Übertragung von VoD 252. Bei einer regionalen räumlichen Ausdehnung auf das Netz von UPC schätzen die Zusammenschlussparteien ein Gesamtmarktvolumen in Höhe von ungefähr [2-5 Mio.] Abonnenten. Hieraus ergeben sich die nachfolgenden Marktanteilszahlen: 245 Plattformmarkt für die Übertragung von VoD Marktanteil Betroffen Marktanteilsaddition Sunrise UPC National # [...] [...] Ja Ja % [0-10] % [20-30] % Tabelle 33: Marktanteil im Plattformmarkt für die Übertragung von VoD mit der regionalen Netzausdehnung von UPC 253. Demnach handelt es sich beim regionalen (Netzwerk von UPC) Plattformmarkt für die Übertragung von VoD um einen betroffenen Markt im Sinne von Art. 11 Abs. 1 lit. d VKU.

B.4.2.1.6.3. Märkte für die Bereitstellung von Sportübertragungen im Pay-TV 254. Aufgrund der von der WEKO vorgenommenen Marktabgrenzung stellen die verschiedenen Sportarten – jeweils aufgeteilt in in- und ausländische Ligen – separate Märkte dar. Entsprechend verfügt UPC bei sämtlichen diesen Märkten, bei denen sie über die exklusiven Übertragungsrechte verfügt, über einen Marktanteil von 100 %. Dementsprechend handelt es sich bei den Märkten für die Bereitstellung von Sportübertragungen im Pay-TV um betroffene Märkte im Sinne von Art. 11 Abs. 1 lit. d VKU. B.4.2.1.7. Zusammenfassung der betroffenen Märkte 255. Aus den obigen Ausführungen lassen sich die Marktanteile wie folgt zusammenfassen: Märkte Marktanteile Betroffen MA- Addition Sunrise UPC  
 Endkundenmarkt für Mobilfunk- dienstleistungen [20-30] % [0-10] % Ja Ja Markt für den Vertrieb von Mo- bilfunkdienstleistungen (ge- samt) [10-20] % [0-10] % Nein Ja Markt für den Vertrieb von Mo- bilfunkdienstleistungen (Direct Channel) [10-20] % [0-10] % Nein Ja Markt für den Vertrieb von Mo- bilfunkdienstleistungen (Street Channel) [10-20] % [0-10] % Nein Ja

245 act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt E2.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 55

Markt für den Vertrieb von Mo- bilfunkgeräten (gesamt) [10-20] % [0-10] % Nein Ja Markt für den Vertrieb von Mo- bilfunkgeräten (Direct Channel) [0-10] % [0-10] % Nein Ja Markt für den Vertrieb von Mo- bilfunkgeräten (Street Channel) [0-10] % [0-10] % Nein Ja Wholesale-Markt für den Zu- gang und die Originierung auf Mobilfunknetze [10-20] % [0] % Nein Nein Markt für Mobilfunkterminierung auf das Netz von Sunrise [100] % [0] % Ja Nein Markt für Mobilfunkterminierung auf das Netz von UPC [0] % [100] % Ja Nein Wholesale-Markt für internatio- nales Roaming [10-20] % [0] % Nein Nein Markt für Festnetztelefonie nati- onal [10-20] % [10-20] % Ja Ja Markt für Festnetztelefonie Netz von UPC [20-30] % [20-30] % Ja Ja Markt für die Terminierung von Anrufen in das Festnetz von Sunrise [100] % [0] % Ja Nein Markt für die Terminierung in das Festnetz von UPC [0] % [100] % Ja Nein Wholesale-Markt für Transit- Dienste für inländische Anrufe n/a n/a Nein Ja Markt für Global Telecommuni- cation Services [0-10] % [0-10] % Nein Ja Markt für Mehrwertdienste bzw. -nummern [10-20] % [0-10] % Nein Ja Markt für mobile Mehrwert- dienste [40-50] % [0] % Ja Nein Endkundenmarkt für Breit- bandinternet für Privatkunden national [10-20] % [10-20] % Ja Ja Endkundenmarkt für Breit- bandinternet für Privatkunden Netz von UPC [10-20] % [20-30] % Ja Ja

41-00074/COO.2101.111.3.392038 56

Wholesale-Markt für Breit- bandinternet für Privatkunden (nachfrageseitig) [80-90] % [0] % Ja Nein Wholesale-Markt für Breitband- anbindung im Geschäftskun- denbereich (nachfrageseitig) [60.70] % [0-10] % Ja Ja Markt für den Zugang zur physi- schen Netzinfrastruktur mit kup- ferkabelbasierten Übertra- gungsgeschwindigkeiten (nachfrageseitig) [80-90] % [10-20] % Ja Ja Markt für den Zugang zur physi- schen Netzinfrastruktur mit glasfaserbasierten Übertra- gungsgeschwindigkeiten (nach- frageseitig) [40-50] % [0-10] % Ja Ja Endkundenmarkt für Breitband- anbindung im Geschäftskun- denbereich national [0-10] % [0-10] % Nein Ja Endkundenmarkt für Breitband- anbindung im Geschäftskun- denbereich Netz UPC n/a n/a

Wholesale-Markt für Mietleitun- gen [0-10] % [0-10] % Nein Ja Wholesale-Markt für IP- Interkonnektion (Transitzugang) [0-10] % [0-10] % Nein Ja Markt für IP- Interkonnektionszugang zu Endkunden Sunrise [100] % [0] % Ja Nein Markt für IP-

Interkonnektionszugang zu Endkunden UPC [0] % [100] % Ja Nein Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV national [0-10] % [20-30] % Ja Ja Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV Netz UPC [0-10] % [30-40] % Ja Ja Plattformmarkt für die Übertragung von VoD national [0-10] % [10-20] % Nein Ja Plattformmarkt für die Übertragung von VoD Netz UPC [0-10] % [20-30] % Ja Ja

41-00074/COO.2101.111.3.392038 57

Märkte für die Bereitstellung von Sportübertragungen im Pay-TV

[0] % [100] % Ja Nein Anzahl betroffene Märkte 21

Davon mit Marktanteilsadditionen 12

256. Hieraus ergeben sich die nachfolgenden betroffenen Märkte: ■ Endkundenmarkt für Mobilfunkdienstleistungen ■ Markt für Mobilfunkterminierung in das Netz von Sunrise ■ Markt für Mobilfunkterminierung in das Netz von UPC ■ Markt für Festnetztelefonie national ■ Markt für Festnetztelefonie Netz UPC ■ Markt für die Terminierung von Anrufen in das Festnetz von Sunrise ■ Markt für die Terminierung von Anrufen in das Festnetz von UPC ■ Markt für mobile Mehrwertdienste ■ Endkundenmarkt für Breitbandinternet mit kupferkabelbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten für Privatkunden national ■ Endkundenmarkt für Breitbandinternet mit koaxialkabelbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten für Privatkunden Netz UPC ■ Markt für den IP-Interkonnektionszugang zu den Endkunden von Sunrise ■ Markt für den IP-Interkonnektionszugang zu den Endkunden von UPC ■ Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV national ■ Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV Netz UPC ■ Plattformmarkt für die Übertragung von VoD Netz UPC ■ Märkte für die Bereitstellung von Sportübertragungen im Pay-TV 257. Nachfrageseitig ergeben sich zudem die folgenden betroffenen Märkte: ■ Wholesale-Markt für Breitbandinternet im Privatkundenbereich ■ Wholesale-Markt für Breitbandanbindung im Geschäftskundenbereich ■ Markt für den Zugang zur physischen Netzinfrastruktur mit kupferkabelbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten ■ Markt für den Zugang zur physischen Netzinfrastruktur mit glasfaserbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten

41-00074/COO.2101.111.3.392038 58

258. Nachfolgend wird die Wettbewerbssituation auf den betroffenen Märkten hinsichtlich der Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung analysiert. 259. Hinsichtlich eine möglichen Begründung oder Verstärkung einer einzelmarktbeherrschenden Stellung wird auf die Prüfung einer möglichen Nachfragemacht auf dem Wholesale-Markt für Breitbandinternet im Privatkundenbereich, dem Wholesale-Markt für Breitbandanbindung im Geschäftskundenbereich, dem Markt für den Zugang zur physischen Netzinfrastruktur mit kupferkabelbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten und dem Markt für den Zugang zur physischen Netzinfrastruktur mit glasfaserbasierten Übertragungsgeschwindigkeiten verzichtet. B.4.2.2 Einzelmarktbeherrschung 260. Nachfolgend wird die Wettbewerbssituation auf den betroffenen Märkten hinsichtlich der Begründung oder Verstärkung einer einzelmarktbeherrschenden Stellung analysiert. Dabei wird für die einzelnen betroffenen Märkte jeweils die Entwicklung der eigenen Marktanteile sowie die Entwicklung der Marktanteile der drei wichtigsten Konkurrenten ausgewiesen. 261. Wie einführend erwähnt wurde ein Zusammenschlussvorhaben der beiden Zusammenschlussparteien bereits im Herbst 2019 von der WEKO zugelassen (vgl.



n/a % 100 [10-20] % [20-30] % [60-70] % [0-10] % n/a 2017 # [...] [...] [...] [...] n/a n/a % 100 [10-20] % [20-30] % [60-70] % n/a n/a Tabelle 35: Marktanteilsentwicklung im Markt für Festnetztelefonie (Netzwerk UPC) 266. Im Markt für Festnetztelefonie (national) präsentiert sich die Marktanteilsentwicklung nach Angaben der Zusammenschlussparteien wie folgt:250

248 Vgl. Vgl. RPW 2020/2, 799 f. Rz 295, Sunrise/Liberty Global mit Hinweis auf die Studie des BAKOM, Der Schweizer Fernmeldemarkt im internationalen Vergleich, S. 19. 249 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt C1. 250 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt C1. 41-00074/COO.2101.111.3.392038 60

Total Parteien Wettbewerber Sunrise UPC Swisscom Swissdigital Salt 2019 # [...] [...] [...] [...] [...] % 100 [10-20] % [10-20] % [40-50] % [0-10] % [0-10] % 2018 # [...] [...] [...] [...] [...] % 100 [10-20] % [10-20] % [50-60] % [0-10] % [0-10] % 2017 # [...] [...] [...] [...] [...] n/a % 100 [10-20] % [10-20] % [50-60] % [0-10] % n/a Tabelle 36: Marktanteilsentwicklung im Markt für Festnetztelefonie (national) 267. Im regionalen (Netzwerk von UPC) Markt für Festnetztelefonie wird UPC nach dem Zusammenschlussvorhaben über einen Marktanteil von rund [40-50] % verfügen. Der grösste Wettbewerber im Markt bleibt Swisscom mit einem Marktanteil von über [50-60] %. Daneben existiert als weiterer Konkurrent Salt mit einem geschätzten Marktanteil von rund [0-10] %. Weitere Konkurrenten konnten von UPC nicht namentlich genannt werden. 268. Auf dem nationalen Markt für Festnetztelefonie präsentiert sich die Situation ähnlich: Hier wird UPC nach dem Zusammenschluss über einen Marktanteil von rund [30-40] % und Swisscom über einen solchen von [40-50] % verfügen. Als erwähnenswerten Konkurrenten ist hier zudem Quickline mit einem Marktanteil von rund [0-10] % zu nennen. 269.

Aufgrund dieser Ausgangslage und insbesondere aufgrund der starken Stellung von Swisscom bestehen keine Anhaltspunkte, dass die Übernahme von Sunrise durch UPC eine Einzelmarktbeherrschung im Markt für Festnetztelefonie begründet oder verstärkt.

B.4.2.2.4. Markt für Terminierung von Anrufen ins Festnetz 270. Aufgrund der von der WEKO vorgenommenen Marktabgrenzung hat jeder Festnetzbetreiber auf dem Markt für Terminierung von Anrufen ins Festnetz einen Marktanteil von 100 %. Andere Anbieter können nicht in das Netz anderer Netzbetreiber terminieren, was dazu führt, dass im jeweiligen Markt aktueller und potenzieller Wettbewerb durch andere Anbieter von vornherein ausgeschlossen ist. Der Zusammenschluss ändert zudem nichts an dieser grundsätzlichen Marktstruktur. So kommt es durch den Zusammenschluss zu keinen Marktanteilsverschiebungen. Zudem sind die Preise in den Märkten für die Terminierung von Anrufen ins Festnetz reguliert.<sup>251</sup> Damit bestehen insgesamt keine Anhaltspunkte, dass das Zusammen- schlussvorhaben auf den Märkten für die Terminierung von Anrufen ins Festnetz zu einer Be- gründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt.

B.4.2.2.5. Markt für mobile Mehrwertdienste 271. Auf dem Markt für mobile Mehrwertdienste präsentiert sich die Marktanteilsentwicklung in den letzten drei Jahren nach Angaben der Zusammenschlussparteien wie folgt:252

251 Vgl. RPW 2020/2, 801 Rz 301, Sunrise/Liberty Global, m. w. H. 252 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt C5.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 61

Total Sunrise 2019 # [...] [...] % 100 [40-50] 2018 # [...] [...] % 100 [50-60] 2017 # [...] [...] % 100 [50-60] Tabelle 37: Marktanteilsentwicklung im Markt für mobile

Mehrwertdienste 272. Aus Sicht der beteiligten Unternehmen erscheine der auf der Grundlage der Zahlen des BAKOM berechnete Marktanteil von Sunrise viel zu hoch und nicht plausibel. Mangels öffentlich zugänglicher Zahlen seien die beteiligten Unternehmen nicht in der Lage, die Marktanteile der anderen Marktteilnehmer zu schätzen.<sup>253 273.</sup> Gemäss Meldung seien auf dem Markt für mobile Mehrwertdienste nach dem Kenntnisstand der beteiligten Unternehmen einzig Swisscom, Salt und Sunrise tätig. Grund hierfür sei, dass im eng abgegrenzten Markt für mobile Mehrwertdienste grundsätzlich ein Mobilfunknetz benötigt werde. UPC als MVNO biete entsprechend keine Mehrwertdienste per SMS/MMS an. Marktanteilsadditionen infolge des Vollzugs des Zusammenschlussvorhabens seien daher im Vorherein ausgeschlossen.<sup>254 274.</sup> Gemäss den Ausführungen von Sunrise befindet sich der Markt für mobile Mehrwertdienste in einer rückläufigen Phase, was aber durch die aufgeführten Zahlen nicht bestätigt werden kann. Grund hierfür sei, dass viele Mehrwertdienste, die bislang per SMS/MMS angefordert und/oder bezahlt worden seien, mittlerweile von den Endkunden direkt über das Internet sowie über andere Zahlungsmittel wie bspw. Kreditkarten bezogen würden.<sup>255 275.</sup> Da es durch das Zusammenschlussvorhaben zu keinen Marktanteilsadditionen kommt und zum jetzigen Zeitpunkt nicht ersichtlich ist, dass durch den Zusammenschluss von UPC und Sunrise die Angebotspalette oder die Kundenbasis auf dem Markt für mobile Mehrwertdienste in einem relevanten Umfang erweitert werden könnte, erscheint das Zusammenschlussvorhaben nicht ursächlich für eine allfällige Begründung oder Verstärkung einer einzelmarktbeherrschenden Stellung. B.4.2.2.6. Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden 276. Im Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden (Netzwerk von UPC) präsentiert sich die Marktanteilsentwicklung gestützt auf die Anzahl Endkundenverträge nach Angaben der Zusammenschlussparteien wie folgt:<sup>256</sup>

Total Parteien Wettbewerber

253 Vgl. act. 12, Rz 254 f. 254 Vgl. act. 12, Rz 253. 255 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt D1. 256 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt D1.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 62

Sunrise UPC Swisscom Salt n/a 2019 # [...] [...] [...] [...] [...] n/a % 100 [10-20] % [20-30] % [60-70] % [0-10] % n/a 2018 # [...] [...] [...] [...] [...] n/a % 100 [10-20] % [20-30] % [60-70] % [0-10] % n/a 2017 # [...] [...] [...] [...] [...] n/a n/a % 100 [10-20] % [20-30] % [60-70] % n/a n/a Tabelle 38: Marktanteilsentwicklung im Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden (Netzwerk UPC) 277. Auf eine Unterteilung der Regionen, in denen eine alternative Glasfasernetzwerkinfrastruktur besteht bzw. nicht besteht, kann vorliegend verzichtet werden, da sich die Marktanteile nur unwesentlich unterscheiden. 278. Auf dem nationalen Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden präsentiert sich die Marktanteilsentwicklung nach Angaben der Zusammenschlussparteien wie folgt:<sup>257</sup>

Total Parteien Wettbewerber Sunrise UPC Swisscom Swissdigital Salt 2019 # [...] [...] [...] [...] [...] % 100 [10-20] % [10-20] % [50-60] % [0-10] % [0-10] % 2018 # [...] [...] [...] [...] [...] % 100 [10-20] % [10-20] % [50-60] % [0-10] % [0-10] % 2017 # [...] [...] [...] [...] [...] n/a % 100 [10-20] % [10-20] % [50-60] % [0-10] % n/a Tabelle 39: Marktanteilsentwicklung im Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden (national) 279. Im Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden wird UPC nach

dem Zusammenschlussvorhaben auf der räumlichen Ausdehnung des Netzgebiets von UPC über einen Marktanteil von rund [30-40] % verfügen. Der mit Abstand grösste Wettbewerber im Markt bleibt Swisscom mit einem Marktanteil von aktuell [60-70] %. Daneben wird in der Meldung als weiterer Konkurrent Salt mit einem Marktanteil von rund [0-10] % angegeben. 280. Auf dem nationalen Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden präsentiert sich die Situation ähnlich: Hier wird UPC nach dem Zusammenschluss über einen Marktanteil von knapp [30-40] % verfügen. Swisscom verfügt über einen Marktanteil von ca. [50-60] %. Als nächstgrösseren Konkurrenten gibt Sunrise zudem Quickline mit einem Marktanteil von etwas über [0-10] % an. 258 Aufgrund dieser Ausgangslage und insbesondere der starken

257 Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt D1. 258 Swissdigital ist der Verbund der übrigen Kabelnetzbetreiber und kann nicht als ein einzelner Wettbewerber qualifiziert werden.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 63

Marktstellung von Swisscom bestehen keine Anhaltspunkte, dass die Übernahme von Sunrise durch UPC eine Einzelmarktbeherrschung im Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden begründet oder verstärkt. B.4.2.2.7. Märkte für den IP-Interkonnektionszugang zu den Endkunden von Sunrise und UPC 281. Da die Märkte für den IP-Interkonnektionszugang zu den Endkunden von UPC und denjenigen von Sunrise als jeweils eigenständige Märkte abgegrenzt werden, haben sowohl UPC als auch Sunrise einen Marktanteil von 100 % und wären daher grundsätzlich als marktbeherrschend anzusehen. 282. Durch das Zusammenschlussvorhaben wird zudem die Kundenbasis von Sunrise und UPC zusammengelegt, so dass sie neu über einen Kundenstamm von [...] Endkunden (vgl. Tabelle 39) verfügen. Aufgrund der Ausweitung des Kundenstamms erhöht sich damit die Attraktivität des Netzes der Zusammenschlussparteien für Content-Lieferanten. Je nachdem, welche Bedeutung den Endkunden der Zusammenschlussparteien beigemessen wird, erhöht sich damit die Verhandlungsmacht der Zusammenschlussparteien hinsichtlich des Zugangs zu den Endkunden in ihrem Netz. Dies könnte sich in einer restriktiveren Peering-Policy und der verstärkten Nutzung von Paid-Peering zeigen. 283. In der Meldung wird geltend gemacht, dass für die Beurteilung der Wettbewerbssituation die auf der Nachfrageseite verfügbaren Interkonnektionsmöglichkeiten berücksichtigt werden müssten. 259 284. Endpunkte des Internets befänden sich in bestimmten Netzwerken, die als autonome Systeme (AS) bezeichnet werden. Die Endnutzer von UPC befänden sich auf dem AS6830 von Liberty Global, einem AS, welches die «Heimat» aller Tochtergesellschaften von Liberty Global (mit Ausnahme von Virgin Media UK) sowie einiger ehemaliger Tochtergesellschaften (auf Übergangsbasis) sei. Die Praxis der Interkonnektion von AS sei als IP-Interkonnektion bekannt. Es gäbe verschiedene Modelle, wie z.B. Peering, Transit, bezahltes Peering und Settled Peering. Typischerweise hätten die meisten AS mehrere IP-Interkonnektionsbeziehungen. Liberty Global unterhalte IP-Interkonnektionsbeziehungen mit [...] von anderen AS. Dazu gehörten mehr als [...] grosse Netzwerke (Transit-Provider). Der gesamte Verkehr werde gleichbehandelt, unabhängig von seiner Quelle, seinem Ziel oder seinem Routing (direkt / indirekt). Parteien, die den Verkehr an die Endnutzer von UPC weiterleiten wollten (z.B. OTT-Videodienste, Online-Spiele, Webseiten), müssten dafür keine Beziehung zu UPC, Liberty Global oder einem anderen Partnerunternehmen eingehen. Sie könnten ihren Konnektivitätsbedarf mit einer Vielzahl potentieller Partner vereinbaren, die alle in der Lage seien, den Verkehr zu Liberty Global /

UPC zu leiten. Der Marktplatz für IP- Interkonnektion sei hart umkämpft, wodurch die Preise für den Transit rasch sinken würden.<sup>260</sup> 285. Aus Sicht der WEKO spielen verschiedene Faktoren eine Rolle, ob das Verschliessen oder die Einschränkung einer IP-Interkonnektionsbeziehung eine rationale Strategie darstellt. Wird beispielsweise eine durch eine eingeschränkte IP-Interkonnektion schlechtere Internet- verbindung zu einzelnen Internetseiten von den Kunden des Netzbetreibers nicht auf die Netzqualität, sondern auf die Qualität der Inhalte des Webseitenbetreibers zurückgeführt, kann es durchaus eine rationale und gewinnmaximierende Strategie sein, die IP-Interkonnektion einzuschränken.

259 Vgl. act. 12, Rz 263. 260 Vgl. act. 12, Rz 264.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 64

286. Durch das Zusammenschlussvorhaben kontrollieren die Zusammenschlussparteien gemeinsam den Zugang zu einer grösseren Anzahl Kunden, wodurch sich ihre relative Verhandlungsmacht gegenüber FDA, die einen Zugang zu den Endkunden der Zusammenschlussparteien nachfragen vergrössert. Dennoch geht die WEKO davon aus, dass dies nur geringfügige Auswirkungen auf die Verhandlungsposition haben wird. Zudem hat das BAKOM den Zugang zu den Endkunden von Swisscom als einen Interkonnektionssachverhalt anerkannt, wodurch FDA, die einen Zugang zu den Endkunden nachfragen, ein Interkonnektionsverfahren als Alternative zur Verfügung steht.<sup>261</sup> 287. Daher kann offengelassen werden, ob durch das Zusammenschlussvorhaben eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt wird. Aufgrund der Möglichkeit, ein Interkonnektionsverfahren einzuleiten, besteht grundsätzlich für interessierte Fernmeldediensanbieter eine Ausweichmöglichkeit, durch die einer Erzwingung unangemessener Preise oder sonstiger unangemessener Geschäftsbedingungen vorgebeugt werden kann. Deshalb ist nicht damit zu rechnen, dass sich die Wettbewerbssituation durch das Zusammenschlussvorhaben im Markt für den IP-Interkonnektionszugang zu den Endkunden der Zusammenschlussparteien verändern wird.<sup>262</sup> B.4.2.2.8. Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV 288. Im Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV (Netzwerk von UPC) präsentiert sich die Marktanteilsentwicklung gestützt auf die Anzahl Abonnenten nach Angaben der Zusammenschlussparteien wie folgt:<sup>263</sup>

Total Parteien Wettbewerber Sunrise (inkl. Wilmaa)<sup>264</sup> UPC Swisscom Salt Zattoo 2019 # [...] [...] [...] [...] [...] [...] % 100 [0-10] % [30-40] % [40-50] % [0-10] % [0-10] % 2018 # [...] [...] [...] [...] [...] [...] % 100 [0-10] % [30-40] % [40-50] % [0-10] % [0-10] % 2017 # [...] [...] [...] [...] n/a [...] % 100 [0-10] % [40-50] % [40-50] % n/a [0-10] %  
Tabelle 40: Marktanteilsentwicklung im Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV (Netzwerk von UPC)

<sup>261</sup> Vgl. Zwischenverfügung der Eidgenössischen Kommunikationskommission ComCom vom 11. Juni 2013, S. 4 f., abrufbar unter:

[https://www.comcom.admin.ch/dam/comcom/de/dokumente/entscheide/2013/Interconnect%20Peering%20\(vorsorgliche%20Massnahme\).%20Zwischenverf%C3%BCgung.%20Init7%20vs.%20Swisscom.pdf.download.pdf/Interconnect%20Peering%20\(vorsorgliche%20Massnahme\).%20Zwischenverf%C3%BCgung.%20Init7%20vs.%20Swisscom.pdf](https://www.comcom.admin.ch/dam/comcom/de/dokumente/entscheide/2013/Interconnect%20Peering%20(vorsorgliche%20Massnahme).%20Zwischenverf%C3%BCgung.%20Init7%20vs.%20Swisscom.pdf.download.pdf/Interconnect%20Peering%20(vorsorgliche%20Massnahme).%20Zwischenverf%C3%BCgung.%20Init7%20vs.%20Swisscom.pdf), zuletzt besucht am 2. Juli 2019. <sup>262</sup> Vgl. RPW 2020/2, 804 Rz 320; 808 Rz 345, Sunrise/Liberty Global. <sup>263</sup> Vgl. act. 12, Beilage 9, Tabellenblatt E1. <sup>264</sup> Sunrise hat Wilmaa im Jahr 2020 erworben, weshalb die Marktanteile von Wilmaa den



Sunrise durch UPC eine Einzelmarktbeherrschung im Plattformmarkt für die Übertragung von VoD begründet oder verstärkt. B.4.2.2.10. Märkte für die Bereitstellung von Sportübertragungen im Pay-TV 294. Auf den diversen Märkten für die Bereitstellung für Sportübertragungen im Pay-TV, auf welchen UPC über die exklusiven Übertragungsrechte verfügt, hat UPC einen Marktanteil von jeweils 100 %. 295. UPC macht in diesem Zusammenhang geltend, dass eine solche Einzelmarktbeherrschung von UPC – wenn überhaupt – schon vor und unabhängig vom Zusammenschluss bestehen würde. Die Frage der marktbeherrschenden Stellung von UPC werde in jedem Fall durch das Zusammenschlussvorhaben weder begründet noch verstärkt. Entsprechend sei ein Eingriff in diesen Markt im Rahmen der Prüfung des vorliegenden Zusammenschlusses ausgeschlossen.<sup>267</sup> 296. Auf dem Bereitstellungs-Markt für Premium Content lassen sich gemäss Meldung eine Vielzahl an Innovationen beobachten, zum Beispiel in Bezug auf die Produktausgestaltung und den Einsatz neuester Technologie. Ein gutes Beispiel für Innovationen in diesem Markt sei z. B. die Entwicklung und Bereitstellung einer TV-Dienstleistungs-App wie z. B. Sky Sport / MySports GO.<sup>268</sup> 297. Die Zusammenschlussparteien werden auf den Märkten für die Bereitstellung von Sportübertragungen im Pay-TV sowohl vor als auch nach dem Zusammenschlussvorhaben über Marktanteile von jeweils 100 % verfügen. Dennoch muss berücksichtigt werden, dass der Marktanteil von 100 % der Zusammenschlussparteien eine grössere Kundenbasis repräsentiert. Durch den Zusammenschluss sind in diesen Märkten nur sehr geringe Wettbewerbswirkungen zu erwarten, da sich für diejenigen Kunden, die aufgrund des exklusiven Premium-Content von UPC bereits zu UPC gewechselt haben, keine Änderungen ergeben werden. Gleichzeitig hatte der Premium-Content auf diejenigen Kunden, die bisher bei Sunrise verblieben sind, keine entsprechende Anreizwirkung, welche diese Kunden zu einem Wechsel veranlasst hätte. Dementsprechend dürften die Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens

267 Vgl. act. 12, Rz 276. 268 Vgl. act. 12, Rz 277.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 67

auf die Wettbewerbsverhältnisse in diesem Bereich vernachlässigbar sein. Insgesamt ist daher nicht zu erwarten, dass der Zusammenschluss zu einer Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch die wirksamer Wettbewerb beseitigt werden kann, auf den Märkten für die Bereitstellung von Sportübertragungen im Pay-TV führen wird.<sup>269</sup> B.4.2.2.11. Zwischenergebnis zur Einzelmarktbeherrschung 298. Wie bereits beim früheren Zusammenschlussvorhaben Sunrise/Liberty Global ist auch vorliegend davon auszugehen, dass sich die Wettbewerbssituation durch das Zusammenschlussvorhaben im Markt für den IP-Interkonnektionszugang zu den Endkunden der Zusammenschlussparteien kaum verändern wird (vgl. Rz 287). Auch im Bereich Sportübertragungen im Pay-TV dürften die Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens auf die Wettbewerbsverhältnisse vernachlässigbar sein, da die Zusammenschlussparteien hier sowohl vor als auch nach dem Zusammenschlussvorhaben über Marktanteile von jeweils 100 % verfügen (vgl. Rz 297). 299. Im früheren Zusammenschlussvorhaben Sunrise/Liberty Global kam die WEKO in ihrer Stellungnahme zum Schluss, dass aufgrund der bereits vor dem Vollzug des Zusammenschlussvorhabens bestehenden allfälligen Marktbeherrschung und aufgrund der geringen Wettbewerbswirkungen des Zusammenschlusses in diesen Bereichen, zumindest die Möglichkeit der Beseitigung des Wettbewerbs auf den Märkten für den IP-Interkonnektionszugang zu den Endkunden von

Sunrise und UPC und auf den Märkten für die Bereitstellung von Sportübertragungen im Pay-TV zu verneinen ist.<sup>270</sup> 300. Das Gleiche muss grundsätzlich auch für das vorliegende Zusammenschlussvorhaben gelten (vgl. Rz 261). Dementsprechend kann vorliegend auf eine Prüfung gemäss Art. 33 KG bzw. Art. 10 Abs. 2 KG verzichtet werden (vgl. dazu hinten Rz 402). B.4.3 Kollektive Marktbeherrschung B.4.3.1 Allgemeines 301. Ein Zusammenschluss kann allenfalls eine kollektiv marktbeherrschende Stellung begründen oder verstärken. Auch in einem solchen Fall kann die WEKO den Zusammenschluss untersagen oder ihn mit Bedingungen oder Auflagen zulassen, sofern die Voraussetzungen von Art. 10 Abs. 2 KG gegeben sind. Hierbei ist zu prüfen, ob Anreize zu koordiniertem Verhalten gegeben sind, und ob ein solches Verhalten mit grosser Wahrscheinlichkeit stabil bzw. dauerhaft sein wird. Die aus einem Zusammenschluss resultierenden Effekte, die zu einer solchen Anreizkonstellation führen können, werden nachfolgend als «koordinierte Effekte» bezeichnet. Die WEKO hat die allgemeinen Grundlagen und Erkenntnisse zur kollektiven Marktbeherrschung bereits in früheren Entscheiden behandelt.<sup>271</sup>

269 Vgl. RPW 2020/2, 806 Rz 330; 808 Rz 345, Sunrise/Liberty Global. 270 Vgl. RPW 2020/2, 808 Rz 345, Sunrise/Liberty Global. 271 Vgl. RPW 2020/2, 808 Rz 346, Sunrise/Liberty Global; RPW 2018/4, 970 Rz 185, Tamedia/Basler Zeitung; RPW 2017/3, 483 Rz 132, BLS AG/Transport Ferroviaire Holding SAS; RPW 2016/1, 121 f. Rz 424 ff., Online-Buchungsplattformen für Hotels; RPW 2016/1, 281 f. Rz 148, Tamedia/Tradono Denmark/Tradono Switzerland; RPW 2016/1, 330 Rz 254 f., 333 Rz 272, 334 Rz 281 und 336 Rz 309, SRG/Swisscom/Ringier; RPW 2015/4, 751 Rz 62, Saint-Gobain/Sika; RPW 2015/3, 495 Rz 158, Tamedia/ricardo.ch; RPW 2013/4, 685 Rz 84, BLS AG/BLS Cargo AG; RPW 2010/3, 528 Rz 224, France Télécom SA/Sunrise Communications AG; RPW 2008/4, 630 Rz 247, Coop/Carrefour; RPW 2008/3, 450 f. Rz 252, Heineken/Eichhof; RPW 2008/1, 184 Rz 455, Migros/Denner.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 68

302. Das Bundeskartellamt beschreibt das Konzept der gemeinsamen Marktbeherrschung im Oligopol als eine Marktsituation mit wenigen Unternehmen, die sich am Markt in einer Weise parallel verhalten, die wesentlichen Wettbewerb zwischen ihnen nicht erkennen lässt, obwohl sie individuell durchaus über ein erhebliches Potential für Wettbewerb verfügen.<sup>272</sup> Durch einen horizontalen Zusammenschluss können sich für die Unternehmen im betroffenen Markt Möglichkeiten und Anreize ergeben, ihr Verhalten (zukünftig) zu koordinieren (Entstehung einer gemeinsamen Marktbeherrschung) oder eine bestehende Verhaltenskoordination zu erleichtern bzw. zu stabilisieren (Verstärkung gemeinsamer Marktbeherrschung).<sup>273</sup> Gemäss Bundeskartellamt liegt eine gemeinsame Marktbeherrschung vor, wenn es zum einen an wesentlichem Wettbewerb im Innenverhältnis der Oligopolisten und zum anderen an wesentlichem Wettbewerb durch Aussenseiter fehlt.<sup>274</sup> Zentral ist hierbei, dass sich die kollektiv marktbeherrschenden Unternehmen nicht weiterhin als Konkurrenten verhalten<sup>275</sup>, obwohl sie aufgrund ihrer Marktstellung unter Ausnutzung sämtlicher Wettbewerbsparameter Konkurrenzdruck aufbauen und sich gegenseitig disziplinieren könnten. 303. Auch das EuG geht im Fall Airtours gegen Kommission davon aus, dass eine kollektive marktbeherrschende Stellung entstehen kann, wenn jedes Mitglied des beherrschenden Oligopols es in Wahrung der gemeinsamen Interessen für möglich, wirtschaftlich vernünftig und daher ratsam hält, dauerhaft einheitlich auf dem Markt vorzugehen, um zu höheren als den

Wettbewerbspreisen zu verkaufen, ohne zuvor eine Vereinbarung im Sinne einer Vorschrift zurückgreifen zu müssen und ohne dass die tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerber oder die Kunden und Verbraucher wirksam reagieren können.<sup>276</sup> Das Gericht geht daher davon aus, dass zwischen den beteiligten Unternehmen ein gemeinsames Verständnis der wirtschaftlichen Machbarkeit und Vorteilhaftigkeit hinsichtlich eines koordinierten Verhaltens besteht. Damit ein solches gemeinsames Verständnis vorliegen kann müssen gemäss EuG drei Voraussetzungen erfüllt sein:<sup>277</sup> ■ **Transparenz:** Jedes Mitglied des beherrschenden Oligopols muss das Verhalten der anderen Mitglieder in Erfahrung bringen können, um festzustellen, ob sie einheitlich vorgehen oder nicht. ■ **Innere Stabilität:** Die stillschweigende Koordinierung muss auf Dauer erfolgen können, d. h. es muss einen Anreiz geben, nicht vom gemeinsamen Vorgehen auf dem Markt abzuweichen. ■ **Äussere Stabilität:** Die voraussichtlichen Reaktionen der tatsächlichen und potenziellen Konkurrenten sowie der Verbraucher darf die erwarteten Ergebnisse des gemeinsamen Vorgehens nicht in Frage stellen.

272 Vgl. Leitfaden des BUNDESKARTELLAMTES zur Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle, Rz 81, abrufbar unter:

[https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Leitfaden/Leitfaden%20-%20Marktbeherrschung%20in%20der%20Fusionskontrolle.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=12](https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Leitfaden/Leitfaden%20-%20Marktbeherrschung%20in%20der%20Fusionskontrolle.pdf?__blob=publicationFile&v=12).

273 Vgl. Leitfaden des BUNDESKARTELLAMTES zur Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle (Fn 272), Rz 81. 274 Vgl. Leitfaden des BUNDESKARTELLAMTES zur Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle (Fn 272), Rz 82. 275 Vgl. Urteil des BGer 2A.327/2006 vom 22. Februar 2007, in Sachen WEKO gegen Berner Zeitung AG und Tamedia, E. 6.4. 276 Urteil des Europäischen Gerichts vom 6. Juni 2002 in der Rechtssache T-342/99 Airtours gegen Kommission, Rz 61. 277 Urteil des Europäischen Gerichts vom 6. Juni 2002 in der Rechtssache T-342/99 Airtours gegen Kommission, Rz 62.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 69

304. Koordiniertes Verhalten kann explizit unter Marktteilnehmern vereinbart werden oder es kann implizit bzw. stillschweigend stattfinden.<sup>278</sup> Aus ökonomischer Sicht ist es für die Prüfung einer kollektiven Marktbeherrschung irrelevant, ob koordiniertes Verhalten explizit begründet ist oder stillschweigend stattfindet; eine Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs findet in beiden Fällen statt. So kann sich ein Unternehmen explizit vehement gegen kollusives Verhalten aussprechen, wenngleich es sich durch sein Marktverhalten unter der Antizipation des Verhaltens der anderen Marktteilnehmer an einem hierdurch koordinierten Verhalten aktiv beteiligt, insbesondere, wenn es sich trotz hohen Gewinnmargen an die Preissetzung eines im Markt führenden Unternehmens anpasst. Für das Zustandekommen von koordinierten Effekten ist nicht notwendig, dass die an der Koordination beteiligten Unternehmen vereinbaren, sich nicht mehr als Wettbewerber zu verhalten. Relevant ist vielmehr, dass die an der Koordination beteiligten Unternehmen ein Verhalten an den Tag legen, welches einem abgestimmten Verhalten gleichkommt. 305. Dabei können auch Konstellationen vorkommen, in welchen ein Unternehmen im Markt eine stärkere Marktstellung hat als andere im Markt tätige Unternehmen und sich dieses daher bis zu einem gewissen Grad unabhängig verhalten kann.<sup>279</sup> Dennoch muss nicht notwendigerweise eine Einzelmarktbeherrschung vorliegen, wenn das stärkere Unternehmen dennoch darauf achten muss, dass die Preisdifferenz zum weniger starken Marktteilnehmer nicht zu gross wird. 306. Wenn der weniger starke Marktteilnehmer in tatsächlicher Hinsicht keine oder kaum Möglichkeiten hat, über die ihm zur Verfügung

stehenden Wettbewerbsparameter Marktanteile zu Lasten des stärkeren Marktteilnehmers hinzuzugewinnen, weil letzterer aufgrund seiner Marktstärke auf jede mögliche Aktion des schwächeren Marktteilnehmers schnell und umfassend reagieren kann, werden dem schwächeren Marktteilnehmer die Möglichkeiten genommen, sich im Markt weiterhin als Wettbewerber zu verhalten.<sup>280</sup> Eine solche Fallkonstellation kann auch dann auftreten, wenn der stärkere Marktteilnehmer nicht einzelmarktbeherrschend ist, beispielsweise weil sich der stärkere Marktteilnehmer hinsichtlich der ihm zur Verfügung stehenden Wettbewerbsparameter gegenüber dem schwächeren Marktteilnehmer nicht vollkommen unabhängig verhalten kann. <sup>307</sup>. Ein solches Verhalten kann durchaus unilateral erfolgen. Dies ist insbesondere immer dann der Fall, wenn ein dominantes aber nicht einzelmarktbeherrschendes Unternehmen im Markt als Preisführer unilateral einen Preis vorgibt, an den sich die anderen Marktteilnehmer dann unilateral anpassen.<sup>281</sup> Ein solches Verhalten wird in der ökonomischen Standardtheorie als Stackelberg-Oligopol bezeichnet.<sup>282</sup> <sup>308</sup>. Dies bedeutet auch, dass der Umstand, dass der Marktanteil von Swisscom auch nach dem Zusammenschlussvorhaben in sämtlichen Bereichen über demjenigen der Zusammenschlussparteien bleiben wird (vgl. Rz 262, 265 f., 276 ff. 288 f.), nicht automatisch gegen die Begründung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung spricht. <sup>283</sup>

278 RPW 2020/2, 809 Rz 348, Sunrise/Liberty Global. 279 RPW 2020/2, 809 Rz 349, Sunrise/Liberty Global. 280 Vgl. RPW 2010/3, S. 556 Rz 385 ff., France Télécom SA/Sunrise Communications SA; MAS-COLELL, WHINSTON, GREEN, Microeconomic Theory, 1995, S. 426 f., Urteil des BGER vom 22. Februar 2007 i.S.

Wettbewerbskommission gegen Berner Zeitung AG und Tamedia AG, E. 6.4. 281 RPW 2020/2, S. 809Rz 350, Sunrise/Liberty Global. 282 RPW 2020/2, S. 809 Rz 351, Sunrise/Liberty Global; ANDREU MAS-COLELL, MICHAEL D. WHINSTON, JERRY R. GREEN, Microeconomic Theory, 1995, S. 426 f., GEOFFREY A. JEHLE, PHILIP J RENY, Advanced Microeconomic Theory, Third Edition, 2011, S. 189. 283 RPW 2020/2, S. 809 Rz. 352, Sunrise/Liberty Global.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 70

<sup>309</sup>. In der ökonomischen Literatur werden koordinierte Effekte, welche bei einer kollektiven Marktbeherrschung möglich sind, immer dann angenommen, wenn der zu erwartende Gewinn durch koordiniertes Verhalten grösser ist als die zu erwartenden Gewinne, gesetzt den Fall, dass der Konkurrent bzw. die Konkurrenten vom koordinierten Verhalten abweichen.<sup>284</sup> Aus ökonomischer Sicht ist relevant, ob Unternehmen durch koordiniertes Verhalten die Preise derart beeinflussen, dass sie gegenüber dem kompetitiven Gleichgewicht erhöht sind.<sup>285</sup> <sup>310</sup>. Als stillschweigend koordiniertes Verhalten von Unternehmen werden rechtlich formlose Aktivitäten der Koordination und Kooperation bezeichnet, die zum Ziel haben, den Wettbewerb in irgendeiner Form zu beschränken. Insbesondere wenn Unternehmen in einer Folge von Perioden im Markt aktiv sind, erhält die Konkurrenzsituation eine zeitliche Dimension, die eine dynamische Betrachtung des Wettbewerbs erfordert. Durch die zeitliche Dimension und die damit verbundenen Reaktionsmöglichkeiten des jeweiligen Konkurrenten ergeben sich Anreize, welche stillschweigend koordiniertes Verhaltensweisen stabilisieren können.<sup>286</sup> <sup>311</sup>. Zur Klärung der Möglichkeit, Wahrscheinlichkeit und Nachhaltigkeit einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung bedarf es daher einer Gesamtbetrachtung der Wettbewerbsbedingungen und des Wettbewerbsgeschehens auf den relevanten Märkten. In diesem

Zusammenhang sind die koordinationshemmenden oder -fördernden Marktcharakteristika jeweils zu untersuchen.<sup>287</sup> Hierbei ist eine kollektive Marktbeherrschung und ein damit einhergehendes Parallelverhalten dann zu erwarten, wenn die Koordinierung aus sich selbst heraus hinreichend stabil ist.<sup>288</sup> Dies ist dann der Fall, wenn die Unternehmen keinen Anreiz haben, vom Koordinationsergebnis einseitig abzuweichen. Zudem ist koordiniertes Verhalten nur möglich, wenn die Rahmenbedingungen dies zulassen. <sup>312</sup> Zentral bei der Analyse von koordinierten Effekten im Rahmen von Zusammenschlussvorhaben ist, ob und inwiefern sich das Zusammenschlussvorhaben auf die Anreizbedingungen zu koordiniertem Verhalten auswirkt. Entscheidend ist hierbei, wie sich die Wettbewerbssituation verändert (Art. 10 Abs. 2 Bst. a KG) und ob diese zur Möglichkeit führt, wirksamen Wettbewerb zu beseitigen.<sup>289</sup> So muss sich die Wettbewerbssituation so verändern, dass das bzw. die marktbeherrschenden Unternehmen wirksamen Wettbewerb dadurch beseitigen können, dass beispielsweise vorhandene Konkurrenten aus dem Wettbewerb gedrängt werden oder verhindert wird, dass sich solche weiterhin als Konkurrenten verhalten oder dass neue Wettbewerber auftreten. Die entstandene oder verstärkte marktbeherrschende Stellung muss somit die Gefahr der Beseitigung wirksamen Wettbewerbs mit sich bringen. <sup>313</sup> Die Zusammenschlussparteien bringen vor, dass im Einklang mit ökonomischen Erkenntnissen und der konsistenten europäischen Praxis die sogenannten «Airtours»-Kriterien erfüllt sein müssen, damit ein Markt als für eine stillschweigende Kollusion anfällig angesehen werden kann. Diese sind gemäss den Zusammenschlussparteien Fokuspunkt, Transparenz, Abschreckung und externe Stabilität. Die Zusammenschlussparteien fordern, dass die von der

284 RPW 2010/3, S. 529 Rz 230, France Télécom SA/Sunrise Communications SA. 285 Vgl. auch KÜHN KAI-UWE, An Economists' Guide through the Joint Dominance Jungle, John M. Olin Center for Law & Economics, Paper #02-014, pdf-Seite 8, <https://www.law.umich.edu/center-sandprograms/lawandeconomics/abstracts/2002/Documents/Kuhn%2002014.pdf>, zuletzt besucht am 21.05.2019. 286 Vgl. RPW 2020/2, S. 810 Rz 354, Sunrise/Liberty Global; RPW 2010/3, S. 529 Rz 231, France Télécom SA/Sunrise Communications SA. 287 RPW 2020/2, S. 810 Rz 355, Sunrise/Liberty Global. 288 Leitfaden des BUNDESKARTELLAMTES zur Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle, Rz 84. 289 Vgl. Urteil des BGer 2A.327/2006 vom 22. Februar 2007, E. 6.4.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 71

WEKO bisher angewandten Kriterien den von ihnen genannten vier Kriterien bewertet werden müssten.<sup>290</sup> <sup>314</sup> Damit ein koordiniertes Verhalten überhaupt entstehen und aufrechterhalten werden kann, genügt es, wenn die Kollusionspartner ein gemeinsames Verständnis hinsichtlich des gemeinsam zu erreichenden Kollusionsziels haben, um sich entsprechend koordinieren zu können.<sup>291</sup> In der bisherigen Praxis hat die WEKO zur Beurteilung folgende Indikatoren herangezogen: Anzahl der beteiligten Unternehmen, Marktanteile der beteiligten Unternehmen, Marktkonzentration, Symmetrien, Marktwachstum, Markttransparenz, Multimarktbeziehungen, Stellung der Marktgegenseite und potenzielle Konkurrenz.<sup>292</sup> Diese von der WEKO herangezogenen Kriterien zur Prüfung einer allfälligen kollektiven Marktbeherrschung konkretisieren die vom EuG (vgl. Rz 303) von der EU-Kommission<sup>293</sup> aufgeführten Bedingungen.<sup>294</sup> <sup>315</sup> Entscheidend ist, ob mit hinreichender Wahrscheinlichkeit nachgewiesen werden kann, dass durch das Zusammenschlussvorhaben eine Situation entsteht, in der es jedem Mitglied des

beherrschenden Oligopols in Wahrnehmung der gemeinsamen Interessen für möglich, wirtschaftlich vernünftig und damit ratsam erscheint, dauerhaft auf dem Markt so vorzugehen, dass höhere Preise als die Wettbewerbspreise erzielt werden, ohne dass die tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerber oder die Kunden und Verbraucher wirksam reagieren können. 316. Beim vorliegenden Zusammenschlussvorhaben sind insbesondere die Auswirkungen auf den Märkten für leitungsgebundene Fernmeldedienste und mobile Fernmeldedienste zu analysieren. Die Zusammenschlussparteien und Swisscom verfügen jeweils über ein leitungs- gebundenes Netzwerk und bieten hierüber Fernmeldedienste an. Zudem können bei mobilen Fernmeldediensten verschiedene Synergien entstehen, welche koordiniertes Verhalten er- leichtern. Daher ist beim vorliegenden Zusammenschlussvorhaben eine kollektiv marktbeherr- schende Stellung zwischen den Zusammenschlussparteien und Swisscom zu prüfen. 317. Im Bereich mobile Fernmeldedienste sind allerdings nur marginale Wettbewerbsverän- derungen zu erwarten, da UPC in diesem Bereich bis anhin nur in geringem Umfang tätig war und über keine eigene Infrastruktur verfügte. Dennoch können durch die Übernahme von Sun- rise Wechselwirkungen entstehen, die einen Einfluss auf eine allfällige kollektive Marktbeherr- schung haben können. Dies insbesondere, weil die Zusammenschlussparteien nach erfolgtem Zusammenschluss wie Swisscom sowohl über ein eigenes Mobilfunknetz als auch über ein eigenes Festnetz verfügen werden. Die Zusammenschlussparteien und Swisscom wären die einzigen beiden Marktteilnehmer, die beide Infrastrukturen besitzen.

290 Vgl. act.12, Rz 355 ff. 291 Vgl. RPW 2018/4, 970 Rz 185, Tamedia/Basler Zeitung; RPW 2010/3, S 530 Rz 234, France Télécom SA/Sunrise Communications AG. 292 RPW 2020/2, S. 810 Rz 357, Sunrise/Liberty Global; RPW 2018/4, 971 Rz 186, Tamedia/Basler Zeitung; RPW 2010/3, 530 Rz 233, France Télécom SA/Sunrise Communications AG; RPW 2008/3, 498 ff. Rz 198 ff., Heineken/Eichhof; RPW 2008/1, 186 ff. Rz 470 ff., Migros/Denner; KÜHN KAI-UWE, The Coordinated Effects of Mergers, in: Handbook of Antitrust Economics, Herausgeber Buccirosi Paolo, 2008 (zit : KÜHN, The Coordinated Effects of Mergers), S. 105 – 144 oder MOTTA MASSIMO, Competition Policy – Theory and Practice, 2004 (zit. MOTTA, Competition Policy), S. 142 ff., wobei in der ökonomischen Literatur weitere Kriterien, die einen Hinweis auf kollektive Marktbeherrschung hin- deuten können, diskutiert werden. 293 Vgl. Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäss der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, ABl. C 31 vom 5.2.2004 (nachfolgend: EU-Horizontalleitlinien), Rz 41. 294 Vgl. Stellungnahme vom 23. März 2020 im Zusammenschlussvorhaben 41-0908: SBB Cargo, Rz 269; RPW 2020/2, 811 Rz 359, Sunrise/Liberty Global.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 72

318. Die Märkte für Fernmeldedienstleistungen im Bereich leitungsgebundener Fernmelde- dienste weisen regional unterschiedliche Strukturen auf. So bestehen einige Regionen, in wel- chen Elektrizitätsversorgungsunternehmen alleine oder zusammen mit Swisscom eine Glas- fasernetzwerkinfrastruktur aufgebaut haben. In diesen Regionen bestehen sowohl ein Kupferkabelnetz, ein Koaxialkabelnetz als auch ein Glasfasernetz bis in die einzelnen Haus- halte. Weiter bestehen Regionen, in welchen lediglich das Kupferkabelnetz von Swisscom und das Koaxialkabelnetz von UPC oder einem anderen Kabelnetzunternehmen zur Verfügung stehen. In wiederum anderen Regionen besteht nur das Kupferkabelnetz von Swisscom (vgl. Rz 123 ff.). 319. Über diese leitungsgebundenen Netzwerke werden

insbesondere Breitbandinternetan- gebote (inklusive Festnetztelefonie) für Privatkunden, Breitbandanbindungen (ggf. inklusive Internetanbindung) für Geschäftskunden und TV-Angebote bereitgestellt. Im Bereich Breit- bandanbindung für Geschäftskunden liegen aufgrund der überragenden Stellung von Swisscom vorliegend keine betroffenen Märkte vor (vgl. Rz 238 ff.). Auf den Plattformmärkten für die Übertragung von VoD sind nebst den Zusammenschlussparteien und Swisscom noch weitere starke Wettbewerber vorhanden (vgl. Rz 292 f.), weshalb auch dieser Bereich bei der Prüfung einer allfällig bestehenden kollektiven Marktbeherrschung nicht im Vordergrund steht.<sup>295</sup> Eine kollektive Marktbeherrschung ist daher insbesondere in den Bereichen Breit- bandinternetangebote (inklusive Festnetztelefonie) für Privatkunden und Übertragung von li- nearem TV zu prüfen. B.4.3.1 Differenzen zum Zusammenschlussvorhaben Sunrise / Liberty Global 320. Wie einführend erwähnt wurde ein Zusammenschlussvorhaben der beiden Zusammen- schlussparteien im Herbst 2019 von der WEKO zugelassen (vgl. Rz 2). 321. In der Meldung wird in diesem Zusammenhang ausgeführt, es bestünden lediglich ge- ringe Unterschiede zwischen dem vorliegenden Zusammenschlussvorhaben und dem frühe- ren Zusammenschlussvorhaben Sunrise / Liberty Global aus dem Jahr 2019. Die Meldung führt dabei fünf Unterschiede ins Feld:<sup>296</sup> ■ Die Rollen der Parteien sind vertauscht. Anstatt dass Sunrise die Kontrolle über UPC erwerbe, erwerbe Liberty Global die Kontrolle über Sunrise und werde nach Vollzug des Zusammenschlussvorhabens das kontrollierende Unternehmen sein. ■ Die Marktdaten für 2019 seien verfügbar. Diese zeigten allerdings keine relevanten Veränderungen in der Marktstruktur. ■ UPC und Swisscom hätten ihre Auseinandersetzungen bezüglich der TV- Übertragungsrechte für Sportveranstaltungen beigelegt und sich darauf geeinigt, sich ihre exklusiven Inhalte gegenseitig zugänglich zu machen. ■ Sunrise habe die Over-the-top (OTT)-Anbieterin Wilmaa übernommen. ■ Sunrise und Salt hätten angekündigt, ein Joint Venture im Bereich Fiber to the home (FTTH) zu planen, dieses aber weder verbindlich vereinbart noch umgesetzt.

<sup>295</sup> Vgl. dazu ausführlich Vgl. RPW 2020/2, 821 ff. Rz 431 ff; 820 f. Rz 425 ff.; 836 Rz 543 f.; 840 Rz 572 ff., Sunrise/Liberty Global. <sup>296</sup> Vgl. act. 12, Rz 5.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 73

322. Die beteiligten Unternehmen machen geltend, die genannten Differenzen seien für die vorliegende Beurteilung unerheblich. Es müssten vorliegend grundsätzlich die gleichen Schlussfolgerungen gezogen werden wie im früheren Zusammenschlussvorhaben.<sup>297</sup> 323. Die genannten Differenzen werden nachfolgend näher ausgeführt und es wird geprüft, ob diese Unterschiede dazu führen, dass das vorliegende Zusammenschlussvorhaben anders beurteilt werden muss als das frühere Zusammenschlussvorhaben. B.4.3.1.1. Die Rollen der Parteien sind vertauscht 324. Während im früheren Zusammenschlussvorhaben Sunrise von Liberty Global UPC über- nehmen wollte, geht es vorliegend um die Beurteilung der Übernahme von Sunrise durch Li- berty Global. Dies bedeutet, dass im Gegensatz zum früheren Zusammenschlussvorhaben vertauschte Käufer- und Verkäuferrollen vorliegen bzw. der frühere Käufer (Sunrise) heute das Kaufobjekt darstellt. 325. Bereits aus dem früheren Zusammenschlussvorhaben ist bekannt, dass Sunrise in der Vergangenheit grundsätzlich eine Wachstumsstrategie verfolgt hat, während UPC eher auf eine Renditestrategie setzte.<sup>298</sup> 326. In der Meldung wird diesbezüglich ausgeführt, dass trotz vertauschter Rollen der betei- ligten Unternehmen der wirtschaftliche Zweck des Zusammenschlussvorhabens sowie die Ge- schäftstätigkeiten und Marktanteile der beteiligten Unternehmen im Wesentlichen unverändert geblieben seien. Somit müsse die

WEKO auch vorliegend zum Schluss gelangen, dass das Zusammenschlussvorhaben nicht zur Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führe.<sup>299</sup> 327. Nach dem Zusammenschluss werden sowohl Swisscom als auch die Zusammenschlussparteien über eine eigene Netzwerkinfrastruktur verfügen. Da Swisscom über eine grössere Kundenbasis verfügt, sind die Reaktions- und damit die Retorsionsmöglichkeiten von Swisscom bedeutend grösser als diejenigen der Zusammenschlussparteien. Somit ist es Swisscom jederzeit möglich, auf Massnahmen der Zusammenschlussparteien reagieren zu können. In der Vergangenheit konnte beobachtet werden, dass Sunrise im Wesentlichen Marktanteile hinzugewinnen konnte und UPC Marktanteile verloren hat (vgl. Rz 276 ff.), während die Marktanteile von Swisscom relativ unverändert geblieben sind. Durch das Zusammenschlussvorhaben wird neu Liberty Global und damit UPC die Kontrolle über Sunrise übernehmen. 328. Es kann daher festgehalten werden, dass die Zusammenschlussparteien und Swisscom jederzeit auf aggressiven Preiswettbewerb des jeweils anderen sofort reagieren könnten, um mögliche Marktanteilsverschiebungen zu vermeiden. Gleichzeitig ist der Infrastrukturausbau eher ein langfristiges Projekt, welches gut beobachtbar ist und auf welches ebenfalls entsprechend zeitnah reagiert werden kann. Es wäre somit möglich, dass auf dem Endkundenmarkt für Breitbandinternet die Einsicht herrscht, dass eine symmetrische Reaktion seitens der anderen Marktteilnehmer und damit eine entsprechende Bestrafung jederzeit erfolgen kann. Hierbei ist zu beachten, dass Swisscom über die grösseren Handlungsmöglichkeiten verfügt.

297 Vgl. act. 12, Rz 6 und 353. 298 Vgl. RPW 2020/2, 760, Rz 12 f. und 19; 811, Rz 368 ff.; 816, Rz 403; 831, Rz 502 ff, Sunrise/Liberty Global. 299 Vgl. act. 12, Rz 379.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 74

329. Im früheren Zusammenschlussvorhaben hatte Sunrise öffentlich angekündigt und auch gegenüber der WEKO bekräftigt, dass es mit der Übernahme von UPC weiter auf eine Wachstumsstrategie durch innovative Angebote zu wettbewerbsfähigen Preisen setze.<sup>300</sup> 330. In der Meldung wird in diesem Zusammenhang ausgeführt, dass Liberty Global über die Erfahrung und Erfolgsbilanz in der Schaffung starker, disruptiver Herausforderer durch die Umsetzung ihrer Strategie des Wachstums und der Technologie- und Service-Innovation für ihre europäischen operativen Einheiten verfüge. Zudem umfasse das Zusammenschlussvorhaben die Mobilfunkkompetenz von Sunrise und deren Mentalität und Erfolgsbilanz als Preisherausforderer und Innovator. Die Kombination dieser Stärken und strategischen Schwerpunkte würden einen stärkeren Herausforderer mit attraktiven Angeboten für Kunden in der Schweiz schaffen. Aufgrund des beträchtlichen Cross-Selling-Potenzials und der Kostensynergien, die durch das Zusammenschlussvorhaben entstehen würden, werde das zusammengeführte Unternehmen zu einem stärkeren Konkurrenten und zu einem Katalysator für weitere Infrastrukturinvestitionen, Produktinnovationen und verstärkten Wettbewerb auf den Einzelhandelsmärkten. Das Zusammenschlussvorhaben werde zwei komplementäre Unternehmen zusammenführen und ihre jeweiligen strategischen Ausrichtungen kombinieren und integrieren<sup>301</sup> und in eine aggressive Wachstumsstrategie kanalisieren.<sup>302</sup> 331. Grundsätzlich wird es vorliegend aufgrund des Umstandes, dass zwei komplementäre Unternehmen zusammengeführt werden, lediglich von untergeordneter Bedeutung sein, welche Rolle welches Unternehmen beim Zusammenschlussvorhaben gehabt hat. Es kann nicht davon ausgegangen werden, dass die bisherige Unternehmensstrategie der Käuferin und damit die Renditestrategie von UPC einfach auf

das zusammengeschlossene Unternehmen übertragen wird. Das neue zusammengeschlossene Unternehmen wird vielmehr gestützt auf die neuen Umstände, wie sie nach dem Zusammenschluss herrschen werden, die für sie grundsätzlich rationalste und gewinnmaximierende Strategie wählen. Davon war aber grundsätzlich auch schon im Rahmen der Prüfung des früheren Zusammenschlussvorhabens auszugehen. 332. Im Gegensatz zum früheren Zusammenschlussvorhaben fehlt vorliegend die ausdrückliche Zusicherung und öffentliche Festlegung der Zusammenschlussparteien, durch die Wahl einer Wachstumsstrategie künftig Preissenkungen durchzuführen. Es war zwar auch in der vorliegenden Meldung von einer Wachstumsstrategie die Rede, doch wird gleichzeitig auch von einer «Kombination der Stärken und strategischen Schwerpunkte» gesprochen. Aufgrund dessen und aufgrund der bisherigen Renditestrategie von UPC erscheint es fraglich, ob das Zusammenschlussunternehmen künftig wirklich vollumfänglich auf eine Wachstumsstrategie setzen wird. 333. Insgesamt dürfte aber der Umstand der vertauschten Rollen für sich alleine gesehen nicht dazu führen, dass die Beurteilung des Zusammenschlusses vorliegend in relevanter Weise anderes ausfallen kann als beim früheren Zusammenschlussvorhaben. Relevanter dürfte allerdings – unabhängig von der Rollenverteilung – die Frage sein, für welche Strategie sich das zusammengeschlossene Unternehmen entscheiden wird. Welche Strategie das Zusammenschlussunternehmen aber letztendlich wählen wird, wird sich zeigen. B.4.3.1.2. Neue Marktdaten von 2019 334. Die Beurteilung des früheren Zusammenschlussvorhabens liegt rund ein Jahr zurück. Dementsprechend stehen heute neue Marktdaten – im Wesentlichen jene aus dem Jahr 2019 300 Vgl. RPW 2020/2, 831, Rz 502 ff., Sunrise/Liberty Global. 301 Vgl. act. 12, Rz 41. 302 Vgl. act. 12, Rz 364.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 75

– zur Verfügung. In der Meldung wird diesbezüglich lediglich geltend gemacht, dass die neuen Daten keine relevanten Veränderungen in der Marktstruktur aufzeigen würden. 303 335. Dem kann grundsätzlich zugestimmt werden. So hat sich der Trend der letzten Jahre grundsätzlich fortgesetzt, mit der Folge, dass UPC im vorliegend im Vordergrund stehenden Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden (Netzwerk UPC) weiter an Marktanteilen verloren und Sunrise Marktanteile hinzugewonnen hat: Sunrise hat seit 2017 ihren Marktanteil von [10-20] % auf [10-20] % steigern können, während UPC rund [0-10] % Marktanteile verloren hat und heute über einen Marktanteil von rund [20-30] % verfügt. Der Marktanteil von Swisscom blieb demgegenüber konstant bei rund [60-70] % (vgl. oben Rz 276). Der gleiche fortsetzende Trend kann auch im Bereich TV beobachtet werden. So konnte Sunrise auf dem Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV (Netzwerk UPC) ihren Marktanteil seit 2017 um [0-10] % auf [0-10] % erhöhen. UPC verlor demgegenüber rund [0-10] % an Marktanteil und verfügt im Jahr 2019 über einen Marktanteil von rund [30-40] %. Auch der Mobilfunkbereich weist eine konstante Marktanteilsentwicklung auf. Hier blieben die Marktanteile weitestgehend stabil bei [20-30] % für Sunrise und [0-10] % für UPC (vgl. Rz 262). 336. Daraus erhellt, dass die neuen Marktdaten die bisherige Entwicklung in den vorliegend relevanten Bereichen im Wesentlichen bestätigen. Somit ist nicht ersichtlich, inwiefern gestützt auf die neuen Marktdaten die Analyse des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens von der Analyse des früheren Zusammenschlussvorhabens abweichen kann. Dies bedeutet, die diesbezüglich im früheren Zusammenschlussvorhaben gemachten Ausführungen gelten grundsätzlich auch für die vorliegende Beurteilung. B.4.3.1.3. UPC und Swisscom haben ihre

Auseinandersetzungen bezüglich der TV- Übertragungsrechte für Sportveranstaltungen beigelegt und sich darauf geeinigt, sich ihre exklusiven Inhalte gegenseitig zugänglich zu machen<sup>337</sup>. Am 9. Mai 2016 sprach die WEKO eine Sanktion gegen Swisscom aus, weil diese ihre marktbeherrschende Stellung im Zusammenhang mit Exklusivrechten für die Übertragung von Sportveranstaltungen missbraucht hatte. Im Sommer 2016 wurde der Erwerb verschiedener Rechte für die Übertragung von Sportanlässen in Schweizer Ligawettbewerben ausgeschrieben. Swisscom erwarb erneut umfassende Exklusivrechte für Live-Übertragungen, darunter auch für Fussball. UPC konnte sich ein neues Rechtspaket für Live-Übertragungen im Eishockey sichern.<sup>304 338</sup>. Gemäss Meldung [...] <sup>339</sup>. Im Juli 2020 habe mit Swisscom schliesslich eine Verhandlungslösung erzielt werden können. Damit erhalte Swisscom Zugang zu den Sportinhalten von UPC und umgekehrt UPC zu jenen von Swisscom.<sup>305</sup> [...] Im Hinblick auf die an die Fernsehplattform von UPC und Swisscom angeschlossenen Konsumenten würden sich qualitative Verbesserungen ergeben, indem einerseits die Stellung der UPC-Kunden erheblich habe verbessert werden können und

303 Vgl. act. 12, Rz 5. 304 Vgl. act. 12, Rz 321 f. 305 Vgl. act. 12, Rz 324.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 76

andererseits die Swisscom-Kunden Zugang zu MySports erhielten.<sup>306</sup> Damit werde die inhaltliche Attraktivität der beiden Plattformen erhöht.<sup>307</sup> Abgesehen davon wird das Zusammenschlussvorhaben die Situation hinsichtlich der Exklusivrechte nicht verändern. Sunrise verfügt nicht über entsprechende Exklusivrechte, die zu denen von UPC hinzukommen würden.<sup>308 340</sup>. Der Vertrag mit Swisscom ändert nach Ansicht der beteiligten Unternehmen demnach nichts an der Situation in Bezug auf den Erwerb von Rechten, den Umfang der Exklusivität und die Preisgestaltung für exklusive Inhalte. Es seien die jeweiligen Rechteinhaber und Inhalte-Anbieter, die autonom über die Aufbereitung der Inhalte und die Preisgestaltung ihrer Sportprogramme entscheiden und so versuchen würden, die Zuschauer durch ihre Attraktivität für ihre Sportprogramme zu gewinnen. Die Situation habe sich nur insofern geändert, als die Inhalte-Anbieter über ein breiteres Spektrum an Trägern verfügen würden, um die Zuschauer (Konsumenten) zu erreichen. Dies habe keinen Einfluss auf die Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens durch die WEKO.<sup>309 341</sup>. Aufgrund der von der WEKO vorgenommenen Marktabgrenzung stellen die verschiedenen Sportarten – jeweils aufgeteilt in in- und ausländische Ligen – separate Märkte dar. Entsprechend verfügt UPC bei sämtlichen diesen Märkten, bei denen sie über die exklusiven Übertragungsrechte verfügt, über einen Marktanteil von 100 % (vgl. Rz 254). Die Zusammenschlussparteien werden auf den Märkten für die Bereitstellung von Sportübertragungen im Pay-TV sowohl vor als auch nach dem Zusammenschlussvorhaben über Marktanteile von jeweils 100 % verfügen (vgl. Rz 297). Dies gilt unabhängig davon, ob UPC nun auch Swisscom Zugang zu ihren Sportrechten gewährt und umgekehrt. Das Zusammenschlussvorhaben hat in diesem Sinne kaum Auswirkungen auf die Übertragung der Sportrechte. Es könnte einzig argumentiert werden, dass der Umstand, dass künftig sowohl Swisscom als auch das Zusammenschlussunternehmen sämtliche Sportarten übertragen können, sich die Symmetrie erhöhen würde (vgl. auch hinten Rz 369). Ansonsten rechtfertigt aber der Umstand, dass sich Swisscom und UPC darauf geeinigt haben sich ihre exklusiven Inhalte gegenseitig zugänglich zu machen, keine anderweitige Beurteilung des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens gegenüber dem früheren Zusammenschlussvorhaben.

B.4.3.1.4. Sunrise habe die Over-the-top (OTT)-Anbieterin Wilmaa übernommen<sup>342</sup>. Am 18. Juni 2020 kündigte Sunrise den Erwerb von 100% der Aktien von Wilmaa an.<sup>310 343</sup>. Wilmaa wurde 2008 als das erste rein Browser-basierte Fernsehen weltweit lanciert. Wilmaa ist ein Web-TV und bietet digitales OTT-Fernsehen auf Smartphone, Tablet, PC und TV an. OTT umfasst die Zurverfügungstellung von Online-Video- und Audio-Inhalten ohne an einen bestimmten Internet-Provider gebunden zu sein. Gegenwärtig bietet Wilmaa Zugang zu über 260 TV-Kanälen. Für die kostenpflichtige Nutzung des Streaming-Dienstes ist eine Registrierung erforderlich. Jeder, der den Wilmaa-Dienst kostenlos nutzt, hat Zugang zum werbefinanzierten Live-Programm aller Sender. Bezahlende Nutzer müssen keine Werbung sehen und können auf die Programme der letzten sieben Tage zugreifen (Replay TV). Darüber hinaus erhalten zahlende Nutzer auch das komplette Programmangebot in höherer Auflösung und haben die Möglichkeit, Programme auf einem Gerät anzuhalten und auf einem anderen Gerät an der gleichen Stelle weiterzuschauen.<sup>311</sup>

306 Vgl. act. 12, Rz 325. 307 Vgl. act. 12, Rz 329. 308 Vgl. act. 12, Rz 328. 309 Vgl. act. 12, Rz 326. 310 Vgl. act. 12, Rz 333. 311 Vgl. act. 12, Rz 331, m. w. H.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 77

344. Die Übernahme von Wilmaa werde es Sunrise ermöglichen, Wilmaas führende Technologie und Know-how zur Weiterentwicklung von Sunrises OTT-TV-Angeboten zu nutzen. Die zehn Mitarbeiter von Wilmaa würden von Sunrise übernommen. Die Marke «Wilmaa» und ihre werbefinanzierten Gratis- und kostenpflichtigen Premium-Angebote würden bestehen bleiben und die bestehenden Wilmaa-Nutzer würden die Dienstleistung wie gewohnt weiter nutzen können. Werbetreibende könnten weiterhin die Vorteile von In-Stream-Platzierungen, grossen Sonderwerbeformaten und Markenkanälen nutzen.<sup>312</sup>

345. Nach Ansicht der beteiligten Unternehmen ist Wilmaa nach der Abgrenzung der WEKO als Anbieterin von OTT-TV-Diensten und Teil des Plattformmarktes für die Übertragung von linearem Digital-TV anzusehen. Die Übernahme von Wilmaa durch Sunrise habe die Wettbewerbsverhältnisse auf dem Plattformmarkt für die Übertragung von linearem Digital-TV nicht verändert, so dass die wettbewerbliche Beurteilung des früheren Zusammenschlussvorhabens nach wie vor gelte.<sup>313</sup>

346. Geht man davon aus, dass aufgrund der heutigen technischen Entwicklung auch ein OTT-TV-Angebot, welches (auch) lineares Fernsehen überträgt, wie dies etwa bei Zattoo, Te- leboy und Wilmaa der Fall ist, ein Substitut zur leitungsgebundenen Übertragung von linearem Digital-TV darstellt (vgl. Rz 178), fällt mit dem Kauf von Wilmaa durch Sunrise eine aktuelle Konkurrentin in diesem Bereich weg. Der Wettbewerbsdruck, der von solchen OTT-Anbietern im Bereich des linearen Fernsehens ausgeht, ist allerdings derzeit noch eher als gering einzustufen.<sup>314</sup>

Bereits in der Stellungnahme zum früheren Zusammenschlussvorhaben stellte die WEKO fest, dass es schwierig sei, mit einem OTT-Angebot auch tatsächlich genügend Nutzer zu gewinnen. Dies zeige etwa das Beispiel von Wilmaa. Wilmaa sei seit über zehn Jahren im Markt und verfüge aktuell über Marktanteile von [0-10 %].<sup>315</sup> Somit dürfte der Umstand, dass Sunrise Wilmaa übernommen hat, nur zu unwesentlichen Änderungen der Beurteilung des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens im Vergleich zum früheren Zusammenschlussvorhaben führen (vgl. dazu hinten Rz 367).

B.4.3.1.5. Mögliches Glasfaser Joint Venture<sup>347</sup>. Am 19. Mai 2020 kündigten Sunrise und Salt Pläne zur Gründung eines Joint Ventures (Swiss Open Fiber, SOF) an, an welchem Salt und Sunrise jeweils zu gleichen Teilen und ein möglicher Eigenkapitalpartner beteiligt wären, um eine neue FTTP-Netzinfrastruktur aufzubauen.

Liberty Global hat gemäss Meldung keinen Einblick in den bisherigen Stand der Verhandlungen zwischen Sunrise und Salt, Sunrise habe aber am 16. August 2020 angekündigt, dass sie die Gespräche unterbrechen würde. Es seien bisher weder zwischen Sunrise und Salt noch mit Drittinvestoren verbindliche Transaktionsvereinbarungen über die Gründung des Glasfaser Joint Ventures unterzeichnet worden.<sup>316 348</sup>. Die beteiligten Unternehmen sind der Ansicht, dass keine Gewissheit darüber bestehe, was ohne die Ankündigung des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens geschehen wäre. Dies insbesondere, da keine verbindlichen Vereinbarungen über die Gründung des Glasfaser Joint Ventures getroffen worden seien. Liberty Global seien die kommerziellen Einzelheiten der Gespräche zwischen Sunrise und Salt oder mit anderen Interessengruppen über den Umfang oder die Wirtschaftlichkeit des Glasfaser Joint Ventures nicht bekannt. Daher habe sich Liberty Global keine Meinung darüber gebildet, wie ihre Strategie aussieht oder aussehen

312 Vgl. act. 12, Rz 333. 313 Vgl. act. 12, Rz 335 ff. 314 Vgl. RPW 2020/2, 840, Rz 570, Sunrise/Liberty Global. 315 Vgl. RPW 2020/2, 840, Rz 572, Sunrise/Liberty Global. 316 Vgl. act. 12, Rz 316.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 78

würde, falls Salt tatsächlich gewillt sein würde, zu einem späteren Zeitpunkt wieder in solche Gespräche einzutreten. Somit könne zum jetzigen Zeitpunkt nicht abschliessend vorausgesagt werden, ob eine solche Glasfaser-Kooperation letztendlich in der ursprünglich von Sunrise und Salt beabsichtigten Form, in einer anderen Form oder gar nicht realisiert werden wird.<sup>317 349</sup>. [...] <sup>318 350</sup>. Daher sei nach Meinung von Liberty Global die kontrafaktische Fallkonstellation (Counterfactual) für die Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens in dieser Hinsicht der gegenwärtige Status quo, d. h. eine Situation, in der das Glasfaser Joint Ventures nicht vereinbart und nicht verwirklicht worden sei. Jede Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens müsse auf der Grundlage der gegenwärtigen Marktverhältnisse erfolgen, nicht auf der Grundlage unsicherer möglicher Zukunftspläne. Diese Marktumstände hätten sich im Vergleich zum früheren Zusammenschlussvorhaben nicht geändert. Da die Wettbewerbsbedingungen dieselben seien, bleibe auch die wettbewerbliche Beurteilung dieselbe, nämlich, dass das Zusammenschlussvorhaben weder zu einer Einzel- noch zu einer kollektiven Marktbeherrschung führe. <sup>351</sup>. Weiter bringt Liberty Global vor, dass selbst wenn man gemäss Meldung davon ausgehen würde, dass die für die Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens relevante kontrafaktische Fallkonstellation darin bestehe, dass das Glasfaser Joint Ventures in irgendeiner Form realisiert würde, würde sich jedoch an der wettbewerblichen Beurteilung nichts ändern. Ungeachtet der Art und Weise, in der das Glasfaser Joint Ventures nach dem Zusammenschluss realisiert würde, oder auch nicht, werde durch das Zusammenschlussvorhaben keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, die geeignet sei, den Wettbewerb zu beseitigen. Die WEKO habe in ihrer Überprüfung des früheren Zusammenschlussvorhabens festgehalten, dass weiterhin ausreichender Wettbewerb bestehe und dass auf keinem der betroffenen Märkte eine kollektive Marktbeherrschung begründet werde. Selbst wenn die beteiligten Unternehmen eine mögliche Beschränkung des Umfangs oder gar die Aufgabe des Glasfaser Joint Ventures als Folge des Zusammenschlussvorhabens in Erwägung ziehen würden, würde dies die vorherige Feststellung der WEKO nicht ändern, sondern bestätigen, da dadurch letztlich der Status quo ausreichenden Wettbewerbs bewahrt werde.<sup>319 352</sup>. Sunrise und Salt haben [...] Gespräche hinsichtlich eines gemeinsamen Ausbaus einer

Glasfasernetzwerkinfrastruktur aufgenommen.<sup>320</sup> Geplant war zusammen mit finanziellen Investoren ein gemeinsames Glasfasernetz in denjenigen Gebieten zu errichten, in welchen derzeit keine gemeinsame Glasfasernetzwerkinfrastruktur von Swisscom und den Elektrizitätsversorgungsunternehmen aufgebaut wird. [...] Am 19. Mai 2020 haben Sunrise und Salt ihre Kooperationsabsicht öffentlich bekanntgegeben.<sup>353</sup> Der zeitliche Ablauf der Geschehnisse zeigt, dass Sunrise und Salt eine Zusammenarbeit zum Aufbau einer Glasfasernetzwerkinfrastruktur ernsthaft in Erwägung zogen [...].<sup>354</sup> Die Präsentationen im Verwaltungsrat von Liberty Global zeigen, dass Liberty Global erst ernsthafte Akquisitionspläne an Sunrise verfolgt hat, nachdem das Joint-Venture zwischen Sunrise und Salt bekannt gegeben wurde.<sup>321</sup> [...] <sup>355</sup>. Unabhängig davon, ob durch die Übernahme von Sunrise durch Liberty Global ein möglicher potenzieller Wettbewerber nun vom Markt verschwindet, ist die WEKO im Zusammen-

317 Vgl. act. 12, Rz 317. 318 Vgl. Fragebogen Salt, Vorbemerkungen zu Fragen II. 319 Vgl. act. 12, Rz 319. 320 Act. 34, Antworten zu Frage 35. 321 Vgl. act. 12, Beilagen 13-22. 41-00074/COO.2101.111.3.392038 79

schlussvorhaben 41-0892: Sunrise/Liberty Global auch ohne das neue Aufkommen eines potenziellen Wettbewerbs zum Schluss gekommen, dass durch das Zusammengehen von Sunrise und Liberty Global unter der Führung von Sunrise keine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt wird, durch die wirksamer Wettbewerb beseitigt werden kann. Unter sonst gleichen Voraussetzungen kann daher alleine das mögliche Aufkommen eines potenziellen Wettbewerbers im Markt nicht zu einer grundsätzlich anderen Einschätzung der Wettbewerbssituation führen.<sup>356</sup> Schliesslich bestünde für Salt auch die Möglichkeit, eine ähnliche Glasfaser Kooperation mit anderen FDA bzw. Finanzpartnern einzugehen. Für Salt alleine werde es allerdings viel schwieriger SOF weiterzuführen, da regulatorische Unterstützung nötig sei, um den Infrastrukturwettbewerb zu sichern. Zur Zeit evaluiert Salt ihre diesbezüglichen Optionen.<sup>322</sup>

B.4.3.1.6. Fazit <sup>357</sup>. Insgesamt kann festgehalten werden, dass die genannten Differenzen zwischen dem vorliegenden Zusammenschlussvorhaben und dem früheren Zusammenschlussvorhaben nicht derart ins Gewicht fallen, dass sie zu einer grundsätzlich anderen Beurteilung des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens im Vergleich zum früheren Zusammenschlussvorhaben führen könnten. Geringfügige Änderungen könnten sich einerseits höchstens durch die Erhöhung der Symmetrie zwischen den Zusammenschlussparteien und Swisscom – je nachdem für welche Strategie sich das zusammengeschlossene Unternehmen entscheiden wird – (vgl. Rz 371 ff.) und durch die gegenseitige Zurverfügungstellung der Sportrechte (vgl. Rz 341) sowie andererseits durch die Übernahme von Wilmaa durch Sunrise (vgl. Rz 346) ergeben (vgl. dazu hinten Rz 369 ff. und Rz 367).

B.4.3.2 Indikatoren für eine kollektive Marktbeherrschung <sup>358</sup>. Entsprechend dem oben Ausgeführten kann für die Prüfung der Entstehung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung zwischen den Zusammenschlussparteien und Swisscom grundsätzlich auf die Ausführungen im Zusammenschlussvorhaben Sunrise / Liberty Global verwiesen werden.<sup>323</sup> Es werden daher nachfolgend lediglich die zentralen Elemente dargestellt, etwaige Differenzen erläutert und aktuelle Zahlen und Gegebenheiten ergänzt.

B.4.3.2.1. Anzahl beteiligte Unternehmen, Marktanteile und Marktkonzentration <sup>359</sup>. Nachfolgend werden die wesentlichen Elemente für den Indikator Marktanteile und Marktkonzentration für die Bereiche leitungsgebundene Fernmeldedienste und TV-Angebote hinsichtlich der Entstehung oder Verstärkung einer kollektiv

marktbeherrschenden Stellung mit Swisscom, welche wirksamen Wettbewerb beseitigen kann, kurz dargestellt. 360. Auf dem Markt für Breitbandinternet für Privatkunden bei einer schweizweiten räumlichen Marktabgrenzung vereinigen die Zusammenschlussparteien und Swisscom die nachfolgenden Marktanteile auf sich: Nationaler Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden\*

Total Parteien Swisscom Kollekt. Wettbewerber

322 Vgl. Fragebogen Salt, Antworten auf Frage 37 und 39. 323 Vgl. RPW 2020/2, 708 ff., Rz 346 ff. Sunrise/Liberty Global.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 80

Sunrise UPC Quick-line Salt Swiss-Digital 2019 # [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] % 100 % [10-20] % [10-20] % [50-60] % [80-90] % [0-10] % [0-10] % [0-10] % 2018 # [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] % 100 % [10-20] % [10-20] % [50-60] % [80-90] % [0-10] % [0-10] % [0-10] % 2017 # [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] n/a [...] % 100 % [10-20] % [10-20] % [50-60] % [80-90] % [0-10] % n/a [0-10] % \* in Anzahl Endkundenverträgen  
Tabelle 43: Marktanteile und Anzahl Kunden auf dem nationalen Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden 361. Bei einer räumlichen Marktausdehnung, welche dem Netzwerk von UPC entspricht, ergeben sich die nachfolgenden Marktanteile:  
Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden - Netzwerk von UPC

Total Parteien Swisscom Kollekt. Wettbewerber Sunrise UPC Salt Others

2019 # [...] [...] [...] [...] [...] [...] n/a  
% 100 % [10-20] % [20-30] % [60-70] % [90-100] % [0-10] % n/a  
2018 # [...] [...] [...] [...] [...] [...] n/a  
% 100 % [10-20] % [20-30] % [60-70] % [90-100] % [0-10] % n/a  
2017 # [...] [...] [...] [...] [...] n/a n/a  
% 100 % [10-20] % [20-30] % [60-70] % [90-100] % n/a n/a

Tabelle 44: Marktanteile und Anzahl Kunden auf dem Endkundenmarkt für Breitbandinternet für Privatkunden mit der regionalen Netzausdehnung von UPC 362. Die Marktanteilsbetrachtung zeigt, dass die Zusammenschlussparteien und Swisscom im Falle eines Zusammenschlusses einen gemeinsamen Marktanteil von über [80-90] % auf sich vereinigen würden. Auf dem regionalen Markt, welcher das Netz von UPC einschliesst, erreichen die Zusammenschlussparteien und Swisscom gar einen gemeinsamen Marktanteil von über [90-100] %. Die Anzahl Marktteilnehmer sinkt damit grundsätzlich von drei auf zwei. Die Marktanteile und deren Entwicklung entsprechen grundsätzlich den Feststellungen im früheren Zusammenschlussvorhaben (vgl. Rz 334 ff.). 363. Allgemein kann in Bezug auf die aktuelle Konkurrenz festgehalten werden, dass in Gebieten, in denen eine alternative Glasfasernetzwerkinfrastruktur besteht, davon ausgegangen werden kann, dass ein gewisser Wettbewerb besteht. Da die Glasfasernetzwerkinfrastruktur hinsichtlich Übertragungsqualität und Bandbreiten einer HFC-Netzwerkinfrastruktur überlegen

41-00074/COO.2101.111.3.392038 81

ist, ist insbesondere UPC einem starken Wettbewerbsdruck durch die Glasfasernetzwerkinfrastruktur ausgesetzt.<sup>324</sup> In Gebieten, in denen keine alternative Glasfaserinfrastruktur besteht, spielt heute ebenfalls ein gewisser Wettbewerb, dieser würde aber durch das vorliegende Zusammenschlussvorhaben bedeutet geschwächt.<sup>325</sup> Gleiches gilt grundsätzlich auch für den Markt für Festnetztelefonie.<sup>326</sup> 364. Auf dem Plattform-Markt für die Übertragung von linearen TV-Inhalten vereinen die Zusammenschlussparteien und Swisscom bei einer schweizweiten räumlichen Marktabgrenzung die nachfolgenden Marktanteile auf sich: Nationaler Plattform-Markt für die Übertragung von linearen TV-Inhalten

Total Parteien Swisscom Kollekt. Wettbewerber Sunrise UPC Kabler Zattoo Salt 2019 # [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] % 100 % [0-10] % [20-30] % [30-40] % [60-70] % [10-20] % [0-10] % [0-10] % 2018 # [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] % 100 % [0-10] % [20-30] % [30-40] % [60-70] % [10-20] % [0-10] % [0-10] % 2017 # [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] % 100 % [0-10] % [20-30] % [30-40] % [60-70] % [10-20] % [0-10] % n/a \* in Anzahl Endkundenverträgen Tabelle 45: Marktanteile und Anzahl Kunden auf dem nationalen Plattform-Markt für die Übertragung von linearen TV-Inhalten 365. Bei einer räumlichen Marktausdehnung, welche dem Netzwerk von UPC entspricht, ergeben sich die nachfolgenden Marktanteile: Auf die Netzausdehnung von UPC beschränkter Plattform-Markt für die Übertragung von linearen TV-Inhalten

Total Parteien Swisscom Kollekt. Wettbewerber Sunrise UPC Zattoo Salt Teleboy # [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] [...] % 100 % [0-10] % [30-40] % [40-50] % [80-90] % [0-10] % [0-10] % [0-10] % Tabelle 46: Marktanteile und Anzahl Kunden auf dem Plattformmarkt für die Übertragung von linearen TV-Inhalten mit der regionalen Netzausdehnung von UPC 366. Da UPC nicht mit anderen Kabelnetzbetreibern konkurriert, weil sie in den Gebieten der anderen Kabelnetzbetreiber nicht tätig ist, ist eine schweizweite Marktabgrenzung wenig aussagekräftig.<sup>327</sup> Hingegen ist der räumliche Markt, der die Netzausdehnung von UPC umfasst,

324 Vgl. RPW 2020/2, 815, Rz 393, Sunrise/Liberty Global. 325 Vgl. RPW 2020/2, 817 f., Rz 412, Sunrise/Liberty Global. 326 Vgl. RPW 2020/2, 818 Rz 413, Sunrise/Liberty Global. 327 Vgl. RPW 2020/2, 819 Rz 420, Sunrise/Liberty Global.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 82

dahingehend aussagekräftiger, als nur diejenigen Unternehmen erscheinen, die tatsächlich mit den Zusammenschlussparteien und Swisscom in Wettbewerb treten können. Auf diesem Markt vereinen die Zusammenschlussparteien und Swisscom einen Marktanteil von [80-90] % auf sich. 367. Für den Bereich der Übertragung von linearem TV ist in Bezug auf die aktuelle Konkurrenz zudem festzuhalten, dass Wilmaa als OTT-TV-Anbieterin von Sunrise übernommen wurde. Somit fällt hier im Gegensatz zum früheren Zusammenschlussvorhaben ein Konkurrent weg. Aufgrund der sehr geringen Marktanteile führt die Übernahme von Wilmaa aber nicht zu einer wesentlichen Änderung der Beurteilung des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens im Vergleich zum früheren Zusammenschlussvorhaben (vgl. Rz 346). 368. Für weitere Ausführungen zu den Indikatoren Marktanteile und Marktkonzentration wird auf die Stellungnahme der WEKO zum früheren Zusammenschlussvorhaben verwiesen.<sup>328</sup> B.4.3.2.2. Symmetrien 369. Durch das Zusammenschlussvorhaben werden die Zusammenschlussparteien und Swisscom symmetrischer.<sup>329</sup> Dies insbesondere aufgrund der Zusammenführung der Nummer zwei

in den Märkten für leitungsgebundene Fernmeldedienste (UPC) mit der Nummer zwei im Bereich Mobilfunk und gleichzeitig der Nummer drei in den Märkten für leitungsgebundene Fernmeldedienste (Sunrise). Hinzu kommt, dass durch die Übernahme die Zusammenschlussparteien gemeinsam sowohl über ein Mobilfunknetzwerk als auch über ein weitreichendes leitungsgebundenes Fernmeldenetzwerk im Anschlussbereich verfügen werden. Heute verfügt lediglich Swisscom sowohl über ein eigenes Mobilfunknetz, als auch über ein weitreichendes leitungsgebundenes Fernmeldenetzwerk im Anschlussbereich. Im Gegensatz zum früheren Zusammenschlussvorhaben verfügen neu sowohl die Zusammenschlussparteien als auch Swisscom über die Möglichkeit zur Übertragung der exklusiven Sportinhalte des jeweils anderen (vgl. Rz 341). Damit dürften künftig sowohl Swisscom als auch das Zusammenschlussunternehmen sämtliche relevanten Sportarten übertragen können. Dies deutet – im Vergleich zum früheren Zusammenschlussvorhaben – auf eine leichte Erhöhung der Symmetrie hin.<sup>370</sup> In Bezug auf die Beurteilung der verschiedenen Arten von Symmetrien kann grundsätzlich auf die Stellungnahme der WEKO zum früheren Zusammenschlussvorhaben verwiesen werden.<sup>330 371</sup> Wie im früheren Zusammenschlussvorhaben ist auch vorliegend insgesamt von einer stärker werdenden Symmetrie zwischen den Zusammenschlussparteien und Swisscom auszugehen. Dies könnte einen Einfluss auf die Wettbewerbsstrategie der Zusammenschlussparteien haben. Insbesondere können die Zusammenschlussparteien allfällige Wettbewerbsnachteile, welche sie jeweils einzeln hatten<sup>331</sup>, durch die Stärken des jeweils anderen Wettbewerbers kompensieren. Dies führt aber auch zu einem geringeren Druck, die Schwächen (wie zum Beispiel die Tatsache, dass Sunrise über kein eigenes leitungsgebundenes Netz im Anschlussbereich und UPC über kein Mobilfunknetzwerk verfügt) in den jeweils anderen Bereichen durch bessere Leistungen und Angebote in dem Bereich zu kompensieren, wo sie jeweils Stärken (Sunrise im Mobilfunkbereich und UPC im Bereich leitungsgebundenes Breitbandinternet gegenüber Endkunden) aufweisen.

328 Vgl. RPW 2020/2, 812 ff., Rz 369 ff. Sunrise/Liberty Global. 329 Vgl. ausführlich in RPW 2020/2, 823, Rz 449 ff. Sunrise/Liberty Global. 330 Vgl. RPW 2020/2, 824, Rz 452 ff., Sunrise/Liberty Global. 331 Sunrise hat kein eigenes leitungsgebundenes Festnetz im Anschlussbereich und UPC hat kein eigenes Mobilfunknetz.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 83

372. In Bezug auf die Interessenssymmetrien wird in der Meldung geltend gemacht, es bestünden erhebliche Interessenunterschiede zwischen Swisscom als grossem staatlichen Telekommunikationsunternehmen auf der einen Seite und dem zusammengeführten Unternehmen als wesentlich kleinerem Herausforderer, der im Eigentum eines internationalen Telekommunikationsanbieters stehe, auf der anderen Seite. Das zusammengeführte Unternehmen könne die strategische Ausrichtung von Sunrise als Preisherausforderer und Innovator mit den Stärken der Plattformen und Netze von UPC und der Erfolgsbilanz und Erfahrung von Liberty Global bei der Schaffung starker disruptiver Akteure (die darauf basiert, ihre Strategie des Wachstums und der Technologie- und Dienstleistungsinnovation mit ihren europäischen Betreibern zu teilen) kombinieren und diese Kombination in eine aggressive Wachstumsstrategie kanalisieren, die sich deutlich von den Interessen und der Strategie von Swisscom als etablierter Betreiberin unterscheidet.<sup>332 373</sup> Im früheren Zusammenschlussvorhaben hatte Sunrise öffentlich angekündigt und auch gegenüber der WEKO bekräftigt, dass sie mit der Übernahme von UPC weiter auf eine Wachstumsstrategie durch innovative Angebote zu wettbewerbsfähigen Preisen setze.<sup>333</sup> Beim

vor- liegenden Zusammenschlussvorhaben wurde weder gegenüber der Öffentlichkeit noch ge- genüber der WEKO eine solch explizite Zusicherung abgegeben, durch die Wahl einer Wachstumsstrategie künftig Preissenkungen durchzuführen. In der vorliegenden Meldung wird stattdessen ausgeführt, dass aufgrund des beträchtlichen Cross-Selling-Potenzials und der Kostensynergien, die durch das Zusammenschlussvorhaben entstehen würden, das zusam- mengeführte Unternehmen zu einem stärkeren Konkurrenten und zu einem Katalysator für weitere Infrastrukturinvestitionen, Produktinnovationen und verstärkten Wettbewerb auf den Einzelhandelsmärkten werden würde. Das Zusammenschlussvorhaben werde zwei komple- mentäre Unternehmen zusammenführen und ihre jeweiligen strategischen Ausrichtungen kombinieren und integrieren.<sup>334</sup> Somit ist zwar auch vorliegend die Rede von einer Wachs- tumsstrategie, doch wird gleichzeitig auch von einer «Kombination der Stärken und strategi- schen Schwerpunkte» gesprochen. Aufgrunddessen und aufgrund der bisherigen Renditestra- tegie von UPC erscheint es insgesamt fraglich, ob das Zusammenschlussunternehmen künftig wirklich vollumfänglich auf eine Wachstumsstrategie setzen wird. Es wird sich zeigen, welche Geschäftsstrategie das Zusammenschlussunternehmen schliesslich wählen und wie sich diese auf den Wettbewerb auswirken wird (vgl. Rz 346 ff.). Je nachdem könnte die dadurch allenfalls entstehende Erhöhung der Symmetrie für die Entstehung oder Verstärkung einer kollektiven Marktbeherrschung sprechen. Insgesamt kann aber zum heutigen Zeitpunkt zu- mindest nicht davon ausgegangen werden, dass eine allfällig entstehende kollektive Marktbe- herrschung auch zur Beseitigung des wirksamen Wettbewerbs führen würde (vgl. hinten Rz 402).

#### B.4.3.2.3. Multimarktbeziehungen und Sanktionsmöglichkeiten 374.

Sowohl Swisscom als auch Sunrise und UPC sind vorwiegend in der Schweiz auf den Telekommunikationsmärkten tätig. Die weiteren Geschäftsfelder sind im Vergleich zu ihren Tätigkeiten im Bereich der Telekommunikation vernachlässigbar. Dies führt aber auch dazu, dass sie sich quasi auf sämtlichen Telekommunikationsmärkten mit einer ähnlichen Ausgangs- lage gegenüberstehen. Insofern besteht die Möglichkeit, das Verhalten des jeweils anderen auf sämtlichen Märkten zu beobachten und auf Abweichungen von einem möglichen kollusi- ven Gleichgewicht zu reagieren.<sup>335</sup> Im Gegensatz zum früheren Zusammenschlussvorhaben

332 Vgl. act. 12, Rz 364. 333 Vgl. RPW 2020/2, 831, Rz 502 ff., Sunrise/Liberty Global.

334 Vgl. act. 12, Rz 41. 335 Vgl. RPW 2020/2, 834, Rz 528, Sunrise/Liberty Global.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 84

handelt es sich bei der Käuferin vorliegend um eine internationale Video-, Breitband- und Kom- munikationsunternehmensgruppe mit Aktivitäten in mehreren europäischen Ländern (vgl. Rz 4 ff.).<sup>375</sup> Die Multimarktbeziehungen bestehen darin, dass sich Swisscom und die beteiligten Un- ternehmen grundsätzlich auf sämtlichen Telekommunikationsmärkten gegenüberstehen. Dies war auch schon vor dem Zusammenschlussvorhaben der Fall. Durch den Zusammenschluss werden allerdings die Ausgangslagen von Swisscom und Sunrise/UPC ähnlicher, da neu beide sowohl über eine eigene Festnetzinfrastruktur als auch über eine eigene Mobilfunkinfrastruktur verfügen und nicht nur Swisscom wie bisher. Durch die Migration eines Teils der Kunden von Sunrise auf die Netzwerkinfrastruktur von UPC wird Sunrise sicherlich von Swisscom unab- hängiger. Swisscom und die Zusammenschlussparteien stehen sich aber nach wie vor auf den gleichen Märkten als Konkurrenten gegenüber, so dass die Anzahl Multimarktkontakte nach wie vor hoch bleibt.<sup>336</sup> 376. In der Meldung wird dazu ausgeführt, dass eine Kollusion über mehrere

Märkte im vorliegenden Fall angesichts des dynamischen externen Wettbewerbs äusserst schwierig, wenn nicht gar unmöglich wäre. Da zudem Sunrise und UPC weniger abhängig von den Wholesale Produkten von Swisscom werden würden, könne dieser naheliegende Mechanismus zur Sanktionierung einer Abweichung vom kollusiven Gleichgewicht ausgeschlossen werden. Darüber hinaus würden sich die Merkmale der Geschäftskundenmärkte (d.h. erhebliche Asymmetrien hinsichtlich Marktanteilen, Kosten, Interessen, geringe Transparenz, hohe Nachfragemacht) für sich genommen bereits in einem Masse auf die anderen Märkte auswirken, dass eine kollektive Marktbeherrschung äusserst unwahrscheinlich werde.<sup>337 377</sup>. Die Sanktionsmöglichkeiten würden in Form von Preissenkungen in erster Linie in den Infrastrukturmärkten, das heisst im Bereich der Mobilfunknetze und im Bereich der leitungsgebundenen Breitbandinternetinfrastrukturen ausgeübt werden. Diese Sanktionsmöglichkeiten stünde ausschliesslich Netzbetreibern zur Verfügung, so dass sich diese von anderen Marktteilnehmern hinsichtlich Wettbewerb entsprechend abkoppeln könnten. Eine darüberhinausgehende Sanktionierung und vor allem eine Sanktionierung über verschiedene Märkte hinweg erscheine insbesondere aufgrund der bestehenden Ausweichmöglichkeiten (insbesondere über OTT-Angebote) als unwahrscheinlich. Vielmehr sei vorliegend davon auszugehen, dass die genannte Sanktionierung von abweichendem Verhalten in erster Linie auf den Breitbandinternetmärkten selbst stattfinden würde. <sup>378</sup>. Hierzu ist anzumerken, dass Swisscom als Netzbetreiberin bereits seit vielen Jahren über solche Sanktionsmöglichkeiten verfügt und diese in der Vergangenheit gegenüber Sunrise, die eine konsequente Wachstumsstrategie verfolgte, bisher nicht angewendet hat. Dies insbesondere auch, weil Preissenkungen für Swisscom mit einem hohen Marktanteil vergleichsweise teuer wären. Somit bestehen zwar Sanktionsmöglichkeiten, die Swisscom und die Zusammenschlussparteien grundsätzlich anwenden könnten, um den jeweils anderen zu einem kollusiven Handeln zu bewegen. Dennoch sind diese Sanktionsmöglichkeiten als vergleichsweise teuer anzusehen, so dass diese wohl nur zur Anwendung kommen würden, um dem jeweils anderen Marktteilnehmer ein Signal auszusenden, wenn ohnehin bereits ein gemeinsames Verständnis betreffend die zu verfolgende Marktstrategie besteht. Da im Bereich der Telekommunikation Preisreduktionen nicht leicht wieder rückgängig gemacht werden können, ist es fraglich, ob die den Zusammenschlussparteien und Swisscom zur Verfügung stehenden Sanktionsmöglichkeiten ausreichend sind, um ein bestimmtes Verhalten des jeweils anderen entgegen seinen strategischen Zielen durchzusetzen.

336 Vgl. RPW 2020/2, 835, Rz 530, Sunrise/Liberty Global 337 Vgl. act. 12, Rz 368.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 85

B.4.3.2.4. Marktwachstum und Innovation <sup>379</sup>. Die beteiligten Unternehmen machen geltend, dass die unterschiedliche Technologie, die sie im Vergleich zur Swisscom einsetzen würden und die sich daraus ergebenden unterschiedlichen Innovationszyklen weiterhin disruptive Auswirkungen haben werden. Das Zusammenschlussvorhaben selbst sowie die Einführung der 5G-Technologie seien ebenfalls disruptive Ereignisse. Auch neue OTT-Dienstleistungen seien eine weitere disruptive Kraft in verschiedenen Endkundenmärkten. Auf den Fernsehmärkten z.B. sei die disruptive Wirkung der neuen OTT-Angebote wie Netflix, iTunes und Amazon Prime bereits erkennbar. <sup>380</sup>. Die geltend gemachten Innovationen betreffen vor allem den TV Bereich und hier vor allem die VoD-Angebote. Besonders die Märkte im Bereich Breitbandinternet und Festnetztelefonie bestehen demgegenüber seit Jahrzehnten und können als weitgehend gesättigt angesehen

werden. Mit dem Aufkommen der Glasfasertechnologie stellen zudem Bandbreiten in technischer Hinsicht keine Unterscheidungsmerkmale mehr dar, da nach heutigem Nutzungsverhalten über die Glasfasertechnologie beliebige Bandbreiten realisiert werden können. Demnach bestehen im Markt im Wesentlichen nur noch über die Servicequalität und den Preis Differenzierungsmöglichkeiten. Dies hat aber auch zur Folge, dass bei einem gesättigten Markt Preiswettbewerb relativ teuer ist und zusätzliche Marktanteile grundsätzlich nicht über neu in den Markt eintretende Kunden, sondern durch Umverteilung schon im Markt bestehender Kunden gewonnen werden.<sup>338</sup> Im Übrigen kann auf die Ausführungen in der Stellungnahme zum früheren Zusammenschlussvorhaben verwiesen werden.<sup>339</sup> B.4.3.2.5. Markttransparenz 381. In der Meldung wird darauf hingewiesen, dass die Transparenz ein sehr schwacher Indikator für kollusives Verhalten sei, da sie auch insofern wettbewerbsfördernde Wirkungen haben könne als sie es anderen Wettbewerbern ermögliche, ihre Preise ebenfalls zu senken. Darüber hinaus könnten die Preise zwar in der Tat öffentlich und über Konsumenten Websites vergleichbar sein, die schiere Anzahl von Kombinationen dies jedoch selbst für professionelle Marketingabteilungen zu einer Herausforderung mache. Schliesslich sei auch die Existenz von «under-the-counter»-Angeboten für bestehende Kunden ein bedeutender Faktor.<sup>340</sup> 382. Hierzu ist anzumerken, dass aus Sicht der WEKO Transparenz für sich alleine noch keinen Schluss auf ein mögliches kollusives Verhalten zulässt. Dennoch stellt Transparenz eine notwendige Bedingung dar, die kollusives Verhalten zwischen möglichen Oligopolisten zumindest wesentlich erleichtert, da ein Abweichen vom Oligopolgleichgewicht schneller erkannt und darauf reagiert werden kann. 383. In Bezug auf die Transparenz kann vollumfänglich auf die Ausführungen in der Stellungnahme der WEKO zum früheren Zusammenschlussvorhaben verwiesen werden.<sup>341</sup> Hervorzuheben ist, dass die Telekommunikationsmärkte aufgrund der verschiedenen Statistiken (Zahlen zum Fernmeldeverkehr des BAKOM) und der öffentlich bekannten Tarife im Privatkundenbereich grundsätzlich als sehr transparent qualifiziert werden können. Quasi sämtliche Preise und Rabattaktionen können auf den einzelnen Webseiten der Fernmeldediensteanbieter abgerufen werden. Gleiches gilt auch für die Fernsehangebote. Zudem bieten verschiedene Vergleichswebseiten, wie z.B. [Comparis.ch](https://www.comparis.ch)<sup>342</sup> die Möglichkeit, Direktvergleiche

338 Vgl. RPW 2020/2, 836, Rz 540 und 544, Sunrise/Liberty Global. 339 Vgl. RPW 2020/2, 835 ff, Rz 538 ff., Sunrise/Liberty Global. 340 Vgl. act. 12, Rz 372. 341 Vgl. RPW 2020/2, 837 f., Rz 545 ff., Sunrise/Liberty Global. 342 <https://www.comparis.ch/telecom/mobile> sowie <https://www.comparis.ch/telecom/adsl>, zuletzt besucht am 9. Mai 2019.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 86

zwischen den verschiedenen Fernmeldediensteanbietern anzustellen.<sup>343</sup> Auch «under-the-counter»-Angebote, welche in der Branche üblich sind, können wohl aufgrund der eigenen Erfahrungswerte auch andeutungsweise bei der Konkurrenz eingeschätzt werden.<sup>344</sup> 384. Anders ist die Ausgangslage im Bereich der Märkte für Geschäftskunden. Zwar besteht weitgehende Transparenz hinsichtlich der Vorleistungsprodukte von Swisscom. Hingegen sind die einzelnen Angebote der Fernmeldediensteanbieter gegenüber den Geschäftskunden weitgehend unbekannt. Zwar können aufgrund der bekannten Vorleistungspreise gewisse Rückschlüsse auf das mögliche Bieterverhalten gezogen werden. Dennoch bleiben die Kalkulationen und damit die Preissetzung sowie der angebotene Mix an Konditionen für

die einzelnen Anbindungen für die jeweiligen Wettbewerber oft weitgehend unbekannt.<sup>345</sup>

B.4.3.2.6. Stellung der Marktgegenseite 385. Im Privatkundenbereich steht eine atomistische Marktgegenseite ohne jegliche Verhandlungsmacht den einzelnen Fernmeldediensteanbietern gegenüber. Die Marktgegenseite kann damit als äusserst schwach qualifiziert werden. Die Stellung der Marktgegenseite reicht im Privatkundenbereich in keinem Fall aus, um eine disziplinierende Wirkung auf allenfalls kollektiv marktbeherrschende Unternehmen auszuüben.<sup>346</sup> 386. Im Geschäftskundenbereich hat die Marktgegenseite eine etwas bessere Verhandlungsposition, da sie verschiedene Angebote von Fernmeldediensteanbietern gegeneinander ausspielen kann. Dennoch muss alleine aufgrund der Grössenverhältnisse die Stellung der Marktgegenseite im Geschäftskundenbereich ebenfalls als schwach bezeichnet werden. Dies insbesondere, da viele Fernmeldediensteanbieter für die Bereitstellung von Fernmeldediensten gegenüber der Marktgegenseite auf Vorleistungsprodukte von Swisscom oder den Elektrizitätsversorgungsunternehmen angewiesen sind. Dies gilt umso mehr, als im Geschäftskundenbereich oft symmetrische Bandbreiten nachgefragt werden, welche über die Koaxialkabelnetzwerkinfrastruktur, wie diejenige von UPC, nur in sehr begrenztem Umfang bereitgestellt werden können.<sup>347</sup>

B.4.3.2.7. Potentielle Konkurrenz 387. In der Meldung wird geltend gemacht, dass die Marktzutrittsschranken für potentielle Konkurrenten niedrig seien. Zusammen mit dem Wettbewerb auf den vorgelagerten Wholesale Märkten werde auf allen relevanten Märkten bereits ein erheblicher Druck ausgeübt, der eine monopolistische Preisbildung durch (stillschweigendes) kollusives Verhalten sehr unwahrscheinlich mache. Was den Breitbandinternetzugang anbelange, habe das Zusammenschlussvorhaben angesichts der Tatsache, dass Sunrise über keine eigene Netzinfrastruktur verfüge, keine signifikanten Auswirkungen auf die Wholesale-Märkte. Umgekehrt besitze UPC keine eigene Infrastruktur im Bereich der Mobilfunkdienstleistungen, sondern sei nur als MVNO tätig, so dass die Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens vernachlässigbar seien.<sup>348</sup>

343 Vgl. RPW 2020/2, 837, Rz 545, Sunrise/Liberty Global. 344 Vgl. RPW 2020/2, 838, Rz 553, Sunrise/Liberty Global. 345 Vgl. RPW 2020/2, 838, Rz 555, Sunrise/Liberty Global. 346 Vgl. RPW 2020/2, 838, Rz 557, Sunrise/Liberty Global. 347 Vgl. RPW 2020/2, 838, Rz 558, Sunrise/Liberty Global. 348 Vgl. act. 12, Rz 376.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 87

388. Obwohl Sunrise bis anhin über keine eigene Festnetzinfrastruktur verfügt, war sie doch in der Lage, sich über die Jahre hinweg zu einer namhaften Konkurrentin in Bereich Breitbandinternet zu entwickeln (vgl. Rz 360 ff.). Insofern fällt durch das vorliegende Zusammenschlussvorhaben einerseits ein Konkurrent auf dem Endkundenmarkt weg und andererseits ein Nachfrager auf der Wholesale-Ebene.<sup>349</sup> 389. Zum jetzigen Zeitpunkt ist nicht davon auszugehen, dass mit der fünften Generation der Mobilfunknetzübertragungen eine alternative Infrastruktur zur Verfügung steht, um flächendeckend Breitbandinternetangebote als Ersatz für eine grössere Anzahl von Nutzern leitungsgebundener Breitbandinternetzugänge zu lancieren (vgl. Rz 110 ff.). 390. Es ist auch nicht ersichtlich, dass ein weiterer Infrastrukturanbieter neben Swisscom, den Elektrizitätsversorgungsunternehmen und den Kabelnetzbetreibern in den Markt eintreten wird.<sup>350</sup> 391. Als weitere potenzielle Wettbewerber kommen Fernmeldediensteanbieter ohne eigenes Netz in Frage. Solche sind bereits in den letzten Jahren mit dem Aufkommen der Glasfasernetzwerkinfrastruktur der Elektrizitätsversorgungsunternehmen in den Markt

eingetreten. Da Kooperationspartner von Swisscom in der Regel nicht auf den Endkundenmärkten tätig sind, haben diese grundsätzlich ein Interesse Vorleistungsprodukte so anzubieten, dass die Nachfrager nach Vorleistungsprodukten auf dem Endkundenmarkt Marktanteile hinzugewinnen können. Hierdurch kann Wettbewerbsdruck auf eine mögliche kollektiv marktbeherrschende Stellung zwischen den Zusammenschlussparteien und Swisscom entstehen. Dennoch sind ihre Möglichkeiten Wettbewerbsdruck auf die etablierten Fernmeldedienstleister auszuüben relativ gering. Insbesondere haben sie es in den letzten Jahren nicht vermocht, signifikant an Marktanteilen zu gewinnen, so dass keiner dieser alternativen Fernmeldedienstleister einen Marktanteil von über einem Prozent erreichen konnte.<sup>351</sup> Ausserhalb der FTTH-Regionen haben potenzielle Wettbewerber lediglich die Möglichkeit, über den Bezug von Vorleistungsprodukten bei Swisscom in den Endkundenmarkt für Breitbandinternet einzutreten. Diese Abhängigkeit von Swisscom macht es für potenzielle Wettbewerber schwierig, auf die anderen Wettbewerber substanziellen Wettbewerbsdruck zu erzeugen.<sup>352</sup> <sup>392</sup>. Es ist derzeit auch nicht damit zu rechnen, dass sich eine weitere Glasfaserkooperation, analog der geplanten zwischen Sunrise und Salt bilden wird. Dennoch zeigt dieses Beispiel, dass unter bestimmten Umständen selbst der Eintritt eines neuen Infrastrukturwettbewerbers in den Markt möglich zu sein scheint. <sup>393</sup>. Insgesamt muss aber davon ausgegangen werden, dass zumindest im Bereich Breitbandinternet und lineares Fernsehen keine ausreichende potenzielle Konkurrenz ersichtlich ist, welche dahingehend eine disziplinierende Wirkung entfalten könnte, dass eine allfällige durch das Zusammenschlussvorhaben entstehende kollektive Marktbeherrschung diszipliniert würde.<sup>353</sup> B.4.3.2.8. Zwischenergebnis der kollektiven Marktbeherrschung <sup>394</sup>. Die einzelnen Prüfungspunkte zeigen, dass die gemeinsamen Marktanteile zwischen den Zusammenschlussparteien und Swisscom sehr hoch sind. Insbesondere in den Märkten

<sup>349</sup> Vgl. dazu ausführlich RPW 2020/2, 821 ff., Rz 431 ff., Sunrise/Liberty Global. <sup>350</sup> Vgl. RPW 2020/2, 839, Rz 560, Sunrise/Liberty Global. <sup>351</sup> Vgl. RPW 2020/2, 839, Rz 562, Sunrise/Liberty Global. <sup>352</sup> Vgl. RPW 2020/2, 839, Rz 565, Sunrise/Liberty Global. <sup>353</sup> Vgl. ausführlich in RPW 2020/2, 839 ff., Rz 559 ff., Sunrise/Liberty Global.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 88

für Breitbandinternet, Festnetztelefonie und den TV-Märkten erreichen die Zusammenschlussparteien zusammen mit Swisscom Marktanteile von über [70-80] % bis über [90-100] %. Damit steigt auch der Konzentrationsgrad in den jeweiligen Märkten sehr stark an (vgl. Rz 360 ff.). <sup>395</sup>. Durch den Zusammenschluss werden die Zusammenschlussparteien und Swisscom in verschiedener Hinsicht zudem bedeutend symmetrischer. Während vor dem Zusammenschluss lediglich Swisscom Quadruple-Play-Angebote auf der eigenen Netzwerkinfrastruktur anbieten kann, können dies nach dem Zusammenschluss auch die Zusammenschlussparteien tun. Zudem könnte die Einigung von Swisscom und UPC, sich ihre exklusiven Sportinhalte gegenseitig zugänglich zu machen, grundsätzlich dahingehend gedeutet werden, dass dadurch die Symmetrie zwischen dem Zusammenschlussunternehmen und Swisscom erhöht wird (vgl. Rz. 341 ff. und Rz 369). <sup>396</sup>. Die Erhöhung der Symmetrie führt grundsätzlich dazu, dass die Zusammenschlussparteien ihre bisherigen Schwächen gegenüber Swisscom nicht mit günstigeren Angeboten in den Bereichen, in denen Stärken bestehen, ausgleichen müssen (vgl. Rz 369 ff). <sup>397</sup>. Im früheren Zusammenschlussvorhaben hatte Sunrise öffentlich angekündigt und auch gegenüber der WEKO bekräftigt, auch mit der Übernahme von UPC

künftig auf eine Wachstumsstrategie zu setzen und Preissenkungen durchzuführen. Beim vorliegenden Zusammenschlussvorhaben wurde weder gegenüber der Öffentlichkeit noch gegenüber der WEKO eine solche explizite Zusicherung abgegeben. In der vorliegenden Meldung ist zwar ebenfalls von einer Wachstumsstrategie die Rede, doch wird gleichzeitig auch von einer «Kombination der Stärken und strategischen Schwerpunkte» gesprochen. Aufgrund dessen und aufgrund der bisherigen Renditestrategie von UPC erscheint es insgesamt fraglich, auf welche Geschäftsstrategie das Zusammenschlussunternehmen in den verschiedenen Märkten letztlich setzen wird. Je nach dem könnte dies zu einer weiteren Erhöhung der Interessenssymmetrie zwischen den Zusammenschlussparteien und Swisscom führen (vgl. Rz 346 ff. und Rz 373). In der Vergangenheit hat sich jedenfalls die von Sunrise eingeschlagene Wachstumsstrategie im Bereich Breitbandinternet gegenüber Privatkunden als erfolgreich erwiesen und die von UPC verfolgte Renditestrategie hat bei ihr zu einem starken Kundenrückgang geführt. Vor diesem Hintergrund ist ein koordiniertes Verhalten zwischen den Zusammenschlussparteien und Swisscom zumindest unsicher. Von einer kollektiven Marktbeherrschung kann allerdings nur dann ausgegangen werden, wenn die Interessen gleichgerichtet sind und zwischen den Beteiligten ein gemeinsames Verständnis besteht, dass es für beide lohnenswerter ist, sich gegenseitig keinen Wettbewerb zu liefern. Insbesondere der Erfolg von Sunrise mit der von ihr in der Vergangenheit verfolgten Wachstumsstrategie lässt ein koordiniertes Verhalten der Zusammenschlussparteien und Swisscom weniger wahrscheinlich erscheinen. Eine von den Zusammenschlussparteien verfolgte Wachstumsstrategie wäre für ein koordiniertes Verhalten zwischen den Zusammenschlussparteien und Swisscom hinderlich. 398. Insgesamt ist in den Telekommunikationsmärkten insbesondere im Privatkundenbereich die Markttransparenz sehr hoch und es ist davon auszugehen, dass sämtliche Angebotsänderungen von den anderen Marktteilnehmern zeitnah beobachtet werden können und darauf reagiert werden kann (vgl. Rz 381 ff.). Das Marktwachstum ist inzwischen begrenzt und es handelt sich um weitgehend gesättigte Märkte, was die Anzahl Kunden anbelangt. Es sind auch keine Innovationen zu erwarten, welche geeignet sind, die Marktverhältnisse gravierend zu verändern. Vielmehr sind die zu erwartenden Änderungen der Marktverhältnisse gradueller Natur, so dass sich die einzelnen Fernmeldediensteanbieter anpassen können. Daher ist nicht zu erwarten, dass grössere Wettbewerbsvorteile durch technologische Entwicklungen nur durch einzelne Fernmeldediensteanbieter realisiert werden können und es so zu grösseren Marktanteilsverschiebungen kommen wird (vgl. Rz 379 ff.). Auch die Stellung der Marktgegenseite ist im Privatkundenbereich als schwach anzusehen und es ist nicht damit zu rechnen, dass weitere Netzbetreiber in den Markt einsteigen, weshalb weder von der Marktgegenseite

41-00074/COO.2101.111.3.392038 89

noch von potenziellen Wettbewerbern eine disziplinierende Wirkung ausgehen wird (vgl. Rz. 385 ff.). 399. Insgesamt ergibt sich daraus, dass das Zusammenschlussvorhaben grundsätzlich das Potenzial hätte, den Wettbewerb auf den Endkundenmärkten für Breitbandinternet, auf den Festnetztelefoniemärkten und den Plattformmärkten für lineares Digital-TV zu schwächen. 354 400. Im Gegensatz zum früheren Zusammenschlussvorhaben fehlt vorliegend zudem die ausdrückliche Zusicherung und öffentliche Festlegung der Zusammenschlussparteien, durch die Wahl einer Wachstumsstrategie künftig Preissenkungen durchzuführen. In der vorliegenden Meldung ist aber von einer Wachstumsstrategie die Rede. Eine solche hat sich in der Vergangenheit für Sunrise auch

als erfolgreich herausgestellt. Die von UPC in der Vergangenheit verfolgte Renditestrategie hat hingegen zu kontinuierlichen und spürbaren Kundenverlusten geführt. Auch wenn die zukünftige Strategiewahl noch nicht festgelegt ist, scheint vor dem Hintergrund der erfolgreichen Marktstrategie von Sunrise dennoch ein kollusives Verhalten zwischen Swisscom und den Zusammenschlussparteien weniger wahrscheinlich. 401. Insgesamt kann somit das Vorliegen von Anhaltspunkten für die Begründung oder Verstärkung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung zwischen den Zusammenschlussparteien und Swisscom nicht von vornherein ausgeschlossen werden. Dennoch ist für ein koordiniertes Verhalten zumindest zwischen den an einem möglichen Oligopol beteiligten Unternehmen ein implizites Verständnis über die zu verfolgende Marktstrategie notwendig. Sunrise hat in der Vergangenheit eine Wachstumsstrategie erfolgreich umgesetzt. Eine solche Wachstumsstrategie ist aber gerade mit einem koordinierten Verhalten nicht vereinbar. Solange diese Unsicherheiten bestehen bleibt und die Zusammenschlussparteien in der Zukunft auf eine Wachstumsstrategie setzen, ist eine Koordination zwischen den Zusammenschlussparteien und Swisscom nicht zu erwarten. 402. Die vor rund einem Jahr von der WEKO durchgeführte Prüfung gemäss Art. 33 KG bzw. Art. 10 Abs. 2 KG des Zusammenschlussvorhabens Sunrise/Liberty Global ergab, dass die Begründung einer kollektiven Marktbeherrschung durch die Zusammenschlussparteien und Swisscom unwahrscheinlich sei<sup>355</sup> und somit die Voraussetzungen gemäss Art. 10 Abs. 2 KG für ein Verbot des Zusammenschlussvorhabens oder die Zulassung nur unter Auflagen oder Bedingungen, nicht gegeben waren.<sup>356</sup> Da das vorliegende Zusammenschlussvorhaben nur unwesentlich vom früheren Zusammenschlussvorhaben abweicht und das Ergebnis der Prüfung des früheren Zusammenschlussvorhabens nicht zu verändern vermag (vgl. Rz 320 ff.), besteht vorliegend kein zwingender Grund von dieser Einschätzung abzuweichen. Daher rechtfertigt es sich auch aus verfahrensökonomischen Gründen nicht, eine sowohl für die beteiligten Unternehmen als auch für die Behörden sehr aufwändige vertiefte Prüfung des Zusammenschlussvorhabens durchzuführen. Aus diesem Grund kann – unabhängig davon, ob Anhaltspunkte für die Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung bestehen – aufgrund dieser speziellen Ausgangslage auf eine Prüfung gemäss Art. 33 KG bzw. Art. 10 Abs. 2 KG verzichtet werden.<sup>357</sup> B.4.4 Ergebnis 403. Hinsichtlich einer Einzelmarktbeherrschung auf den Märkten für den IP-Interkonnektionszugang zu den Endkunden von Sunrise und UPC und auf den Märkten für die Bereitstellung von Sportübertragungen im Pay-TV ist festzuhalten, dass aufgrund der bereits

354 Vgl. auch RPW 2020/2, 841, Rz 578, Sunrise/Liberty Global. 355 Vgl. auch RPW 2020/2, 841, Rz 578, Sunrise/Liberty Global. 356 Vgl. RPW 2020/2, 842, Rz 595, Sunrise/Liberty Global. 357 Vgl. RPW 2016/1 283 f., Rz 166 ff., Tamedia/Tradono Denmark/Tradono Switzerland.

41-00074/COO.2101.111.3.392038 90

vor dem Vollzug des Zusammenschlussvorhabens bestehenden allfälligen Marktbeherrschung und aufgrund der geringen Wettbewerbswirkungen des Zusammenschlusses in diesen Bereichen, die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung, durch die wirksamer Wettbewerb beseitigt werden kann, zu verneinen ist (vgl. Rz 299). 404. In Bezug auf die Beurteilung einer allfälligen kollektiven Marktbeherrschung auf den Märkten für Breitbandinternet im Privatkundenbereich, auf den Märkten für Festnetztelefonie und auf den Plattformmärkten für die Übertragung von linearem TV fehlt

es vorliegend – im Gegensatz zum früheren Zusammenschlussvorhaben – an der ausdrücklichen Ankündigung von Liberty Global, künftig Preissenkungen durchsetzen zu wollen. Dies könnte – im Vergleich zum früheren Zusammenschlussvorhaben – eher auf eine Renditestrategie und damit auf eine Erhöhung der Interessenssymmetrie zwischen dem Zusammenschlussunternehmen und Swisscom hindeuten. Dennoch spricht der Erfolg, den Sunrise in der Vergangenheit mit dem strikten Verfolgen einer Wachstumsstrategie hatte, dafür, dieses Erfolgsrezept weiterzuführen. Es wird abzuwarten sein, für welche Strategie sich das zusammengeschlossene Unternehmen entscheiden wird und ob die vorliegend in der Meldung gewählte Formulierung der «aggressiven Wachstumsstrategie» lediglich für die Zwecke der Prüfung des Zusammenschlussvorhabens vorgebracht wurde. Unabhängig davon ist aber darauf hinzuweisen, dass auch im Rahmen des gescheiterten Übernahmeversuchs von UPC durch Sunrise keine absolute Sicherheit bestand, dass die Zusammenschlussparteien eine konsequente Wachstumsstrategie verfolgen würden, da ein Strategiewechsel von einem Unternehmen jederzeit vollzogen werden kann. Dennoch ist die WEKO auch im Zusammenschlussvorhaben 41-0892 Sunrise/Liberty Global zum Schluss gekommen, dass keine kollektiv marktbeherrschende Stellung droht, durch die wirksamer Wettbewerb hätte beseitigt werden können. 405. Insgesamt ist festzuhalten, dass für das vorliegende Zusammenschlussvorhaben keine zwingenden Gründe bestehen, welche eine abweichende Beurteilung des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens vom Zusammenschlussvorhaben 41-0892: Sunrise/Liberty Global rechtfertigen würden. Die bestehenden Differenzen wie die aktuellen Marktdaten, die vertauschten Rollen von Käufer, Verkäufer und Kaufobjekt sowie die geplante Glasfaser Kooperation zwischen und Sunrise und Salt sind im Hinblick auf die Nachvollziehbarkeit, die Kontinuität und der willkürfreien Beurteilung des Sachverhalts nicht ausreichend, um eine diametral andere Beurteilung des nahezu identischen Sachverhalts durch dieselbe Behörde zu rechtfertigen. 406. Aufgrund der obenstehenden Analyse ist auf die Einleitung einer Prüfung gemäss Art. 33 KG bzw. Art. 10 Abs. 2 KG zu verzichten.

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.