



<b>Recht und Politik des Wettbewerbs</b>	<b>RPW</b>
<b>Droit et politique de la concurrence</b>	<b>DPC</b>
<b>Diritto e politica della concorrenza</b>	<b>DPC</b>

**2023/4**

---

ISSN 1421-9158

© Copyright by:

Wettbewerbskommission

CH-3003 Bern  
(Herausgeber)

Vertrieb:  
BBL  
Vertrieb Bundespublikationen  
CH-3003 Bern

[www.bundespublikationen.admin.ch](http://www.bundespublikationen.admin.ch)

(Form: 727.000.23/4)

ISSN 1421-9158

© Copyright by:

Commission de la  
concurrence  
CH-3003 Berne  
(Editeur)

Diffusion:  
OFCL  
Diffusion publications  
CH-3003 Berne

[www.publicationsfederales.admin.ch](http://www.publicationsfederales.admin.ch)

ISSN 1421-9158

© Copyright by:

Commissione della  
concorrenza  
CH-3003 Berna  
(Editore)

Distribuzione:  
UFCL  
Distribuzione pubblicazioni  
CH-3003 Berna

[www.pubblicazionifederali.admin.ch](http://www.pubblicazionifederali.admin.ch)

<b>Recht und Politik des Wettbewerbs</b>	<b>RPW</b>
<b>Droit et politique de la concurrence</b>	<b>DPC</b>
<b>Diritto e politica della concorrenza</b>	<b>DPC</b>

2023/4

**Publikationsorgan der schweizerischen Wettbewerbsbehörden.** Sammlung von Entscheidungen und Verlautbarungen zur Praxis des Wettbewerbsrechts und zur Wettbewerbspolitik.

**Organe de publication des autorités suisses de concurrence.** Recueil des décisions et communications sur le droit et la politique de la concurrence.

**Organo di pubblicazione delle autorità svizzere in materia di concorrenza.** Raccolta di decisioni e comunicazioni relative al diritto e alla politica della concorrenza.

Januar/janvier/gennaio 2024

---

<b>Systematik</b>	<b>A</b>	<b>Tätigkeitsberichte</b>
	A 1	Wettbewerbskommission
	A 2	Preisüberwacher
	<b>B</b>	<b>Verwaltungsrechtliche Praxis</b>
	B 1	Sekretariat der Wettbewerbskommission
	1	Vorabklärungen
	2	Empfehlungen
	3	Stellungnahmen
	4	Beratungen
	5	BGBM
	B 2	Wettbewerbskommission <sup>1</sup>
	1	Vorsorgliche Massnahmen
	2	Untersuchungen
	3	Unternehmenszusammenschlüsse
	4	Sanktionen gemäss Artikel 50 ff. KG
	5	Andere Entscheide
	6	Empfehlungen
	7	Stellungnahmen
	8	BGBM
	9	Diverses
	B 3	Bundesverwaltungsgericht
B 4	Bundesgericht	
B 5	Bundesrat	
B 6	Preisüberwacher	
B 7	Kantonale Gerichte	
B 8	Bundesstrafgericht	
<b>C</b>	<b>Zivilrechtliche Praxis</b>	
C 1	Kantonale Gerichte	
C 2	Bundesgericht	
<b>D</b>	<b>Entwicklungen</b>	
D 1	Erlasse, Bekanntmachungen	
D 2	Bibliografie	
<b>E</b>	<b>Diverses</b>	

<sup>1</sup> Die Entscheide werden in der vorliegenden Sammlung in der von der WEKO entschiedenen und den Parteien mitgeteilten Version publiziert, bereinigt um die Geschäftsgeheimnisse. Massgebend sind ausschliesslich die den Parteien eröffneten Versionen der Entscheide.

<b>Systematique</b>	<b>A</b>	<b>Rapports d'activité</b>
	A 1	Commission de la concurrence
	A 2	Surveillance des prix
	<b>B</b>	<b>Pratique administrative</b>
	B 1	Secrétariat de la Commission de la concurrence
	1	Enquêtes préalables
	2	Recommandations
	3	Préavis
	4	Conseils
	5	LMI
	B 2	Commission de la concurrence <sup>1</sup>
	1	Mesures provisionnelles
	2	Enquêtes
	3	Concentrations d'entreprises
	4	Sanctions selon l'article 50 ss LCart
	5	Autres décisions
	6	Recommandations
	7	Préavis
	8	LMI
	9	Divers
	B 3	Tribunal administratif fédéral
	B 4	Tribunal fédéral
B 5	Conseil fédéral	
B 6	Surveillant des prix	
B 7	Tribunaux cantonaux	
B 8	Tribunal pénal fédéral	
<b>C</b>	<b>Pratique des tribunaux civils</b>	
C 1	Tribunaux cantonaux	
C 2	Tribunal fédéral	
<b>D</b>	<b>Développements</b>	
D 1	Actes législatifs, communications	
D 2	Bibliographie	
<b>E</b>	<b>Divers</b>	

<sup>1</sup> Les décisions sont publiées dans le présent recueil dans leur version telle que décidée par la COMCO et notifiée aux parties, à l'exception du caviardage des secrets d'affaires. Seules les décisions dans leur version telle que notifiée aux parties font foi.

<b>Sistematica</b>	<b>A</b>	<b>Rapporti d'attività</b>
	A 1	Commissione della concorrenza
	A 2	Sorveglianza dei prezzi
	<b>B</b>	<b>Prassi amministrativa</b>
	B 1	Segreteria della Commissione della concorrenza
	1	Inchieste preliminari
	2	Raccomandazioni
	3	Preavvisi
	4	Consulenze
	5	LMI
	B 2	Commissione della concorrenza <sup>1</sup>
	1	Misure cautelari
	2	Inchieste
	3	Concentrazioni di imprese
	4	Sanzioni giusta l'articolo 50 segg. LCart
	5	Altre decisioni
	6	Raccomandazioni
	7	Preavvisi
	8	LMI
	9	Diversi
	B 3	Tribunale amministrativo federale
B 4	Tribunale federale	
B 5	Consiglio federale	
B 6	Sorvegliante dei prezzi	
B 7	Tribunali cantonali	
B 8	Tribunale penale federale	
<b>C</b>	<b>Prassi dei tribunali civili</b>	
C 1	Tribunali cantonali	
C 2	Tribunale federale	
<b>D</b>	<b>Sviluppi</b>	
D 1	Atti legislativi, comunicazioni	
D 2	Bibliografia	
<b>E</b>	<b>Diversi</b>	

<sup>1</sup> In questa raccolta, le decisioni sono pubblicate nella versione decisa dalla COMCO e notificata alle parti, eccezion fatta per i passaggi coperti da segreto d'affari. Solo le decisioni nella versione notificata alla parti fanno fede.

<b>B</b>	<b>Verwaltungsrechtliche Praxis</b> <b>Pratique administrative</b> <b>Prassi amministrativa</b>	
B 1	<b>Sekretariat der Wettbewerbskommission</b> Secrétariat de la Commission de la concurrence Segreteria della Commissione della concorrenza	
1.	<b>Vorabklärungen</b> <b>Enquêtes préalables</b> <b>Inchieste preliminari</b>	
	1. Zahlungsabwicklung Coop	733
4.	<b>Beratungen</b> <b>Conseils</b> <b>Consulenze</b>	
	1. Valora Schweiz AG – Ausbau der Kooperation mit der Volare-Gruppe im Tankstellenshop-Geschäft	769
B 2	<b>Wettbewerbskommission</b> Commission de la concurrence Commissione della concorrenza	
2.	<b>Untersuchungen</b> <b>Enquêtes</b> <b>Inchieste</b>	
	1. Belagswerke Bern	774
3.	<b>Unternehmenszusammenschlüsse</b> <b>Concentrations d'entreprises</b> <b>Concentrazioni di imprese</b>	
	1. Bain Capital/FIS	902
	2. Ringier/RASCH	905
	3. Nestlé/PAI Partners/JV	907
	4. KKR/TPG/Clean TopCo	910
	5. GI Group Holding S.p.A./Kelly Services Management Sàrl	912
7.	<b>Stellungnahmen</b> <b>Préavis</b> <b>Preavvisi</b>	
	1. Vernehmlassungsverfahren zur Revision des Waldgesetzes	915
E	<b>Diverses</b> Divers Diversi	
	1. Gutachten: A. gegen Schweizerische Vereinigung integrierender Bauern und Bäuerinnen (IP-SUISSE)	917
	<b>Abkürzungsverzeichnis (deutsch, français e italiano)</b>	924
	<b>Index (deutsch, français e italiano)</b>	926

## B Verwaltungsverfahrenliche Praxis Pratique administrative Prassi amministrativa

### B 1 Sekretariat der Wettbewerbskommission Secrétariat de la Commission de la concurrence Segreteria della Commissione della concorrenza

B 1	1. Vorabklärungen Enquêtes préalables Inchieste preliminari
B 1.1	1. Zahlungsabwicklung Coop

Schlussbericht des Sekretariats der WEKO vom 28. Februar 2023 in Sachen Vorabklärung gemäss Art. 26 KG betreffend Zahlungsabwicklung Coop wegen allenfalls unzulässiger Verhaltensweise gemäss Art. 7 KG

#### A Verfahren

##### A.1 Gegenstand des Verfahrens

1. Gegenstand der Vorabklärung bildet die im Jahr 2021 eingeführte neue Zahlungsabwicklung der Coop Genossenschaft (nachfolgend: Coop). Laut Angaben von Lieferantinnen führt Coop seit 2020 mit einer Grosszahl ihrer Lieferantinnen im Lebensmittelhandel Verhandlungen betreffend die Umstellung der Zahlungsabwicklung. Coop habe die betroffenen Lieferantinnen darüber informiert, dass Coop sich dazu entschieden habe, die Zahlungsabwicklung über die Markant Handels- und Industrierwaren-Vermittlungs AG (nachfolgend: Markant) zu regulieren. Alternativ dazu habe Coop eine direkte, individuelle und neu kostenpflichtige Zahlungsabwicklung angeboten.

2. In der vorliegenden Vorabklärung wird geprüft, ob Anhaltspunkte dafür bestehen, dass Coop auf den relevanten Märkten über eine marktbeherrschende Stellung im Sinne von Art. 4 Abs. 2 KG<sup>1</sup> verfügt, und ob Anhaltspunkte für einen Verstoss gegen Art. 7 KG vorliegen.

##### A.2 Verfahrensgeschichte

###### A.2.1 Marktbeobachtung 31-0602: Markant / Coop

3. Ab Mitte März 2020 meldeten sich verschiedene Lieferantinnen beim Sekretariat der Wettbewerbskommission (nachfolgend: Sekretariat) und wiesen darauf hin, Coop habe ihnen schriftlich mitgeteilt, dass Markant per 1. Juni 2020 die Zentralregulierung für Coop übernehme und die Rechnungsstellung der Lieferantinnen gegenüber Coop damit neu über Markant laufe. Die Lieferantinnen machten das Sekretariat zudem darauf aufmerksam, dass die Inkassogebühren von Markant, welche auf dem Umsatzvolumen der Lieferantinnen berechnet würden, bis zu [...] % betragen würden. Viele Lieferantinnen zeigten sich

über die geplante Zusammenarbeit zwischen Coop und Markant besorgt.

4. Aufgrund von Hinweisen auf die geplante Umstellung der Rechnungsstellung von Coop auf die Zentralregulierung von Markant per Juni 2020 eröffnete das Sekretariat im April 2020 die Marktbeobachtung 31-0602: *Markant / Coop*.<sup>2</sup> Zwecks Klärung des Sachverhalts wurden Markant und Coop Auskunftsbeglehen zugestellt und sie wurden zur Stellungnahme zu den Vorwürfen aus dem Markt aufgefordert. [...]³. [...].

5. Auch ein Verband, der die Interessen von Marktteilnehmerinnen der Lebensmittelbranche vertritt, reichte am 27. April 2020, am 27. Mai 2020 und am 28. Oktober 2020 beim Sekretariat Anzeigen ein und verwies darin auf die weitreichenden negativen Folgen für die Lieferantinnen bei der vorgesehenen Zusammenarbeit von Coop mit Markant. Dies namentlich aufgrund der Bedeutung von Coop als einer der wichtigsten Absatzkanäle für viele Lieferantinnen von Gütern des täglichen Bedarfs und insbesondere für Unternehmen, die entweder selbst Markenprodukte herstellen oder solche als Grossistinnen/Importeurinnen über den Lebensmittelhandel vertreiben würden.<sup>4</sup>

6. Coop hat dem Sekretariat im Rahmen der Marktbeobachtung mitgeteilt, dass für die Lieferantinnen von Coop kein Zwang bestehe, über Markant abzurechnen, und die Konditionen zwischen Coop und den Lieferantinnen in individuellen Verhandlungen vereinbart würden.<sup>5</sup> Im Rahmen eines Gesprächstermins vom 8. Juli 2020 zwischen Coop und dem Sekretariat bestätigte Coop dem

<sup>1</sup> Bundesgesetz vom 6.10.1995 über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, KG; SR 251).

<sup>2</sup> Die im Rahmen der Marktbeobachtung 31-0602: *Markant / Coop* abgegebenen Informationen von Coop, Markant und einem Verband wurden in die Akten der vorliegenden Vorabklärung übertragen.

<sup>3</sup> [...].

<sup>4</sup> Act. II.3, S. 2f.

<sup>5</sup> Act. II.5, S.8 Rz 36.



Sekretariat, dass Coop auch in Zukunft eine gewisse Parallelinfrastruktur für das Inkasso der Lieferantinnen, welche nicht von der Umstellung auf Markant betroffen seien, aufrechterhalten werde.<sup>6</sup> Mit Schreiben vom 24. Juli 2020 gab Coop denn auch gegenüber dem Sekretariat ausdrücklich die Zusicherung ab, dass sich die Lieferantinnen dazu entschliessen können, die bisherige Vertragsbeziehung mit Markant zu beenden, einer Ausdehnung auf Coop als neues Anschlusshaus nicht zuzustimmen oder die Vertragsbeziehung mit Markant neu zu verhandeln und dass Coop einen derartigen Entscheid in keinem Fall zum Anlass nehmen werde, die betroffenen Lieferantinnen von der Liste der Lieferantinnen zu streichen, sondern versuchen werde, mit den Lieferantinnen im Rahmen der Verhandlung eine Lösung zu suchen, welche dem bisher gepflegten partnerschaftlichen Ansatz gerecht werde (nachfolgend auch: Zusicherung).<sup>7</sup>

7. Gestützt auf Aussagen von Lieferantinnen im August 2020, wonach die Kommunikation von Coop nicht der gegenüber dem Sekretariat abgegebenen Zusicherung entspreche, hat Coop auf Nachfrage hin in ihrer Eingabe vom 4. September 2020 darauf hingewiesen, dass nach eigener Ansicht keine E-Mails an die Lieferantinnen versandt worden seien, welche zur abgegebenen Zusicherung im Widerspruch stehen würden. Insbesondere habe Coop nie einer Lieferantin mit einer Auslistung gedroht, falls die Lieferantin ihre Beziehung zu Markant habe beenden oder ändern wollen. Coop habe denn auch immer darauf geachtet, dass möglicherweise von Coop unverschuldet abhängige Lieferantinnen mit besonderem Fingerspitzengefühl behandelt würden. An diesen Grundsatz habe sich Coop bei den diesbezüglichen Verhandlungen in jeder Hinsicht gehalten.<sup>8</sup>

## A.2.2 Eröffnung der vorliegenden Vorabklärung

8. Gemäss weiteren Anzeigen resp. Beschwerden von zwei Verbänden, welche die Interessen ihrer Mitglieder in der Lebensmittelbranche vertreten, und Informationen von einzelnen Lieferantinnen, welche dem Sekretariat im zweiten Halbjahr 2020 zur Kenntnis gebracht wurden, übte Coop starken Druck aus, damit die Forderungen der Lieferantinnen aus sämtlichen Lieferungen an Coop inskünftig über Markant abgewickelt werden. Coop habe die Lieferantinnen in den Verhandlungen vor die Wahl von zwei möglichen Abrechnungsmöglichkeiten gestellt: die Abrechnung über Markant oder eine speziell einzurichtende direkte Abrechnung mit Coop mit Auferlegung der Kosten zu Lasten der Lieferantinnen (nachfolgend: individuelle Abrechnungsmethode). Von der Abrechnung ohne zusätzliche Kosten über die bisherige Infrastruktur sei seitens Coop keine Rede gewesen. Die genau zu erwartenden Konditionen für die direkte Abrechnungsmethode habe Coop gegenüber einigen Lieferantinnen jedoch erst ab Mitte Dezember 2020 offengelegt. Coop habe die Lieferantinnen bis dahin einzig darauf aufmerksam gemacht, dass Coop versuchen werde, diese Kosten so gering wie möglich zu halten, habe jedoch darauf hingewiesen, dass eine individuelle Lösung über Coop in der Regel meist wesentlich «teurer» sei als die Lösung über Markant. Die Lieferantinnen brachten in diesem Zusammenhang weiter vor, dass Coop ihnen nach der Vereinbarung der Konditionenverhandlungen mit Coop für das Jahr 2021 die künftige Anwendung der individuellen Abrechnungsmethode mit Zusatzkosten von 3–5 Umsatzprozenten angekündigt

habe, was [...] sei als eine Abrechnung über Markant. Zudem brachten Lieferantinnen vor, dass Coop ihnen kurz nach deren Wahl der direkten Abrechnungsmethode über Coop die Auslistung von Produkten mitgeteilt habe.

9. In Folge der substantiierten Hinweise aus dem Markt und um abzuklären, ob Anhaltspunkte für eine missbräuchliche Verhaltensweise im Sinne von Art. 7 KG eines möglicherweise marktbeherrschenden Unternehmens bestehen, eröffnete das Sekretariat am 12. Januar 2021 die Vorabklärung 32-0273: *Zahlungsabwicklung Coop* gegenüber Coop.

10. Mit Schreiben vom 12. Januar 2021 teilte das Sekretariat Coop die Eröffnung der Vorabklärung mit. Im gleichen Schreiben forderte das Sekretariat Coop zur Stellungnahme zu den Vorwürfen aus dem Markt auf und ersuchte Coop um w/itere Auskünfte. Unter anderem ersuchte das Sekretariat Coop um eine Aufstellung mit detaillierten Angaben zu allen von der Umstellung auf Markant betroffenen Lieferantinnen von Coop.<sup>10</sup>

11. Am 9. Februar 2021 teilte der Rechtsvertreter von Coop dem Sekretariat telefonisch mit, dass die Zahl der betroffenen Lieferantinnen [...] beziffert werde, und unterbreitete dem Sekretariat einen Vorschlag zur Einschränkung des Auskunftsbegehrens. Das Sekretariat prüfte diesen und schlug am 10. Februar 2021 eine anderweitige Einschränkung des Auskunftsbegehrens vor.<sup>11</sup> Der Rechtsvertreter von Coop verlangte am 11. Februar 2021 eine Fristerstreckung, welche das Sekretariat am 12. Februar 2021 gewährte.<sup>12</sup> Am 18. Februar 2021 informierte der Rechtsvertreter von Coop, dass Coop in der Zwischenzeit den Vorschlag zur Einschränkung des Auskunftsbegehrens von Seiten Sekretariat durchgesehen und geprüft habe. Mit den Einschränkungen der Lieferantinnen müsste Coop gemäss den vorgegebenen Angaben [...] Lieferantinnen aufarbeiten und die Beantwortung des Auskunftsbegehrens stelle Coop teilweise vor substantielle Probleme. In der Folge passte das Sekretariat seine Kriterien der Auswahl an Lieferantinnen, betreffend welchen detaillierte Angaben gemacht werden mussten, nochmals an (vgl. Rz 13).<sup>13</sup> Mit Schreiben vom 15. März 2021 und der Ergänzung vom 23. März 2021 reichte Coop dem Sekretariat die ersuchten Auskünfte und Unterlagen ein, wobei für [...] Lieferantinnen detaillierte Angaben erfolgten.<sup>14</sup>

<sup>6</sup> Act. II.7.

<sup>7</sup> Act. II.8.

<sup>8</sup> Act. II.10.

<sup>9</sup> Vgl. Act. I.B.17; Act. I.B.18.

<sup>10</sup> Act. I.A.1.

<sup>11</sup> Act. I.A.2.

<sup>12</sup> Act. I.A.3; Act. I.A.4.

<sup>13</sup> Act. I.A.5.

<sup>14</sup> Act. I.A.6; Act. I.A.7.

12. Im Rahmen der Sachverhaltsermittlung führte das Sekretariat am 5. Mai 2021 eine Befragung der Lieferantinnen (nachfolgend auch: Marktbefragung) durch (vgl. Rz 13 ff.). Im Mai 2022 stellte das Sekretariat bei einigen der befragten Lieferantinnen Nachfragen bezüglich missverständlicher Angaben betreffend die realisierten Umsätze in den Jahren 2019 und 2020 (vgl. Rz 18).

### A.2.3 Marktbefragung

13. Von der Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant waren gemäss Angabe von Coop [...] Lieferantinnen [...] von insgesamt rund 4'000 Lieferantinnen betroffen.<sup>15</sup> Aufgrund der grossen Anzahl an Lieferantinnen wurde das Auskunftsbegehren dahingehend eingeschränkt, dass die Fragen nur für Lieferantinnen vollständig zu beantworten waren, welche zum Zeitpunkt der Stellungnahme auf das Auskunftsbegehren bestimmte Kriterien erfüllten. Es handelte sich dabei um Lieferantinnen, hinsichtlich welcher (1) die Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant per 1. Dezember 2020 noch pendent war, (2) Coop schlussendlich doch nicht über Markant abrechnete<sup>16</sup> (3) und/oder Coop der Ansicht war, dass diese von Coop abhängig waren<sup>17</sup>. Die drei vorgegebenen Kriterien konnten kumulativ oder alternativ erfüllt sein.<sup>18</sup> Coop reichte anhand dieser Kriterien eine Liste bestehend aus [...] Lieferantinnen ein.<sup>19</sup>

14. Das Sekretariat führte am 5. Mai 2021 eine Befragung von insgesamt 43 Lieferantinnen von Coop durch.<sup>20</sup> Die Grundlage für die Auswahl der zu befragenden Lieferantinnen bildeten die von Coop eingereichten Informationen zu den [...] Lieferantinnen gemäss dem eingeschränkten Auskunftsbegehren. Konkret befragte das Sekretariat Lieferantinnen des Lebensmitteldetailhandels mit Sitz in der Schweiz, welche mindestens eines der folgenden vier Kriterien erfüllten:

- Lieferantinnen mit einem Umsatz mit Coop von mehr als CHF 10 Mio. im Jahr 2020;
- Lieferantinnen, welche mutmasslich von Coop abhängig waren [...];
- Lieferantinnen, welchen Coop ein Angebot für eine individuelle Abrechnungsmethode («individual payment terms») über Coop unterbreitet hatte;
- Lieferantinnen von Coop ohne bestehenden Markant Vertrag.

15. Bei einem Grossteil der 43 befragten Lieferantinnen ersuchte das Sekretariat mangels Vollständigkeit oder Stringenz der retournierten Fragebögen um Ergänzung. Einige Lieferantinnen verlangten eine Fristerstreckung für die Beantwortung des Fragebogens, welche vom Sekretariat gewährt wurde. Das Sekretariat liess zudem vier Lieferantinnen ein Erinnerungsschreiben zur Beantwortung des Fragebogens zukommen. Sämtliche der befragten Lieferantinnen füllten den Fragebogen schlussendlich vollständig aus und retournierten diesen dem Sekretariat, wobei der letzte ausgefüllte Fragebogen am 1. September 2021 dem Sekretariat zugestellt wurde. Für zwei Lieferantinnen, welche das Sekretariat darüber informierten, dass sie das Auskunftsbegehren nicht ausfüllen könnten, da kein Markant Vertrag bestehe und mit Coop auch zukünftig wie bis anhin abgerechnet werde, schränkte das

Sekretariat das Auskunftsbegehren bezüglich gewisser Fragen ein.<sup>21</sup>

16. Das Auskunftsbegehren der Lieferantinnen beinhaltete Fragen zu den Verhandlungen betreffend die Zahlungsabwicklung mit Coop, Fragen zu allfälligen wirtschaftlichen Auswirkungen der neuen Zahlungsabwicklung sowie Fragen zur Marktstellung von Coop gegenüber den betroffenen Lieferantinnen.

17. Nebst den genannten Antworten auf die Auskunftsbegehren gingen zwei unaufgeforderte Stellungnahmen von Lieferantinnen beim Sekretariat ein, die ebenfalls von der Umstellung der Zahlungsabwicklung von Coop betroffen waren.<sup>22</sup> Das Sekretariat wertete die beiden unaufgefordert eingegangene Stellungnahmen separat aus<sup>23</sup> und vermengte diese nicht mit den Rückmeldungen der 43 tatsächlich angefragten Lieferantinnen.

18. Bei der Auswertung der ausgefüllten Fragebögen betreffend die realisierten Umsätze in den Jahren 2019 und 2020 haben sich bei neun der 43 befragten Lieferantinnen signifikante Abweichungen zu den dem Sekretariat vorliegenden Angaben von Coop (Gesamtumsatz mit Coop im Jahr 2019) ergeben. Zur Klärung dieser Abweichungen forderte das Sekretariat die betroffenen Lieferantinnen im Mai 2022 auf, ihre Angaben zu überprüfen.<sup>24</sup> Sämtliche der von der Nachfrage betroffenen Lieferantinnen retournierten die ausgefüllten Fragebögen bis spätestens am 11. Juli 2022.

### A.2.4 Austausch mit Coop

19. Mit E-Mail vom 26. Oktober 2022 stellte das Sekretariat nach Abschluss der Ermittlungen Coop die vorläufige Version des Schlussberichts zu. Coop wurde jedoch nicht dazu eingeladen, zur in diesem Schlussbericht enthaltenen Sachverhaltsdarstellung und zur rechtlichen Würdigung Stellung zu nehmen.<sup>25</sup> Auch wurde Coop keine Einsicht in die Akten gewährt (vgl. Art. 26 Abs. 2 KG).

<sup>15</sup> Vgl. Act. I.A.6, Beilage 2a und Act. II.7.

<sup>16</sup> Gemäss Ansicht des Sekretariats müssten aufgrund dieses Kriteriums alle Lieferantinnen mit dem von Coop angebrachtem Vermerk «cancelled» in der Liste aller Lieferantinnen (Act. I.A.6, Beilage 2a) auch in der eingeschränkten Liste (Act. I.A.6, Beilage 2b) aufgelistet sein. Dies ist nicht der Fall. In der gekürzten Liste von Coop sind nur [...] Lieferantinnen mit dem Vermerk «cancelled» aufgelistet, wobei in der ungekürzten Liste es deren [...] sind.

<sup>17</sup> Im Entscheid *CoopForte* wurden Kriterien zur Prüfung individueller Abhängigkeiten der Lieferantinnen von Coop entwickelt. Diese Kriterien wurden in den Zusammenschlussvorhaben *Migros/Denner* weiterentwickelt und in *Coop/Carrefour* übernommen (vgl. RPW 2005/1, 160 ff. Rz 92 ff., *CoopForte*; RPW 2008/1, 201 ff. Rz 604 ff., *Migros/Denner*; RPW 2008/4, 657 ff. Rz 476 ff., *Coop/Carrefour*).

<sup>18</sup> Act. I.A.5.

<sup>19</sup> Act. I.A.6, Beilage 2b.

<sup>20</sup> Act. I.B.8 ff.

<sup>21</sup> Act. [...].

<sup>22</sup> Act. IV.1; Act. IV.2.

<sup>23</sup> Die beiden unaufgefordert eingereichten Stellungnahmen lieferten keine zusätzlichen Informationen, welche nicht mit den Antworten der 43 im Rahmen des Auskunftsbegehrens befragten Lieferantinnen abgedeckt wären, daher wird nachfolgend nicht weiter auf diese eingegangen.

<sup>24</sup> Act. I.B.19 bis Act. I.B.27.

<sup>25</sup> Beim Schlussbericht des Sekretariats über das Ergebnis der Vorabklärung handelt es sich um einen formlosen, nicht anfechtbaren Verwaltungsakt. Der Schlussbericht wird den Beteiligten in der Vorabklärung nicht zur Stellungnahme zugestellt, vgl. CARLA BEURET, in: DIKE-Kommentar, Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen, Zäch et al. (Hrsg.), 2018, Art. 26 N 39.

20. Mit dem Schlussbericht informierte das Sekretariat Coop über die Ergebnisse der Vorabklärung (vgl. Kapitel C.4) und unterbreitete Coop die nachfolgenden Anregungen nach Art. 26 Abs. 2 KG zur Beseitigung der wettbewerbsrechtlichen Bedenken:

[Das Sekretariat regte gegenüber Coop an, den Lieferantinnen eine kostenneutrale Zahlungsabwicklung wie vor 2021 zu ermöglichen.]

21. Am 5. Dezember 2022 fand in den Räumlichkeiten des Sekretariats mit Vertretern von Coop eine Besprechung zur Umsetzung der Anregungen statt.<sup>26</sup>

22. Coop entschied, den Markant Vertrag per Ende 2023 zu kündigen und entsprechend mit Wirkung ab 1. Januar 2024 die Zahlungsabwicklung über Markant einzustellen. Coop informierte das Sekretariat am 11. Januar 2023 mündlich und bestätigte den Entscheid mit Schreiben vom 8. Februar 2023 schriftlich.<sup>27</sup>

## B Sachverhalt

### B.1 Verfahrensadressatin

23. Coop, mit Sitz in Basel, ist die Dachgesellschaft der Coop-Gruppe. Diese ist in Form einer Genossenschaft organisiert und zählt über 2,5 Mio. Genossenschaftsmitglieder. Die Coop-Gruppe ist in den Bereichen Detailhandel, Grosshandel und Produktion tätig. Im Bereich Detailhandel ist die Coop-Gruppe mittels Coop und weiteren Gesellschaften schweizweit tätig. Als Kerngeschäft betreibt die Coop-Gruppe die Coop Supermärkte mit Produkten aus dem Food-, Near-Food- und Non-Food-Bereich (Lebensmitteldetailhandel). Die Coop-Gruppe ist mit diversen Fachformaten im Non-Food-Bereich tätig, so z.B. mit Interdiscount, Microspot und Fust im Bereich der Heimelektronik, mit Livique und Lumimart im Bereich der Einrichtung und mit Jumbo im Bereich Bau- und Heimwerkermarkt. Ferner betreibt die Coop-Gruppe Restaurants, Apotheken und Tankstellen. Im Grosshandel ist die Coop-Gruppe insbesondere mit der Transgourmet-Gruppe in der Schweiz sowie im Ausland tätig.<sup>28</sup> Im Bereich Produktion ist die Coop-Gruppe mit der Bell-Food-Gruppe (Fleisch und Convenience-Produkte) sowie den Produktionsbetrieben Bananenreiferei (Früchte), Cave (alkoholische Getränke), Chocolats Halba (Schokolade, Snacks, Back- und Kochzutaten), Coop-Bäckereien (Brote, Backwaren, Teiglinge), Pearlwater Mineralquelle (Mineralwasser, Softdrinks), Reismühle Nutrex (Reis, Essige), Steinfels Swiss (Reinigungsmittel, Körperpflege/Kosmetik) und Swissmill (Getreide) tätig. In den Produktionsbetrieben werden Coop-Eigenmarkenprodukte und Artikel für Drittkundinnen im In- und Ausland hergestellt.<sup>29</sup>

### B.2 Umstellung der Zahlungsabwicklung Coop

24. Im Zentrum der vorliegenden Vorabklärung steht die Umstellung der Zahlungsabwicklung von Coop und die diesbezüglichen Verhandlungen (vgl. Rz 49 ff.) mit [...] ihrer Lieferantinnen. Nach Angaben aus dem Markt empfiehlt Coop ihren Lieferantinnen, prioritär auf die kostenpflichtige Zahlungsabwicklung über Markant umzustellen. Alternativ zur Zahlungsabwicklung über Markant biete Coop eine direkte, individuelle und neu kostenpflichtige Zahlungsabwicklung über Coop an.

### B.2.1 Zahlungsabwicklung über Markant

25. Markant ist eine Dienstleisterin sowohl für Lieferantinnen als auch für Handelsunternehmerinnen im Gross- und Warenhandel (nachfolgend: Anschluss Häuser)<sup>30</sup>. Gemäss Stellungnahme von Markant in der vorangegangenen Marktbeobachtung ist Markant in Europa in zehn europäischen Mitgliedstaaten sowie in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein aktiv und hat Niederlassungen in Deutschland, Österreich, Polen, Tschechien, Rumänien und Spanien. Im Jahr 2020 hätten ca. [...] nationale und internationale Lieferantinnen und [...] Handelsunternehmerinnen einen aktiven Vertrag mit Markant in der Schweiz gehabt.<sup>31</sup>

26. Weiter führte Markant aus, dass die Kerndienstleistung von Markant in der zentralen Rechnungsabwicklung, der sog. Zentralregulierung, besteht. [...]<sup>32</sup> [...] Dabei übernehme Markant gegenüber den Lieferantinnen das Zahlungsausfallsrisiko. Zusätzlich erbringe Markant gegenüber den Anschluss Häusern und gegenüber den Lieferantinnen verschiedene weitere Dienstleistungen.<sup>33</sup>

27. Anhand der Informationen der vertraglichen Vereinbarung zwischen Coop und Markant sowie den Angaben der Lieferantinnen aus der Marktbefragung können die Zahlungsabwicklung über Markant und die damit einhergehenden Geschäftsbeziehungen zwischen Coop, der von Coop beauftragten Dienstleisterin Markant und den betroffenen Lieferantinnen in Abbildung 1 schematisch dargestellt werden.

<sup>26</sup> Act. I.A.10.

<sup>27</sup> Act. I.A.11.

<sup>28</sup> Vgl. auch <<https://www.coop.ch/de/unternehmen/ueber-uns.html>> (28.2.2023); RPW 2021/4, 857, *Coop-Gruppe Genossenschaft/Jumbo-Markt AG*; RPW 2019/3b, 1021, *Transgourmet Holding AG/Emmi Frisch-Service AG*; RPW 2017/3, 493, *Bell Food Group AG/Hilcona AG*; RPW 2015/4, 760, *Coop/Swisscom*; RPW 2014/2, 418, *Coop/Marché*; RPW 2011/2, 285, *Bell/Toni Hilti Treuhandschaft/Hilcona*; RPW 2011/1, 202, *Coop/Transgourmet*; RPW 2008/4, 593, *Coop/Carrefour*; RPW 2008/3, 475, *Coop/Fust*; RPW 2002/3, 505, *Coop/EPA*.

<sup>29</sup> Vgl. <<https://www.coop.ch/de/unternehmen/ueber-uns/wer-wir-sind/produktion.html>> (28.2.2023).

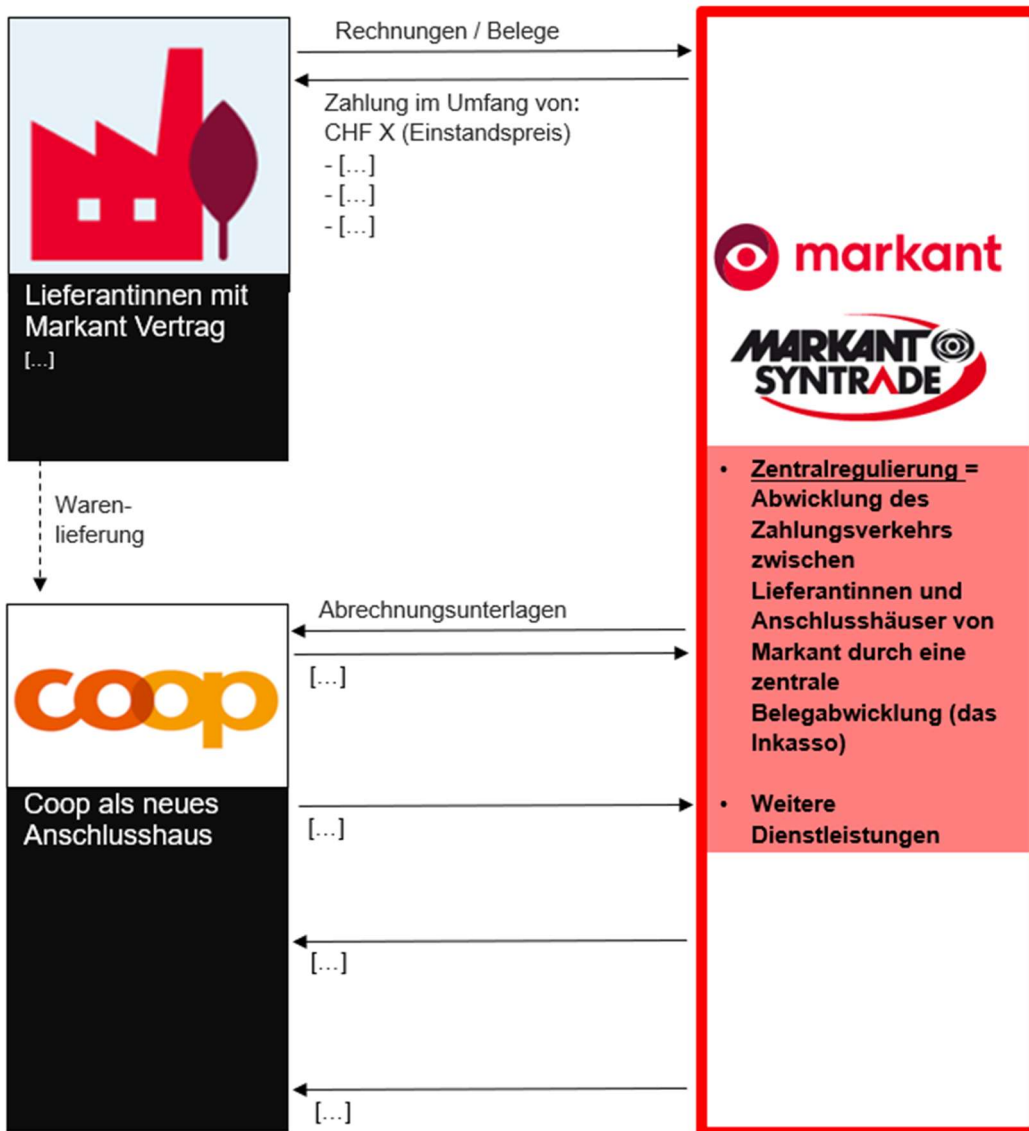
<sup>30</sup> Folgende Anschluss Häuser arbeiteten Stand 1.1.2020 in der Schweiz mit Markant zusammen (aufgeführt gemäss Gruppenzugehörigkeit): Amedis-UE AG, GDI – Groupement de Dépositaires Indépendants SA, Cadar SA, Coop Genossenschaft, Galexis AG, Jumbo-Markt AG, Landi Schweiz AG, Lekkerland (Schweiz) AG, Loeb AG, Manor AG, Müller Handels AG Schweiz, OBWIBA AG, Pistor AG, Saviva AG, SMYTHS TOYS EU HQ UC, Spar AG, Valora AG, Voigt AG, Volg Konsumwaren AG (vgl. Act. II.6, Beilage 5).

<sup>31</sup> Act. II.6, S. 1 und 3.

<sup>32</sup> Act. II.6, S. 1.

<sup>33</sup> Die weiteren von Markant angebotenen Dienstleistungen für die Lieferantinnen, wie bspw. EDI (Electronic Data Interchange), Mediendatenbank, Zentraler Artikelstamm, standen nicht im Fokus der vorliegenden Vorabklärung, weshalb hierzu keine weitergehenden Abklärungen erfolgten (vgl. Act. II.6, Beilage 4).

Abbildung 1: Schematische Darstellung der Zahlungsabwicklung über Markant



Darstellung des Sekretariats.

Quelle: Europäischer Zentralregulierungsvertrag zwischen Coop und Markant und Marktbefragung.

28. Nachfolgend wird an einem fiktiven Beispiel die Abwicklung des Zahlungsverkehrs über Markant aufgezeigt. [...].

### B.2.2 Zusammenarbeit Coop und Markant

29. Einführend ist festzuhalten, dass sich die vorliegende Vorabklärung mit der allenfalls unzulässigen Verhaltensweise von Coop gegenüber den Lieferantinnen befasst (vgl. Rz 1 f.). Die Zusammenarbeit bzw. die vertraglichen Vereinbarungen zwischen Coop und Markant sind nicht Gegenstand des vorliegenden Verfahrens. Eine allfällige kartellrechtliche Problematik dieser Vereinbarungen gestützt auf Art. 5 KG wird vorliegend offengelassen und gegebenenfalls zu einem späteren Zeitpunkt überprüft.

30. [...].<sup>34</sup> [...].<sup>35</sup>

31. [...].<sup>36</sup>

32. [...].<sup>37</sup> [...].<sup>38</sup>

33. [...].<sup>39</sup>

34. [...].<sup>40</sup>

<sup>34</sup> Act. [...].

<sup>35</sup> Act. [...].

<sup>36</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>37</sup> Act. [...].

<sup>38</sup> Act. [...].

<sup>39</sup> Vgl. Act. [...]; Act. [...].

<sup>40</sup> Vgl. Act. [...].

35. [...].<sup>41</sup> [...].<sup>42</sup> [...].

36. [...].<sup>43</sup> [...].<sup>44</sup> [...].

37. [...].<sup>45</sup>

38. [...].<sup>46</sup> [...].

39. [Ausführungen zu den finanziellen Auswirkungen des Markant-Systems für Coop.].<sup>47</sup> [...].<sup>48</sup> [...].

Abbildung 2: Direkte finanzielle Auswirkungen des Europäischen Zentralregulierungsvertrag für Coop pro Jahr<sup>49</sup>

[...]

Darstellung des Sekretariats.

Quelle: Europäischer Zentralregulierungsvertrag zwischen Coop und Markant.

40. [Ausführungen zu den finanziellen Auswirkungen des Markant-Systems für Coop.].<sup>50</sup> [...].

41. Inwiefern die finanzielle Stellung von Markant durch den Anschluss von Coop verbessert wurde, wird vorliegend offengelassen, da der Gegenstand der vorliegenden Vorabklärung das mutmasslich missbräuchliche Verhalten von Coop gegenüber den Lieferantinnen betrifft (vgl. Rz 1 f.).

### B.2.3 Zusammenarbeit Lieferantinnen und Markant

42. [...].<sup>51</sup> [...].<sup>52</sup>

43. [...].<sup>53</sup> [...].<sup>54</sup> [...].<sup>55</sup> [...].<sup>56</sup> [...].<sup>57</sup> [...].<sup>58</sup>

44. [Ausführungen zum Mechanismus bei Beitritt neuer Anschluss Häuser zum Markant-System.].<sup>59</sup> [...].<sup>60</sup>

45. In der Marktbefragung wiesen gewisse Lieferantinnen darauf hin, dass sie zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses mit Markant, welcher je nach Lieferantin schon mehrere Jahre zurückliegen kann, nicht damit gerechnet haben, dass Coop die Zahlungen einmal über Markant abwickeln würde.<sup>61</sup> So sei Markant als eine Organisation verstanden worden, welche die (Detail-)Handelsunternehmen ausserhalb der Coop- und Migros-Gruppe veretre.<sup>62</sup> Zudem wird von einem Verband, der die Interessen von Marktteilnehmerinnen der Lebensmittelbranche vertritt, denn auch darauf verwiesen, dass Markant in Fachkreisen als «dritte Kraft» im Schweizer Lebensmittel-detailhandel bezeichnet werde, zumal der Markant-Verband in der Vergangenheit stets erklärt habe, eine «Nachfragemacht zu etablieren, wie sie die Lebensmittel-detailhandelsriesen Migros und Coop je einzeln auszuspielen vermögen».<sup>63</sup> In diesem Sinne bezeichnete der Geschäftsführer von Markant im Jahr 2013 Markant als mittelständisch ausgerichtete Kooperation, die in einem ansonsten duopolistischen System mit zwei grossen zentralistisch organisierten Unternehmen Chancen- und Waffengleichheit herstelle und für eine Vielfalt von Anbietern und Produktangeboten Sorge. Auch der Geschäftsführer der Markant Syntrade Schweiz AG äusserte sich in diesem Sinne, indem er den Auftrag und das Ziel von Markant als Unterstützung der gemeinsamen und solidarischen Anstrengungen selbstständiger und unabhängiger Handelsgesellschaften bezeichnete und darauf verwies, dass Markant diesen Auftrag in den letzten 20 Jahren überzeugend erfüllt habe, als unangefochtene dritte Kraft im Schweizer Markt.<sup>64</sup>

### B.3 Gründe für Umstellung der Zahlungsabwicklung seitens Coop

46. Nach Angaben von Coop zwingt die massive Binnen- und Aussenkonkurrenz Coop dazu, nicht nur laufend die effizientesten Beschaffungswege zu erschliessen, sondern auch Prozesse zu entwickeln, welche zu einer effizienten Abwicklung und Administration von Beziehungen zu den Lieferantinnen beitragen. [...].<sup>65</sup>

47. Nach Vorbringen von Coop lassen sich mit dem Einbezug von Markant die administrativen Prozesse standardisieren und rationeller ausgestalten. Dies betreffe insbesondere auch die Zahlungsabwicklung und die Zahlungsströme zwischen Coop und den Lieferantinnen. Zudem würden die von Markant zur Verfügung gestellten Tools für die Aufbereitung von Informationen, die Bereitstellung von Media-Daten und die Bearbeitung von Daten teilweise Prozesse darstellen, die von Coop in dieser Form nicht vorgenommen werden könnten. Dies führe insgesamt zu Effizienzvorteilen für Coop. Diese Effizienzvorteile würden dazu führen, dass daraus auch Kostenvorteile realisiert werden könnten. Das Erreichen von Kostenvorteilen sei für die Verbesserung der Marktkonditionen für die Konsumentinnen und Konsumenten von Coop wiederum von zentraler Bedeutung.<sup>66</sup>

48. [Ausführungen zu den finanziellen Auswirkungen des Markant-Systems für Coop.].

### B.4 Verhandlungen zwischen Coop und den Lieferantinnen

#### B.4.1 Zeitliche Übersicht über die Verhandlungsführung von Coop mit Lieferantinnen

49. Die nachfolgende Abbildung zeigt die verschiedenen Verhandlungsschritte zwischen Coop und den von der Umstellung der Zahlungsabwicklung über Markant betroffenen Lieferantinnen.

<sup>41</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>42</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>43</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>44</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>45</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>46</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>47</sup> Coop wird dabei als [...] behandelt (vgl. Rz 32). Basierend auf der Marktbefragung wird angenommen, dass Coop einen [...] % gutgeschrieben erhält (vgl. Tabelle 1, Rz 66).

<sup>48</sup> [...].

<sup>49</sup> [...].

<sup>50</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>51</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>52</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>53</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>54</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>55</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>56</sup> Im Zusammenhang mit der Marktbefragung wiesen [...] Lieferantinnen darauf hin, [...].

<sup>57</sup> Vgl. zu den Konditionen von Markant auch Act. II.6, S. 10 f.

<sup>58</sup> Vgl. Act. II.6, S. 11.

<sup>59</sup> Vgl. z.B. Act. II.9, Beilage 1, S. 6, Ziff. 1, 2. Absatz.

<sup>60</sup> [...].

<sup>61</sup> Act. [...].

<sup>62</sup> Act. [...].

<sup>63</sup> Act. II.3, Memorandum, S. 3.

<sup>64</sup> Newsletter 20 Jahre Syntrade, S. 1 f., <<https://www.markant-magazin.com/markant/20-jahre-markant-syntrade>> (28.2.2023).

<sup>65</sup> Act. II.5, S. 2.

<sup>66</sup> Vgl. Act. II.5, S. 4 f. Rz 11 ff.

Abbildung 3: Zeitliche Übersicht über Verhandlungen zwischen Coop und den Lieferantinnen bezüglich Umstellung auf Markant

[...]

Darstellung des Sekretariats.

Quelle: Marktbefragung.

50. Gemäss den Angaben der befragten Lieferantinnen und aus den eingereichten Unterlagen (Schreiben, E-Mailauszüge, Telefonnotizen etc.) zu den Verhandlungen zwischen Coop und den Lieferantinnen ist insbesondere Folgendes hervorzuheben:

51. [...].<sup>67</sup> [...].<sup>68</sup> [...].<sup>69</sup>

52. Mit Schreiben vom 2. März 2020 teilte Coop den Lieferantinnen mit, dass sich Coop dazu entschieden habe, die Zahlungsabwicklung über Markant zu regulieren. [...].<sup>70</sup>

53. [...].<sup>71</sup>

54. Die Lieferantinnen suchten in der Folge teilweise den Kontakt zu Coop, um eine Lösung zu finden. Gemäss den Rückmeldungen aus der Marktbefragung schlugen rund die Hälfte der befragten Lieferantinnen Coop die Aufrechterhaltung der bisherigen direkten Zahlungsabwicklung über Coop vor.<sup>72</sup> Die meisten Lieferantinnen lehnten insbesondere auch die mit der Umstellung der Zahlungsabwicklung einhergehenden Zusatzkosten vollumfänglich oder zumindest teilweise ab.<sup>73</sup> Zudem wiesen einige Lieferantinnen Coop darauf hin, dass die Anbindung (Bestellungen, Lieferscheine, Rechnungen) an Coop bereits vollständig elektronisch erfolge und diese einwandfrei funktionieren.<sup>74</sup> Es sei deshalb nicht nachvollziehbar, dass die Direktanbindung für Bestellungen und Lieferscheine erhalten bleibe, dies aber bei den Rechnungen nicht weiter funktionieren solle.<sup>75</sup> Gemäss der ausgewerteten Korrespondenz zwischen den Lieferantinnen und Coop [...].<sup>76</sup> [...].<sup>77</sup>

55. [...]. Mit dem Informationsschreiben betreffend die Umstellung auf Markant, welches Coop am 2. März 2020 versandte, hatten die Lieferantinnen demzufolge vier Monate Zeit, um sich zu entscheiden, den Vertrag mit Markant zu kündigen oder diesen (trotz des bevorstehenden Anschlusses von Coop) aufrecht zu erhalten. Eine Kündigung des Markant Vertrages bedeutet für eine Lieferantin in der Hauptsache, dass kein Umsatz mehr über Markant abgerechnet wird und damit eine andere Möglichkeit für die weitere Zahlungsabwicklung mit den einzelnen Anschlusshäusern (einschliesslich Coop) gefunden werden müsste. Da Coop gegenüber den Lieferantinnen wiederholt kommuniziert habe, dass es das bisherige System (d.h. Zahlungsabwicklung direkt über Coop) nach der Umstellung auf Markant per 1. Januar 2021 nicht mehr geben werde resp. eine individuelle Abrechnungsmethode (vgl. Kapitel B.4.5) «teurer» ausfallen werde als die Zahlungsabwicklung über Markant,<sup>78</sup> wäre eine Kündigung des Markant Vertrags im Zusammenhang mit Coop mit grossen Unsicherheiten und möglicherweise Zusatzkosten verbunden gewesen. Viele der Lieferantinnen zeigten sich denn auch unschlüssig, ob sie aufgrund des Anschlusses von Coop bei Markant den Vertrag mit Markant bis Ende Juni per Ende 2020 kündigen sollten. Der Grossteil der Lieferantinnen kündigte den Markant Vertrag

schliesslich nicht. Allerdings kündigten einige Lieferantinnen den Markant Vertrag (vorsorglich), wobei [...] dieser Lieferantinnen während den weiteren Verhandlungen mit Coop resp. Markant die Kündigung wiederum zurückzogen, [...].<sup>79</sup> Die Lieferantinnen dürften auch hier unter gewissem Zeitdruck gehandelt haben, denn sie mussten mit Coop resp. Markant bis Ende 2020 eine Lösung finden, um ihre Lieferungen und Zahlungen auch im Jahr 2021 möglichst ohne Einschränkung mit Coop (und allen anderen Anschlusshäusern) abwickeln zu können.

56. Im Rahmen der weiteren Verhandlungen hat Coop gemäss eigenen Angaben [...] (vgl. Kapitel B.4.3) und zudem geprüft, ob gegebenenfalls infolge [...], eine Gegenleistung nötig sei (vgl. Kapitel B.4.4).<sup>80</sup> Gewissen Lieferantinnen gab Coop bekannt, dass alternativ zu Markant eine individuelle Abrechnungsmethode (vgl. Kapitel B.4.5) möglich sei, diese wurde [...] umgesetzt. Teilweise seien die Lieferantinnen im Laufe der Verhandlungen, insbesondere auch im Dezember 2020 und damit kurz vor der geplanten Umstellung auf Markant, auch mit möglichen Auslistungen von Seiten von Coop konfrontiert worden (vgl. Kapitel B.4.6). Bei den meisten Lieferantinnen konnte schlussendlich eine Lösung mit Coop und Markant gefunden werden (vgl. Kapitel B.4.7).

57. Von den 40 befragten Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag stellen deren [...] auf Markant um. Die restlichen Lieferantinnen rechnen vermutlich wie bis anhin direkt über Coop ab, da die individuelle Abrechnungsmethode bei [...] der befragten Lieferantinnen umgesetzt wurde (vgl. Rz 86). Von den drei befragten Lieferantinnen ohne Markant Vertrag können alle ihre Zahlungen weiterhin direkt über Coop abrechnen.

58. Der offizielle Starttermin der Zahlungsabwicklung über Markant war schliesslich am 15. Januar 2021.<sup>81</sup> Die Marktbefragung zeigte, dass die technische Umstellung auf Markant für die befragten Lieferantinnen, welche gemäss eigenen Angaben auf Markant umstellten, wohl im Laufe der ersten Jahreshälfte 2021, insbesondere im April, Juni und Juli, erfolgte.<sup>82</sup>

<sup>67</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>68</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>69</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>70</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>71</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>72</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>73</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>74</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>75</sup> Act. [...].

<sup>76</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>77</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>78</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>79</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>80</sup> Act. II.7, S. 3 f.

<sup>81</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>82</sup> 14 der [...] Lieferantinnen, welche auf Markant umstellten, gaben bei Frage 6 zusätzlich den Zeitpunkt der Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant an (vgl. z.B. Act. [...]).

#### B.4.2 Vorgehensweise von Coop betreffend die Umstellung auf die Zahlungsabwicklung über Markant

59. Im Rahmen eines Besprechungstermins zwischen Coop und dem Sekretariat vom 8. Juli 2020 wurde Coop gebeten, die Beziehung von Coop zu Markant und den Umgang von Coop mit ihren Lieferantinnen genauer zu erläutern. Coop führte aus, [...].<sup>83</sup> [...] <sup>84</sup> [...] <sup>85</sup>

60. Coop führte zudem aus, dass seitens Coop keine Lieferantinnen gezwungen werde, über Markant abzurechnen, sondern lediglich die Zusammenarbeit mit Markant empfohlen werde und den Lieferantinnen auch keine Auslösungen seitens Coop angedroht werden.<sup>86</sup> Diese Ausführungen von Coop widersprachen in gewissen Teilen den Beschwerden, welche dem Sekretariat aus dem Markt vorlagen (vgl. Rz 3 und 5). Um die offenbar bestehenden Missverhältnisse im Markt zu klären, wurde auf Anregung des Sekretariats hin mit Coop vereinbart, dass Coop eine Zusicherung bezüglich der Zusammenarbeit mit den Lieferantinnen im Zusammenhang mit der Aufschaltung von Markant formuliert, welche das Sekretariat bei einer Kontaktaufnahme durch betroffene Lieferantinnen mitteilen könne und Coop denjenigen Lieferantinnen zukommen lasse, welche gegenüber Coop Vorbehalte gegenüber einer Umstellung auf Markant angemeldet hatten. Coop stellte in der Folge die Zusicherung dem Sekretariat zu und teilte mit, welche Lieferantinnen sie damit bedienen werde.<sup>87</sup> Gemäss dieser vorgelegten Kommunikation sicherte Coop den Lieferantinnen zu, dass sich die Lieferantinnen dazu entschliessen können, die bisherige Vertragsbeziehung mit Markant zu beenden, einer Ausdehnung auf Coop als neues Anschlusshaus nicht zuzustimmen oder die Vertragsbeziehung mit Markant neu zu verhandeln und dass Coop einen derartigen Entscheid in keinem Fall zum Anlass nehmen werde, die betroffenen Lieferantinnen von der eigenen Liste der Lieferantinnen zu streichen, sondern versuchen werde, mit den Lieferantinnen im Rahmen der Verhandlung eine Lösung suchen, welche dem bisher gepflegten partnerschaftlichen Ansatz gerecht werde (vgl. zum Ganzen auch Rz 6).

61. Im Rahmen der Vorabklärung wies Coop darauf hin, [...].<sup>88</sup> Coop wies zudem erneut darauf hin, dass sie keine ihrer Lieferantinnen dazu gezwungen habe, einen Vertrag über eine Zusammenarbeit mit Markant abzuschliessen. Sämtlich Lieferantinnen, welche durch Coop in das Markant-System überführt worden seien oder noch überführt werden sollten, hätten teilweise bereits seit Jahren einen Zusammenarbeitsvertrag mit Markant abgeschlossen. Die Zusammenarbeitsverträge mit Markant sehen in aller Regel vor, dass sich die Lieferantinnen verpflichten, beim Betritt eines neuen Anschlusshauses zu Markant eine Regulierung über Markant für dieses Anschlusshaus gemäss ihren vertraglichen Verpflichtungen zu akzeptieren (sog. Ausdehnungsklausel, vgl. Rz 44).<sup>89</sup> [...] <sup>90</sup>

62. Coop wies im Rahmen der vorangehenden Marktbeobachtung und in der Vorabklärung mehrfach darauf hin, dass Coop die notwendigen Vorkehrungen unternehme, um zu verhindern, dass bei der Gestaltung der Beziehung mit den Lieferantinnen das Prinzip von Leistung und Gegenleistung im Verlauf einer langfristigen Beziehung beeinträchtigt werde.<sup>91</sup>

#### B.4.3 Markant-Konditionen für die Umsätze mit Coop

63. [Verhandlungen der Markant-Konditionen mit Lieferantinnen.].

64. [...] <sup>92</sup> [...] <sup>93</sup> [...] <sup>94</sup>

65. Im Rahmen der Marktbefragung erfragte das Sekretariat die Markant-Konditionen für den Zeitraum 2019 bis 2021. [...]

66. [...] der befragten 40 Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag rechnen die Umsätze mit Coop seit 2021 über Markant ab (vgl. Rz 91). Diese Lieferantinnen können daher Angaben zu den Markant-Konditionen gegenüber Coop und auch gegenüber den Anschlusshäusern (ohne Coop) machen.<sup>95</sup> [...]

<sup>83</sup> Act. II.7, S.3.

<sup>84</sup> [...].

<sup>85</sup> Act. II.7, S. 3.

<sup>86</sup> Act. II.7, S. 3.

<sup>87</sup> [...].

<sup>88</sup> Act. I.A.6, S. 10 Rz 27 f.

<sup>89</sup> Act. I.A.6, S. 2 f. Rz 3a und 3b.

<sup>90</sup> Act. I.A.6, S. 7 f. Rz 18.

<sup>91</sup> Act. II.5, S. 2; Act. I.A.6, S. 7 Rz 15.

<sup>92</sup> Act. II.7, S. 3.

<sup>93</sup> Act. II.5, S. 7 Rz 29.

<sup>94</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>95</sup> Das Sekretariat bezog sich für die Angaben der Zahlungsabwicklung ab 2021 auf die eingereichten Beilagen der Lieferantinnen zu diesen Markant-Konditionen, [...].

Tabelle 1: Übersicht über die verschiedenen Markant-Konditionen der befragten Lieferantinnen im Jahr 2021 (in % des Umsatzes)

	Mittelwert Coop	Durchschnittliche Entwicklung 2021-2023	Mittelwert AH (ohne Coop)	Durchschnittliche Entwicklung 2019-2023
[...]	[...] %	[...]	[...] %	[...]
[...]	[...] %	[...]	[...] %	[...]
[...]	[...] %	[...]	[...] %	[...]
<b>Total</b>	[...] %	[...]	[...] %	[...]

Legende: AH = Anschlusshaus, [...], [...], [...].

Darstellung des Sekretariats.

Quelle: Marktbefragung.

67. [Auswertung der Marktbefragung bezüglich Markant-Konditionen gegenüber Coop und den Anschlusshäusern (ohne Coop) von Markant].<sup>96</sup> Das Vorbringen von Coop, dass Verhandlungen von Coop mit gewissen Lieferantinnen betreffend [...] gegenüber Coop stattgefunden haben, ist mit diesen Daten belegbar. [...]<sup>97</sup> [...].

68. [Auswertung der Marktbefragung bezüglich Markant-Konditionen gegenüber Anschlusshaus Coop].

69. [...].

70. [...].<sup>98</sup>

71. [Schlussfolgerungen Auswertung der Marktbefragung bezüglich Markant-Konditionen.]. Inwieweit Coop letztlich von den Markant-Konditionen, welche die Lieferantinnen bezahlen, profitieren kann, wird in Abbildung 2 (vgl. Rz 39) und Abbildung 4 (vgl. Rz 75) dargestellt.

#### B.4.4 Gegenleistungen von Coop

72. Gemäss eigenen Angaben bot Coop den Lieferantinnen individuelle Gegenleistungen für die Gewährung des [...] an.<sup>99</sup> Im von Coop eingereichten Datensatz<sup>100</sup> beziferte Coop den Wert der ausgehandelten Gegenleistungen von [...] Lieferantinnen, mit welchen die Verhandlungen zur Umstellung auf Markant abgeschlossen seien. Von diesen [...] Lieferantinnen erhielten demnach deren [...] Gegenleistungen im Wert von durchschnittlich [...] % des Umsatzes (Minimum [...] % und Maximum [...] %). Bei den restlichen [...] Lieferantinnen wurde ein Wert von [...] % des Umsatzes für die Gegenleistung ausgewiesen. Der Mittelwert dieser Gegenleistungen über die [...] Lieferantinnen beträgt damit [...] % des Umsatzes. [...].<sup>101</sup> Daneben verwies Coop auf die Leistungen von Markant gegenüber den Lieferantinnen, die auch von den Anschlusshäusern mitfinanziert würden, wie u.a. die Vereinfachung der Zahlungsabläufe über eine zentrale Stelle bei Markant, die Gewährung einer Zahlungsausfallgarantie, die Anbindung von Coop an den Datenpool für die Recherche von Marketingaktivitäten oder die Anbindung von Coop an das Media-Asset-Management-Tool von Markant.<sup>102</sup>

73. Im Rahmen der Marktbefragung<sup>103</sup> befragte das Sekretariat die Lieferantinnen zu möglichen Gegenleistungen von Coop. Von den Lieferantinnen, welche ab 2021 bei der Abrechnung mit Coop auf Markant umstellten, erhielten gemäss dem von Coop eingereichten Datensatz<sup>104</sup> [...] der [...] befragten Lieferantinnen<sup>105</sup> eine Gegenleistung. Dies steht im Widerspruch zu den Antworten von acht Lieferantinnen, welche in der Marktbefragung angaben, dass sie keine Gegenleistungen von Coop erhielten. Zwei Lieferantinnen führten hierzu weiter aus, dass Coop zwar Gegenleistungen definiert habe, der Wert für die Lieferantin bei der entsprechenden Gegenleistung jedoch 0 % sei<sup>106</sup> resp. dass die Gegenleistung lächerlich gering sei im Vergleich zum zusätzlichen Aufwand den die Lieferantin betreibe<sup>107</sup>. Eine Lieferantin<sup>108</sup> gab an, dass noch

<sup>96</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>97</sup> Von insgesamt 30 der befragten Lieferantinnen stehen dem Sekretariat Angaben zum [...] gegenüber Coop für die Jahre 2021 bis 2022 (von 28 Lieferantinnen sogar bis 2023) zur Verfügung. [...].

<sup>98</sup> [...].

<sup>99</sup> Act. I.A.6, S. 6 Rz 11.

<sup>100</sup> Act. I.A.6, Beilage 2b.

<sup>101</sup> Act. I.A.6, S. 6 Rz 11.

<sup>102</sup> Act. I.A.6, S. 6 Rz 10.

<sup>103</sup> Es ist anzumerken, dass strategisch motivierte Antworten der Lieferantinnen nicht ausgeschlossen werden können.

<sup>104</sup> Act. I.A.6, Beilage 2b.

<sup>105</sup> Bei einer Lieferantin (Act. [...]) sind gemäss Angaben von Coop die Gegenleistungen noch nicht bekannt. Die Lieferantin gab an, dass Coop keine Gegenleistungen gewährte.

<sup>106</sup> Act. [...].

<sup>107</sup> Act. [...].

<sup>108</sup> Act. [...].



nicht klar sei, ob und welche Gegenleistungen sie erhalten würde und sie die Frage betreffend die Gegenleistungen entsprechend nicht beantworten könne. Die restlichen 25 Lieferantinnen gaben an, dass sie eine oder mehrere Gegenleistungen für die Zahlungsabwicklung über Markant erhielten, wobei alle mit Ausnahme von zwei Lieferantinnen<sup>109</sup> angaben, dass die offerierten Gegenleistungen von Coop allfällig höhere Aufwände resp. Kosten mit der neuen Zahlungsabwicklung nicht kompensieren können. Der überwiegende Teil der Lieferantinnen gab zudem an, dass die Gegenleistungen nur für eine zeitlich (i.d.R. für ein oder zwei Jahre) beschränkte Zeit<sup>110</sup> festgelegt worden seien.<sup>111</sup>

74. Als Gegenleistungen nannten die Lieferantinnen [...] <sup>112</sup>, [...] <sup>113</sup>, [...] <sup>114</sup>, [...] <sup>115</sup> und [...] <sup>116</sup>, [...]. Die Lieferantinnen mussten für jede aufgeführte Gegenleistung einen Wert aus der eigenen Sicht (d.h. der Sicht der Lieferantin) und aus Sicht von Coop<sup>117</sup> angeben. Die Auswertung zeigte, dass die Lieferantinnen der Ansicht waren, dass Coop den monetären Gegenwert der einzelnen Gegenleistungen entweder zu hoch<sup>118</sup> oder mit ihrer Bewertung übereinstimmend<sup>119</sup> einschätzte. Keine Lieferantin war der Meinung, dass Coop den Wert der jeweiligen Gegenleistung zu tief, das heisst unter deren Schätzung des monetären Gegenwerts, ansetzte.

75. Die gewährten Gegenleistungen zur Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant führten nicht nur zu positiven finanziellen Auswirkungen bei den Lieferantinnen, sondern auch zu finanziellen Einbussen bei Coop. Abbildung 4 gibt die direkten finanziellen Auswirkungen aus Abbildung 2 (vgl. Rz 39) ohne (dunkel) und mit (hell) Berücksichtigung der Aufwände von Coop für die auszurichtenden Gegenleistungen wieder. Das Sekretariat stellte dabei auf den durchschnittlichen Wert der Gegenleistungen ab, gewichtet nach dem Umsatz gemäss dem von Coop eingereichten Datensatz<sup>120</sup>. [Ausführungen zu den finanziellen Auswirkungen des Markant-Systems für Coop].

Abbildung 4: Direkte finanzielle Auswirkungen für Coop pro Jahr<sup>121</sup> mit und ohne Berücksichtigung der Gegenleistungen

[...]

Darstellung des Sekretariats.

Quelle: Europäischer Zentralregulierungsvertrag zwischen Coop und Markant und Auskunftsbegehren von Coop (Datenabgleich).

76. Bei dem von Markant angegebenen realistisch geplanten jährlichen Einkaufsvolumen von Coop über Markant in Höhe von CHF [...] würden daraus unter Berücksichtigung der Gegenleistungen direkte finanzielle Auswirkungen für Coop in der Höhe von CHF [...] bis CHF [...] resultieren. Bei einem Anteil von [...] % an Markenartikeln (vgl. Rz 40), würde dies somit einem monetären Nutzen von CHF [...] entsprechen, wodurch [Ausführungen zu den finanziellen Auswirkungen des Markant-Systems für Coop].

77. Der Wert der Gegenleistungen in Abbildung 4 basiert auf den Angaben von Coop. Die Marktbefragung ergab, dass die Lieferantinnen den Gegenleistungen oftmals einen geringeren Wert beimessen als Coop und dass diese zudem zeitlich beschränkt sind (vgl. Rz 73 f.).

Dementsprechend sind die resultierenden finanziellen Auswirkungen unter Berücksichtigung der Gegenleistungen als untere Schranke zu verstehen (untere schattierte Fläche in Abbildung 4).

#### B.4.5 Individuelle Abrechnungsmethode

78. Gemäss Angaben von Coop erfolgte die Offerte bezüglich einer eigentlich nicht vorgesehenen aufwändigen individuellen Abrechnungsmethode im Rahmen von laufenden Verhandlungen, die bis dahin mit ganz wenigen Lieferantinnen nicht zu einem Abschluss gebracht werden konnten.<sup>122</sup> Der Verhandlungsansatz von Coop gehe beim Angebot einer individuellen Abrechnungsmethode in die Richtung, dass derartige Lieferantinnen im Vergleich zu denjenigen, welche ihren Pflichten aus ihren Verträgen mit Markant nachkommen, diskriminierungsfrei behandelt würden. Durch ihren Alleingang würden die Lieferantinnen nach Angaben von Coop mit ihrem hybriden Vorgehen Kosten verursachen, da sie damit aus dem sonst angewendeten standardisierten Markant-Verfahren für die Lieferantinnen ausgeschieden und einer Sonderbehandlung zugeführt werden müssten. Im Sinne einer Gleichbehandlung sollten sich diese Lieferantinnen an den Kosten dieses Alleingangs beteiligen.<sup>123</sup> Coop bot gemäss dem von Coop eingereichten Datensatz<sup>124</sup> [...] der [...] Lieferantinnen ([...] %) eine individuelle Abrechnungsmethode an. Zur Höhe der entsprechenden Konditionen für die individuelle Abrechnungsmethode äusserte sich Coop trotz Nachfrage des Sekretariats<sup>125</sup> nicht.

<sup>109</sup> Act. [...]; wobei anzumerken ist, dass die erstgenannte Lieferantin im Fragebogen (S. 8) präziserte, dass die mit Coop verhandelten Gegenleistungen für die Jahre 2021 und 2022 die Belastung aufgrund der etablierten Anpassung der Kostensätze nur teilweise kompensiere.

<sup>110</sup> Im Rahmen der Vorabklärung konnte nicht geklärt werden, ob und wie sich diese Gegenleistungen entwickeln werden.

<sup>111</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>112</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>113</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>114</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>115</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>116</sup> Vgl. Act. [...].

<sup>117</sup> Die Lieferantinnen bezifferten teilweise keinen Wert aus Sicht von Coop. Schliesslich war dieser Wert den Lieferantinnen nur bekannt, wenn Coop diesen ihnen gegenüber kommuniziert. Eine Schätzung dieses Wertes war für die Lieferantinnen nur bedingt möglich.

<sup>118</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>119</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>120</sup> Der Datensatz (vgl. Act. I.A.6, Beilage 2b) beziffert für [...] Lieferantinnen einen Wert für die Gegenleistungen zwischen 0 % (keine Gegenleistung) und [...] % von deren Umsatz mit Coop. Zudem umfasst der Datensatz für diese Lieferantinnen den Umsatz, den diese mit Coop erwirtschafteten. Daraus berechnet das Sekretariat den nach Umsatz gewichteten Mittelwert der Gegenleistung von [...] %, welcher multipliziert mit dem Beschaffungsvolumen als Geldfluss von Markant zu Coop in der Abbildung 4 berücksichtigt wird.

<sup>121</sup> [...]. Zusätzlich wird aufgrund der Marktbefragung von einem [...] von [...] % ausgegangen. Die Gegenleistungen werden anhand des gewichteten Mittelwerts von [...] % beziffert (vgl. Fn 120).

<sup>122</sup> Act. I.A.6, S. 8 Rz 21.

<sup>123</sup> Act. I.A.6, S. 6 f. Rz 14.

<sup>124</sup> Act. I.A.6, Beilage 2b.

<sup>125</sup> Act. I.A.1, Frage 3 sowie Frage 7 h und i.

79. In der Marktbefragung befragte das Sekretariat die Lieferantinnen nach «anderen Abrechnungsmöglichkeiten» neben Markant (nachfolgend: individuelle Abrechnungsmethode). Bei 30<sup>126</sup> der 43 befragten Lieferantinnen stimmten die Angaben aus der Marktbefragung mit denjenigen von Coop überein (vgl. Abbildung 5). So erhielten gemäss Auskunftsbefragen und gemäss Marktbefragung 14 Lieferantinnen ein Angebot für die individuelle Abrechnungsmethode und 16 der Lieferantinnen kein Angebot. Die restlichen 13 der 43 Lieferantinnen gaben an, dass Coop ihnen eine individuelle Abrechnungsmethode angeboten habe, demgegenüber gab Coop bei diesen Lieferantinnen an, dass keine individuelle Abrechnungsmethode direkt über Coop angeboten worden sei.

80. Coop äusserte sich nicht zur Höhe der Kondition für die individuelle Abrechnungsmethode (vgl. Rz 78). 27 Lieferantinnen gaben in der Marktbefragung an, dass sie ein Angebot für die individuelle Abrechnungsmethode von Coop erhielten. Die Auswertung in Abbildung 5 bezieht sich auf die Angaben dieser Lieferantinnen zur Höhe der Kondition für die individuelle Abrechnungsmethode.

Abbildung 5: Höhe der Kondition für die individuelle Abrechnungsmethode (in % des Umsatzes der Lieferantinnen mit Coop)

[...]

Darstellung des Sekretariats.

Quelle: Marktbefragung (Konditionenhöhe, Datenabgleich) und Auskunftsbefragen von Coop (Datenabgleich).

81. Die Lieferantinnen (hell in Abbildung 5), bei welchen sowohl aus der Marktbefragung als auch aus dem Auskunftsbefragen hervorging, dass Coop den Lieferantinnen eine individuelle Abrechnungsmethode anbot, gaben grösstenteils eine offerierte Kondition in der Höhe von [...] % des Umsatzes mit Coop an. Die Lieferantinnen belegten diese Kondition von [...] % mit der gegenüber dem Sekretariat offengelegten E-Mailkorrespondenz. Eine Lieferantin gab Kosten in der Höhe von [...] % für die von Coop angebotene alternative Abrechnungsmethode an und belegte diese Angabe.<sup>127</sup> Die Lieferantinnen gaben als Zeitpunkt der Kommunikation dieser Kondition Dezember 2020 resp. Januar 2021 an.

82. Bei den Lieferantinnen (dunkel in Abbildung 5), welche entgegen den Angaben von Coop im Auskunftsbefragen angaben, dass ihnen eine alternative Abrechnungsmethode angeboten worden sei, zeigte sich ein weniger einheitliches Bild. Zwei Lieferantinnen gaben an, dass Coop ihnen im Dezember 2020 resp. Januar 2021 eine Kondition in der Höhe von [...] % des Umsatzes mit Coop angeboten habe, und belegten dies mit E-Mailkorrespondenz.<sup>128</sup> Fünf Lieferantinnen bezeichneten eine zwischen Juli und Dezember 2020 von Coop kommunizierte Konditionenhöhe von [...] %, wobei drei Lieferantinnen ihre Angaben mit Gesprächsnotizen belegen konnten.<sup>129</sup> Eine weitere Lieferantin bezifferte eine von Coop im Dezember 2020 kommunizierte Kondition in der Höhe von [...] %, konnte diese Angabe aber nicht belegen.<sup>130</sup> Die restlichen fünf Lieferantinnen konnten keine konkreten Konditionen beziffern, sondern berichteten von einer (meist mündlichen) Aussage von Coop, dass die individuelle Abrechnungsmethode «teurer als Markant»<sup>131</sup> resp. «kostenpflichtig»<sup>132</sup> werde. Als Zeitpunkt der Kommuni-

kation nannten diese Lieferantinnen einen zeitlichen Rahmen zwischen Mai und November 2020.<sup>133</sup>

83. Coop schien also bereits in einem frühen Stadium in den mündlichen Verhandlungen mit gewissen Lieferantinnen den Hinweis, dass eine individuelle Abrechnungsmöglichkeit «teurer als Markant» ausfallen würde, angebracht zu haben. Diese Angabe scheint Coop aber nicht als Angebot für eine individuelle Abrechnungsmöglichkeit gewertet zu haben. Möglicherweise nutzte Coop solche Aussagen dazu, die Stärke ihrer Verhandlungsposition gegenüber den Lieferantinnen zu zeigen und die Umstellung auf Markant zu forcieren. [...].

84. Bei [...] Lieferantinnen, welche die Zahlungsabwicklung für Coop Umsätze auf Markant umstellten, [...] die Kosten von [...] % für die individuelle Zahlungsabwicklung die Markant Konditionen gegenüber Coop (vgl. Abbildung 6, Rz 96). Den [...] befragten Lieferantinnen, bei denen dies nicht der Fall war, unterbreitete Coop gemäss übereinstimmender Angabe von Coop und den Lieferantinnen kein Angebot für eine individuelle Abrechnungsmethode.<sup>134</sup> Mit anderen Worten fielen die angebotenen Konditionen von Coop für die individuelle Abrechnungsmethode bei [...] befragten Lieferantinnen [...] aus als die Markant-Konditionen gegenüber Coop. Die Lieferantinnen konnten somit zwar die individuelle Abrechnungsmethode anstatt der Abrechnung über das Markant-System wählen, jedoch wären in diesem Fall die Kosten [...] ausgefallen, so dass es fraglich ist, ob die angebotene individuelle Zahlungsabwicklung eine wirkliche Alternative für die Lieferantinnen darstellte. Dies wurde denn auch regelmässig von den Lieferantinnen kritisiert.<sup>135</sup>

85. Wenn sich die Lieferantinnen nach einem Angebot von Coop zur individuellen Abrechnungsmöglichkeit nicht aktiv für Markant oder die individuelle Abrechnungsmethode entschieden, [...].<sup>136</sup> In der Folge gab Coop den betroffenen Lieferantinnen bekannt, dass Coop das Angebot betreffend die Zahlungsabwicklung über Markant zurückziehen würde. Oftmals konnte in der Folge aber doch noch eine Lösung mit Coop und Markant gefunden werden.

<sup>126</sup> Zwei Lieferantinnen kreuzten im Fragebogen an, dass sie kein Angebot für eine andere Zahlungsabwicklung erhalten hätten und begründeten dies damit, dass Coop ein «unrealistisches» Angebot gemacht habe resp. die vorgeschlagene Alternative (Kosten von [...] %) in diesem Kontext keinesfalls als «andere Abrechnungsmöglichkeit» betrachtet werden könne. In den Beilagen beider Lieferantinnen fanden sich jeweils E-Mails mit einem Angebot über [...] % für die alternative Abrechnungsmöglichkeit von Coop (vgl. Act. [...]). Da es vorliegend darum ging, ob und nicht zu welchen Konditionen eine alternative Zahlungsabwicklung angeboten wurde und nicht um die subjektive Einschätzung hierzu, wurden die Antworten der beiden Lieferantinnen im Einklang mit den Angaben in der Stellungnahme von Coop als Angebot für die individuelle Abrechnungsmethode gewertet.

<sup>127</sup> Act. [...].

<sup>128</sup> Act. [...].

<sup>129</sup> [...].

<sup>130</sup> Act. [...].

<sup>131</sup> Act. [...].

<sup>132</sup> Act. [...].

<sup>133</sup> Zwei Lieferantinnen machen keine Angabe zum Zeitpunkt der Kommunikation (Act. [...]).

<sup>134</sup> Vgl. Act. I.A.6, Beilage 2b für die Angabe von Coop resp. Act. [...] für die Angabe der Lieferantinnen.

<sup>135</sup> Vgl. beispielsweise auch Fn 126.

<sup>136</sup> Act. [...].

86. Gemäss der Auskunft von Coop wählte bis zum 15. März 2021 [...] der Lieferantinnen die Option der individuellen Abrechnungsmethode.<sup>137</sup> Dies bestätigte auch die Marktbefragung, wonach die von Coop in Aussicht gestellte individuelle Abrechnungsmethode gemäss Angaben der befragten Lieferantinnen schliesslich bei [...] Lieferantin zur Anwendung gelangte (für detaillierte Angaben zu den Resultaten der Verhandlungen zwischen Coop und den Lieferantinnen vgl. Rz 90 ff.).

#### B.4.6 Mutmassliche Auslistungen während den Verhandlungen

87. Gemäss Angaben von Coop sind im Zusammenhang mit der Umstellung auf Markant bei den betroffenen Lieferantinnen keine Änderungen bei den Listungen vorgenommen worden.<sup>138</sup> Coop habe denn auch nie einer Lieferantin mit der Auslistung gedroht, falls die Lieferantin den Vertrag zu Markant habe beenden oder ändern wollen.<sup>139</sup> Auch seien keine E-Mails an die Lieferantinnen von Coop versandt worden, welche zur Zusicherung (vgl. Rz 6 und 60) im Widerspruch stehen würden. Neulistungen, Auslistungen und Promotionen seien Instrumente des Category Managements, welche im Verlauf einer Beziehung mit einer Lieferantin laufend genutzt würden. Sortimentsbewegungen seien vom Konsumverhalten, Konkurrenzverhalten und der allgemeinen Wirtschaftslage abhängig und würden sodann von einem auf dieses ausgerichteten Category Managements über Listings umgesetzt. In der Regel würden sich Listungen und Auslistungen bei Coop in etwa die Waage halten. Es würden jährlich zwischen 2'000 Produkte gelistet und auf der anderen Seite etwa die gleiche Zahl ausgelistet.<sup>140</sup>

88. In der Marktbefragung gaben 23 von 41<sup>141</sup> Lieferantinnen an, dass es aufgrund der Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant zu keinen Androhungen resp. Umsetzungen von Auslistungen und/oder Ablehnung von Neulistungen und/oder Promotionen gekommen sei. Unter diesen Lieferantinnen waren auch solche zu finden, welche die Zahlungsabwicklung weiterhin direkt über Coop vornahmen. Die restlichen 18 Lieferantinnen gaben an, dass sie aufgrund der Umstellung der Zahlungsabwicklung von Androhungen resp. von Umsetzungen von Auslistungen betroffen waren. Fünf Lieferantinnen machten Angaben zu konkreten Auslistungen, welche nach der Einigung zur Zahlungsabwicklung über Markant von Coop wieder zurückgezogen wurden.<sup>142</sup> Ansonsten begründeten die Lieferantinnen ihre Antworten damit, dass konkrete Auslistungen ohne sachliche Begründung umgesetzt worden seien<sup>143</sup> oder dass Coop zwar keine Auslistungen umgesetzt habe, solche jedoch mündlich androht habe<sup>144</sup>.

#### B.4.7 Resultat der Verhandlungen

89. Coop hat gemäss eigenen Angaben mit über [...] Lieferantinnen mit bestehenden Markant Verträgen (ohne den Bereich [...]) über die Umstellung auf Markant verhandelt.<sup>145</sup> Im von Coop eingereichten Datensatz<sup>146</sup> wurden dennoch wenige Lieferantinnen ohne Markant Vertrag aufgelistet. Diese wählte das Sekretariat bewusst für die Marktbefragung aus (vgl. viertes Auswahlkriterium, Rz 14), um festzustellen, ob diese Lieferantinnen betreffend die Umstellung der Zahlungsabwicklung überhaupt angegangen worden waren und wie diese Lieferantinnen

ihre Forderungen gegenüber Coop ab 2021 abwickelten. Es ist daher sachdienlich, die Lieferantinnen für die Auswertung der Resultate der Verhandlungen in zwei Gruppen aufzuteilen, nämlich in Lieferantinnen mit und ohne Markant Vertrag.

90. Drei der 43 befragten Lieferantinnen gaben an, dass sie über keinen Markant Vertrag verfügten.<sup>147</sup> Alle diese Lieferantinnen führten weiter aus, dass sie auch in Zukunft die Zahlungsabwicklung mit Coop wie bisher direkt und kostenlos vornehmen würden. Die Umstellung bei Coop auf Markant scheint folglich für diese Lieferantinnen von Coop auch keine wirtschaftlichen Auswirkungen zu haben. Ob dies der Fall war, weil die Lieferantinnen ohne Markant Vertrag gegenüber Coop über eine bessere Verhandlungsposition verfügten, oder weil Coop mit diesen Lieferantinnen in einem ersten Schritt grundsätzlich noch nicht verhandeln wollte, kann vorliegend nicht abschliessend geklärt werden.

91. Bei den 40 befragten Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag ergab sich folgendes Bild: [...] Lieferantinnen können die kostenlose und direkte Zahlungsabwicklung mit Coop beibehalten.<sup>148</sup> Die restlichen [...] Lieferantinnen rechnen ihre Umsätze mit Coop s/eit 2021 über Markant ab und sind somit mit zusätzlichen Kosten für die Zahlungsabwicklung über Markant konfrontiert. Die von Coop in Aussicht gestellte individuelle kostenpflichtige Abrechnungsmethode kommt bei [...] der befragten Lieferantinnen zur Anwendung.

92. Die [...] Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag, die weiterhin direkt über Coop abrechnen, wurden anhand unterschiedlicher Auswahlkriterien im Rahmen der Marktbefragung ausgewählt. Aufgrund der im Rahmen der Vorabklärung vorliegenden Informationen konnten keine wesentlichen Ähnlichkeiten dieser fünf Lieferantinnen bezüglich ihrer Geschäftstätigkeit oder bezüglich ihrer Zusammenarbeit mit Coop insgesamt betrachtet beobachtet werden. Allerdings gilt es zu erwähnen, dass zwei dieser fünf Lieferantinnen den Vertrag mit Markant auf Ende

<sup>137</sup> Act. I.A.6, S. 9 Rz 26.

<sup>138</sup> Act. I.A.6, S. 9 Rz 26.

<sup>139</sup> Act. I.A.6, S. 8 Rz 21.

<sup>140</sup> Act. I.A.6, S. 10 Rz 26.

<sup>141</sup> Insgesamt haben 41 Lieferantinnen auf diese Frage geantwortet. Für zwei Lieferantinnen wurde das Auskunftsbegehren in diesem Punkt eingeschränkt (vgl. Rz 15).

<sup>142</sup> Act. [...].

<sup>143</sup> Act. [...].

<sup>144</sup> Act. [...].

<sup>145</sup> Act. II.7.

<sup>146</sup> Act. I.A.6, Beilage 2b.

<sup>147</sup> Act. [...]; Aus der von Coop im Rahmen des Auskunftsbegehrens eingereichten Liste der Lieferantinnen ist ersichtlich, dass zwei der von der Umstellung bei Coop betroffenen Lieferantinnen über keinen Markant Vertrag verfügen. Da Coop angegeben hat, dass nur Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag von der Umstellung betroffen waren (vgl. Rz 59), wurden diese beiden Lieferantinnen mit dem Auswahlkriterium 4 (vgl. Rz 14) bewusst in die Stichprobe für die Marktbefragung integriert. Bei einer weiteren befragten Lieferantin stellte sich zudem heraus, dass auch sie über keinen Markant Vertrag verfügte; ausgewählt wurde diese Lieferantin denn auch ausschliesslich aufgrund des Auswahlkriteriums 1 (Umsatz mit Coop).

<sup>148</sup> Act. [...].

2020 resp. 2021 gekündigt haben.<sup>149</sup> Zudem gab eine dieser Lieferantinnen an, dass sie den Umstand, dass sie [...] und dass sie darum nach wie vor direkt über Coop abrechnen könne.<sup>150</sup>

berücksichtigen, dass strategisch motivierte Antworten der Lieferantinnen nicht ausgeschlossen werden können.

## B.5 Wirtschaftliche Auswirkungen der neuen Zahlungsabwicklung

93. Nebst der Umstellung der Zahlungsabwicklung bei Coop und den diesbezüglichen Verhandlungen interessieren in der Vorabklärung auch die wirtschaftlichen Auswirkungen der neuen Zahlungsabwicklung. In diesem Kapitel werden wirtschaftliche Konsequenzen der Lieferantinnen in den zwei Jahren nach der Umstellung der Zahlungsabwicklung über Markant betrachtet, um herauszufinden, ob und wie sich diese Anpassung der Zahlungsabwicklung auf die Lieferantinnen auswirken.

94. Wirtschaftliche Auswirkungen der im Jahr 2021 neu eingeführten Zahlungsabwicklung können nur bei Lieferantinnen anfallen, welche entweder seit 2021 über Markant abrechnen oder einer individuellen Abrechnungsmöglichkeit zugeführt wurden, wobei letztere Möglichkeit bei keiner Lieferantin zur Anwendung kam.

95. Alle [...] Lieferantinnen, welche auf Markant umstellten, gaben an, dass ihre Kosten für die Zahlungsabwicklung mit der Umstellung erhöht wurden. Die Kosten für die Zahlungsabwicklung bestehen für die Lieferantinnen aus den Markant-Konditionen für die Entschädigung für die Zahlungsabwicklung über Markant sowie unternehmensinternen Kosten. Letztere bestehen aus einmaligen Kosten für die Aufschaltung der Zahlungsabwicklung und jährlich wiederkehrenden Kosten, wie bspw. für das Controlling, im Vergleich zur vorherigen direkten Zahlungsabwicklung. Die unternehmensinternen Kosten fielen bei den Lieferantinnen unterschiedlich und im Vergleich zu den Markant-Konditionen vernachlässigbar tief aus.<sup>151</sup>

96. [Kosten der befragten Lieferantinnen für die Zahlungsabwicklung über Markant.]<sup>152</sup> [...]. Diese Lieferantinnen gaben mit einer Ausnahme<sup>153</sup> an, dass die Zahlungsabwicklung über Coop im Jahr 2019 nicht mit Kosten verbunden war.

Abbildung 6: Vergleich der Zahlungsabwicklungskosten der Lieferantinnen für ihre Umsätze mit Coop im Jahr 2019 und nach der Umstellung auf Markant ab dem Jahr 2021 (Markant-Konditionen)

[...]

Darstellung des Sekretariats.

Quelle: Marktbefragung (Angaben zu Kosten im Jahr 2019 aus Frage 5 des Fragebogens, Angaben zu den Markant-Konditionen im Jahr 2021 aus den von den Lieferantinnen eingereichten Beilagen).

97. Neben den Auswirkungen, welche direkt die finanzielle Lage der Lieferantinnen betrifft, befragte das Sekretariat die Lieferantinnen zudem zu weiteren wirtschaftlichen Auswirkungen in den zwei Jahren nach der Umstellung der Zahlungsabwicklung bei Coop. Konkret stellte das Sekretariat Fragen zu den Auswirkungen auf die Verkaufspreise an Coop, die Verkaufspreise an andere Abnehmerinnen, die Nettomarge, die Qualität der Produkte, die Absatzmenge, die Produktauswahl sowie die Innovations- und Investitionstätigkeit der Lieferantinnen (vgl. Abbildung 7).<sup>154</sup> Bei der Auswertung der Resultate ist zu

<sup>149</sup> Act. [...].

<sup>150</sup> Act. [...].

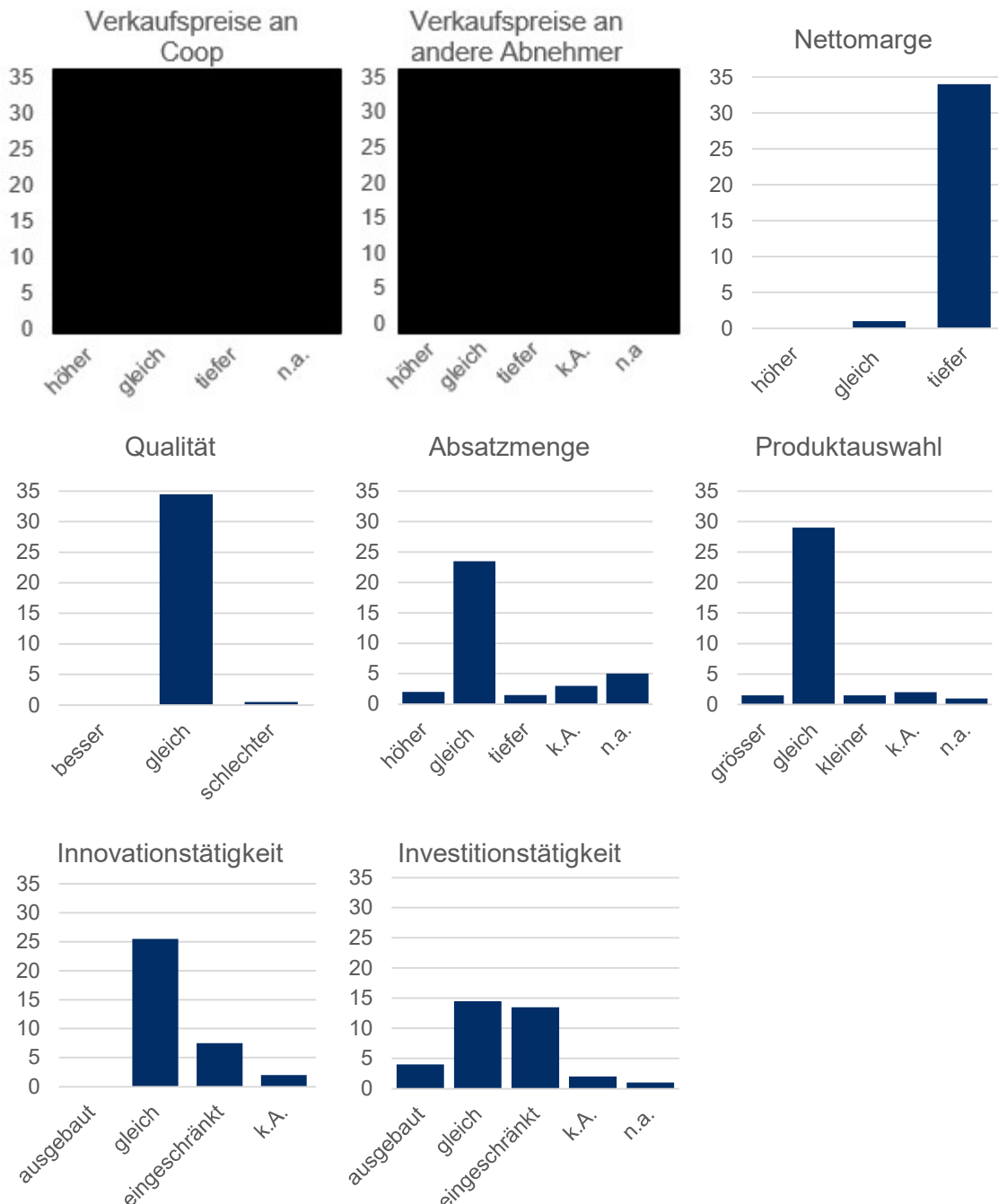
<sup>151</sup> Act. [...].

<sup>152</sup> Die weiteren Dienstleistungen von Markant wurden im Rahmen dieser Vorabklärung nicht geprüft, vgl. hierzu auch Fn 56.

<sup>153</sup> Act. [...].

<sup>154</sup> Die Lieferantinnen konnten jeweils zwischen vier Antwortmöglichkeiten wählen, z.B. «höher», «tiefer», «gleich», «keine Angabe (k.A.)». Zudem begründeten die Lieferantinnen ihre Antworten. Falls die Begründung und das gesetzte Antwortkreuz sich widersprachen, wertete das Sekretariat die Antworten als «nicht auswertbar (n.a.)». Sofern eine Lieferantin zwei Antwortkreuze setzte, so wurden beide Antworten jeweils zu 0,5 Punkten gewertet.

Abbildung 7: Auswirkungen der neuen Zahlungsabwicklung im Überblick



Legende: k.A.= keine Angabe, n.a.= nicht auswertbar.

Darstellung des Sekretariats.

Quelle: Marktbefragung.

98. In Bezug auf die Verkaufspreise an Coop (vor Abzug der Markant-Konditionen) sagten [...] Lieferantinnen [...], dass die Verkaufspreise an Coop mit der Umstellung der Zahlungsabwicklung auf dem gleichen Niveau verbleiben. Meist begründeten die Lieferantinnen dies damit, dass Coop keine Preisaufschläge aufgrund der Umstellung der Zahlungsabwicklung akzeptiere.<sup>155</sup> Weiter gaben [...] Lieferantinnen [...] an, dass sie die Verkaufspreise gegenüber Coop aufgrund der Umstellung der Zahlungsabwicklung erhöhen werden. [Informationen über Preisstrategie

<sup>155</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

der Lieferantinnen].<sup>156</sup> Schliesslich gaben [...] Lieferantinnen [...] an, dass die Verkaufspreise an Coop aufgrund der Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant tiefer ausfallen würden. Die Begründungen dieser Lieferantinnen wiesen darauf hin, dass die Lieferantinnen ihre Aussagen auf die Verkaufspreise an Coop nach dem Abzug der Markant-Konditionen bezogen.<sup>157</sup> Zwei dieser Lieferantinnen gaben bezüglich der Verkaufspreise an Coop vor Abzug der Markant-Konditionen weiter an, dass die «verrechneten» Preise identisch blieben<sup>158</sup> resp. [Information über Preisstrategie der Lieferantinnen].<sup>159</sup>

99. In Bezug auf die Verkaufspreise gegenüber anderen Abnehmerinnen (ohne Coop) waren [...] Lieferantinnen [...] der Meinung, dass diese auf dem gleichem Niveau verbleiben.<sup>160</sup> [...] der befragten Lieferantinnen ([...] %) gaben an, dass die Verkaufspreise gegenüber anderen Abnehmerinnen (ohne Coop) steigen.<sup>161</sup> [...] <sup>162</sup> [...] Lieferantinnen antwortete, dass die Verkaufspreise an andere Abnehmerinnen sinken würden und begründete dies damit, dass die Markant-Konditionen der Anschluss Häuser [...] <sup>163</sup> Schliesslich kreuzte [...] Lieferantinnen «tiefer» und «gleich» an und führte hierzu aus, dass sie mit gleichbleibenden Verkaufspreisen bei den anderen Anschluss Häusern rechne, dass aber Anfragen zu Preissenkungen von Nicht-Markant-Kunden, welche sich durch die neuen Regelungen benachteiligt fühlen, nicht ausgeschlossen werden können.<sup>164</sup>

100. Betreffend die Nettomarge sagten die Lieferantinnen mehrheitlich, dass diese aufgrund der neuen Zahlungsabwicklung tiefer ausfalle. Begründet wurde dies damit, dass die zusätzlichen Kosten, insbesondere die Markant-Konditionen, nicht oder nur teilweise (z.B. über eine teilweise Anpassung der Verkaufspreise oder Gegenleistungen) kompensiert werden könnten.<sup>165</sup> [Informationen über Preisstrategie der Lieferantinnen].<sup>166</sup>

101. Die Lieferantinnen bekräftigten sodann, dass die Qualität aufgrund der neuen Zahlungsabwicklung dieselbe bleibe. Eine Grosszahl der Lieferantinnen unterstrich in der Begründung, dass die Qualität der Produkte sehr wichtig sei und dass hier keine Abstriche gemacht werden könnten.<sup>167</sup> Nur eine Lieferantinnen kreuzte an, dass die Qualität gleich bleibe resp. möglicherweise abnehme, nämlich wenn der Verkaufspreis nicht erhöht werden könne.<sup>168</sup>

102. Die Angaben zu den Auswirkungen der Umstellung der Zahlungsabwicklung auf die Absatzmenge bereitete den Lieferantinnen teilweise Mühe. So machten drei Lieferantinnen keine Angaben hierzu.<sup>169</sup> Zudem waren die Antworten von fünf Lieferantinnen nicht auswertbar. So führten deren vier Gründe (z.B. Covid) ohne konkreten Bezug zur Umstellung der Zahlungsabwicklung für die Auswirkungen auf die Absatzmenge an.<sup>170</sup>

103. Der Grossteil der Lieferantinnen führte aus, dass die Absatzmenge durch die Umstellung der Zahlungsabwicklung unberührt bleibe.<sup>171</sup> Zwei Lieferantinnen gaben an, dass die Absatzmenge aufgrund der besseren Kunden-nähe<sup>172</sup> resp. aufgrund der Vermutung, dass Lieferantinnen von Coop, welche über Markant abrechnen, bevorzugt würden<sup>173</sup>, steige. Eine Lieferantinnen antwortete, dass die Absatzmenge sinke und begründete dies damit, dass die Wettbewerbsfähigkeit der Produkte aufgrund der

höheren Preise sinke, zumal nicht alle Lieferantinnen von Coop auf Markant umstellen würden.<sup>174</sup> Eine weitere Lieferantinnen meinte, die Absatzmenge bleibe gleich resp. sinke, da Coop vermutlich die Einsparungen durch die Markant-Konditionen, sofern überhaupt, in tiefere Verkaufspreise auf den Coop-Eigenmarken fliessen lasse, was zu einer weiteren Wettbewerbsverzerrung für die Markenindustrie und damit tieferen Absatzmengen führen werde.<sup>175</sup>

104. Die Produktauswahl bleibt gemäss 30 Lieferantinnen unverändert<sup>176</sup>, wobei zwei Lieferantinnen zusätzlich angeben, dass die Produktauswahl möglicherweise auch sinke aufgrund gestrichener Produkte<sup>177</sup> resp. steige aufgrund einer Testlistung<sup>178</sup>. Eine Lieferantinnen gab zudem an, dass die Produktauswahl grösser werde und begründete dies mit einer Listung als Gegenleistung von Coop.<sup>179</sup> Eine Lieferantinnen war der Meinung, dass ihre Produktauswahl durch die Zahlungsabwicklung über Markant kleiner werde und führte hierzu aus, dass aufgrund von höheren Kosten eventuell auf Neulistungen (wegen dem Preis) verzichtet werden müsse.<sup>180</sup>

105. 26 der [...] Lieferantinnen ([...] %) gaben an, dass die Innovationstätigkeit aufgrund der neuen Zahlungsabwicklung nicht beeinflusst werde<sup>181</sup>, wobei eine Lieferantinnen zusätzlich angab, dass die Innovationstätigkeit aufgrund der geringeren Marge möglicherweise eingeschränkt werde.<sup>182</sup> Schliesslich antworteten sieben Lieferantinnen, dass ihre Innovationstätigkeit durch die Zahlungsabwicklung über Markant eingeschränkt werde. Diese Lieferantinnen begründeten dies mit dem Umstand, dass aufgrund der neuen Zahlungsabwicklung weniger Mittel zur Verfügung stehen würden und sich dies in den Innovationen niederschläge.<sup>183</sup>

<sup>156</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>157</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>158</sup> Act. [...].

<sup>159</sup> Act. [...].

<sup>160</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>161</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>162</sup> Act. [...].

<sup>163</sup> Act. [...].

<sup>164</sup> Act. [...].

<sup>165</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>166</sup> Act. [...].

<sup>167</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>168</sup> Act. [...].

<sup>169</sup> Act. [...].

<sup>170</sup> Act. [...].

<sup>171</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>172</sup> Act. [...].

<sup>173</sup> Act. [...].

<sup>174</sup> Act. [...].

<sup>175</sup> Act. [...].

<sup>176</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>177</sup> Act. [...].

<sup>178</sup> Act. [...].

<sup>179</sup> Act. [...].

<sup>180</sup> Act. [...].

<sup>181</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>182</sup> Act. [...].

<sup>183</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

106. 14 der [...] Lieferantinnen ([...] %) gaben an, dass die Umstellung der Zahlungsabwicklung keine Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit habe. Gemäss 14 Lieferantinnen wird die Investitionstätigkeit durch die Zahlungsabwicklung über Markant eingeschränkt resp. möglicherweise eingeschränkt<sup>184</sup>. Sie begründeten dies mehrheitlich damit, dass aufgrund der steigenden Kosten der neuen Zahlungsabwicklung weniger Mittel für Investitionen, z.B. im Bereich der Produktion, des Vertriebs oder des Marketings, zur Verfügung stehen.<sup>185</sup> Gemäss vier Lieferantinnen wird die Investitionstätigkeit in Zusammenhang mit der neuen Zahlungsabwicklung ausgebaut.<sup>186</sup> Begründet wird dies u.a. mit Investitionen in die IT<sup>187</sup> aufgrund der neuen Zahlungsabwicklung resp. mit Aufwendungen, die für die von Coop offerierten Marketingmassnahmen<sup>188</sup> erfolgen müssten.

107. Eine Lieferantin weist generell darauf hin, dass Coop mit der Umstellung auf Markant nun doppelt profitiere, einerseits zumal Coop bereits vorher sehr gute Konditionsbedingungen hatte und andererseits indem Coop nun auch von den «Ausgleichskonditionen»<sup>189</sup> der kleineren Handelsunternehmen von Markant profitiere. Der Detailhandelsmarkt gerate in der Schweiz deshalb noch mehr in Schieflage, da Coop die Marktstellung noch vergrössern könne und Markant noch mehr Gewicht erhalte, um ihre Forderungen<sup>190</sup> auch in Zukunft durchzusetzen.<sup>191</sup>

108. Als weitere wirtschaftliche Auswirkungen der Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant nennen die Lieferantinnen u.a. die folgenden Punkte:

- Verkauf des Geschäfts oder Verlagerung ins Ausland<sup>192</sup>;
- gegebenenfalls Entlassungen von Mitarbeitenden<sup>193</sup>;
- Wettbewerbsnachteile gegenüber Lieferantinnen von Coop, die (zum jetzigen Zeitpunkt) nicht über Markant abrechnen<sup>194</sup>;
- die Reduzierung der Sponsoringbeiträgen und Werbemassnahmen in verschiedenen Kanälen<sup>195</sup>;
- steigende Markt- und Verhandlungsmacht von Markant durch Anschluss von Coop<sup>196</sup>;
- steigende Markant-Konditionen<sup>197</sup>;
- die Einrechnung von zusätzlichen Margen auf neuen Absatzkanälen, falls diese später auch zu Markant wechseln<sup>198</sup>.

109. Die Auswertung der Marktbefragung zeigte somit, dass die Lieferantinnen verschiedene negative wirtschaftliche Konsequenzen in den zwei Jahren nach der Umstellung der Zahlungsabwicklung über Markant erwarten.

## B.6 Verhandlungsmacht der Lieferantinnen gegenüber von Coop

110. Im Zentrum dieser Vorabklärung stehen die Umstellung der Zahlungsabwicklung bei Coop und die diesbezüglichen Verhandlungen. In diesem Kapitel wird das Kräfteverhältnis der verhandelnden Parteien genauer betrachtet, um herauszufinden, ob Coop Vertragsbedingungen einseitig durchsetzen kann.

111. In der Stellungnahme zum Auskunftsbegehren hält Coop fest, dass diejenigen Lieferantinnen, die möglicher-

weise von Coop individuell abhängig seien, immer mit besonderem Augenmass behandelt worden seien.<sup>199</sup> Coop sei sich bewusst, dass Coop bei Lieferantinnen, welche einen hohen Umsatzanteil mit Coop generieren, eine gewisse Verantwortung für eine kontinuierliche Entwicklung dieser Geschäftsbeziehung im Rahmen des Category Managements trage, ohne dass jedoch die bestehende dynamische Marktsituation zu vernachlässigen sei. So sei Coop etwa den im Kontext von Zusammenschlüssen eingegangenen Verpflichtungen gegenüber Lieferantinnen immer umfassend nachgekommen.<sup>200</sup>

112. Insgesamt bezeichnete Coop [...] Lieferantinnen, welche von der Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant betroffen waren, als von Coop abhängig.<sup>201</sup> [...].

113. In der Marktbefragung stellte das Sekretariat den betroffenen Lieferantinnen Fragen zu ihrer Marktstellung gegenüber Coop. Die Fragen wurden in Anlehnung an die im Rahmen der Untersuchung *CoopForte*<sup>202</sup> entwickelten und in den Zusammenschlussvorhaben *Migros/Denner*<sup>203</sup> weiterentwickelten und in *Coop/Carrefour*<sup>204</sup> übernommenen Kriterien formuliert. Das Sekretariat befragte die 43 Lieferantinnen nach ihren realisierten Umsätzen in den Vertriebskanälen Lebensmitteldetailhandel, Convenience-Shops und Kioske, Gastronomie, Spezial- und Fachhandel, Export sowie möglichen weiteren Vertriebskanälen in den Jahren 2019 und 2020 (vgl. Kapitel B.6.1.1). Zur Bewertung möglicher Abhängigkeiten der Lieferantinnen von Coop stellte das Sekretariat zusätzlich weitere Fragen und unterschied dabei praxismässig zwischen Lieferantinnen von Markenartikeln (vgl. Kapitel B.6.1.2) und Lieferantinnen von Eigenmarken (vgl. Kapitel B.6.1.3).

<sup>184</sup> Act. [...].

<sup>185</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>186</sup> Act. [...].

<sup>187</sup> Act. [...].

<sup>188</sup> Act. [...].

<sup>189</sup> Unter «Ausgleichskonditionen» sind die Markant-Konditionen zu verstehen, welche die Anschluss Häuser (ohne Coop) nutzten, um bei den Einkaufskonditionen gleich lange oder zumindest vergleichbare Spiesse, wie die grossen Lebensmitteldetailhändlerinnen Coop und Migros zu erlangen (vgl. Rz 45).

<sup>190</sup> Konditionserhöhungen (Anmerkung Sekretariat).

<sup>191</sup> Act. [...].

<sup>192</sup> Act. [...].

<sup>193</sup> Act. [...].

<sup>194</sup> Act. [...].

<sup>195</sup> Act. [...].

<sup>196</sup> Act. [...].

<sup>197</sup> Act. [...].

<sup>198</sup> Act. [...].

<sup>199</sup> Act. I.A.6, S. 5 Rz 8.

<sup>200</sup> Act. II.5, S. 2 f.

<sup>201</sup> Im von Coop eingereichten Datensatz, welcher alle abhängigen Lieferantinnen beinhalten sollte (vgl. zweites Auswahlkriterium, Rz 14), bezeichnete Coop [...] Lieferantinnen als von Coop abhängig (vgl. Act. I.A.6, Beilagen 2a und 2b). M.a.W. bezeichnete Coop über alle der rund [...] (vgl. Rz 11) von der Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant betroffenen Lieferantinnen deren [...] als abhängig von Coop.

<sup>202</sup> RPW 2005/1, 161 ff. Rz 95 ff., *CoopForte*; vgl. auch RPW 2006/1, 137 f. Rz 57, *Denner/Pick Pay*.

<sup>203</sup> RPW 2008/1, 201 ff. Rz 604 ff., *Migros/Denner*.

<sup>204</sup> RPW 2008/4, 657 ff. Rz 476 ff., *Coop/Carrefour*.

114. In der Auswertung zur Verhandlungsmacht der Lieferantinnen gegenüber Coop legte das Sekretariat den Fokus auf die Antworten der 40 Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag, da Coop primär mit diesen verhandelte und insbesondere auch nur bei diesen einen erfolgreichen Abschluss erreichte (vgl. Rz 91). Von diesen 40 Lieferantinnen vertreiben 13 Lieferantinnen nur Markenprodukte, drei Lieferantinnen nur Eigenmarken und 24 Lieferantinnen Markenprodukte und Eigenmarken.

115. Insgesamt ist anzumerken, dass fehlerhafte oder strategische Antworten von Lieferantinnen nicht ausgeschlossen werden können. Die Auswertung ist damit lediglich als Indikator für die Marktstellung von Coop gegenüber den befragten Lieferantinnen zu lesen.

### B.6.1.1 Absatzkanäle der Lieferantinnen

#### Alle Absatzkanäle

116. Gemäss Marktbefragung erzielten die 40 Lieferantinnen, welche über einen Markant Vertrag verfügen, im Jahr 2019 über alle Vertriebskanäle im Durchschnitt [...] % ihres gesamten Umsatzes mit Coop, 2020 waren es durchschnittlich [...] %. Insgesamt erzielten [...] Lieferantinnen im Jahr 2019, resp. [...] Lieferantinnen im Jahr

2020 über 30 %<sup>205</sup> ihres Umsatzes mit Coop. Coop ist somit für einen Grossteil der betroffenen Lieferantinnen ein wichtiger Absatzkanal. Abbildung 8 illustriert den Anteil von Coop am gesamten Umsatz der Lieferantinnen über alle Vertriebskanäle für die Jahre 2019 und 2020.

Abbildung 8: Anteil von Coop am gesamten Umsatz der Lieferantinnen über alle Vertriebskanäle.

[...]

Darstellung des Sekretariats.  
Quelle: Marktbefragung.

117. Tabelle 2 schlüsselt für das Jahr 2019 den durchschnittlichen Anteil von Coop am gesamten Umsatz der 40 Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag nach den Auswahlkriterien für die Teilnahme an der Marktbefragung (vgl. Rz 14) auf und zeigt, wie viele Lieferantinnen die Auswahlkriterien (1)–(3) für die Teilnahme an der Marktbefragung jeweils erfüllten<sup>206</sup> (grau) resp. nicht erfüllten (weiss). Das vierte Auswahlkriterium, dass kein Markant Vertrag bestand, wurde in dieser Tabelle bewusst weglassen, da notwendigerweise keine der 40 Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag dieses Kriterium erfüllte.

Tabelle 2: Umsatz der Lieferantinnen mit Coop im Jahr 2019 im Verhältnis zum Gesamtumsatz aufgeschlüsselt nach Auswahlkriterien für die Marktbefragung.

Kriterien	Kriterium erfüllt		Kriterium nicht erfüllt	
	# Lieferantinnen	Ø Umsatz mit Coop	# Lieferantinnen	Ø Umsatz mit Coop
(1) Umsatz	[...]	[...] %	[...]	[...] %
(2) Abhängigkeit	[...]	[...] %	[...]	[...] %
(3) individuelle Abrechnung	[...]	[...] %	[...]	[...] %

Legende: (1) Lieferantinnen erzielten mehr als CHF 10 Mio. Umsatz mit Coop; (2) Lieferantinnen wurden von Coop als abhängig eingestuft; (3) Lieferantinnen hatten von Coop ein Angebot zur individuellen Abrechnung erhalten.

Darstellung des Sekretariats.  
Quelle: Marktbefragung.

118. Aus den Angaben in Tabelle 2 ist ersichtlich, dass Lieferantinnen, welche mit Coop einen Umsatz von mehr als CHF 10 Mio. erzielten (Auswahlkriterium 1), sich bezüglich des durchschnittlichen Anteils von Coop am Gesamtumsatz der Lieferantinnen [...] von denjenigen unterschieden, welche das erste Auswahlkriterium nicht erfüllten. Für beide Gruppen schien Coop mit [...] % ein [...] Absatzkanal zu sein. Die von Coop als abhängig bezeichneten [...] Lieferantinnen (Auswahlkriterium 2) erwirtschafteten im Jahr 2019 durchschnittlich [...] % ihres Umsatzes mit Coop. Bei den [...] Lieferantinnen, welche Coop nicht als abhängig eingestuft hat, ist der Anteil von Coop am Gesamtumsatz der Lieferantinnen [...] zu bezeichnen. Lieferantinnen, welche ein Angebot von Coop zur individuellen Abrechnung erhalten haben (Auswahlkriterium 3), wiesen im Durchschnitt einen [...] Umsatzanteil mit Coop auf als diejenigen, welche kein Angebot erhielten. Insgesamt wies die Auswertung darauf hin, dass bei kleineren und abhängigen Lieferantinnen resp. bei Lieferantinnen, welchen Coop keine individuelle Abrechnung anbot, der Umsatzanteil mit Coop im Schnitt höher

ausfiel. Für diese Lieferantinnen scheint Coop ein besonders wichtiger Absatzkanal zu sein.

<sup>205</sup> In der Untersuchung *CoopForte* und den Zusammenschlüssen *Migros/Denner* und *Coop/Carrefour* wurde für Lieferantinnen von Markenartikeln der Umsatzanteil mit Coop resp. mit den Zusammenschlussparteien jeweils als erstes Kriterium für mögliche Abhängigkeiten geprüft. Der Richtwert für eine Abhängigkeit der Lieferantinnen wurde bei 30 % festgelegt (RPW 2005/1, 162 Rz 101 f., *CoopForte*; vgl. auch RPW 2008/1, 201 Rz 607, *Migros/Denner* und RPW 2008/4, 658 Rz 479, *Coop/Carrefour*).

<sup>206</sup> Die Mehrheit der Lieferantinnen wurde aufgrund von mindestens zwei der Kriterien für die Marktbefragung ausgewählt und wurde somit mehreren Kategorien zugerechnet.



119. Die Marktbefragung zeigte, dass die Lieferantinnen im Durchschnitt [...] % ihres Umsatzes im Jahr 2019 im Bereich des Lebensmitteldetailhandels, resp. [...] % im Jahr 2020, erzielten. Den nächst grössten Absatzkanal der Lieferantinnen bildete die Gastronomie mit durchschnittlich [...] % des Umsatzes im Jahr 2019, resp. [...] % im Jahr 2020. Mit Convenience-Shops und Kiosken, sowie dem Spezial-/Fachhandel erzielten die befragten Lieferantinnen jeweils [...] % ihres Umsatzes in den Jahren 2019 sowie 2020. Den geringsten Anteil am durchschnittlichen Absatzvolumen gemessen am Umsatz erwirtschafteten die Lieferantinnen durch den Export mit jeweils [...] % in den Jahren 2019 und 2020.

### Absatzkanäle des Lebensmitteldetailhandels

120. Nachfolgend wird der Fokus auf den volumenmässig grössten Absatzkanal, den Lebensmitteldetailhandel, gelegt. Eine Lieferantin mit einem Markant Vertrag gab an, den Lebensmitteldetailhandel nicht zu beliefern<sup>207</sup>, daher werden nachfolgend die Antworten von 39 Lieferantinnen ausgewertet. Die Tabelle 3 gibt einen Überblick über die Absatzkanäle im Lebensmitteldetailhandel der Lieferantinnen aufgeschlüsselt nach den Produktgruppen, in welchen die Lieferantinnen in den Jahren 2019 und 2020 tätig waren.

Tabelle 3: Absatzkanäle der befragten Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag im Lebensmitteldetailhandel

Produktgruppe	Coop		Migros/Denner		Aldi/Lidl		Andere	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Frischprodukte	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Getränke	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Kolonialwaren	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Körperpflege/Kosmetik	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Tiernahrung/Tierbedarf	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Wasch-/Reinigungsmittel	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Sonstige Near Food Produkte	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Total	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

Legende: Andere = Weitere im Lebensmitteldetailhandel tätige Unternehmen, bspw. Spar und Volg.

Darstellung des Sekretariats.

Quelle: Marktbefragung.

121. Die Tabelle 3 zeigt, dass die 39 Lieferantinnen bereits verschiedene Vertriebskanäle im Lebensmitteldetailhandel bewirtschaften. Den grössten Teil ihres Umsatzes erzielten sie mit durchschnittlich rund [...] mit Coop. An zweiter Stelle folgte mit durchschnittlich [...] die Kategorie «Andere». Unter der Sammelkategorie «Andere» wurden alle Lebensmitteldetailhändlerinnen ohne Coop, Migros-Genossenschafts-Bund einschliesslich Denner (nachfolgend: Migros)<sup>208</sup>, Aldi Suisse AG (nachfolgend: Aldi) und Lidl Schweiz AG (nachfolgend: Lidl) zusammengefasst. Beispielsweise beinhaltet diese Sammelkategorie die Spar Holding AG (nachfolgend: Spar) und die Volg Konsumwaren AG (nachfolgend: Volg), welche Anschluss Häuser von Markant sind. An dritter Stelle folgte mit rund [...] Migros. Mit Aldi und Lidl erzielten diese Lieferantinnen durchschnittlich [...] ihres Umsatzes.

### Fazit

122. Insgesamt weisen die angegebenen Umsätze darauf hin, dass Coop einen der wichtigsten Vertriebskanäle für die befragten Lieferantinnen darstellt. Dies gilt sowohl bei der Betrachtung aller Vertriebskanäle als auch mit Fokus auf den Vertriebskanal des Lebensmitteldetailhandels. Diese wichtige Stellung von Coop wird durch die Umstellung der Zahlungsabwicklung bei Coop auf Markant zusätzlich verstärkt, [Ausführungen zu den Auswirkungen auf die Handelsbeziehung zwischen Lieferantin und Anschluss Häuser bei Ausstieg aus dem Markant-System.].

### B.6.1.2 Lieferantinnen von Markenartikeln

123. Zur Bewertung der möglichen Abhängigkeit von Markenartikellieferantinnen wurden den Lieferantinnen folgende Fragen gestellt:

1. Ist die Verhandlungsmacht der Lieferantin gegenüber Coop stark genug, um vermeiden zu können, dass Coop die Bedingungen für die neue Zahlungsabwicklung einseitig durchsetzt?

Dies ist insbesondere der Fall, wenn

- die Lieferantin eine wichtige Akteurin auf dem Markt ist;
- die Lieferantin ihre Produkte exportieren kann;
- die Lieferantin bekannte Produkte (must-in-stock, führende Marken) oder ein schwer ersetzbare Sortiment anbietet.

2. Angenommen, die Lieferantin würde Coop als Absatzkanal innerhalb eines Jahres verlieren, welchen Prozentsatz des Jahresumsatzes (mit Eigenmarken und Markenprodukten) mit Coop könnte die Lieferantin mit anderen Vertriebskanälen innerhalb der nächsten zwei Jahre kompensieren?

<sup>207</sup> Act. [...].

<sup>208</sup> Die WEKO liess mit Entscheid vom 3. September 2007 das Zusammenschlussvorhaben zwischen Migros und Denner unter Auflagen zu (vgl. RPW 2008/1, 207 f. Dispositiv, *Migros/Denner*).

3. Wenn die Lieferantin vermutet, dass sie von Coop wirtschaftlich abhängig ist, inwiefern ist diese Abhängigkeit nicht Folge einer strategischen Entscheidung der Lieferantin, welche sich später als nachteilig herausgestellt hat, resp. inwiefern hat sich diese Abhängigkeit ohne ein Zutun der Lieferantin lediglich aus dem Marktgeschehen ergeben?

124. 37 Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag vertreiben gemäss eigenen Angaben Markenartikel. Davon gaben [...] bei der ersten Frage an, dass sie über [...] Verhandlungsmacht gegenüber Coop verfügten, um vermeiden zu können, dass Coop die Bedingungen für die Zahlungsabwicklung einseitig durchsetzt. [...] Lieferantinnen sagten, dass sie über [...] Verhandlungsmacht gegenüber Coop in dieser Angelegenheit verfügten.<sup>209</sup> Aufgrund der im Rahmen der Vorabklärung vorliegenden Informationen sind keine wesentlichen Ähnlichkeiten dieser [...] Lieferantinnen bezüglich ihrer Geschäftstätigkeit oder bezüglich ihrer Zusammenarbeit mit Coop insgesamt zu beobachten.

125. Die Antworten zur zweiten Frage zeigten, dass die Lieferantinnen im Durchschnitt [...] % ihres Umsatzes mit Coop innerhalb von zwei Jahren über alternative Vertriebskanäle kompensieren könnten. Der Mittelwert ist allerdings aufgrund der Antwort einer Lieferantin, welche angibt, [...] % ihres Umsatzes mit Coop kompensieren zu können,<sup>210</sup> höher als der Median, nach welchem lediglich [...] % des Umsatzes über Coop durch andere Vertriebskanäle kompensiert werden könnte. [...] Lieferantinnen gaben an, mehr als [...] % ihres Umsatzes mit Coop über alternative Vertriebskanäle kompensieren zu können.<sup>211</sup>

126. Als wichtigste alternative Vertriebskanäle nannten die befragten Lieferantinnen andere Lebensmitteldetailhändlerinnen, welche im Durchschnitt [...] % des Umsatzes mit Coop kompensieren könnten, falls Coop als Absatzkanal verloren ginge. Namentlich wurde Migros am häufigsten erwähnt, gefolgt von Aldi und Lidl. Neben den Lebensmitteldetailhändlerinnen nannten die Lieferantinnen als alternative Vertriebskanäle den Export ([...] %), den Onlinehandel ([...] %) und die Gastronomie ([...] %).

127. Bei der dritten Frage gaben [...] der 37 Lieferantinnen an, dass sie nicht von Coop abhängig seien.<sup>212</sup> Die restlichen Lieferantinnen nannten verschiedene Gründe, warum sie nicht selbstverschuldet von Coop abhängig seien. Am häufigsten argumentierten sie, dass Coop eine Schlüsselrolle im Vertrieb von Markenprodukten im Schweizer Markt einnehme.<sup>213</sup> Weiter begründeten die Lieferantinnen, dass alternative Vertriebskanäle aufgrund der Zusammenschlüsse im Schweizer Detailhandel abgenommen hätten.<sup>214</sup> Zudem wiesen einige Lieferantinnen darauf hin, dass Migros stark vertikal integriert sei und dementsprechend nicht als Alternative zu Coop in Frage komme.<sup>215</sup> [...] Lieferantinnen gaben zudem an, dass Coop die Belieferung bestimmter direkter Konkurrentinnen nicht dulde.<sup>216</sup>

128. Die Antworten der Markenlieferantinnen deuten insgesamt darauf hin, dass diese zumindest teilweise von Coop abhängig sind und dies nicht durch das Zutun der Lieferantinnen, sondern aus dem Marktgeschehen resultierte.

### B.6.1.3 Lieferantinnen von Eigenmarken

129. Zur Bewertung der möglichen Abhängigkeit von Eigenmarkenlieferantinnen wurden den Lieferantinnen folgende Fragen gestellt:

1. Hat die Lieferantin spezifische Investitionen<sup>217</sup> für Eigenmarken von Coop vorgenommen?
2. Hat die Lieferantin mit Coop langfristige Verträge geschlossen, welche es der Lieferantin erlauben, die allfällig getätigten vertragsspezifischen Investitionen zu amortisieren bzw. abzusichern?
3. Angenommen, die Lieferantin würde Coop als Kundin verlieren: Wäre die wirtschaftliche Existenz der Lieferantin infolge fehlender alternativer Absatzkanäle und/oder der Umstellungskosten auf andere Absatzkanäle und Märkte gefährdet?
4. Wenn die Lieferantin vermutet, dass sie von Coop wirtschaftlich abhängig ist, inwiefern ist diese Abhängigkeit nicht Folge einer strategischen Entscheidung der Lieferantin, welche sich später als nachteilig herausgestellt hat, resp. inwiefern hat sich diese Abhängigkeit ohne ein Zutun der Lieferantin lediglich aus dem Marktgeschehen ergeben?

130. Insgesamt 28 Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag vertreiben nach eigenen Angaben Eigenmarken. [...] der 28 befragten Lieferantinnen für Eigenmarken gaben bei der ersten Frage an, spezifische Investitionen getätigt zu haben. Dabei handle es sich um spezifische Investitionen in Produktentwicklungen der Eigenmarken<sup>218</sup>, Anlageinvestitionen zur Herstellung von Eigenmarken<sup>219</sup>, Marketinginvestitionen<sup>220</sup> und Beschaffungskosten von Rohstoffen und Verpackungsmaterialien<sup>221</sup>.

131. Bei der zweiten Frage führten lediglich [...] dieser [...] Lieferantinnen weiter aus, über langfristige Verträge mit Coop zu verfügen, welche die Amortisation ihrer spezifischen Investitionen zumindest teilweise absichere.<sup>222</sup>

<sup>209</sup> Act. [...].

<sup>210</sup> Act. [...].

<sup>211</sup> Act. [...].

<sup>212</sup> Act. [...].

<sup>213</sup> Act. [...].

<sup>214</sup> Act. [...].

<sup>215</sup> Act. [...].

<sup>216</sup> Act. [...].

<sup>217</sup> Z.B. Kosten für die Entwicklung von entsprechenden Produkten, welche spezifisch für die Geschäftsbeziehung mit Coop getätigt worden sind und ausserhalb dieser Geschäftsbeziehung nicht verwendet werden können (sog. sunk costs, vgl. hierzu NICHOLAS GREGORY MANKIW, Principles of Microeconomics, 5. Aufl., 2009, 296 f.).

<sup>218</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>219</sup> Act. [...].

<sup>220</sup> Act. [...].

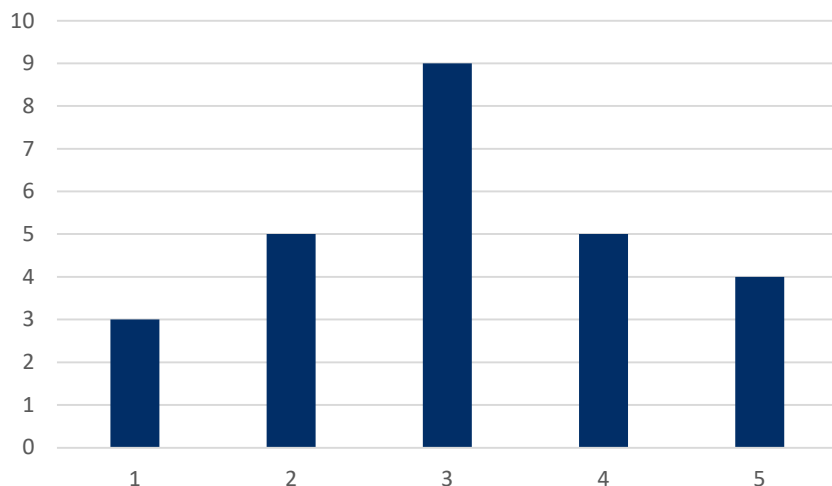
<sup>221</sup> Act. [...].

<sup>222</sup> Act. [...]. Zudem geben zwei weitere Lieferantinnen an, langfristige Verträge mit Coop geschlossen zu haben, jedoch keine spezifischen Investitionen getätigt zu haben (Act. [...]).

132. Bei der dritten Frage bezüglich der Bedrohung der wirtschaftlichen Existenz konnten die Lieferantinnen auf einer Skala von eins bis fünf wählen, wobei «eins» bedeutet, dass die wirtschaftliche Existenz aufgrund der fehlenden Absatzkanäle respektive der Umstellungskosten nicht gefährdet ist und «fünf» einer wirtschaftlichen

Existenzgefährdung entspricht. Die Auswertung zeigte (vgl. Abbildung 9), dass drei der 28 Lieferantinnen ihre wirtschaftliche Existenz nicht bedroht einschätzten.<sup>223</sup> Der Grossteil der Lieferantinnen gab jedoch unterschiedliche Grade der Bedrohung ihrer wirtschaftlichen Existenz an.

Abbildung 9: Gefährdung der wirtschaftlichen Existenz von Lieferantinnen von Eigenmarken beim Verlust von Coop als Abnehmerin



Legende: 1 wirtschaftliche Existenz ist nicht gefährdet, 5 wirtschaftliche Existenz ist gefährdet.

Darstellung des Sekretariats.

Quelle: Marktbefragung.

133. Auf die vierte Frage antwortete eine Lieferantin, dass sie aufgrund eines eigenen strategischen Entscheids in eine mögliche Abhängigkeit geraten sei.<sup>224</sup> [...] Lieferantinnen gaben explizit an, nicht von Coop abhängig zu sein.<sup>225</sup> [...] Lieferantin, welche sich in ihrer wirtschaftlichen Existenz nicht gefährdet sieht (vgl. Abbildung 9), präziserte, dass sich die Abhängigkeit lediglich auf die Markenartikel beziehen würde.<sup>226</sup> Die meisten Lieferantinnen nannten als Grund für eine mögliche Abhängigkeit die Grösse des Absatzvolumens über Coop. Coop sei für viele die grösste Abnehmerin.<sup>227</sup> Zudem wird ausgeführt, Migros sei vertikal integriert, weshalb auf Coop nicht verzichtet werden könne.<sup>228</sup> Schliesslich wies [...] Lieferantin darauf hin, dass Coop kleinere Bioläden verdrängt habe, wodurch alternative Absatzkanäle weggefallen seien.<sup>229</sup> [...] Lieferantinnen gaben an, dass Coop eine Belieferung der Konkurrenz nicht dulde.<sup>230</sup>

134. Die Antworten der Eigenmarkenlieferantinnen deuten darauf hin, dass diese zumindest teilweise von Coop abhängig sind und mit Ausnahme von einer Lieferantin, dies nicht durch das Zutun der Lieferantinnen, sondern aus dem Marktgeschehen resultierte.

## B.7 Zusammenfassung

135. Die Vorabklärung hat im Wesentlichen den folgenden Sachverhalt ergeben:

136. Gegenstand der Vorabklärung bildet die im Jahr 2021 eingeführte neue Zahlungsabwicklung bei Coop. Die betroffenen Lieferantinnen wurden von Coop informiert, dass Coop sich dazu entschieden habe, die Zahlungsabwicklung über Markant zu regulieren. Alternativ

dazu hat Coop eine individuelle Abrechnungsmethode angeboten, welche bei den Lieferantinnen zu [...] Kosten als die Regulierung über Markant führen würde.

137. [Ausführungen zur Zusammenarbeit zwischen Coop und Markant.]

138. Coop begründet die Zusammenarbeit mit Markant durch realisierte Effizienz- und Kostenvorteile, was schliesslich zu verbesserten Marktkonditionen für Konsumentinnen und Konsumenten führe. Die im Rahmen dieser Vorabklärung aufgezeigten finanziellen Vorteile von Coop aus der Umstellung der Zahlungsabwicklung erwähnt Coop in diesem Zusammenhang nicht (vgl. Rz 46 f., und insbesondere auch Rz 39 f.).

139. [Ausführungen zur Zusammenarbeit zwischen den Lieferantinnen und Markant.]

<sup>223</sup> Act. [...].

<sup>224</sup> Act. [...].

<sup>225</sup> Act. [...].

<sup>226</sup> Act. [...].

<sup>227</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>228</sup> Act. [...].

<sup>229</sup> Act. [...].

<sup>230</sup> Act. [...].

140. [Ausführungen zur Zusammenarbeit zwischen den Lieferantinnen und Markant.]

141. Gemäss eigenen Angaben verhandelte Coop (ohne den Bereich [...]) mit über [...] Lieferantinnen über die Umstellung auf Markant, insbesondere mit denjenigen Lieferantinnen von Coop, welche bereits über einen Vertrag mit Markant verfügten (vgl. Rz 59). [Ausführungen zum Mechanismus bei Beitritt neuer Anschlusshäuser zum Markant-System.]

142. Aus der Marktbefragung geht hervor, dass die Lieferantinnen in der Folge teilweise den Kontakt zu Coop suchten, um eine Lösung zu finden. Die Antwort von Coop fiel meist ähnlich aus: [...]. Zudem kommunizierte Coop gegenüber den Lieferantinnen wiederholt, dass es das bisherige System (d.h. Zahlungsabwicklung direkt über Coop) per 1. Januar 2021 nicht mehr geben werde resp. eine individuelle Abrechnungsmethode «teurer» ausfallen würde als die Zahlungsabwicklung über Markant (vgl. Rz 55 und 78 ff.).

143. [Verhandlungen der Markant-Konditionen mit Lieferantinnen.] Diese Lieferantinnen gaben mit einer Ausnahme an, dass die Zahlungsabwicklung über Coop im Jahr 2019 nicht mit Kosten verbunden war (vgl. Rz 96).

144. Von den 34 befragten Lieferantinnen erhielten [...] eine oder mehrere Gegenleistungen von Coop für die Umstellung der Zahlungsabwicklung. Es handelte sich dabei um [...] seitens Coop. Die Marktbefragung ergab, dass die Bezifferung der Gegenleistungen von Coop in Frankenbeträgen Schwierigkeiten bereitete. Die Lieferantinnen bewerteten die Gegenleistungen, sofern sie welche von Coop angeboten erhielten, meist geringer als Coop und wiesen darauf hin, dass die offerierten Gegenleistungen zeitlich beschränkt (i.d.R. auf ein bis zwei Jahre) waren (vgl. Rz 73 f.). [Ausführungen zu den finanziellen Auswirkungen des Markant-Systems für Coop.]

145. Gemäss Marktbefragung bot Coop im Rahmen der laufenden Verhandlungen gegenüber [...] Lieferantinnen neben der Zahlungsabwicklung über Markant eine «andere Abrechnungsmöglichkeit über Coop» (individuelle Abrechnungsmethode) an. Die Kosten für diese individuelle Abrechnungsmethode wurde von Coop gegenüber den Lieferantinnen zunächst mit «teurer als Markant» und im Laufe der Verhandlungen mit [...] % resp. [...] % des Umsatzes mit Coop beziffert (vgl. Rz 81 f.). Da die angebotenen Konditionen von Coop für die individuelle Abrechnungsmethode bei [...] befragten Lieferantinnen zu [...] Kosten als die Abrechnung über das Markant-System geführt hätte, kann die individuelle Abrechnungsmethode nicht als eine wirkliche Alternative gegenüber der Zahlungsabwicklung über Markant angesehen werden (vgl. Rz 84). Die von Coop in Aussicht gestellte individuelle Abrechnungsmethode kommt schliesslich nach Kenntnis des Sekretariats und Angabe von Coop bei [...] zur Anwendung (vgl. Rz 86).

146. In der Marktbefragung gaben schliesslich 18 der befragten Lieferantinnen – entgegen den Vorbringen von Coop – an, von Androhungen bzw. von Umsetzungen von Auslistungen betroffen gewesen zu sein, die mutmasslich darauf zurückzuführen waren, dass sich die Lieferantinnen weigerten, ihre Abrechnungen über Markant zu tätigen. Fünf dieser Lieferantinnen machten konkrete

Angaben zu Auslistungen. Gemäss den Angaben der Lieferantinnen wurden nach der Einigung bezüglich der Zahlungsabwicklung mit Coop die angedrohten resp. umgesetzten Auslistungen wieder zurückgezogen (vgl. Rz 87 f.).

147. Von den drei befragten Lieferantinnen ohne Markant Vertrag rechnen alle auch im Jahr 2021 wie bisher, d.h. direkt über Coop ab (vgl. Rz 90). Von den Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag rechnen [...] von 40 Lieferantinnen ihre Umsätze mit Coop über Markant ab. Die restlichen [...] Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag rechnen weiterhin direkt über Coop ab (vgl. Rz 91 f.).

148. Alle [...] Lieferantinnen, welche neu über Markant abrechnen, gaben an, dass ihre Kosten für die Zahlungsabwicklung mit der Umstellung erhöht wurden, insbesondere wegen den Markant-Konditionen, hinzutreten aber auch noch die unternehmensinternen, einmaligen Kosten für die Aufschaltung der Zahlungsabwicklung und die jährlich wiederkehrenden Kosten (vgl. Rz 95 f.).

149. In Bezug auf die weiteren wirtschaftlichen Auswirkungen führten diese [...] Lieferantinnen folgendes aus: Hinsichtlich der Verkaufspreise an Coop resp. an die anderen Abnehmerinnen (ohne Coop) gab [...] der befragten Lieferantinnen an, dass die Verkaufspreise [...]. [...]. Die Lieferantinnen gaben weiter an, dass ihre Nettomarge aufgrund der zusätzlichen Kosten, insbesondere den Markant-Konditionen, die nicht oder nur teilweise kompensiert werden könnten, sinken würde. Weiter beklagte ein Teil der Lieferantinnen negative Auswirkungen bei der Innovationstätigkeit und der Investitionstätigkeit, da hierfür aufgrund der steigenden Kosten der neuen Zahlungsabwicklung weniger Mittel zur Verfügung stehen würden. Bei der Qualität, der Absatzmenge und der Produktauswahl gaben die Lieferantinnen mehrheitlich an, dass keine Auswirkungen der Umstellung der Zahlungsabwicklung zu erwarten seien resp. die Auswertung kein klares Bild in eine bestimmte Richtung gezeigt habe (vgl. Rz 97 ff.).

150. Die Auswertung der Marktbefragung zu den Verhandlungspositionen der Lieferantinnen gegenüber Coop zeigte, dass die Lieferantinnen hohe Umsatzanteile mit Coop im Vergleich zu den Umsatzanteilen mit anderen Vertriebskanälen in der Schweiz aufwiesen. Die 40 Lieferantinnen, welche über einen Markant Vertrag verfügen, erzielten im Jahr 2019 über alle Vertriebskanäle im Durchschnitt [...] % ihres gesamten Umsatzes mit Coop, 2020 waren es durchschnittlich [...] % (vgl. Rz 116). Legt man den Fokus auf den Lebensmitteldetailhandel, so fallen die mit Coop erzielten Umsatzanteile der Lieferantinnen nochmals höher aus. Die 39 Lieferantinnen erwirtschafteten rund [...] % im Jahr 2019 resp. [...] % im Jahr 2020 des Umsatzes im Lebensmitteldetailhandel mit Coop. An zweiter Stelle folgt mit durchschnittlich [...] % die Kategorie «Andere». In dieser Kategorie sind u.a. auch Anschlusshäuser von Markant enthalten, auf deren Umsätzen für die Lieferantinnen ebenfalls Markant-Konditionen anfallen. An dritter Stelle folgt mit rund [...] % Migros. Mit Aldi und Lidl erzielten diese Lieferantinnen durchschnittlich [...] % ihres Umsatzes (vgl. Rz 121). Coop stellt somit einen der wichtigsten Vertriebskanäle für die befragten Lieferantinnen dar. Diese wichtige Stellung von Coop wird durch die Umstellung der

Zahlungsabwicklung auf Markant verstärkt, [Ausführungen zu den Auswirkungen auf die Handelsbeziehung zwischen Lieferantin und Anschlusshäuser bei Ausstieg aus dem Markant-System.]

151. Darüber hinaus deuten die Antworten der Markenartikellieferantinnen (vgl. Rz 123 ff.) und der Eigenmarkenlieferantinnen (vgl. Rz 129 ff.) darauf hin, dass diese zumindest teilweise von Coop abhängig sind und dies (abgesehen von einer Ausnahme) nicht durch das Zutun der Lieferantinnen, sondern aus dem Marktgeschehen resultiert.

## C Rechtliche Würdigung

### C.1 Geltungsbereich

152. Das Kartellgesetz gilt für Unternehmen des privaten und öffentlichen Rechts, die Kartell- oder andere Wettbewerbsabreden treffen, Marktmacht ausüben oder sich an Unternehmenszusammenschlüssen beteiligen (Art. 2 KG).

153. Als Unternehmen im Sinne des Kartellgesetzes gelten sämtliche Nachfrager oder Anbieter von Gütern und Dienstleistungen im Wirtschaftsprozess, unabhängig von ihrer Rechts- oder Organisationsform (Art. 2 Abs. 1<sup>bis</sup> KG). Coop ist als Unternehmen zu qualifizieren. Damit ist das KG vorliegend in persönlicher Hinsicht anwendbar.

154. Im Rahmen der Vorabklärung prüft das Sekretariat, ob Coop auf dem relevanten Markt über eine marktbeherrschende Stellung verfügt und ob Coop diese Marktstellung mit der Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant möglicherweise missbraucht. Das Kartellgesetz ist somit auch in sachlicher Hinsicht anwendbar. Schliesslich fallen die vorliegend zu beurteilenden Sachverhalte in den örtlichen und zeitlichen Geltungsbereich des Kartellgesetzes.

### C.2 Vorbehaltene Vorschriften

155. Dem Kartellgesetz sind Vorschriften vorbehalten, die auf einem Markt für bestimmte Waren oder Leistungen Wettbewerb nicht zulassen, insbesondere Vorschriften, die eine staatliche Markt- oder Preisordnung begründen, und solche, die einzelne Unternehmen zur Erfüllung öffentlicher Aufgaben mit besonderen Rechten ausstatten (Art. 3 Abs. 1 KG). Ebenfalls nicht unter das Gesetz fallen Wettbewerbswirkungen, die sich ausschliesslich aus der Gesetzgebung über das geistige Eigentum ergeben (Art. 3 Abs. 2 KG).

156. In dem hier zu beurteilenden Markt sind keine Vorschriften ersichtlich, die Wettbewerb nicht zulassen würden. Der Vorbehalt von Art. 3 Abs. 1 und 2 KG wird von Coop sodann auch nicht geltend gemacht.

### C.3 Unzulässige Verhaltensweisen marktbeherrschender Unternehmen

157. Marktbeherrschende Unternehmen verhalten sich unzulässig, wenn sie durch den Missbrauch ihrer Stellung auf dem Markt andere Unternehmen in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs behindern oder die Marktgegenseite benachteiligen (Art. 7 Abs. 1 KG). In einem ersten Schritt prüft das Sekretariat, ob Anhaltspunkte dafür bestehen, dass Coop über eine marktbeherrschende Stellung auf dem relevanten Markt verfügt (vgl.

Kapitel C.3.1). In einem zweiten Schritt wird geprüft, ob Anhaltspunkte dafür bestehen, dass Coop diese Stellung im Rahmen der Umstellung der Zahlungsabwicklung möglicherweise unzulässig missbrauchte (vgl. Kapitel C.3.2).

#### C.3.1 Marktbeherrschende Stellung

158. Als marktbeherrschende Unternehmen gelten einzelne oder mehrere Unternehmen, die auf einem Markt als Anbieter oder Nachfrager in der Lage sind, sich von anderen Marktteilnehmern in wesentlichem Umfang unabhängig zu verhalten (Art. 4 Abs. 2 KG).

159. Um festzustellen, ob Anhaltspunkte dafür bestehen, dass sich Coop tatsächlich in wesentlichem Umfang von anderen Marktteilnehmerinnen unabhängig verhalten kann, ist vorab der relevante Markt abzugrenzen.

##### C.3.1.1 Relevanter Markt

160. Die Definition des relevanten Marktes erfolgt aus Sicht der Marktgegenseite: Massgebend ist, ob aus deren Optik Waren oder Dienstleistungen miteinander im Wettbewerb stehen. Dies hängt davon ab, ob sie vom Nachfrager oder Anbieter hinsichtlich ihrer Eigenschaften und des vorgesehenen Verwendungszwecks als substituierbar erachtet werden, also in sachlicher und örtlicher Hinsicht austauschbar sind.<sup>231</sup> Zur Bestimmung der Austauschbarkeit wird auf die funktionelle Austauschbarkeit von Waren und Dienstleistungen aus Sicht der Marktgegenseite (Bedarfsmarktkonzept) sowie auf Methoden zur Bestimmung der Austauschbarkeit von Waren und Dienstleistungen aus Nachfragesicht abgestellt.<sup>232</sup> Auszugehen ist dabei jeweils vom Gegenstand der konkreten Fragestellung.<sup>233</sup>

161. Gegenstand der vorliegenden Vorabklärung ist die Umstellung der Zahlungsabwicklung bei Coop, welche für die Lieferantinnen von Coop mit zusätzlichen Kosten verbunden ist. Die von der Verhaltensweise von Coop betroffene Marktgegenseite sind deren Lieferantinnen. Folglich sind all jene Lieferantinnen von einem möglichen Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung von Coop betroffen, welche von Coop zur Umstellung der Zahlungsabwicklung aufgefordert wurden resp. in Zukunft potentiell dazu aufgefordert werden könnten. Sie bilden die Marktgegenseite, aus deren Sicht der relevante Markt abzugrenzen ist.

##### Sachlich relevanter Markt

162. Der sachliche Markt umfasst alle Waren oder Leistungen, die von der Marktgegenseite hinsichtlich ihrer Eigenschaften und ihres vorgesehenen Verwendungszwecks als substituierbar angesehen werden (Art. 11 Abs. 3 Bst. a VKU<sup>234</sup>, der hier analog anzuwenden ist).<sup>235</sup>

<sup>231</sup> BGE 139 I 72, 93 E. 9.2.3.1 (= RPW 2013/1, 127 E. 9.2.3.1), *Publigroupe SA et al./WEKO*.

<sup>232</sup> BGE 139 I 72, 93 E. 9.2.3.1 (= RPW 2013/1, 127 E. 9.2.3.1), *Publigroupe SA et al./WEKO*.

<sup>233</sup> Vgl. etwa BGE 139 I 72, 93 E. 9.2.3.1 (= RPW 2013/1, 127 E. 9.2.3.1), *Publigroupe SA et al./WEKO*.

<sup>234</sup> Verordnung vom 17.6.1996 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (VKU; SR 251.4).

<sup>235</sup> BGE 139 I 72, 93 E. 9.2.3.1 (= RPW 2013/1, 127 E. 9.2.3.1), *Publigroupe SA et al./WEKO*.

163. Ausgehend von der mutmasslichen Wettbewerbsbeschränkung interessiert vorliegend der Absatzmarkt der betroffenen Lieferantinnen (als Marktgegenseite), welcher primär den Beschaffungsmarkt des Lebensmittel-detailhandels umfasst. Dabei sind die Angebotsumstellungsflexibilität der Lieferantinnen und deren Absatzalternativen massgeblich. Die Lieferantinnen produzieren in der Regel einzelne Produkte oder Produktgruppen (z.B. Molkereiprodukte, Backwaren) und sind nicht in der Lage, ihre Produktion ohne Weiteres auf andere Produkte umzustellen. Die Lebensmittel-detailhändlerinnen, z.B. Coop, hingegen fragen ein Gesamtsortiment nach, da ihre Konsumentinnen und Konsumenten ebenfalls ein Gesamtsortiment nachfragen. Im Normalfall ist es aber für die Lebensmittel-detailhändlerin nicht möglich, dieses Gesamtsortiment von einer Lieferantin zu beziehen. Deshalb kann nicht von einem einzigen Beschaffungsmarkt für den Lebensmittel-detailhandel ausgegangen werden. Stattdessen werden entsprechend der bisherigen Praxis der WEKO im Lebensmittel-detailhandel verschiedene Beschaffungsmärkte nach Produktgruppen unterschieden.<sup>236</sup> Dementsprechend existieren so viele Märkte, wie es Produktgruppen gibt.

164. In Anlehnung an die Zusammenschlüsse *Migros/Denner* und *Coop/Carrefour* im Jahr 2008 stellt das Sekretariat vorliegend auf die folgenden Produktgruppen ab:<sup>237</sup>

#### Bereich Food

- Frischprodukte: Milchprodukte/Eier, Brot/Backwaren, Fleisch/Geflügel/Fisch, Tiefkühlprodukte, Traiteur/Convenience (frisch und gekühlt), Gemüse/Salate, Obst/Früchte;
- Kolonialwaren: Konserven/Saucen, Beilagen/Suppen/Kochzutaten, Grundnahrungsmittel/Backzutaten, Frühstück/Warmgetränke/Cerealien (Getreide), Süswaren/Biscuits, Snacks/Apéro;
- Tiernahrung/Tierbedarf;
- Babybedarf;
- Getränke: Alkoholische Getränke, Erfrischungsgetränke.

#### Bereich Near-Food

- Wasch-/Reinigungsmittel;
- Körperpflege/Kosmetik;
- Papier-/Hygieneprodukte.

165. Es ist anzumerken, dass der Lebensmittel-detailhandel in der Regel nicht der einzige Absatzkanal ist, der den Lieferantinnen von Detailhandelsprodukten zur Verfügung steht. Andere mögliche Absatzkanäle sind z.B. der Spezial-/Fachhandel, die Gastronomie, Convenience-Shops und Kioske sowie der Export. Die WEKO hat bisher offengelassen, ob andere Absatzkanäle ebenfalls Teile des relevanten Markts sind.<sup>238</sup>

166. Um die Bedeutung der verschiedenen Absatzkanäle für die Lieferantinnen einschätzen zu können, erhob das Sekretariat in den Zusammenschlussvorhaben *Migros/Denner* und *Coop/Carrefour* bei den Lieferantinnen und den Branchenverbänden die geschätzten Anteile der

verschiedenen Absatzkanäle (Lebensmittel-detailhandel, Gastronomie, Export, Spezial-/Fachhandel und andere Absatzkanäle) am gesamten Absatzvolumen der jeweiligen Produktgruppe. Aus den Auswertungen ging hervor, dass der Lebensmittel-detailhandel für alle Produktgruppen mit einem Umsatzanteil von mehr als 50 % mit Abstand der wichtigste Absatzkanal war, auch wenn die Bedeutung der verschiedenen Absatzkanäle nach Produktgruppen variierte. Bei einer Mehrheit der Produktgruppen lag der Anteil bei 70 % und mehr.<sup>239</sup> Die Marktbefragung im Rahmen der vorliegenden Vorabklärung bestätigte dieses Bild. Die Lieferantinnen erzielten im Durchschnitt [...] % ihres Umsatzes im Jahr 2019 resp. [...] % im Jahr 2020 im Bereich des Lebensmittel-detailhandels (vgl. Rz 119).

167. In den Zusammenschlussvorhaben *Migros/Denner* und *Coop/Carrefour* wurde weiter festgehalten, dass sich der Lebensmittel-detailhandel als in der Regel volumemässig grösster Absatzkanal weniger gut durch andere Absatzkanäle substituieren lässt als umgekehrt.<sup>240</sup> Zudem zeigten die Befragungen der Lieferantinnen und der Verbände im Rahmen dieser beiden Zusammenschlüsse, dass der Aufbau von Geschäftsbeziehungen in mehreren Produktgruppen gewichtige Umstellungskosten nach sich zieht. Als weitere zentrale Faktoren, welche die Umstellung vom Lebensmittel-detailhandelskanal auf andere Absatzkanäle erschweren, stellten sich die Verkaufsstrategie und der Aufbau der Logistik heraus.<sup>241</sup> Weiter sind die Volumina der verschiedenen Absatzkanäle infolge gesättigter Märkte weitgehend durch die Nachfrage der Konsumentinnen und Konsumenten vorgegeben. Umsatzverluste in einem Absatzkanal können deshalb nicht ohne Weiteres in einem anderen Absatzkanal kompensiert werden.<sup>242</sup> Die Marktbefragung im Rahmen der vorliegenden Vorabklärung bestätigte dies: Der nächst grösste Absatzkanal der Lieferantinnen nach dem Lebensmittel-detailhandel bildet die Gastronomie mit durchschnittlich [...] % des Umsatzes im Jahr 2019, resp. [...] % im Jahr 2020. Mit Convenience-Shops und Kiosken, sowie dem Spezial-/Fachhandel erzielten die befragten Lieferantinnen jeweils

<sup>236</sup> Vgl. RPW 2010/3, 573 ff., *Emmi/Fromalp*; RPW 2009/4, 453 ff., *Emmi Interfräis SA/Kellenberger Frisch Service SA*; RPW 2009/3, 228 ff., *Emmi AG/Nutrifrais SA*; RPW 2009/2, 170 f., *Dörig Käsehandel AG/Alois Koch Käsehandel AG*; RPW 2008/4, 601 ff., *Coop/Carrefour*; RPW 2008/4, 664 f., *Mifroma SA/Emil Dörig Käsehandel AG*; RPW 2008/3, 427 ff., *Heineken/Eichhof*; RPW 2008/2, 270 ff., *fenaco/Kellenberger Frisch Service AG*; RPW 2007/4, 528 ff., *Nestlé SA/Sources Minérales Henniez SA*; RPW 2007/3, 468 f., *fenaco/Granador*; RPW 2006/2, 263 ff., *Emmi AG/Aargauer Zentralmolkerei AG AZM*; RPW 2005/4, 612 ff., *Procter & Gamble/Gillette*; RPW 2005/1, 118 f., *Feldschlösschen Getränke Holding/Coca Cola AG/Coca Cola Beverages AG*; RPW 2005/1, 150 f. Rz 24 ff. und Rz 34, *CoopForte*.

<sup>237</sup> RPW 2008/1, 150 Rz 208 f., *Migros/Denner*; RPW 2008/4, 601 Rz 82 f., *Coop/Carrefour*.

<sup>238</sup> RPW 2008/4, 602 Rz 84, *Coop/Carrefour*; RPW 2008/1, 151 Rz 211, *Migros/Denner*; RPW 2003/3, 571 Rz 50, *Coop/Waro*.

<sup>239</sup> RPW 2008/1, 151 f. Rz 212 f., *Migros/Denner*; RPW 2008/4, 602 f. Rz 85 f., *Coop/Carrefour*.

<sup>240</sup> RPW 2008/1, 152 Rz 215, *Migros/Denner*; RPW 2008/4, 603 f. Rz 87, *Coop/Carrefour*.

<sup>241</sup> RPW 2008/1, 153 Rz 218, *Migros/Denner*; RPW 2008/4, 605 Rz 91, *Coop/Carrefour*.

<sup>242</sup> RPW 2008/1, 152 Rz 215, *Migros/Denner*; RPW 2008/4, 603 f. Rz 87, *Coop/Carrefour*.

[...] % ihres Umsatzes in den Jahren 2019 und 2020 (vgl. Rz 119). Schliesslich gaben die Lieferantinnen von Markenartikeln<sup>243</sup> an, dass sie im Durchschnitt [...] % ihres Umsatzes mit Coop ausserhalb des Lebensmittel-detailhandels innerhalb von zwei Jahren über alternative Vertriebskanäle kompensieren könnten (vgl. Rz 125).

168. In sachlicher Hinsicht wird zum Zweck der vorliegenden Vorabklärung entsprechend der bisherigen Praxis und der Erkenntnisse aus der Marktbefragung von produktgruppenspezifischen Beschaffungsmärkten im Lebensmittel-detailhandel ausgegangen.

169. Offengelassen wird, ob die Märkte nach Absatzkanälen im Lebensmittel-detailhandel zu unterteilen sind (vgl. Rz 184 ff.). Zudem wird im Rahmen der Vorabklärung offengelassen, ob gegebenenfalls ein gesamtheitlicher beschaffungsseitiger Markt für den Vertrieb von Markenartikeln abzugrenzen ist, allenfalls unterteilt nach verschiedenen Produktgruppen (vgl. z.B. Rz 201).

#### *Räumlich relevanter Markt*

170. Der räumliche Markt umfasst das Gebiet, in welchem die Marktgegenseite die den sachlichen Markt umfassenden Waren oder Leistungen nachfragt oder anbietet (Art. 11 Abs. 3 Bst. a VKU, der hier analog anzuwenden ist).<sup>244</sup>

171. Gemäss der Praxis der WEKO zu Zusammenschlussvorhaben weisen die produktgruppenspezifischen Beschaffungsmärkte für den Lebensmittel-detailhandel mindestens nationale Dimensionen auf.<sup>245</sup> Bei Produkten, welche nicht rasch verderben und die nicht besonderen nationalen Konsumgewohnheiten unterliegen, könnte der räumlich relevante Markt jedoch grösser als national sein.<sup>246</sup> Allerdings wurde in bisherigen Entscheiden der WEKO festgehalten, dass Handelsbarrieren zu einer «Nationalisierung» der Beschaffungsmärkte führen können. Weiter variere das Sortiment internationaler Konzerne je nach Land, weil sich die Präferenzen der Konsumentinnen und Konsumenten unterscheiden, weshalb die multinationalen Unternehmen in nationalen Gesellschaften organisiert seien.<sup>247</sup>

172. Der Gegenstand der vorliegenden Vorabklärung betrifft den Vertrag zwischen Coop und Markant, welcher sich auf die Schweiz bezieht.<sup>248</sup> [...] Deshalb wird für die Zwecke der vorliegenden Vorabklärung von nationalen Beschaffungsmärkten ausgegangen.

#### **C.3.1.2 Marktstellung**

173. Nach der Abgrenzung der relevanten Märkte gilt es zu prüfen, ob Coop eine marktbeherrschende Stellung auf diesen Märkten einnimmt. Nach Art. 4 Abs. 2 KG gelten als marktbeherrschende Unternehmen einzelne oder mehrere Unternehmen, die auf einem Markt als Anbieterinnen oder Nachfragerinnen in der Lage sind, sich von anderen Marktteilnehmerinnen (Mitbewerberinnen, Anbieterinnen oder Nachfragerinnen) in wesentlichem Umfang unabhängig zu verhalten. Die Fähigkeit eines Unternehmens zu einem in wesentlichem Umfang unabhängigen Verhalten äussert sich in einem besonderen Verhaltensspielraum gegenüber anderen Marktteilnehmerinnen, der es ihm zumindest ermöglicht, auf bestehende Wettbewerbsbedingungen keine Rücksicht nehmen zu müssen, um beachtenswerte Nachteile zu vermeiden, oder

der es ihm darüber hinausgehend ermöglicht, die Wettbewerbsbedingungen immerhin merklich zu beeinflussen oder sogar zu bestimmen.<sup>249</sup>

174. Die marktbeherrschende Stellung ist nicht anhand fixer Kriterien, sondern immer mit Blick auf die konkreten Verhältnisse auf dem jeweils relevanten Markt festzustellen.<sup>250</sup> Die Bestätigung einer marktbeherrschenden Stellung setzt insbesondere nicht voraus, dass der wirksame Wettbewerb auf dem relevanten Markt beseitigt wird.<sup>251</sup> Vielmehr kann ein besonderer Verhaltensspielraum zu Gunsten eines einzelnen Unternehmens auch bei Vorliegen von (Rest-)Wettbewerb durch andere Unternehmen gegeben sein.<sup>252</sup> Für die Beurteilung einer marktbeherrschenden Stellung findet der Wahrscheinlichkeitsbeweis mit multiplen Wirkungszusammenhängen Anwendung.<sup>253</sup>

175. Hierzu werden gemäss Praxis der WEKO der aktuelle und potentielle Wettbewerb sowie die Stellung der Marktgegenseite auf den relevanten Märkten geprüft. Zum Zweck der vorliegenden Vorabklärung wird die Marktstellung von Coop summarisch geprüft und – soweit gestützt auf die verfügbaren Informationen möglich – auf produktgruppenspezifische Unterschiede eingegangen.

#### **C.3.1.2.1. Aktueller Wettbewerb**

176. Um die Stellung von Coop auf den Beschaffungsmärkten beurteilen zu können, wird zunächst die Bedeutung des Absatzkanals Coop beim Produktvertrieb anhand der Marktanteile von Coop untersucht. Anschliessend wird die Substituierbarkeit der Absatzkanäle im Lebensmittel-detailhandel analysiert.

#### *Marktanteile*

177. In den Zusammenschlussvorhaben *Migros/Denner* und *Coop/Carrefour* wurde darauf hingewiesen, dass die Beschaffungsmärkte im Lebensmittel-detailhandel in der Schweiz auf der Nachfrageseite eine hohe Konzentration aufweisen. Demnach hatten die Lieferantinnen im Lebensmittel-detailhandel zwar mehrere mögliche Absatzkanäle, davon deckten aber nur zwei (*Migros* und *Coop*) das

<sup>243</sup> Das Sekretariat erfragte, angelehnt an die Coop-Forte-Kriterien, nur von den Markenartikellieferantinnen die Ausweichmöglichkeiten auf alternative Absatzkanäle. Von Lieferantinnen, welche ausschliesslich Eigenmarken herstellen, hat das Sekretariat daher keine Angaben hierzu.  
<sup>244</sup> BGE 139 I 72, 92 E. 9.2.1 m.w.H. (= RPW 2013/1, 127 E. 9.2.1), *Publigroupe SA et al./WEKO*.

<sup>245</sup> RPW 2008/4, 609 Rz 129, *Coop/Carrefour*; RPW 2008/1, 158 Rz 248, *Migros/Denner*; RPW 2006/1, 135 Rz 38, *Denner/Pick Pay*.

<sup>246</sup> RPW 2008/4, 609 Rz 129, *Coop/Carrefour*; RPW 2008/1, 158 Rz 248, *Migros/Denner*; RPW 2006/1, 135 Rz 38, *Denner/Pick Pay*.

<sup>247</sup> Vgl. RPW 2008/1, 159 Rz 254 f., *Migros/Denner*; RPW 2008/4, 608 f. Rz 123 f., *Coop/Carrefour*, m.w.H.

<sup>248</sup> Vgl. Act. II.13.

<sup>249</sup> Vgl. BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, E. 402, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>250</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, E. 405, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>251</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, E. 405, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>252</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, E. 405, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>253</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, E. 405, *Sanktionsverfügung – DCC*.

gesamte Gebiet der Schweiz in sämtlichen Segmenten (Hypermärkte, Supermärkte, kleine Supermärkte) ab.<sup>254</sup> Weiter wurde in diesen Entscheiden der WEKO darauf hingewiesen, dass neben diesen beiden gesamtschweizerisch tätigen Hauptabsatzkanälen noch weitere Vertriebskanäle bestanden, wobei diese sich von Migros und Coop dahingehend unterschieden, dass sie entweder nicht in der ganzen Schweiz vertreten waren (z.B. Casino, Spar und Volg), nicht alle Segmente abdeckten oder nur ein beschränktes Sortiment anboten (z.B. Aldi)<sup>255</sup>.

178. Beim Zusammenschluss *Coop/Carrefour* im Jahr 2008 wurden die Marktanteile von Coop und Carrefour (seit dem Zusammenschluss: Coop) auf den relevanten produktgruppenspezifischen Beschaffungsmärkten an-

hand einer Befragung der schweizerischen Detailhändlerinnen sowie auf Grundlage von Daten aus dem Zusammenschluss von Migros/Denner geschätzt (vgl. Tabelle 4, Spalten A und B).

179. Im Rahmen der vorliegend durchgeführten Marktbefragung erfragte das Sekretariat von den Lieferantinnen deren Umsätze in den verschiedenen Absatzkanälen in den Jahren 2019 und 2020 (vgl. Rz 120 f.). Daraus berechnete das Sekretariat den durchschnittlichen Anteil des Umsatzes mit Coop am gesamten Umsatz der befragten Lieferantinnen im Lebensmittelhandel in den Jahren 2019 und 2020<sup>256</sup>, welcher jeweils mit früheren Schätzungen für den Marktanteil von Coop verglichen werden kann. (vgl. Tabelle 4, Spalte C).

Tabelle 4: Umsatzanteile von Lieferantinnen mit Coop resp. Marktanteile von Coop auf den Beschaffungsmärkten

Produktgruppe	Marktanteil in %		Umsatzanteil in %	
	A (2006)	B (2006)	C (2019)	C (2020)
<b>Frischprodukte</b>	k. A.	k. A.	[...]	[...]
Milchprodukte/Eier	[30-40]	[30-40]	[...]	[...]
Brot/Backwaren	[30-40]	[40-50]	[...]	[...]
Fleisch/Geflügel/Fisch	[30-40]	[40-50]	[...]	[...]
Tiefkühlprodukte	[30-40]	[20-30]	k. A.	k. A.
Traiteur/Convenience	[40-50]	[50-60]	[...]	[...]
Gemüse/Salate	[30-40]	[30-40]	k. A.	k. A.
Obst/Früchte	[40-50]	[40-50]	k. A.	k. A.
<b>Kolonialwaren</b>	k. A.	k. A.	[...]	[...]
Konserven/Saucen	[30-40]	[20-30]	[...]	[...]
Beilagen/Suppen/Kochzutaten	[40-50]	[60-70]	[...]	[...]
Grundnahrungsmittel/Backzutaten	[30-40]	[40-50]	[...]	[...]
Frühstück/Warmgetränke/Cerealien	[40-50]	[40-50]	[...]	[...]
Süsswaren/Biscuits	[30-40]	[40-50]	[...]	[...]
Snacks/Apéro	[30-40]	[30-40]	[...]	[...]
<b>Tiernahrung/Tierbedarf</b>	[40-50]	[40-50]	k. A.	k. A.
<b>Babybedarf</b>	[40-50]	k. A.	k. A.	k. A.
<b>Getränke</b>	k. A.	k. A.	[...]	[...]
Alkoholische Getränke	k. A.	[50-60]	[...]	[...]
Erfrischungsgetränke	[40-50]	[40-50]	[...]	[...]
<b>Near-Food</b>				
Körperpflege/Kosmetik	[40-50]	[60-70]	[...]	[...]
Wasch-/Reinigungsmittel	[40-50]	[40-50]	[...]	[...]
Papier-/Hygieneprodukte	[30-40]	[30-40]	k. A.	k. A.
<b>Textilien</b>	k. A.	k. A.	[...]	[...]

Legende: Spalte A (2006): Angaben aus dem Verfahren *Coop/Carrefour*, gestützt auf Daten aus dem Verfahren *Migros/Denner*; Spalte B (2006): Angaben aus dem Verfahren *Coop/Carrefour*; Spalte C (2019 und 2020): Schätzung des Sekretariats gestützt auf Angaben der befragten Lieferantinnen.

Darstellung des Sekretariats.

Quelle: Marktbefragung und RPW 2008/4, 649 Tabelle 40, *Coop/Carrefour*.

<sup>254</sup> RPW 2008/1, 192 Rz 534, *Migros/Denner*; RPW 2008/4, 645 Rz 389, *Coop/Carrefour*.

<sup>255</sup> RPW 2008/1, 193 Rz 537, *Migros/Denner*; RPW 2008/4, 646 Rz 392, *Coop/Carrefour*.

<sup>256</sup> Die Daten basieren auf den Antworten von 42 Lieferantinnen, da eine Lieferantin gemäss eigenen Angaben den Lebensmittelhandel nicht belieferte (Act. [...]).



180. Die Tabelle 4 zeigt, dass die Ergebnisse der Schätzungen der in *Coop/Carrefour* befragten Lebensmittel-detailhändlerinnen (Spalte B) im Vergleich zu den Daten aus dem Verfahren *Migros/Denner* (Spalte A) insbesondere die Produktgruppen Beilagen/Suppen/Kochzutaten und Körperpflege/Kosmetik Differenzen aufweisen. Unabhängig von welcher Schätzung ausgegangen wird, ist der Tabelle 4 zu entnehmen, dass Coop auf den Beschaffungsmärkten über hohe Marktanteile verfügt. In der überwiegenden Mehrheit der ausgewiesenen Produktgruppen hat Coop einen beschaffungsseitigen Marktanteil von über 30 %, teilweise sogar ein Marktanteil von über 50 %<sup>257</sup>.

181. Zudem zeigt Tabelle 4, dass der durchschnittliche Umsatzanteil der vorliegend befragten Lieferantinnen mit Coop im Lebensmittelhandel sich zumindest annähernd für die meisten Produktgruppen mit den Schätzungen der hohen Marktanteile von Coop auf den einzelnen Beschaffungsmärkten aus den früheren Entscheiden deckt.

182. Coop legte anlässlich des Gesprächs mit dem Sekretariat (vgl. Rz 21) neues Datenmaterial der Marktforschungsinstitution Nielsen vor. Nach Auffassung von Coop sei die Marktstellung von Coop damit stark zu relativieren. Nach Auffassung des Sekretariats ändern die präsentierten Zahlen an den vorliegenden Schlussfolgerungen nichts. Die von Coop vorgelegten Marktanteile von Coop in den Jahren 2019 bis 2021 liegen je nach Produktgruppe zwar etwas tiefer als die Angaben zu den Marktanteilen von Coop in der Tabelle 4 (vgl. Rz 179)<sup>258</sup>, aber die Marktanteile in den einzelnen Produktgruppen sind nach wie vor bedeutend. Überdies stützt sich die Beurteilung der Marktstellung von Coop nicht allein auf Marktanteile, sondern auf eine Gesamtbetrachtung der dargelegten Kriterien (vgl. Kapitel C.3.1.2).

183. Insgesamt bestehen aufgrund der hohen Marktanteile von Coop (gemäss Zusammenschlüssen) sowie der hohen Umsatzanteile der Lieferantinnen mit Coop Anhaltspunkte, dass der aktuelle Wettbewerb mindestens für gewisse Produktgruppen auf den Beschaffungsmärkten schwach ist.

#### *Substituierbarkeit der Absatzkanäle im Lebensmittel-detailhandel*

184. Im Entscheid *Migros/Denner* wurde festgehalten und im Zusammenschluss *Coop/Carrefour* wurde darauf verwiesen, dass Coop und Migros bezüglich Vertriebsstruktur und Sortiment grundsätzlich gute Substitute darstellen.<sup>259</sup> Diese Substituierbarkeit wurde allerdings aus verschiedenen Gründen relativiert: So sei Migros für Lieferantinnen von Markenprodukten nur beschränkt eine Alternative zu Coop, da Migros im Vergleich zu Coop einen sehr viel geringeren Anteil solcher Produkte im Sortiment führe und Migros in einigen Märkten vertikal integriert sei.<sup>260</sup> Zudem sei Migros bezüglich der Einführung neuer (Marken-)Produkte wiederum nur teilweise ein Substitut zu Coop, da Migros eher Markenprodukte kopiere als dass sie diese neu einführe<sup>261</sup> und überwiegend Eigenmarken anbiete.<sup>262</sup>

185. Die eingeschränkte Substituierbarkeit der Absatzkanäle Migros und Coop bestätigte auch die vorliegende Marktbefragung. Verschiedene Lieferantinnen gaben an, dass Migros über sehr starke eigene Produktionsbetriebe

in den für sie relevanten Produktkategorien verfügen würde, woraus Restriktionen betreffend die Aufnahme von Markenprodukten resultieren würden.<sup>263</sup> Tabelle 3 (vgl. Rz 120) zeigt, dass die befragten Lieferantinnen den Absatzkanal Migros im Jahr 2019 und 2020 teilweise bewirtschafteten, jedoch der durchschnittliche Umsatzanteil mit Migros ([...])% [...] wie der Umsatzanteil mit Coop ([...]).

186. Die WEKO hielt in den Zusammenschlüssen *Migros/Denner* und *Coop/Carrefour* weiter fest, dass gemäss den Lieferantinnen der Absatz über Coop (resp. Migros) nur mit grossen Schwierigkeiten durch andere Absatzkanäle im Lebensmittelhandel substituiert werden könne.<sup>264</sup> So seien gemäss den Lieferantinnen die Verkaufsvolumina der anderen Lebensmittel-detailhändlerinnen nicht annähernd mit denjenigen von Coop (resp. Migros) vergleichbar. So stelle gemäss den Lieferantinnen eine Lebensmittel-detailhändlerin mit einem geringeren Umsatz als Coop oder Migros keine richtige Alternative für die Lieferantinnen dar.<sup>265</sup> Zudem biete Coop ein breiteres Sortiment an im Vergleich zu kleineren Lebensmittel-detailhändlerinnen, sodass eine bei Coop ausgelistete Lieferantin nicht ohne weiteres bei anderen Detailhändlern aufgenommen werden könne.<sup>266</sup>

187. Die vorliegende Marktbefragung ergab, dass die befragten Markenartikellieferantinnen als wichtigste alternative Vertriebskanäle andere Lebensmittel-detailhändlerinnen bezeichneten, welche im Durchschnitt [...] % des Umsatzes mit Coop kompensieren könnten, falls Coop als Absatzkanal verloren ginge. In diesem Zusammenhang wurden namentlich Migros am häufigsten erwähnt, gefolgt von Aldi und Lidl (vgl. Rz 126).

188. [...] von 28 Eigenmarkenlieferantinnen in der Marktbefragung angegeben, spezifische Investitionen getätigt zu haben, welche ausserhalb der Geschäftsbeziehung mit Coop nicht verwendet werden können (vgl. Rz 130). Demzufolge können die damit erzielten Umsätze nicht durch andere Vertriebskanäle im Lebensmittelhandel kompensiert werden.

<sup>257</sup> Nach bundesverwaltungsgerichtlicher Rechtsprechung begründen Marktanteile von über 50 % eine Vermutung für das Vorliegen einer marktbeherrschenden Stellung, die nur bei Vorliegenden von entgegengesetzten Faktoren widerlegt wird (vgl. BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, E. 442, *Sanktionsverfügung – DCC*).

<sup>258</sup> In acht Produktgruppen liegen die durchschnittlichen Marktanteile für die Jahre 2019 bis 2021 gemäss Coop 0–5 % tiefer, in acht Produktgruppen 5–10 % tiefer und in zwei Produktgruppen 10–15 % tiefer als in der Tabelle 4 unter Spalte A für das Jahr 2006 (vgl. Rz 179) ausgewiesen. In einer Produktgruppe weist Coop einen 0–5 % höheren Marktanteil im Vergleich zu Tabelle 4 Spalte A aus.

<sup>259</sup> RPW 2008/1, 197 Rz 558, *Migros/Denner*; RPW 2008/4, 650 Rz 415, *Coop/Carrefour*.

<sup>260</sup> Vgl. RPW 2008/1, 197 Rz 558 ff. und 193 Rz 536, *Migros/Denner*.

<sup>261</sup> RPW 2008/4, 652 Rz 429, *Coop/Carrefour*.

<sup>262</sup> RPW 2008/1, 188 Rz 484, *Migros/Denner*.

<sup>263</sup> Vgl. z.B. Act. [...].

<sup>264</sup> RPW 2008/1, 197 Rz 559, *Migros/Denner*; RPW 2008/4, 651 Rz 424, *Coop/Carrefour*.

<sup>265</sup> RPW 2008/4, 651 Rz 425, *Coop/Carrefour*.

<sup>266</sup> RPW 2008/4, 651 Rz 426, *Coop/Carrefour*.

189. Die Erkenntnisse aus der bisherigen Praxis der WEKO zu Zusammenschlussvorhaben sowie die Marktbefragung legen nahe, dass die Kompensation des Umsatzes von Coop durch alternative Absatzkanäle im Lebensmitteldetailhandel nur beschränkt möglich ist. Das tiefe Kompensationsvolumen deutet auf eine schlechte Substituierbarkeit zwischen den Absatzkanälen und/oder gesättigte Märkte im Lebensmitteldetailhandel hin. Zudem erschweren bei den Eigenmarkenlieferantinnen spezifische Investitionen einen Wechsel zwischen den Absatzkanälen.

#### Fazit

190. Coop verfügt auf den Beschaffungsmärkten über hohe Marktanteile (gemäss Zusammenschlüssen) sowie über hohe Umsatzanteile bei den befragten Lieferantinnen. Zudem ist die Substitution des Absatzes über Coop durch den Absatz über andere Absatzkanäle im Lebensmitteldetailhandel nur in begrenztem Umfang möglich. Es bestehen damit Anhaltspunkte, dass der aktuelle Wettbewerb mindestens für gewisse Produktgruppen auf den Beschaffungsmärkten als schwach zu beurteilen ist.

#### C.3.1.2.2. Potentieller Wettbewerb

191. Der potentielle Wettbewerb wird gemäss Praxis der WEKO anhand der potentiellen Absatzkanäle innerhalb und ausserhalb des Lebensmitteldetailhandels geprüft.<sup>267</sup>

192. Die WEKO hielt in früheren Entscheiden im Rahmen von Zusammenschlussverfahren fest, dass die disziplinierende Wirkung potentieller Konkurrenz innerhalb des Lebensmitteldetailhandels aufgrund hoher Markteintritts- und Expansionsbarrieren als schwach zu beurteilen ist.<sup>268</sup> Der letzte bedeutende Markteintritt fand 2009 mit der Eröffnung der ersten Lidl Filiale in der Schweiz statt. Zukünftige Markteintritte von anderen Lebensmitteldetailhändlerinnen sind zurzeit nicht absehbar.

193. Potentielle Absatzkanäle ausserhalb des Lebensmitteldetailhandels bilden u.a. die Gastronomie, der Spezial-/Fachhandel, Convenience-Shops und Kioske sowie der Export. Den Wechsel auf Absatzkanäle ausserhalb des Lebensmitteldetailhandels beurteilte die WEKO in ihren Zusammenschlüssen aufgrund der nachfolgenden Gründen als schwierig und kostenaufwendig und zumindest kurzfristig für die Lieferantinnen als nicht möglich: Die Gastronomie stellt kein gutes Substitut für die Vertriebskanäle im Lebensmitteldetailhandel dar, sondern kann diese lediglich ergänzen.<sup>269</sup> Der Spezial-/Fachhandel ist aufgrund der unterschiedlichen Absatzvolumen ebenfalls nicht geeignet, den Vertrieb durch den Lebensmitteldetailhandel zu ersetzen.<sup>270</sup> Auch Convenience-Shops und Kioske eignen sich aufgrund der geringeren Absatzvolumen und Sortimentsbreite nicht als vollwertiger Ersatz.<sup>271</sup> Der Aufbau von Exportmärkten erfordert eine Präsenz vor Ort und ist deshalb nur mit hohem Aufwand möglich.<sup>272</sup>

194. Es bestehen damit Anhaltspunkte dafür, dass die potentielle Konkurrenz Coop auf den Beschaffungsmärkten für den Lebensmitteldetailhandel in der Schweiz nicht genügend zu disziplinieren vermag.

#### C.3.1.2.3. Stellung der Marktgegenseite

195. Bei der Beurteilung der Stellung der Marktgegenseite geht es um die Frage, ob und in welchem Ausmass

die Marktgegenseite in der Lage ist, die Verhaltensspielräume von Coop einzuschränken. Die Stellung der Marktgegenseite hängt von der Struktur der Angebotsseite, von der vertikalen Integration der Lebensmitteldetailhändlerinnen, der Verhandlungsmacht der Lieferantinnen sowie von den Abhängigkeitsverhältnissen zwischen Lieferantin und Lebensmitteldetailhändlerin ab. Diese Einflussfaktoren werden im Folgenden geprüft.

#### Struktur der Angebotsseite

196. In diesem Kapitel gilt es zu klären, ob die Angebotsseite (Lieferantinnen) eine genügende Konzentration aufweist, um ein Gegengewicht zu Coop zu schaffen. Je konzentrierter die Angebotsseite (Lieferantinnen) ist, desto eher können die Lieferantinnen ein Gegengewicht zu Coop auf den Beschaffungsmärkten schaffen.

197. Gemäss der bisherigen Praxis der WEKO<sup>273</sup> variiert die Konzentration der Angebotsseite (Lieferantinnen) je nach Beschaffungsmarkt:

- Grosse international tätige Lieferantinnen in oligopolistischen Märkten verfügen meistens über die notwendige Marktmacht, um ein Gegengewicht zur Nachfrageseite zu bilden. Sie produzieren bzw. vertreiben international stark verankerte Markenprodukte (sog. Leadermarken) oder bieten ein Portfolio an, welches solche umfasst. Der Umstand, dass es pro Produktgruppe nur wenige solche Unternehmen gibt, führt dazu, dass eine Lebensmitteldetailhändlerin, die ein Vollsortiment anbieten möchte, nur schwerlich auf eine solche Lieferantin verzichten kann. Ein oligopolistischer Markt mit grossen international tätigen Firmen wurde namentlich auf den Märkten Körperpflege/Kosmetik (Procter&Gamble, Beiersdorf, Lever Fabergé [heute: Unilever]) und Tiernahrung (Masterfoods, Vitakraft) festgestellt. Die Angebotsseite scheint in diesen Märkten genügend konzentriert zu sein, um gegenüber den Lebensmitteldetailhändlerinnen (u.a. auch Coop) ein Gegengewicht zu bilden.
- In atomistischen Märkten hat jede Lieferantin zahlreiche Konkurrentinnen. Die Produkte solcher Lieferantinnen sind homogen. Deshalb können Lieferantinnen eines Produkts ohne Schwierigkeiten substituiert werden. Im Allgemeinen sind solche Lieferantinnen nicht in der Lage, eine tatsächliche Gegenmacht zum Lebensmitteldetailhandel auszuüben. Diese Marktstruktur trifft insbesondere für die Beschaffungsmärkte Obst/Früchte sowie Gemüse/Salate zu.

<sup>267</sup> Vgl. RPW 2008/1, 198 f. Rz 568 ff., *Migros/Denner*, RPW 2008/4, 652 ff. Rz 433 ff., *Coop/Carrefour*.

<sup>268</sup> RPW 2008/1, 198 Rz 568 ff., *Migros/Denner*, RPW 2008/4, 654 Rz 444, *Coop/Carrefour*.

<sup>269</sup> RPW 2008/1, 198 f. Rz 579, *Migros/Denner*, RPW 2008/4, 654 Rz 441, *Coop/Carrefour*.

<sup>270</sup> RPW 2008/1, 199 Rz 580, *Migros/Denner*, RPW 2008/4, 654 Rz 443, *Coop/Carrefour*.

<sup>271</sup> Vgl. RPW 2008/1, 205 Rz 642, *Migros/Denner*.

<sup>272</sup> RPW 2008/1, 199 Rz 580, *Migros/Denner*, RPW 2008/4, 654 Rz 442, *Coop/Carrefour*.

<sup>273</sup> RPW 2005/1, 157 f. Rz 79 ff., *CoopForte*; RPW 2008/1, 199 Rz 585 ff., *Migros/Denner*, RPW 2008/4, 655 Rz 448 ff., *Coop/Carrefour*.

- In gemischten Märkten gibt es sowohl Grossunternehmen als auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Auf solchen Märkten können Grossunternehmen – wie in oligopolistischen Märkten – eine Gegenmacht zur Nachfragemacht des Lebensmitteldetailhandels ausüben. KMU hingegen sind hierzu weniger in der Lage, sofern sie nicht auf einem Nischenmarkt tätig sind oder Leadermarken verkaufen. Diese Marktstruktur trifft auf die übrigen, oben nicht genannten Produktgruppen zu.

198. Die von der Umstellung der Zahlungsabwicklung bei Coop betroffenen Lieferantinnen produzieren resp. vertreiben Waren, die unterschiedlichen Produktgruppen angehören. Primär dürfte es sich dabei um gemischte Märkte handeln. Zwar sind Lieferantinnen, welche Produkte auf oligopolistischen Märkten (Körperpflege/Kosmetik und Tiernahrung) vertreiben, auch im von Coop eingereichten Datensatz von der Umstellung der Zahlungsabwicklung betroffenen Lieferantinnen zu finden. [Ausführungen dazu, ob grosse international tätige Unternehmen von der Umstellung auf Markant betroffen waren.]. Weiter weist bei den von der Umstellung der Zahlungsabwicklung betroffenen Lieferantinnen ein Grossteil einen starken Bezug zur Schweiz auf. So ergab die Marktbefragung, dass die befragten Lieferantinnen den Grossteil der Ware für den Schweizer Markt produzieren und nur wenig exportieren (vgl. Rz 119).

199. Gemäss Zusammenschluss *Coop/Carrefour* sind im Zusammenhang mit Coop zwei weitere Punkte betreffend die Marktstruktur zu beachten:

200. Erstens stellt Coop in den meisten Produktgruppen einen Teil des Sortiments in Eigenproduktion her (vgl. Rz 23). Dank dieser vertikalen Integration kann Coop beispielsweise Herstellungskosten der Produkte, welche Coop selbst produziert, besser einschätzen und so allfällige Informationsasymmetrien gegenüber den Lieferantinnen in Verhandlungen reduzieren. Zudem kann aufgrund der Eigenmarkenstrategie gegenüber Lieferantinnen glaubhafter mit der Drohung einer Produktauslistung Druck ausgeübt werden. Überdies kann Coop ihre Verhandlungsmacht gegenüber Lieferantinnen erhöhen, wenn Eigenmarken anstelle von Markenartikeln abgesetzt werden, da ein Wechsel zwischen verschiedenen Herstellerinnen eines bestimmten Eigenmarkenprodukts aus der Sicht der Konsumentinnen und Konsumenten in der Regel weniger einschneidend ist als ein Wechsel zwischen verschiedenen Markenprodukten.<sup>274</sup> Die Stellung der Lieferantinnen wird dadurch geschwächt.

201. Zweitens muss berücksichtigt werden, dass für eine Lieferantin, die ein neues (Marken-)Produkt in der Schweiz flächendeckend lancieren möchte, Coop die rentabelste Möglichkeit darstellt. Bereits seit dem Zusammenschluss *Coop/Waro* verfügt Coop über eine so starke Stellung, so dass Coop quasi unabhängig von den Lieferantinnen entscheiden kann, ob ein Produkt in der Schweiz eingeführt werden kann oder nicht. Diese Problematik wurde in *Coop/Waro* ausführlich behandelt und Coop hat, um die Bedenken der WEKO zu zerstreuen, verbindlich erklärt, ein standardisiertes Verfahren für die Prüfung der Marktchancen von Neuheiten anzuwenden.<sup>275</sup> Mit dem Zusammenschluss *Coop/Carrefour* im Jahr 2008 verstärkte sich die Stellung von Coop gegenüber den Herstellern von Neuheiten noch weiter.<sup>276</sup> Um

kartellrechtlichen Bedenken entgegenzuwirken, hat Coop sich denn auch dazu verpflichtet, den Prozess zur Auslistung bzw. Einführung von Neuprodukten öffentlich zugänglich zu machen.<sup>277</sup> Die bedeutende Stellung von Coop bei der Einführung von Produktneuheiten und dem Vertrieb von Markenartikeln wurde 2009 und 2013 vom Sekretariat wiederholt bestätigt.<sup>278</sup>

#### *Verhandlungsmacht der Lieferantinnen*

202. Der Umsatz von Coop im Jahr 2019 im Lebensmitteldetailhandel schätzt das Sekretariat auf CHF 7 Mrd.<sup>279</sup> Die befragten Lieferantinnen im Lebensmitteldetailhandel, welche von der Umstellung der Zahlungsabwicklung betroffen sind, erzielten im Jahr 2019 mit Coop einen Umsatz zwischen CHF [...] und CHF [...] <sup>280</sup>, d.h. der Umsatzanteil von Coop mit den einzelnen Lieferantinnen liegt jeweils unter [...] %. Für [...] der Lieferantinnen liegt der Umsatzanteil mit Coop bei über 30 % (vgl. Abbildung 8, Rz 116). Im Rahmen der Marktbefragung wurden u.a. Lieferantinnen befragt, welche mit Coop einen Umsatz von mehr als CHF 10 Mio. erzielten (vgl. erstes Auswahlkriterium, Rz 14). Diese umsatzstarken Lieferantinnen unterschieden sich bezüglich des durchschnittlichen Anteils von Coop am Gesamtumsatz [...] von denjenigen, welche das erste Auswahlkriterium nicht erfüllten. Für beide Gruppen von Lieferantinnen scheint Coop mit über [...] % [...] Absatzkanal zu sein. Der Umsatzanteil, den Coop mit den einzelnen Lieferantinnen generiert, ist somit beträchtlich kleiner als der Umsatzanteil, den die betroffenen Lieferantinnen mit Coop erzielen.

203. Darüber hinaus wurde in der bisherigen Praxis der WEKO<sup>281</sup> jeweils darauf hingewiesen, dass die Umstellungskosten für eine Lieferantin, die den Absatzkanal wechseln muss, in der Regel höher sind als für eine Lebensmitteldetailhändlerin, die die Lieferantin wechseln muss. Dies gelte namentlich dann, wenn der Lebensmitteldetailhändlerin eine Auswahl alternativer Lieferantinnen mit genügend Kapazitäten zur Verfügung stehen würde. Kündige hingegen eine (grosse) Lebensmitteldetailhändlerin (z.B. Coop) den Vertrag mit einer Lieferantin, könne diese das verlorene Absatzvolumen, zumindest kurzfristig, nur schwerlich durch andere Absatzkanäle ersetzen. Dass die Lieferantinnen durchaus davon ausgehen, dass die Umstellungskosten bei einem Verlust des Coop Umsatzes hoch sind resp. eine Umstellung nur teilweise möglich ist, bestätigte die Marktbefragung (vgl. Rz 125 f.).

<sup>274</sup> RPW 2008/4, 655 Rz 454 ff., *Coop/Carrefour*.

<sup>275</sup> RPW 2003/3, 595 Rz 145 ff., *Coop/Waro*.

<sup>276</sup> RPW 2008/4, 656 Rz 458 f., *Coop/Carrefour*.

<sup>277</sup> RPW 2008/4, 661 Dispositiv, fünfte Auflage, *Coop/Carrefour*.

<sup>278</sup> RPW 2010/1, 10, *Jahresbericht 2009 der Wettbewerbskommission*; RPW 2013/4, 509 Rz 121 ff., *Nichtweitergabe von Währungsvorteilen*.

<sup>279</sup> Vgl. Geschäftsbericht der Coop-Gruppe 2019, S.76 ff., <[https://report.coop.ch/app/uploads/Coop\\_GB19\\_de-2.pdf](https://report.coop.ch/app/uploads/Coop_GB19_de-2.pdf)> (28.2.2023), wonach der Umsatz der Coop-Supermärkte ca. CHF 10,5 Mrd. betrug. Der Warenaufwand betrug laut konsolidierter Erfolgsrechnung ca. 2/3 vom Nettoerlös, womit eine Schätzung von CHF 7 Mrd. auf dem Beschaffungsmarkt des Lebensmitteldetailhandels resultiert.

<sup>280</sup> Vgl. Act. I.A.6, Beilage 2b.

<sup>281</sup> RPW 2008/1, 200 Rz 593, Migros/Denner; RPW 2008/4, 656 Rz 461, *Coop/Carrefour*.

204. Nachfolgend wird zusätzlich die Verhandlungsmacht von Markenartikellieferantinnen und von Eigenmarkenlieferantinnen gegenüber Coop verglichen.

205. Die Position der Markenartikellieferantinnen gegenüber Coop wird durch die Stärke der produzierten bzw. vertriebenen Produkte determiniert. Im Zusammenschluss Coop/Carrefour wurde zwischen Leadermarken, Nicht-Leadermarken und Mitnahmeprodukten unterschieden. Um die Stärke der Marken zu beurteilen, wurde auf die Reaktion der Konsumentinnen und Konsumenten auf die fehlende Verfügbarkeit der Produkte abgestellt. Die Resultate waren die folgenden: Bei der Auslistung einer Leadermarke, d.h. einer Marke mit einem grossen Bekanntheitsgrad, würden viele Konsumentinnen und Konsumenten eine Verkaufsstelle einer anderen Lebensmitteldetailhändlerin aufsuchen, anstatt auf ein Substitut auszuweichen. Die Verhandlungsposition der Herstellerinnen und Lieferantinnen von Leadermarken gegenüber jener der Lebensmitteldetailhändlerinnen sei daher in den meisten Fällen als ausgeglichen zu beurteilen. Im Falle einer Auslistung von Nicht-Leadermarken würden die meisten Konsumentinnen und Konsumenten ein anderes Markenprodukt oder eine Eigenmarke kaufen. Bei Auslistungen von Mitnahmeprodukten, d.h. Markenprodukten, welche beim Einkauf der übrigen Güter des täglichen Bedarfs «impulsartig» in den Einkaufskorb gelangen, sehen die Konsumentinnen und Konsumenten vom Kauf gänzlich ab. Bei Nicht-Leadermarken und Mitnahmeprodukten sei die Verhandlungsposition der Lieferantinnen daher als grundsätzlich schwach zu beurteilen.<sup>282</sup>

206. Im Rahmen der Marktbefragung fragte das Sekretariat die 37 Markenlieferantinnen nach einer Einschätzung ihrer Verhandlungsposition gegenüber Coop bezüglich der Umstellung der Zahlungsabwicklung. Im Fragebogen wurde präzisiert, dass die Marktposition der Lieferantin umso stärker einzuschätzen sei, wenn die Lieferantin eine wichtige Akteurin im Schweizer Markt sei, wenn sie Produkte exportieren könne und/oder wenn sie bekannte Produkte (must-in-stock, führende Marken) oder ein schwer ersetzbares Sortiment anbiete. Die überwiegende Anzahl der 37 befragten Markenartikellieferantinnen, nämlich deren [...], gab an, dass sie über [...] Verhandlungsmacht gegenüber Coop verfügen, um vermeiden zu können, dass Coop die Bedingungen für die Zahlungsabwicklung einseitig durchsetze (vgl. Rz 124).

207. Im Entscheid *Coop/Carrefour* hielt die WEKO betreffend Eigenmarken fest, dass die Konsumentinnen und Konsumenten einen Ersatz von Eigenmarkenlieferantinnen kaum wahrnehmen, weil dieser gegenüber den Konsumentinnen und Konsumenten nicht sichtbar in Erscheinung treten würde. Wenn sich eine Eigenmarke einmal etabliert habe, werde diese mit der Lebensmitteldetailhändlerin assoziiert und nicht mit der Lieferantin. Zudem müssten Lieferantinnen von Eigenmarken in der Regel erhebliche (spezifische) Investitionen – namentlich betreffend die Rezeptur, Produktionsanlagen und Verpackung – tätigen. Diese Investitionen seien risikoreich, weil Herstellerinnen und Lieferantinnen von Eigenmarken einfach zu ersetzen seien. Folglich befänden sich Eigenmarkenlieferantinnen in einer schwachen Verhandlungsposition gegenüber Coop. Ferner werde die Position von Eigenmarkenlieferantinnen manchmal dadurch geschwächt, dass Coop bei Verhandlungen zur Durchsetzung der

gewünschten Konditionen drohen könnte, die fraglichen Produkte durch ihre eigenen Produktionsbetriebe herzustellen.<sup>283</sup>

208. Die vorliegende Marktbefragung bestätigte, dass die Lieferantinnen von Eigenmarken meist spezifische Investitionen für Eigenmarken tätigen müssen. [...] Lieferantinnen für Eigenmarken gaben an, solche getätigt zu haben. Dabei handle es sich um spezifische Investitionen in Produktentwicklungen der Eigenmarken, Anlageinvestitionen zur Herstellung von Eigenmarken, Marketinginvestitionen und Beschaffungskosten von Rohstoffen und Verpackungsmaterialien. Von diesen [...] Lieferantinnen verfügen gemäss eigenen Angaben deren [...] über langfristige Verträge mit Coop, welche die Amortisation ihrer spezifischen Investition zumindest teilweise absichere. Weiter zeigte die Auswertung, dass lediglich drei der 28 Lieferantinnen ihre wirtschaftliche Existenz als nicht bedroht einschätzten, der Grossteil der Lieferantinnen gab unterschiedliche Grade der Bedrohung ihrer wirtschaftlichen Existenz an (vgl. Rz 130 ff.). Die Verhandlungsmacht der von der Umstellung betroffenen Lieferantinnen von Eigenmarken kann daher ebenfalls als insgesamt schwach beurteilt werden.

209. Im Allgemeinen ist die Position der Lieferantinnen gegenüber Coop aufgrund der unterschiedlichen Umsatzanteile und der unterschiedlichen Umstellungskosten der Lieferantinnen als schwächer zu beurteilen als diejenige von Coop gegenüber den Lieferantinnen. Darüber hinaus scheint die Verhandlungsposition der vorliegend betroffenen Lieferantinnen von Markenartikeln und Lieferantinnen von Eigenmarken eher schwach zu sein.

#### *Abhängigkeitsverhältnisse*

210. Die Auswertung der Marktbefragung zeigte, dass [...] der Lieferantinnen Umsatzanteile mit Coop von über 30 % aufweisen, sowohl mit Blick auf den Lebensmittel-detailhandel als auch über alle möglichen Vertriebskanäle der Lieferantinnen (vgl. Abbildung 8, Rz 116). Darüber hinaus deuten die Antworten der Markenartikellieferantinnen und der Eigenmarkenlieferantinnen darauf hin, dass diese zumindest teilweise von Coop abhängig sind und dies (abgesehen von einer Ausnahme; vgl. Rz 133) nicht durch das Zutun der Lieferantinnen, sondern aus dem Marktgeschehen resultierte (vgl. Rz 124 ff., 130 ff.).

#### *Fazit*

211. Die Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag können insgesamt betrachtet nur ein geringes Gegengewicht zur starken Stellung von Coop im Lebensmittel-detailhandel schaffen und sind somit kaum in der Lage, den Verhandlungsspielraum von Coop einzuschränken. Dies gilt sowohl für die betroffenen Lieferantinnen von Markenprodukten als auch die betroffenen Lieferantinnen von Eigenmarken. Folglich ist die Stellung der Marktgegenseite als schwach zu beurteilen und vermag Coop nicht genügend zu disziplinieren.

<sup>282</sup> RPW 2008/4, 656 f. Rz 462 ff., *Coop/Carrefour*.

<sup>283</sup> RPW 2008/4, 657 Rz 470 ff., *Coop/Carrefour*.

### C.3.1.3 Zwischenergebnis

212. Es bestehen Anhaltspunkte, dass Coop mindestens auf gewissen produktgruppenspezifischen Beschaffungsmärkten im Lebensmitteldetailhandel und/oder für gewisse Gruppen von Lieferantinnen über eine marktbeherrschende Stellung nach Art. 4 Abs. 2 KG verfügt. Coop könnte zudem auch beim Vertrieb von Markenartikeln, allenfalls unterteilt nach Produktgruppen, eine marktbeherrschende Stellung haben. Ob und auf welchen Beschaffungsmärkten Coop tatsächlich über eine marktbeherrschende Stellung verfügt, wäre im Rahmen einer Untersuchung zu klären.

## C.3.2 Unzulässige Verhaltensweisen

### C.3.2.1 Formen des Missbrauchs

213. Das Kartellrecht verbietet eine marktbeherrschende Stellung nicht, und eine solche ist für sich allein auch nicht missbräuchlich, motiviert doch der Wettbewerb konkurrierende Unternehmen durch Markterfolg und internes Wachstum eine dominierende Stellung zu erreichen. Das marktbeherrschende Unternehmen trägt jedoch eine besondere Verantwortung für sein Marktverhalten. Zum Tatbestandselement der Marktbeherrschung in Art. 7 Abs. 1 KG muss als zusätzliches Element eine unzulässige Verhaltensweise hinzutreten, welche ihrerseits einen Missbrauch voraussetzt. Missbraucht wird danach die marktbeherrschende Stellung, welche es einem Unternehmen erlaubt, sich unabhängig von anderen Marktteilnehmern zu verhalten. Das missbräuchliche Verhalten richtet sich entweder gegen konkurrierende Unternehmen oder gegen die Marktgegenseite (d. h. Lieferantinnen oder Abnehmerinnen des behindernden Unternehmens).<sup>284</sup>

214. Gemäss der Generalklausel von Art. 7 Abs. 1 KG kann zwischen einem sog. Behinderungsmissbrauch und einem sog. Benachteiligungs- bzw. Ausbeutungsmissbrauch unterschieden werden. Eine klare Zuordnung ist nicht in allen Fällen möglich, da Geschäftspraktiken von marktbeherrschenden Unternehmen zugleich behindernd und ausbeutend sein können.<sup>285</sup>

215. Ein *Behinderungsmissbrauch* liegt vor, wenn andere Unternehmen (i. d. R. aktuelle oder potenzielle Konkurrenten; aber auch andere Marktteilnehmer) in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs behindert werden. Dabei spielt es keine Rolle, ob sich die Behinderung auf dem Markt des marktbeherrschenden Unternehmens oder auf einem vor- bzw. nachgelagerten Markt aktualisiert. Der Behinderungsmissbrauch umfasst somit sämtliche Verhaltensweisen marktbeherrschender Unternehmen ausserhalb eines fairen Leistungswettbewerbs, die sich gegen (aktuelle oder potenzielle) Konkurrentinnen oder Handelspartnerinnen richten und diese in ihren Handlungsmöglichkeiten auf dem beherrschten oder benachbarten Markt einschränken.<sup>286</sup>

216. Demgegenüber wird bei einem *Benachteiligungs-* bzw. *Ausbeutungsmissbrauch* die Marktgegenseite (d. h. insb. die Lieferantinnen oder Abnehmerinnen des marktbeherrschenden Unternehmens) benachteiligt, indem ihr ausbeuterische Geschäftsbedingungen oder Preise aufgezwungen werden. Einen typischen Ausbeutungsmissbrauch stellt die Erzwingung von unangemessenen Preisen oder sonstigen Geschäftsbedingungen im Sinne von

Art. 7 Abs. 2 Bst. c KG dar. Charakteristisch für den Ausbeutungsmissbrauch ist das Streben des marktbeherrschenden Unternehmens nach ökonomischen Vorteilen durch eine Beeinträchtigung der Interessen von Handelspartnerinnen und Verbraucherinnen unter Ausnutzung seiner marktbeherrschenden Stellung.<sup>287</sup>

217. Da wirtschaftliche Verhaltensweisen sowohl einen behindernden als auch einen benachteiligenden Charakter aufweisen können, bedarf es keiner strengen Abgrenzung der beiden Missbrauchstypen.<sup>288</sup> Die Beurteilung der Wettbewerbswidrigkeit eines bestimmten Verhaltens ist für jeden Einzelfall danach vorzunehmen, ob die infolge einer Behinderung oder Benachteiligung eingetretene Wettbewerbsverfälschung sich durch sachlich angemessene Gründe rechtfertigen lässt oder nicht.<sup>289</sup> Massstab für die Beurteilung bildet dabei die ausreichende Gewährleistung eines wirksamen Wettbewerbs, die sowohl den Institutionenschutz als auch den Individualschutz umfasst.<sup>290</sup> Dies bedeutet, dass der Schutz des Wettbewerbs gemäss Art. 7 KG nicht nur darauf ausgerichtet ist, Konsumentinnen und Konsumenten vor einem unmittelbaren Schaden durch ein missbräuchliches Verhalten zu bewahren, sondern er umfasst angesichts der dominanten Stellung des marktbeherrschenden Unternehmens auch allgemein die Sicherstellung von sachgerechten Wettbewerbsbedingungen zur Aufrechterhaltung oder Ausbildung eines ausreichenden Wettbewerbs auf allen durch das Verhalten beeinflussten Märkten.

218. Nach bundesgerichtlicher Rechtsprechung ist anhand eines dualen Prüfungsmusters zu eruieren, ob eine unzulässige Verhaltensweise bzw. ein Missbrauch vorliegt: In einem ersten Schritt sind die Wettbewerbsverfälschungen (d.h. Behinderung bzw. Benachteiligung von Marktteilnehmerinnen) herauszuarbeiten. In einem zweiten Schritt sind mögliche sachliche Gründe (sog. *legitimate business reasons*) zu prüfen. Unzulässiges Verhalten liegt dann vor, wenn kein sachlicher Grund für die Benachteiligung bzw. Ausbeutung oder Behinderung vorliegt. Die Lehre anerkennt daneben weitere Kriterien für die Beurteilung der Frage, ob ein unzulässiges Verhalten bzw. ein Missbrauch vorliegt, wie etwa die Behinderungs- oder Verdrängungsabsicht, die Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit, den Nichtleistungswettbewerb oder die normzweckorientierte Interessenabwägung.<sup>291</sup>

<sup>284</sup> BGE 139 I 72, 100 f. E. 10.1.1 (=RPW 2013/1, 130 f. E. 10.1.1), *Publigroupe SA et al./WEKO*, m.w.H.

<sup>285</sup> RPW 2010/1, 166 Rz 322, *Preispolitik Swisscom ADSL*; vgl. auch BGE 139 I 72, 100 ff. E. 10.1.1 (= RPW 2013/1, 130 f. E. 10.1.1), *Publigroupe SA et al./WEKO*.

<sup>286</sup> BGE 139 I 72, 101 f. E. 10.1.1 m. w. H. (= RPW 2013/1, 130 f. E. 10.1.1), *Publigroupe SA et al./WEKO*; vgl. auch Botschaft vom 23.11.1994 zu einem Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, KG), BBl 1995 I 468, 569.

<sup>287</sup> BGE 139 I 72, 102 E. 10.1.1 m. w. H. (= RPW 2013/1, 130 f. E. 10.1.1), *Publigroupe SA et al./WEKO*.

<sup>288</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, Rz 510, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>289</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, Rz 510, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>290</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, Rz 510, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>291</sup> BGE 139 I 72, 104 E. 10.1.2 m. w. H. (= RPW 2013/1, 131 E. 10.1.2), *Publigroupe SA et al./WEKO*.

219. Angesichts dessen, dass der Wettbewerb durch die marktbeherrschende Stellung eines Unternehmens bereits eingeschränkt ist, kommt diesem eine besondere Verantwortung dafür zu, dass der Wettbewerb keine weiteren Beeinträchtigungen durch seine Verhaltensweisen erfährt, die nicht den Mitteln eines ordnungsgemässen Leistungswettbewerbs entsprechen.<sup>292</sup> Es hat daher auf die Anwendung von Praktiken zu verzichten, die nicht den Mitteln des Leistungswettbewerbs entsprechen.<sup>293</sup> Daraus ergibt sich, dass einem marktbeherrschenden Unternehmen einzelne wirtschaftliche Verhaltensweisen untersagt sein können, die nicht zu beanstanden wären, wenn sie von einem Unternehmen ohne marktbeherrschende Stellung vorgenommen würden.<sup>294</sup> Zum anderen folgt daraus, dass einem marktbeherrschenden Unternehmen die Verpflichtung zukommt, alle praktizierten Verhaltensweisen auf ihre Vereinbarkeit mit Art. 7 KG zu überprüfen.<sup>295</sup> Dem Anspruch auf Sicherstellung eines unverfälschten Wettbewerbs kommt dabei eine umfassende Schutzfunktion zu.<sup>296</sup> Deshalb werden durch das Missbrauchsverbot sowohl der Wettbewerb als Ordnungssystem als auch die Individualinteressen der einzelnen Marktteilnehmerinnen erfasst.<sup>297</sup> Die Beurteilung, ob eine durch ein konkretes wirtschaftliches Verhalten hervorgerufene weitere Einschränkung des Wettbewerbs zu Lasten der jeweiligen Marktgegenseite oder von Konkurrentinnen dem Leistungswettbewerb zugeordnet werden kann, ist davon abhängig zu machen, ob ausreichende sachliche Gründe für diese Verhaltensweise bestehen.<sup>298</sup> Bejahendenfalls handelt es sich um eine Massnahme des Leistungswettbewerbs, andernfalls um ein wettbewerbswidriges Verhalten des marktbeherrschenden Unternehmens.

220. Gemäss Praxis des Bundesverwaltungsgerichts müssen für die Erfüllung des Tatbestands der Wettbewerbsverfälschung keine tatsächlichen Auswirkungen nachgewiesen werden.<sup>299</sup> Zudem ist es für die Verwirklichung einer Wettbewerbsverfälschung gemäss Art. 7 KG nicht erforderlich, dass die nachteiligen Einwirkungen auf den Wettbewerb durch das missbräuchliche Verhalten eine bestimmte Erheblichkeitsschwelle überschreiten.<sup>300</sup>

### C.3.2.2 Im Fokus stehende Verhaltensweisen

221. In Art. 7 Abs. 2 KG hat der Gesetzgeber eine nicht abschliessende Liste von Verhaltensweisen aufgestellt, die den Tatbestand von Art. 7 Abs. 1 KG veranschaulichen und konkretisieren soll.<sup>301</sup> In der vorliegenden Vorabklärung wird der Fokus darauf gelegt, ob Anhaltspunkte dafür bestehen, dass das Verhalten von Coop eine Erzwingung von unangemessenen Preisen oder sonstiger unangemessener Geschäftsbedingungen darstellt (Art. 7 Abs. 2 Bst. c KG, vgl. hierzu Kapitel C.3.2.3). Nicht ausgeschlossen wird vorliegend, dass eine weitere möglicherweise kartellrechtswidrige Verhaltensweise in Form einer Koppelung (Art. 7 Abs. 2 Bst. f KG) vorliegt (vgl. hierzu Kapitel C.3.2.4).

### C.3.2.3 Erzwingung unangemessener Preise oder sonstiger unangemessener Geschäftsbedingungen (Art. 7 Abs. 2 Bst. c KG)

222. Als unzulässiges Verhalten eines marktbeherrschenden Unternehmens gilt gemäss Art. 7 Abs. 2 Bst. c KG die Erzwingung unangemessener Preise oder sonstiger unangemessener Geschäftsbedingungen. Der Tatbestand

einer kartellrechtlich unzulässigen Erzwingung unangemessener Preise oder Geschäftsbedingungen im Sinne von Art. 7 Abs. 1 i.V.m. Abs. 2 Bst. c KG ist erfüllt, wenn kumulativ die folgenden Tatbestandsmerkmale vorliegen<sup>302</sup>:

- Betroffenheit von Preisen oder Geschäftsbedingungen;
- Unangemessenheit der Preise oder Geschäftsbedingungen;
- Erzwingung der unangemessenen Preise oder Geschäftsbedingungen;
- für die durch die Verhaltensweise bewirkte Ausbeutung bestehen keine sachlichen Gründe (keine legitime business reasons).

223. Werden die Tatbestandsmerkmale der Unangemessenheit und Erzwingung erfüllt, ergibt sich daraus auch automatisch die Benachteiligung der Marktgegenseite im Sinne von Art. 7 Abs. 1 KG.

#### C.3.2.3.1 Betroffenheit von Preisen oder Geschäftsbedingungen

224. Preise und Geschäftsbedingungen bilden den Gegenstand des jeweiligen wettbewerbswidrigen Verhaltens. Der Preis ist der festgelegte Umrechnungsparameter, mittels welchem der monetäre Gegenwert für eine Dienstleistung oder ein Gut festgelegt ist. Geschäftsbedingungen sind Modalitäten, zu welchen eine Dienstleistung oder ein Gut bezogen werden kann. Der Begriff «Geschäftsbedingungen» ist gemäss Gesetzesmaterialien und der Lehre weit auszulegen.<sup>303</sup> Bezweckt wird mit diesem Grundsatz, dass alle denkbaren Modalitäten erfasst werden, die vom marktbeherrschenden Unternehmen seinen Geschäftspartnern für die Abwicklung einer bestimmten Transaktion auferlegt werden.<sup>304</sup> Die Trennlinie zwischen Preis und sonstigen Geschäftsbedingungen ist nicht scharf.<sup>305</sup>

<sup>292</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, Rz 510, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>293</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, Rz 1119, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>294</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, Rz 1120, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>295</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, Rz 1121, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>296</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, Rz 1122, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>297</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, Rz 1122, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>298</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, Rz 1386, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>299</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, Rz 1207 i.V.m. 1209 ff., *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>300</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018, Rz 1146, *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>301</sup> Vgl. RPW 2012/3, 467 Rz 71, *Erdgas Zentralschweiz AG*; BBl 1995 I 468, 570.

<sup>302</sup> Vgl. RPW 2016/1, 186 Rz 393 ff., *Swisscom WAN-Anbindung*.

<sup>303</sup> BBl 1995 I 468, 572 f.; DIKE KG-LUCA STÄUBLE/FELIX SCHRANER (Fn 25), Art. 7 N 411 m.w.H.

<sup>304</sup> MARC AMSTUTZ/BLAISE CARRON, in: Basler Kommentar, Kartellgesetz, Amstutz/Reinert (Hrsg.), 2022, Art. 7 N 375.

<sup>305</sup> RPW 2016/1, 186 Rz 393, *Swisscom WAN-Anbindung*.

225. Coop hat am [...] einen Europäischen Zentralregulierungsvertrag mit Markant abgeschlossen. Markant erbringt für Coop gemäss diesem Vertrag im Wesentlichen Dienstleistungen, welche mit dem Begriff Zentralregulierung umschrieben werden. [...]. Zusätzlich erbringt Markant gegenüber den Anschlusshäusern und gegenüber den Lieferantinnen verschiedene weitere Dienstleistungen (vgl. Rz 26 und 43).

226. Mit Schreiben vom 2. März 2020 teilte Coop den Lieferantinnen mit, dass sich Coop dazu entschieden habe, die Zahlungsabwicklung über Markant zu regulieren (vgl. Rz 52).

227. Die Zahlungsabwicklung über Markant und deren weitere Dienstleistungen sind für die Lieferantinnen mit einem gültigen Markant Vertrag mit unterschiedlichen Kosten, den sogenannten Markant-Konditionen (in Prozenten des Umsatzes mit Coop) verbunden, welche von den Forderungen der Lieferantinnen abgezogen werden (vgl. Rz 43).

228. Bis im März 2021 verhandelte Coop (ohne den Bereich [...]) gemäss eigenen Angaben mit über [...] ihrer Lieferantinnen, die bereits über einen Markant Vertrag verfügten<sup>306</sup>, bezüglich der Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant (vgl. Rz 59).

229. Die Marktbefragung ergab, dass [...] der 40 befragten Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag (vgl. Rz 91) im Jahr 2021 ihre Forderungen gegenüber Coop über Markant abwickeln und ihnen hierzu durchschnittliche Markant-Konditionen von [...] % des Umsatzes mit Coop für die Zentralregulierung und die weiteren Dienstleistungen von Markant abgezogen werden (vgl. Rz 96).

230. Bei der Art der Zahlungsabwicklung bei Coop handelt es sich um Geschäftsbedingungen.

### C.3.2.3.2. Unangemessenheit der Geschäftsbedingungen

231. Als weiteres Tatbestandselement sieht Art. 7 Abs. 2 Bst. c KG die Unangemessenheit der Geschäftsbedingungen vor. Die Unangemessenheit der Geschäftsbedingungen ist ein nicht näher umschriebener Begriff. Die Lehre geht daher davon aus, dass bei der Anwendung von Art. 7 Abs. 2 Bst. c KG Zurückhaltung geboten ist.<sup>307</sup> Gemäss Botschaft des Bundesrates zur KG-Revision ist im Zusammenhang mit Geschäftsbedingungen dann von Unangemessenheit auszugehen, wenn diese aufgrund der konkreten Umstände offensichtlich unbillig sind.<sup>308</sup> Unangemessenheit von Geschäftsbedingungen liegt gemäss Bundesverwaltungsgericht dann vor, wenn im Rahmen der Abwicklung des vereinbarten Rechtsgeschäfts kein sachgerechtes Verhältnis zwischen den vom marktbeherrschenden Unternehmen und den im Gegenzug von seinem Geschäftspartner zu erbringenden Leistungen einschliesslich aller damit in Zusammenhang stehenden Ansprüche und Verpflichtungen (mehr) besteht, weshalb Geschäftsbedingungen nicht mehr als Ausdruck des Leistungswettbewerbs zu verstehen sind.<sup>309</sup> Eine eindeutige ökonomische Formel, wann kein sachgerechtes Verhältnis zwischen den wechselseitigen Leistungen (mehr) vorliegt, besteht allerdings nicht. So ist im Bereich der Geschäftsbedingungen im Ergebnis eine Verhältnismässig-

keitsprüfung unter Berücksichtigung der massgeblichen Umstände des Einzelfalls vorzunehmen.<sup>310</sup>

232. Coop hat über [...] Lieferantinnen dazu angehalten, die Zahlungsabwicklung auf Markant umzustellen. Gemäss der Marktbefragung wurde die bisherige Zahlungsabwicklung direkt über Coop den Lieferantinnen zumindest bis im Jahr 2019 überwiegend kostenlos angeboten (vgl. Rz 96). Für die Zahlungsabwicklung über Markant und die ausschliesslich zusätzlich im Bündel angebotenen Dienstleistungen haben die Lieferantinnen gemäss der Marktbefragung Konditionen ([...]) in der Höhe von durchschnittlich [...] % ihres Umsatzes mit Coop zu bezahlen (vgl. Rz 96).

233. Gemäss Angabe von Coop bot Coop den Lieferantinnen individuelle Gegenleistungen für die Gewährung des [...] an. Laut dem von Coop eingereichten Datensatz erhielten [...] der Lieferantinnen Gegenleistungen. Die restlichen Lieferantinnen erhielten keine Gegenleistungen. Der Mittelwert der Gegenleistungen über die 103 Lieferantinnen beträgt [...] % des Umsatzes (vgl. Rz 72). Aus der Marktbefragung geht jedoch hervor, dass die Bezifferung der Gegenleistungen von Coop in Frankenbeträgen Schwierigkeiten bereitete (vgl. Rz 74 f.). [Ausführungen zu den finanziellen Auswirkungen des Markant-Systems für Coop.]. Selbst Coop weist darauf hin, dass die Gegenleistungen nur im Umfang des [...] gewährt werden (vgl. Rz 72). Gemäss der Marktbefragung sind die Gegenleistungen in der Regel zeitlich beschränkt (vgl. Rz 73). Es bestehen damit aus wettbewerbsrechtlicher Sicht Zweifel, dass die angebotenen Gegenleistungen dem Wert der Markant-Konditionen der einzelnen Lieferantinnen auch nur annäherungsweise entsprechen.

234. In diesem Zusammenhang ist weiter zu berücksichtigen, dass rund [...] der befragten Lieferantinnen angeben, dass die Verkaufspreise an Coop mit der Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant auf dem gleichen Niveau verbleiben, zumal Coop keine Preisaufläge aufgrund dieser neuen Zahlungsabwicklung akzeptiere (vgl. Rz 98). [Informationen über Preisstrategie der Lieferantinnen].

235. Die Lieferantinnen gaben weiter an, dass ihre Nettomarge aufgrund der zusätzlichen Kosten, insbesondere der Markant-Konditionen, die nicht oder nur teilweise kompensiert werden könnten, sinke (vgl. Rz 100). Ein Teil der Lieferantinnen geht zudem von negativen Auswirkungen bei der Innovationstätigkeit und der Investitionstätigkeit innert der nächsten zwei Jahre infolge der Zahlungsabwicklung über Markant aus, da hierfür aufgrund der steigenden Kosten der neuen Zahlungsabwicklung weniger Mittel zur Verfügung stünden (vgl. Rz 105 f.). Trotz diesen höheren Kosten gaben die befragten Lieferantinnen mit einer Ausnahme allesamt an, dass die Qualität

<sup>306</sup> Im von Coop eingereichten Datensatz (vgl. Act. I.A.6, Beilage 2b) wurden dennoch wenige Lieferantinnen ohne Markant Vertrag aufgelistet (vgl. Rz 89 f.).

<sup>307</sup> BSK KG-AMSTUTZ/CARRON (Fn 304), Art. 7 N 390 f.

<sup>308</sup> BBI 1995 I 468, 572 f.

<sup>309</sup> BVGer, B-3618/2013 vom 24.11.2016, E. 278, *Vertrieb von Tickets im Hallenstadion Zürich*, m.w.H.

<sup>310</sup> BVGer, B-3618/2013 vom 24.11.2016, E. 278 f., *Vertrieb von Tickets im Hallenstadion Zürich*, m.w.H.

der Produkte sehr wichtig sei und dass deshalb keine Abstriche gemacht werden könnten (vgl. Rz 101). Bezüglich der Absatzmenge und der Produktauswahl gehen die Lieferantinnen mehrheitlich davon aus, dass keine Auswirkungen aufgrund der Umstellung der Zahlungsabwicklung zu erwarten seien (vgl. Rz 103 f.).

236. Im Gegensatz zu den Lieferantinnen, welche die finanziellen Kosten und weiteren wirtschaftlichen Konsequenzen für die Umstellung der Zahlungsabwicklung tragen müssen, geht aus den vertraglich vereinbarten Zahlungen zwischen Coop und Markant hervor, dass Coop durch die Zusammenarbeit mit Markant im Vergleich zum Status quo vor der Umstellung der Zahlungsabwicklung [Ausführungen zu den finanziellen Auswirkungen des Markant-Systems für Coop.]. Zieht Coop einen zusätzlichen finanziellen Nutzen aus der Zentralregulierung und den weiteren Dienstleistungen von Markant, beispielsweise aufgrund von Kosteneinsparungen infolge der Systemoptimierung, so ist der ausgewiesene finanzielle Anreiz entsprechend höher (vgl. Rz 75 f. und 46 f.).

237. Nebst dem finanziellen Anreiz von Coop zur Zusammenarbeit mit Markant ist zu berücksichtigen, dass die Umstellung der Zahlungsabwicklung von Coop angestossen wurde, wobei Coop als Grund für die Umstellung angab, dass die administrativen Prozesse mit Markant standardisiert und rationeller ausgestaltet würden. Dies betreffe insbesondere auch die Zahlungsabwicklung und die Zahlungsströme zwischen Coop und den Lieferantinnen. Zudem würden die von Markant zur Verfügung gestellten Tools für die Aufbereitung von Informationen, die Bereitstellung von Media-Daten und die Bearbeitung von Daten teilweise Prozesse darstellen, die von Coop in dieser Form nicht vorgenommen werden könnten. Dies führe insgesamt zu Effizienzvorteilen für Coop (vgl. Rz 47). Die von Coop geltend gemachten Effizienz- und Kostenvorteile (vgl. Rz 236) sind möglicherweise aber nur eingeschränkt vorhanden (vgl. Rz 249) und vermögen die mit der Umstellung der Zahlungsabwicklung geltend gemachten Nachteile der Lieferantinnen mutmasslich nicht zu überwiegen.

238. Es bestehen vorliegend insgesamt Anhaltspunkte dafür, dass mit der Umstellung der Zahlungsabwicklung neu Konditionen verbunden sind, welche von den Lieferantinnen zu bezahlen sind und hierzu keine angemessenen Gegenleistungen von Seiten Coop gegenüberstehen. Nebst höheren Kosten sind bei den Lieferantinnen verschiedene negative wirtschaftliche Konsequenzen in den zwei Jahren nach der Umstellung der Zahlungsabwicklung über Markant zu erwarten. Im Gegensatz dazu wird Coop von der Umstellung der Zahlungsabwicklung (auch unter Berücksichtigung der Gegenleistungen) stark begünstigt. Folglich bestehen Anhaltspunkte für die Unangemessenheit von Geschäftsbedingungen.

### C.3.2.3.3. Erzwingung der unangemessenen Geschäftsbedingungen

239. Im Hinblick auf den Einzeltatbestand von Art. 7 Abs. 2 Bst. c KG, der die Erzwingung unangemessener Geschäftsbedingungen zum Gegenstand hat, bildet das Verhaltenselement des Aufzwingens das qualifizierende Element, welches zur Marktbeherrschung und zu den unangemessenen Geschäftsbedingungen hinzutritt.

Folglich kommt gemäss dem Bundesgericht dem Element der Erzwingung in Art. 7 Abs. 2 Bst. c KG eine eigenständige Bedeutung zu.<sup>311</sup> Daher muss für das Vorliegen eines Marktmachtmissbrauchs im Sinne von Art. 7 Abs. 1 i.V.m. Abs. 2 Bst. c KG zumindest auf die Marktgegenseite ökonomischer Druck ausgeübt werden, der sich auf die Marktbeherrschung stützt und welchem die Marktgegenseite nichts entgegenzusetzen hat bzw. welchem sie nicht ausweichen kann.<sup>312</sup> Das Bundesgericht hat hingegen offengelassen, ob für die Annahme eines Marktmachtmissbrauchs das Einverständnis zu den unangemessenen Vertragsinhalten geradezu gegen den Willen der Marktgegenseite erfolgen muss oder ob sich diese letztlich einfach aufgrund der Marktsituation gegen ihre eigenen Interessen fügt.<sup>313</sup>

240. Im vorliegend zu beurteilenden Sachverhalt hat Coop den Lieferantinnen mitgeteilt, dass sich Coop dazu entschieden habe, die Zahlungsabwicklung inskünftig über Markant zu regulieren (vgl. Rz 52). Aus der Marktbefragung geht hervor, dass die Lieferantinnen in der Folge teilweise den Kontakt zu Coop suchten, um eine Lösung zu finden. [...] Zudem kommunizierte Coop gegenüber den Lieferantinnen, dass es das bisherige System (d.h. die Zahlungsabwicklung direkt über Coop) per 1. Januar 2021 nicht mehr geben werde resp. eine individuelle Abrechnungsmethode «teurer» ausfallen würde als die Zahlungsabwicklung über Markant (vgl. Rz 54 f.).

241. Im Hinblick auf die Umstellung der Zahlungsabwicklung hat Coop im Laufe der Verhandlungen denn auch einige der Lieferantinnen konkret vor die Wahl gestellt, die Zahlungsabwicklung der Umsätze mit Coop auf Markant umzustellen oder die Zahlungsabwicklung neu über eine individuelle und kostenpflichtige Abrechnungsmethode über Coop vorzunehmen. Da die individuelle Abrechnungsmethode über Coop für [...] befragten Lieferantinnen mit [...] Kosten als bei einer Abwicklung über Markant verbunden gewesen wäre (vgl. Rz 84), stellt diese keine tatsächliche Alternativmöglichkeit<sup>314</sup> dar und wurde dementsprechend von keiner der befragten Lieferantinnen gewählt (vgl. Rz 91).

242. Aus der Marktbefragung geht weiter hervor, dass 16 der befragten Lieferantinnen angaben, von Androhungen bzw. von (temporären) Umsetzungen von Auslistungen betroffen gewesen zu sein, die mutmasslich darauf zurückzuführen waren, dass sich die Lieferantinnen zunächst weigerten, die Zahlungsabwicklung auf Markant umzustellen (vgl. Rz 88).

<sup>311</sup> BGE 137 II 199, E. 4.3.4 (= RPW 2011/13, 446 E. 4.3.4), *Terminierungspreise im Mobilfunk – Sanktion*.

<sup>312</sup> BGE 137 II 199, E. 4.3.5 (= RPW 2011/13, 446 E. 4.3.5), *Terminierungspreise im Mobilfunk – Sanktion*; vgl. hierzu auch RPW 2016/1, 186 Rz 394, *Swisscom WAN-Anbindung*.

<sup>313</sup> BGE 137 II 199, E. 4.3.5 (= RPW 2011/13, 446 E. 4.3.5), *Terminierungspreise im Mobilfunk – Sanktion*.

<sup>314</sup> Dies folgt auch aus der Marktbefragung, in welcher die Lieferantinnen angaben, dass die individuelle Zahlungsabwicklung keine wirkliche Alternative darstelle (vgl. Rz 84).



243. [Ausführungen zum Mechanismus bei Beitritt neuer Anschluss Häuser zum Markant-System.] Die Lieferantinnen dürften zudem unter gewissem Zeitdruck gehandelt haben, denn sie mussten mit Coop resp. Markant bis Ende 2020 eine Lösung finden, um ihre Lieferungen und Zahlungen auch im Jahr 2021 möglichst ohne Einschränkung mit Coop ([...]) abwickeln zu können (vgl. Rz 55).

244. Der Umstand, dass die überwiegende Mehrheit, konkret [...] der 40 befragten Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag die fraglichen Geschäftsbedingungen durch Unterzeichnung der Markant-Konditionen nach teilweise über mehrere Monate andauernden Verhandlungen, in welchen sich die Lieferantinnen gegen das neue Abrechnungsmodell zur Wehr gesetzt hatten, schliesslich akzeptierten (vgl. Rz 91), illustriert den ökonomischen Druck, dem die Lieferantinnen von Seiten Coop ausgesetzt waren. Denn trotz des teilweise grossen Widerstands von einzelnen Lieferantinnen gegen die Umstellung der Zahlungsabwicklung auf Markant war Coop in der Lage, die Lieferantinnen faktisch zur Übernahme der neuen Geschäftsbedingungen zu zwingen.

245. Aus der Marktbefragung geht sodann auch hervor, dass die überwiegende Anzahl der befragten Lieferantinnen, welche einen Umsatz mit Markenprodukten erwirtschaften, nach eigenen Angaben [...] Verhandlungsmacht gegenüber Coop verfügen, um vermeiden zu können, dass Coop die Bedingungen für die Zahlungsabwicklung einseitig durchsetzt (vgl. Rz 124). Zudem sind die verfügbaren Ausweichmöglichkeiten bei den Absatzkanälen für die Lieferantinnen begrenzt (vgl. Rz 120 f.), da der Lebensmitteldetailhandel in der Schweiz nachfrageseitig sehr konzentriert und gesättigt ist (vgl. Rz 177 ff. und Rz 184 f.). Der Wechsel auf Absatzkanäle ausserhalb des Lebensmitteldetailhandels wird von den befragten Lieferantinnen insgesamt als schwierig und kostenaufwendig beurteilt und sei zumindest kurzfristig nicht möglich (vgl. Rz 125 f.). Es bestehen damit wettbewerbsrechtliche Bedenken, dass Coop einseitig ihre Geschäftsbedingungen gegenüber den Lieferantinnen [...].

246. [Ausführungen zu den Auswirkungen auf die Handelsbeziehung zwischen Lieferantin und Anschluss Haus bei Ausstieg aus dem Markant-System.]

247. Es bestehen damit Anhaltspunkte, dass Coop die Umstellung der Zahlungsabwicklung gegenüber der Marktgegenseite erzwungen hat.

#### **C.3.2.3.4. Keine hinreichenden sachlichen Gründe**

248. Die von Coop angeführten Effizienz- und Kostenvorteile (vgl. Rz 46 f.) infolge der Zusammenarbeit mit Markant dürften nicht als hinreichende sachliche Gründe gelten, mit welchem die von den Lieferantinnen verlangten Konditionen für die Zahlungsabwicklung im Zusammenhang mit den durch Coop resp. Markant erbrachten Dienstleistung der Zahlungsabwicklung gerechtfertigt werden können. Nachvollziehbar ist zwar, dass Coop effizienter werden will und deshalb auch die administrativen Abläufe wie die Zahlungsabwicklung zentralisieren und damit schlussendlich auch Kosten einsparen will (vgl. Rz 46). Zumal die Zahlungsabwicklung für Coop aufgrund der Zusammenarbeit mit Markant zu Effizienzvorteilen führt, ist nicht verständlich, weshalb Coop die mit den Effizienzvorteilen einhergehenden Kostenvorteile über-

wiegend von den Lieferantinnen finanzieren lässt. Dies gilt umso mehr angesichts des Umstands, dass die Lieferantinnen der Ansicht sind, von dieser Lösung (d.h. der Zahlungsabwicklung über Markant) im Vergleich zur bisher direkten Zahlungsabwicklung keinen eigentlichen Mehrwert zu haben (vgl. Rz 54).

249. Zudem gilt es zu berücksichtigen, dass Coop nach eigenen Angaben [...] Es rechnen denn bis anhin [...] Lieferantinnen von den knapp 4'000 Lieferantinnen von Coop über Markant ab. [...]. Zudem bestehen Hinweise, dass für die restliche Anbindung (Bestellung, Lieferscheine) der Lieferantinnen an Coop auch weiterhin die bereits bestehende IT-Infrastruktur zwischen den Lieferantinnen und Coop genutzt wird (vgl. Rz 54). Die von Coop geltend gemachten Effizienz- und Kostenvorteile sind damit möglicherweise nur eingeschränkt vorhanden. Es kann demnach auch nicht davon ausgegangen werden, dass die Zahlungsabwicklung über Markant für Coop unerlässlich und absolut notwendig ist, um die geltend gemachten Effizienz- und Kostenvorteile zu erzielen. Der Grundsatz der Verhältnismässigkeit dürfte damit vorliegend nicht eingehalten sein. Weitere sachliche Gründe sind derzeit nicht ersichtlich.

#### **C.3.2.3.5. Fazit**

250. Es bestehen Anhaltspunkte, dass die Zahlungsabwicklung von Coop über Markant eine Erzwingung unangemessener Geschäftsbedingungen gegenüber den Lieferantinnen im Sinne von Art. 7 Abs. 1 i.V.m. Abs. 2 Bst. c KG darstellt.

#### **C.3.2.4 Weitere potentiell kartellrechtswidrige Verhaltensweise**

251. Nebst der Erzwingung unangemessener Geschäftsbedingungen kann vorliegend nicht ausgeschlossen werden, dass Coop eine missbräuchliche Koppelung der Beschaffung der Produkte mit der Zahlungsabwicklung und den weiteren Dienstleistungen über Markant im Sinne von Art. 7 Abs. 2 Bst. f KG vornimmt. [...].

#### **C.4 Ergebnis**

252. Die Vorabklärung hat Verhaltensweisen von Coop rund um die Einführung der Zahlungsabwicklung über Markant zum Gegenstand. In einem ersten Schritt prüfte das Sekretariat, ob Anhaltspunkte dafür bestehen, dass Coop auf den relevanten Märkten über eine marktbeherrschende Stellung im Sinne von Art. 4 Abs. 2 KG verfügt, und in einem zweiten Schritt, ob Anhaltspunkte für den Missbrauch dieser marktbeherrschenden Stellung vorliegen.

253. Das Sekretariat kommt zum Schluss, dass Coop beschaffungsseitig über eine starke Marktstellung verfügt: Den aktuellen Wettbewerb auf den relevanten Beschaffungsmärkten beurteilt das Sekretariat auf Grundlage der bisherigen Praxis sowie der Auswertungen aus der Marktbefragung zumindest für gewisse Produktgruppen als schwach (vgl. Rz 177 ff.). Auch der potentielle Wettbewerb ist als nicht genügend gross zu beurteilen, um einen disziplinierenden Einfluss auf Coop auf den Beschaffungsmärkten zu erwirken (vgl. Rz 191 ff.). Schliesslich können die von der Umstellung der Zahlungsabwicklung betroffenen Lieferantinnen von Coop (Marktgegenseite) gesamthaft betrachtet nur ein geringes Gegengewicht zur

starken Stellung von Coop im Lebensmitteldetailhandel schaffen und sind somit auch kaum in der Lage, den Verhandlungsspielraum von Coop einzuschränken (vgl. Rz 196 ff.). Somit bestehen Anhaltspunkte, dass Coop mindestens auf gewissen produktgruppenspezifischen Beschaffungsmärkten im Lebensmitteldetailhandel und/oder für gewisse Gruppen von Lieferantinnen über eine marktbeherrschende Stellung verfügt. Coop könnte zudem auch beim Vertrieb von Markenartikeln, allenfalls unterteilt nach Produktgruppen, eine marktbeherrschende Stellung haben. Ob und auf welchen Beschaffungsmärkten Coop tatsächlich über eine marktbeherrschende Stellung verfügt, wäre im Rahmen einer Untersuchung zu klären.

254. Die Vorabklärung ergibt zudem gestützt auf die vorliegenden Abklärungen Anhaltspunkte für den Missbrauch dieser marktbeherrschenden Stellung von Coop:

255. Mit vertraglicher Vereinbarung erbringt Markant für Coop im Wesentlichen Dienstleistungen, welche mit dem Begriff Zentralregulierung umschrieben werden. Die Zahlungsabwicklung über Markant und deren weitere Dienstleistungen sind für die Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag mit unterschiedlichen Kosten, den sogenannten Markant-Konditionen (in Prozenten des Umsatzes mit Coop) verbunden, welche von den Rechnungen der Lieferantinnen abgezogen werden. Coop hat über [...] Lieferantinnen dazu angehalten, die Zahlungsabwicklung auf Markant umzustellen. Gemäss der Marktbefragung wickeln [...] der 40 befragten Lieferantinnen mit einem Markant Vertrag seit 2021 ihre Rechnungen an Coop über Markant ab, wobei sie hierzu durchschnittlich [...] % an Markant-Konditionen zu bezahlen haben (vgl. Rz 65 ff.). Die Marktbefragung hat ergeben, dass diesen Konditionen für die Zahlungsabwicklung über Markant mutmasslich keine angemessenen Gegenleistungen von Seiten Coop gegenüberstehen. Nebst höheren Kosten sind bei den Lieferantinnen verschiedene negative wirtschaftliche Konsequenzen in den zwei Jahren nach der Umstellung der Zahlungsabwicklung über Markant zu erwarten. Im Gegensatz dazu wird Coop von der Umstellung der Zahlungsabwicklung (auch unter Berücksichtigung der Gegenleistungen für die Lieferantinnen) sowohl finanziell und auch aufgrund von Effizienzvorteilen stark begünstigt (vgl. Rz 232 ff.). Zudem weist die Marktbefragung darauf hin, dass die Lieferantinnen ökonomischen Druck von Seiten Coop ausgesetzt waren und diese trotz teilweise grossen Widerstands faktisch zur Übernahme der neuen Geschäftsbedingung gezwungen waren. So stellte Coop die Lieferantinnen vor die Wahl, die Zahlungsabwicklung über Markant zu akzeptieren oder die Zahlungsabwicklung über eine teurere individuelle Abrechnungsmethode vorzunehmen. Zudem listete Coop teilweise (temporär) Produkte von betroffenen Lieferantinnen mutmasslich im Zusammenhang mit den Verhandlungen der Umstellung der Zahlungsabwicklung aus. Es dürften schliesslich keine hinreichenden sachlichen Gründe vorliegen, welche die mutmassliche Erzwingung unangemessener Geschäftsbedingungen rechtfertigen könnten.

256. Es bestehen damit Anhaltspunkte, dass Coop mit der Umstellung der Zahlungsabwicklung unangemessene Geschäftsbedingungen bei den Lieferantinnen durchsetzte und der Tatbestand der Erzwingung unange-

messener Geschäftsbedingungen im Sinne von Art. 7 Abs. 1 i.V.m. Abs. 2 Bst. c KG erfüllt ist.

257. Vorliegend kann zudem nicht ausgeschlossen werden, dass Coop die Beschaffung ihrer Produkte gegenüber den Lieferantinnen mit einem bestehenden Markant Vertrag an die Zahlungsabwicklung und dem Bezug der weiteren Dienstleistungen von Markant im Sinne von Art. 7 Abs. 1 i.V.m. Abs. 2 Bst. f KG missbräuchlich koppelt. Dies wird vorliegend offengelassen.

### C.5 Einstellung der Vorabklärung

258. Zum jetzigen Zeitpunkt verzichtet das Sekretariat darauf, bei einem Mitglied des Präsidiums der WEKO, die Eröffnung einer Untersuchung gemäss Art. 27 KG zu beantragen. Hierfür ist massgebend, dass Coop entschied, den Markant Vertrag per Ende 2023 zu kündigen und entsprechend die Zahlungsabwicklung der betroffenen Lieferantinnen ab 1. Januar 2024 nicht mehr über Markant abzuwickeln. Der Vertragsablauf per Ende 2023 führt zu einer zeitnahen Verbesserung der Situation der betroffenen Lieferantinnen und die mutmasslich unzulässige Wettbewerbsbeschränkung fällt weg. Damit werden die vom Sekretariat unterbreiteten Anregungen (vgl. Rz 20) hinfällig und das Sekretariat stellt die Vorabklärung ein.

259. Weitere Abklärungen und die Eröffnung einer Untersuchung im Einvernehmen mit einem Mitglied des Präsidiums der WEKO bleiben vorbehalten, falls sich Hinweise ergeben sollten, dass Coop den Lieferantinnen bei individuellen Verhandlungen keine kostenneutrale Option der Zahlungsabwicklung zur Verfügung stellt im Vergleich zur Situation vor der Umstellung der Zahlungsabwicklung.

### D Kosten

260. Nach Art. 53a Abs. 1 Bst. a KG i.V.m. Art. 2 Abs. 1 GebV-KG<sup>315</sup> ist gebührenpflichtig, wer ein Verwaltungsverfahren verursacht hat.

261. Das Verursacherprinzip wird durch Art. 3 Abs. 2 GebV-KG eingeschränkt. Die Verursacher eines Verfahrens müssen dann keine Kosten übernehmen, wenn in der Vorabklärung kein unzulässiges Verhalten der Beteiligten festgestellt wird, wenn sie also nicht «unterliegen» und das Verfahren aus diesem Grund eingestellt wird. Umgekehrt besteht eine Gebührenpflicht, wenn sich die zu Beginn vorliegenden Anhaltspunkte für eine Wettbewerbsbeschränkungen erhärtet haben oder wenn sich die Parteien unterziehen (Art. 3 Abs. 2 Bst. b und c GebV-KG e contrario). Vorliegend hat Coop das Verfahren durch ihr Verhalten ausgelöst und wird auf Anregung des Sekretariats ihr mutmasslich unzulässiges und vom Sekretariat beanstandetes Verhalten anpassen. Daher kann im vorliegenden Fall auf das Unterliegen geschlossen werden und eine Gebührenpflicht von Coop ist zu bejahen. Nach Art. 4 Abs. 2 GebV-KG gilt ein Stundenansatz von CHF 100.– bis 400.–. Dieser richtet sich namentlich nach der Dringlichkeit des Geschäfts und der Funktionsstufe des ausführenden Personals. Auslagen für Porti sowie Telefon- und Kopierkosten sind in den Gebühren eingeschlossen (Art. 4 Abs. 4 GebV-KG).

<sup>315</sup> Verordnung vom 25.2.1998 über die Gebühren zum Kartellgesetz (Gebührenverordnung KG, GebV-KG; SR 251.2).

262. Der Zeitaufwand der Vorabklärung beläuft sich auf [...] Stunden und wird gestützt auf die Funktionsstufe der mit dem Fall betrauten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach den folgenden Stundenansätzen verrechnet:

- [...] Stunden zu CHF 130.–, ergebend CHF [...];
- [...] Stunden zu CHF 200.–, ergebend CHF [...];
- [...] Stunden zu CHF 290.–, ergebend CHF [...].

Daraus resultieren Verfahrenskosten von insgesamt CHF [...].

### **E Schlussfolgerungen**

Das Sekretariat der Wettbewerbskommission, gestützt auf den bekannten Sachverhalt und die vorangehenden Erwägungen,

1. stellt fest, dass Anhaltspunkte für die Erzwingung unangemessener Geschäftsbedingungen im Sinne von Art. 7 Abs. 1 i.V.m. Abs. 2 Bst. c KG vorliegen;
2. stellt fest, dass die Anhaltspunkte für eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung mit Umsetzung der unterbreiteten Anregungen des Sekretariats wegfallen;
3. nimmt zur Kenntnis, dass Coop ihr Verhalten anpasst;
4. beschliesst, demzufolge die Vorabklärung einzustellen und auf eine Untersuchungseröffnung zu verzichten;
5. teilt Coop die Einstellung der Vorabklärung mit;
6. erhebt Verfahrenskosten von CHF [...];
7. beschliesst, diesen Schlussbericht zu publizieren.

B 1	<b>4. Beratungen Conseils Consulenze</b>
B 1.4	<b>1. Valora Schweiz AG – Ausbau der Kooperation mit der Volare-Gruppe im Tankstellenshop-Geschäft</b>

Diese Beurteilung erfolgt im Rahmen einer Beratung nach Art. 23 Abs. 2 des Bundesgesetzes vom 6. Oktober 1995 über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, KG; SR 251).

## 1. Sachverhalt

### 1.1. Erster Unternehmenszusammenschluss

1. Mit Verträgen vom [...] 2021 hätten die Valora Schweiz AG (nachfolgend: Valora) und die Volare-Gruppe die Übernahme des Betriebs von 40 Tankstellenshops von der Volare-Gruppe durch Valora vereinbart (nachfolgend: Unternehmenszusammenschluss 1).<sup>1</sup>

2. Die Verträge hätten einerseits die Übernahme der Tankstellenshop-Betriebe durch Valora (bestehend insbesondere aus Mobiliar und Warenlagern, Gewährleistungs- und Versicherungsansprüchen, Arbeitsverhältnissen und anderen Verträgen mit Dritten) und andererseits eine Zusammenarbeit im Bereich des Vertriebs von Treibstoffen [...] vorgesehen.<sup>2</sup> In Bezug auf Tankstellenshops hätten die Verträge vorgesehen, dass [...].<sup>3</sup>

3. Der Unternehmenszusammenschluss 1 habe mit einem Umsatz der übernommenen Unternehmensteile von [≤ 100] Millionen Franken nicht der Meldepflicht gemäss Art. 9 Abs. 1 Bst. b KG unterstanden.<sup>4</sup>

### 1.2. Zweiter Unternehmenszusammenschluss

4. Mit Verträgen vom [...] 2022 hätten Valora und die Volare-Gruppe sodann unabhängig vom Unternehmenszusammenschluss 1 die Übernahme des Betriebs von weiteren 73 Tankstellenshops von der Volare-Gruppe durch Valora vereinbart (nachfolgend: Unternehmenszusammenschluss 2).<sup>5</sup> Die Betriebsübernahmen und die Zusammenarbeit hinsichtlich der 73 Tankstellenshops des Unternehmenszusammenschlusses 2 seien demselben Muster wie im Unternehmenszusammenschluss 1 gefolgt, [...].<sup>6</sup>

5. Der Unternehmenszusammenschluss 2 habe mit einem Umsatz der übernommenen Unternehmensteile von [≥ 100] Millionen Franken bereits für sich alleine betrachtet die Umsatzschwellen gemäss Art. 9 Abs. 1 Bst. b KG überschritten.<sup>7</sup>

### 1.3. Zusammenschlussverfahren

6. Die beiden Unternehmenszusammenschlüsse 1 und 2 seien der WEKO am 17. November 2022 als einheitlicher Unternehmenszusammenschluss gemäss Art. 4 Abs. 3 VKU<sup>8</sup> gemeldet worden, wobei der Gesamtumsatz der übernommenen Unternehmensteile der Volare-Gruppe [≥ 100] Millionen Franken betragen habe.<sup>9</sup> Die WEKO

habe den Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses mit Beschluss vom 13. Dezember 2022 ohne Auflagen oder Bedingungen genehmigt.<sup>10</sup>

### 1.4. Weiterer Ausbau der Zusammenarbeit

7. Valora und die Volare-Gruppe möchten die bestehende Zusammenarbeit nun an zusätzlichen Standorten weiter ausbauen.<sup>11</sup>

## 2. Fragen

8. In diesem Zusammenhang hat sich Valora im Wesentlichen mit den drei nachfolgenden Fragen an das Sekretariat der Wettbewerbskommission (nachfolgend: Sekretariat) gewandt:

1. Trifft es zu, dass die Zweijahresfrist gemäss Art. 4 Abs. 3 VKU in Bezug auf einen Unternehmenszusammenschluss nicht neu zu laufen beginnt, wenn der relevante Umsatz dieses Unternehmenszusammenschlusses innerhalb der Zweijahresfrist im Rahmen eines Zusammenschlussverfahrens in Anwendung von Art. 4 Abs. 3 VKU bei der Umsatzberechnung berücksichtigt wurde?
2. Ist ein Zusammenschlussvorhaben in den zwei nachfolgenden Konstellationen meldefähig gemäss Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG i.V.m. Art. 9 Abs. 1 KG, wenn im Zeitpunkt der Meldung lediglich eine schriftliche Absichtserklärung zwischen den Parteien besteht?
  - a. Die Parteien können den Abschluss des entsprechenden Verpflichtungsgeschäftes wie auch den Vollzug jederzeit nach eigenem Ermessen und unabhängig von Dritten durchführen.
  - b. Die Möglichkeit des Vollzugs eines später geschlossenen Verpflichtungsgeschäftes hängt von einer oder mehreren Handlungen Dritter ab [...].

<sup>1</sup> Beratungsanfrage, S. 1.

<sup>2</sup> Beratungsanfrage, S. 1.

<sup>3</sup> Beratungsanfrage, S. 1 f.

<sup>4</sup> Beratungsanfrage, S. 2.

<sup>5</sup> Beratungsanfrage, S. 2.

<sup>6</sup> Beratungsanfrage, S. 2.

<sup>7</sup> Beratungsanfrage, S. 2.

<sup>8</sup> Verordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen vom 17. Juni 1996 (VKU; SR 251.4).

<sup>9</sup> Beratungsanfrage, S. 2.

<sup>10</sup> Beratungsanfrage, S. 2; vgl. RPW 2023/1, 134 ff., Valora Schweiz AG/Unternehmensteil der Volare-Gruppe.

<sup>11</sup> Beratungsanfrage, S. 2.

3. Begründet das Aufstellen eines kleinen Ladengeschäfts durch ein Unternehmen auf von einem anderen Unternehmen überlassenem Land, [...], einen Unternehmenszusammenschluss im Sinne von Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG?

### 3. Beurteilung

#### 3.1. Berechnung der Zweijahresfrist gemäss Art. 4 Abs. 3 VKU bei mehreren Vorgängen zur Erlangung der Kontrolle zwischen denselben Unternehmen

9. Die erste Frage von Valora lautet, ob die Zweijahresfrist gemäss Art. 4 Abs. 3 VKU in Bezug auf einen Unternehmenszusammenschluss neu zu laufen beginnt, wenn der relevante Umsatz dieses Unternehmenszusammenschlusses innerhalb der Zweijahresfrist im Rahmen eines Zusammenschlussverfahrens in Anwendung von Art. 4 Abs. 3 VKU bei der Umsatzberechnung berücksichtigt wurde (Rz 8). Konkret bittet Valora das Sekretariat um eine Bestätigung, dass die Umsätze des mit Verpflichtungsgeschäft vom [...] 2022 vereinbarten Unternehmenszusammenschlusses 2 gemäss Art. 4 Abs. 3 VKU ab dem [...] 2024 auch dann nicht mehr berücksichtigt werden müssen, wenn die Umsätze des Unternehmenszusammenschlusses 2 in den zwei Jahren zwischen dem [...] 2022 und dem [...] 2024 Gegenstand weiterer Meldungen waren.<sup>12</sup>

10. Gemäss Valora wurden im Zusammenschlussverfahren *Valora Schweiz AG/Unternehmensteil der Volare-Gruppe*<sup>13</sup> zwei unabhängige Unternehmenszusammenschlüsse zwischen Valora und der Volare-Gruppe in Anwendung von Art. 4 Abs. 3 VKU zusammen geprüft (Rz 1–6).<sup>14</sup> Im nun geplanten Ausbau der Kooperation zwischen Valora und der Volare-Gruppe stelle sich daher die Frage, wie Umsätze vorangehender Unternehmenszusammenschlüsse gemäss Art. 4 Abs. 3 VKU zu interpretieren seien, wenn sie bereits in Anwendung von Art. 4 Abs. 3 VKU zusammengefasst wurden.<sup>15</sup> Valora ist der Auffassung, dass die Zweijahresfrist gemäss Art. 4 Abs. 3 VKU auch für Unternehmenszusammenschlüsse zu beachten sei, deren Umsätze bereits in Anwendung von Art. 4 Abs. 3 VKU zusammengefasst wurden.<sup>16</sup> Konkret seien beispielsweise die Umsätze des mit Verpflichtungsgeschäft vom [...] 2021 vereinbarten Unternehmenszusammenschlusses 1 für weitere Unternehmenszusammenschlüsse mit Verpflichtungsgeschäften ab dem [...] 2023 nicht mehr zu berücksichtigen, obwohl im vorgenannten Zusammenschlussverfahren (Rz 6) die Umsätze des Unternehmenszusammenschlusses 1 in Anwendung von Art. 4 Abs. 3 VKU mit den Umsätzen des Unternehmenszusammenschlusses 2 vom [...] 2022 zusammengefasst worden seien.<sup>17</sup> Die Frist von zwei Jahren gemäss Art. 4 Abs. 3 VKU gelte absolut für die Umsätze jedes einzelnen Unternehmenszusammenschlusses. Es würden für die Umsätze jedes einzelnen Unternehmenszusammenschlusses individuelle Zweijahresfristen laufen, unabhängig von mit dem jeweiligen Unternehmenszusammenschluss allenfalls zusammengefassten Unternehmenszusammenschlüssen.<sup>18</sup>

11. Art. 4 Abs. 3 VKU bestimmt, dass zwei oder mehrere Vorgänge, welche zwischen denselben Unternehmen innerhalb von zwei Jahren zur Erlangung der Kontrolle über

Teile von diesen Unternehmen stattfinden, für die Umsatzberechnung als einziger Unternehmenszusammenschluss anzusehen sind. Gemäss Lehre ist für die Berechnung der Zweijahresfrist auf den Abschluss der jeweiligen Verpflichtungsgeschäfte abzustellen.<sup>19</sup> Dieser Ansatz steht in Einklang mit der Praxis, wonach auch das Stichdatum für die Feststellung der Meldepflicht durch den Abschluss des Verpflichtungsgeschäftes bestimmt wird.<sup>20</sup>

12. Art. 4 Abs. 3 VKU bezweckt die Verhinderung der Umgehung der Meldepflicht durch die schrittweise Übernahme eines Zielunternehmens, das so aufgeteilt wurde, dass die Umsatzschwellen (Art. 9 Abs. 1 KG) anlässlich der einzelnen Unternehmenszusammenschlüsse nicht erreicht werden, obwohl der Umsatz des gesamten Zielunternehmens diese Umsatzschwellen erreichen würde (sog. Salamitaktik).<sup>21</sup> Gemäss dem Verordnungsgeber sind deshalb Vorgänge zur Erlangung der Kontrolle zwischen denselben Unternehmen innerhalb von zwei Jahren für die Umsatzberechnung als einziger Unternehmenszusammenschluss anzusehen. Liegen die Vorgänge zur Kontrollerlangung mehr als zwei Jahre auseinander, ist eine solche Rechtsfolge nicht vorgesehen. Würde die Zweijahresfrist stets von Neuem zu Laufen beginnen, wenn ein entsprechender Umsatz aufgrund von Art. 4 Abs. 3 VKU für die Umsatzberechnung herangezogen wurde, würde dies zu einer durch den Wortlaut der Verordnung nicht gedeckten Perpetuierung der Regel von Art. 4 Abs. 3 VKU führen.

13. Zusammengefasst ist auf die erste Frage deshalb zu antworten, dass nach Auffassung des Sekretariats die Zweijahresfrist gemäss Art. 4 Abs. 3 VKU in Bezug auf einen Unternehmenszusammenschluss nicht neu zu laufen beginnt, wenn der relevante Umsatz dieses Unternehmenszusammenschlusses innerhalb der Zweijahresfrist im Rahmen eines oder mehrerer Zusammenschlussver-

<sup>12</sup> Beratungsanfrage, S. 3.

<sup>13</sup> Vgl. RPW 2023/1, 134 ff., *Valora Schweiz AG/Unternehmensteil der Volare-Gruppe*.

<sup>14</sup> Beratungsanfrage, S. 2.

<sup>15</sup> Beratungsanfrage, S. 2.

<sup>16</sup> Beratungsanfrage, S. 2.

<sup>17</sup> Beratungsanfrage, S. 3.

<sup>18</sup> Beratungsanfrage, S. 3.

<sup>19</sup> FELIX PRÜMMER, in: DIKE-Kommentar, Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen, Zäch et al. (Hrsg.), 2018 (zit. DIKE-Autor), Art. 9 N 60; MANI REINERT/MARIUS VISCHER, in: Basler Kommentar, Kartellgesetz, Amstutz/Reinert (Hrsg.), 2. Aufl. 2021 (zit. BSK KG-Autor), Art. 9 N 279; nuanciert PETER G. PICHT, Orell Füssli Kommentar Wettbewerbsrecht II – VKU, SVKG, VertBek, PüG, BöB, UWG, BGBM, THG, 2. Aufl. 2021 (zit. OFK Wettbewerbsrecht II-AUTOR), Art. 4 VKU N 17.

<sup>20</sup> Vgl. RPW 2023/1, 135 Rz 14, *Valora Schweiz AG/Unternehmensteil der Volare-Gruppe*; RPW 1998/1, 62 Rz 10 ff., *Roche/Corange*; OFK Wettbewerbsrecht II-Picht, Art. 4 VKU N 17.

<sup>21</sup> BSK KG-REINERT/VISCHER, Art. 9 N 260 f.; OFK Wettbewerbsrecht II-PICHT, Art. 4 VKU N 15. Vgl. zur parallelen Bestimmung im Wettbewerbsrecht der Europäischen Union Europäische Kommission, Konsolidierte Mitteilung der Kommission zu Zuständigkeitsfragen gemäss der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, ABl. 2008 C/95/1, Rz 49.

fahren in Anwendung von Art. 4 Abs. 3 VKU bei der Umsatzberechnung berücksichtigt wurde. In Bezug auf den von Valora erwähnten mit Verpflichtungsgeschäft vom [...] 2022 abgeschlossenen Unternehmenszusammenschluss bedeutet das, dass dieser nach Art. 4 Abs. 3 VKU ab dem [...] 2024<sup>22</sup> nicht mehr für die Umsatzberechnung zu berücksichtigen ist.

### 3.2. Meldefähigkeit einer Absichtserklärung (Art. 9 Abs. 1 KG)

14. Die zweite Frage von Valora lautet, ob ein Zusammenschlussvorhaben meldefähig gemäss Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG i.V.m. Art. 9 Abs. 1 KG ist, wenn im Zeitpunkt der Meldung lediglich eine schriftliche Absichtserklärung zwischen den Parteien besteht und (a) die Parteien den Abschluss des entsprechenden Verpflichtungsgeschäftes wie auch den Vollzug jederzeit nach eigenem Ermessen und unabhängig von Dritten durchführen können oder (b) die Möglichkeit des Vollzugs eines später geschlossenen Verpflichtungsgeschäftes von einer oder mehreren Handlungen Dritter abhängt [...] (Rz 8).<sup>23</sup>

15. Gemäss Art. 9 Abs. 1 KG sind Vorhaben über Zusammenschlüsse von Unternehmen beim Erreichen bestimmter Umsatzschwellen vor ihrem Vollzug der WEKO zu melden. Vorliegend ist zu prüfen, inwiefern ein Zusammenschlussvorhaben, das die erforderlichen Umsatzschwellen erreicht, für das jedoch erst eine Absichtserklärung besteht, der WEKO als Zusammenschlussvorhaben gemeldet werden kann.

16. Voraussetzung für die Meldung eines Zusammenschlussvorhabens ist grundsätzlich der Abschluss des Verpflichtungsgeschäfts.<sup>24</sup> Ist der Unternehmenszusammenschluss lediglich beabsichtigt oder ist die Realisierung des Verpflichtungsgeschäfts noch von gewissen Bedingungen abhängig, kann das Zusammenschlussvorhaben dennoch gemeldet werden, wenn die beteiligten Unternehmen glaubhaft machen, dass sie gewillt sind, das entsprechende Verpflichtungsgeschäft abzuschliessen beziehungsweise die Bedingungen zur Realisierung des Geschäfts zu erfüllen.<sup>25</sup> Der Meldung sind eine schriftliche, von den Parteien unterzeichnete Grundsatzentscheidung bzw. Absichtserklärung, aus welcher die Absicht zum Unternehmenszusammenschluss konkret hervorgeht, sowie allfällige Vertragsentwürfe beizulegen.<sup>26</sup> Sollten die Unternehmen ihr beabsichtigtes Zusammenschlussvorhaben nach der Meldung abändern, behalten sich die Wettbewerbsbehörden vor, je nach Tragweite der Änderung entweder die Einreichung einer neuen Meldung oder deren Ergänzung zu verlangen (vgl. Art. 21 VKU).<sup>27</sup>

17. Im Zusammenschlussverfahren *Coop/Swisscom* erachtete die WEKO den Abschlusswillen als glaubhaft dargetan durch Vorlegung einer Absichtserklärung, welche die wesentlichen Eckpunkte eines noch abzuschliessenden Joint-Venture-Vertrages verbindlich festlegte.<sup>28</sup> Im Zusammenschlussverfahren *Sun Store SA/Aristea SA/Distripharm SA/Galenica AG* wurde die Vorlegung eines Vorvertrages als ausreichend beurteilt, dessen wesentliche Konditionen schriftlich bestätigt worden waren und in Bezug auf welche die unveränderte Überführung in den definitiven Aktienkaufvertrag zugesichert worden war.<sup>29</sup> Im Zusammenschlussvorhaben *Tech Data/Actebis* erachtete die WEKO den Abschlusswillen als glaubhaft

dargetan durch Vorlegung einer unterzeichneten Absichtserklärung mitsamt dem relevanten Vertragsentwurf, der mit Ausnahme des Übergangs der Arbeitsverhältnisse fertig ausgehandelt worden war.<sup>30</sup> Als ungenügend qualifizierte die WEKO dahingegen die Absichtserklärung eines Unternehmens, zwei nicht durch dieses Unternehmen kontrollierte Gesellschaften zur Einbringung von Aktiven in ein Zielunternehmen zu veranlassen.<sup>31</sup>

18. Die Schweizer Lehre fordert für die Meldefähigkeit von noch nicht auf einem Verpflichtungsgeschäft beruhenden Zusammenschlussvorhaben insbesondere, dass die für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung wesentlichen Punkte feststehen,<sup>32</sup> der Abschlusswille hinreichend konkret belegt ist<sup>33</sup> und die Parteien auf die Erfüllung der Verbindlichkeiten durch alle beteiligten Unternehmen zählen können<sup>34</sup>.

19. Im Wettbewerbsrecht der Europäischen Union ist die Meldung eines Zusammenschlussvorhabens vor Abschluss des Verpflichtungsgeschäfts ebenfalls möglich, wenn die beteiligten Unternehmen der Europäischen Kommission (nachfolgend: Kommission) gegenüber glaubhaft machen, dass sie gewillt sind, einen Vertrag zu schliessen.<sup>35</sup> Aufschiebende Bedingungen wie die Zustimmung eines Gesellschaftsorgans oder eine behördliche Genehmigung stehen der Meldefähigkeit in der Regel nicht entgegen, wobei die Parteien jedoch alle angemessenen Bemühungen unternehmen müssen, um sicherzu-

<sup>22</sup> Vgl. Art. 39 KG i.V.m. Art. 20 Abs. 2 VwVG; vgl. auch Art. 20 VKU; URS PETER CAVELTI, in: Auer et al. (Hrsg.), VwVG - Bundesgesetz über das Verwaltungsverfahren Kommentar, 2. Aufl. 2019, Art. 20 N 46.

<sup>23</sup> Beratungsanfrage, S. 3.

<sup>24</sup> Vgl. RPW 2022/2, 335 Rz 64, [A]/[B]; RPW 2007/3, 455 Rz 12, *Tech Data/Actebis*.

<sup>25</sup> Vgl. RPW 2022/2, 335 Rz 64, [A]/[B]; RPW 2007/3, 455 Rz 12, *Tech Data/Actebis*. Vgl. Merkblatt und Formular der Wettbewerbskommission: Meldung eines Zusammenschlussvorhabens vom 21. Oktober 2014, Rz 20.

<sup>26</sup> Vgl. RPW 2022/2, 335 Rz 64, [A]/[B]; RPW 2007/3, 455 Rz 12, *Tech Data/Actebis*.

<sup>27</sup> Vgl. RPW 2022/2, 335 Rz 64, [A]/[B]; RPW 2006/3, 481 f. Rz 48, *Atel/EOSH-Aktiven*.

<sup>28</sup> RPW 2015/4, 762 Rz 29, *Coop/Swisscom*; BSK KG-BORER, Art. 32 N 16.

<sup>29</sup> RPW 2009/2, 173 Rz 4, *Sun Store SA/Aristea SA/Distripharm SA/Galenica AG*; BSK KG-BORER, Art. 32 N 16.

<sup>30</sup> RPW 2007/3, 455 Rz 13, *Tech Data/Actebis*; BSK KG-BORER, Art. 32 N 16.

<sup>31</sup> RPW 2006/3, 482 Rz 51, *Atel - EOSH-Aktiven*; DIKE-RITSCHARD/SPÜHLER, Art. 32 N 16.

<sup>32</sup> BSK KG-BORER, Art. 32 N 16; PATRIK DUCREY/JENS DROLSHAMMER, in: Kommentar zum schweizerischen Kartellgesetz vom 6. Oktober 1995 und zu den dazugehörigen Verordnungen, Homburger et al. (Hrsg.), 1997 (zit. Homburger Kommentar-Autor), Art. 9 N 84.

<sup>33</sup> BSK KG-BORER, Art. 32 N 16; DIKE-RITSCHARD/SPÜHLER, Art. 32 N 15 f.

<sup>34</sup> BSK KG-BORER, Art. 32 N 16; Homburger Kommentar-DUCREY/DROLSHAMMER, Art. 9 N 83.

<sup>35</sup> Vgl. Art. 4 Abs. 1 Unterabs. 2 Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, ABI. L 24 vom 29/01/2004 S. 1–22 (nachfolgend: FKVO).

stellen, dass die Bedingungen zeitgerecht erfüllt werden.<sup>36</sup> So hat die Kommission bereits Zusammenschlussvorhaben von Unternehmen in Bieterverfahren geprüft, in denen der Zuschlag noch nicht erteilt worden war.<sup>37</sup> Die europäische Lehre fordert für die Meldefähigkeit von noch nicht auf einem Verpflichtungsgeschäft beruhenden Zusammenschlussvorhaben insbesondere, dass die wesentlichen Rahmenbedingungen des Zusammenschlussvorhabens feststehen (auch wenn gewisse Details noch offen sind),<sup>38</sup> dass eine ausreichend konkretisierte Absicht zur Durchführung des Zusammenschlusses durch die Unternehmen dargelegt wird,<sup>39</sup> dass keine ernsthaften Hindernisse zu erwarten sind<sup>40</sup> und eine Umsetzung in absehbarer Zeit möglich ist<sup>41</sup>.

20. Zusammengefasst ist auf die zweite Frage (Konstellationen a und b) zu antworten, dass nach Auffassung des Sekretariats ein Zusammenschlussvorhaben, für das lediglich eine schriftliche Absichtserklärung zwischen den Parteien besteht, meldefähig ist, wenn die Parteien im Einzelfall glaubhaft darlegen können, dass sie gewillt sind, das entsprechende Verpflichtungsgeschäft abzuschliessen und allfällige Bedingungen zur Realisierung des Geschäfts zu erfüllen, was insbesondere voraussetzt, dass die für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung wesentlichen Punkte feststehen, keine ernsthaften Hindernisse zu erwarten sind und eine Umsetzung in absehbarer Zeit möglich ist. Für den Fall, dass der Abschluss eines Verpflichtungsgeschäfts allein im Ermessen der Parteien liegt (Konstellation a), ist insbesondere glaubhaft darzulegen, weshalb die Meldung nicht auf der Grundlage eines Verpflichtungsgeschäfts erfolgen kann und inwiefern gegebenenfalls noch mit Änderungen zu rechnen ist. Für den Fall, dass die Möglichkeit des Vollzugs eines später geschlossenen Verpflichtungsgeschäftes von einer oder mehreren Handlungen Dritter abhängt (Konstellation b), ist insbesondere glaubhaft darzulegen, dass diese Handlungen kein ernsthaftes Hindernis darstellen und mit ihnen in absehbarer Zeit zu rechnen ist.

### 3.3. Unternehmenszusammenschlussqualität des Aufstellens eines kleinen Ladengeschäfts auf von einem anderen Unternehmen überlassenem Land (Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG)

21. Die dritte Frage von Valora lautet, ob das Aufstellen eines kleinen Ladengeschäfts durch ein Unternehmen auf von einem anderen Unternehmen überlassenem Land, [...], einen Unternehmenszusammenschluss im Sinne von Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG darstellt (Rz 8).

22. Valora ziehe in Betracht, auf Geländen [...] der Volare-Gruppe, [...], im Rahmen des weiteren Ausbaus der Zusammenarbeit eine avec box aufzustellen.<sup>42</sup> Eine avec box sei ein vollautomatisiertes, kleinflächiges Ladengeschäft (24 m<sup>2</sup>), das nur mit einem Smartphone mit einer App von Valora und einem entsprechenden Kunden-Account zugänglich sei.<sup>43</sup> Die Rechts- und Geschäftsbeziehung zwischen Valora und der Volare-Gruppe beschränke sich im Fall des Aufstellens einer avec box auf das Überlassen der dafür erforderlichen Fläche an Valora durch die Volare-Gruppe.<sup>44</sup> [...].<sup>45</sup>

23. Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG sieht vor, dass jeder Vorgang, durch den ein oder mehrere Unternehmen unmittelbar oder mittelbar die Kontrolle über ein oder mehrere bisher

unabhängige Unternehmen oder Teile von solchen erlangen, als Unternehmenszusammenschluss gilt. Ein Unternehmenszusammenschluss gemäss Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG setzt mithin voraus, dass zwischen (1) voneinander unabhängigen (2) Unternehmen bzw. Unternehmensteilen eine (3) dauerhafte (4) Strukturveränderung mittels eines Kontrollerwerbs vorliegt.<sup>46</sup> Ein solcher Unternehmenszusammenschluss hat grundsätzlich eine Änderung der Kontrollverhältnisse an einem oder mehreren Zielunternehmen zum Gegenstand.<sup>47</sup>

24. Zu prüfen ist vorliegend, ob das Aufstellen einer avec box durch Valora auf von der Volare-Gruppe überlassenem Land, [...], den Tatbestand von Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG erfüllt. Aus der Beratungsanfrage geht hervor, dass sich die Mitwirkung der Volare-Gruppe auf das «Überlassen» der erforderlichen Fläche Land beschränkt. Die Beratungsanfrage spezifiziert nicht, in welcher Form dieses Überlassen stattfinden soll. Aus der Beratungsanfrage geht auch nicht hervor, in welcher Form Valora die Volare-Gruppe hierfür entschädigt. Es finden sich sodann keine Hinweise, dass das Aufstellen der avec box zur Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen Valora und der Volare-Gruppe führen würde.

25. Für das Sekretariat ist auf der Grundlage der Beratungsanfrage nicht ersichtlich, wie das Aufstellen einer avec box durch Valora auf von der Volare-Gruppe überlassenem Land vorliegend den Tatbestand des Unternehmenszusammenschlusses gemäss Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG erfüllen könnte. Soweit Valora als das die Kontrolle erlangende Unternehmen zu betrachten wäre, würde ein Kontrollerwerb im Sinne von Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG vorliegend voraussetzen, dass ein Zielunternehmen in der Form eines von Valora unabhängigen Unternehmensteils besteht (Rz 23), zumal aus der Beratungsanfrage kein (ganzes) Unternehmen ersichtlich ist, das übernommen werden soll. Bei diesem Unternehmensteil könnte es sich

<sup>36</sup> EU-KOMM, IV/M.0023 vom 28.11.1990, *ICI/TIOXIDE*, Rz 6 («The parties have to use all reasonable endeavours to ensure that the aforesaid conditions are fulfilled as soon as possible [...]»); YORK VON WARTENBURG, in: Kartellrecht, Kommentar zum Deutschen und Europäischen Recht, Loewenheim/Meessen/Riesenkampff/Kersting/Meyer-Lindemann (Hrsg.), 4. Aufl. 2020 (zit. LMRKM-AUTOR), Art. 4 FKVO N 8.

<sup>37</sup> EU-KOMM, COMP/M.2353 vom 19.3.2001, *RWE/HIDROELECTRICA DEL CANTÁBRICO*, Rz 5; EU-KOMM, COMP/M.2340 vom 5.3.2001, *EDP/CAJASTUR/CASER/HIDROELECTRICA DEL CANTÁBRICO*, Rz 7; EU-KOMM, COMP/M.2434 vom 26.9.2001, *GRUPO VILLAR MIR/ENBW/HIDROELECTRICA DEL CANTÁBRICO*, Rz 12; LMRKM-VON WARTENBURG, Art. 4 FKVO N 7.

<sup>38</sup> LMRKM-VON WARTENBURG, Art. 4 FKVO N 8.

<sup>39</sup> LMRKM-VON WARTENBURG, Art. 4 FKVO N 6.

<sup>40</sup> ANDREAS BARDONG/TOBIAS P. MAASS, in: Kartellrecht – Kommentar, Europäisches Kartellrecht, Langen/Bunte (Hrsg.), 13. Aufl. 2017 (zit. Langen/Bunte-AUTOR), Art. 4 FKVO N 9.

<sup>41</sup> Langen/Bunte-BARDONG/MAASS, Art. 4 FKVO N 10; LMRKM-VON WARTENBURG, Art. 4 FKVO N 8.

<sup>42</sup> Beratungsanfrage, S. 3.

<sup>43</sup> Beratungsanfrage, S. 4. Das Angebot einer avec box bestehe in einem stark reduzierten Convenience-Sortiment [...]. Die avec box könne an 24 Stunden des Tages von Kunden betreten werden, die zwingend mit Kreditkarte bezahlen müssten.

<sup>44</sup> Beratungsanfrage, S. 4.

<sup>45</sup> Beratungsanfrage, S. 4.

<sup>46</sup> BSK KG-REINERT/VISCHER, Art. 4 Abs. 3 N 2 m.w.H.

<sup>47</sup> Vgl. RPW 2022/2, 335 Rz 63, [A]/[B]; RPW 2021/3, 658 Rz 22, *TX Group/Acheter-Louer.ch*; RPW 2020/4b, 1927 Rz 109, *SBB Cargo*; RPW 2018/4, 871 Rz 40, *AZ Medien/NZZ*; RPW 2016/1, 263 Rz 27 f., *Tamedia/Tradono Denmark/Tradono Switzerland*.

vorliegend auf der Grundlage der Beratungsanfrage einerseits um die avec box und andererseits um das von der Volare-Gruppe überlassene Land handeln. Die avec box befindet sich nach dem Verständnis des Sekretariats sowohl vor als auch nach deren Aufstellen im Eigentum von Valora, so dass es sich weder um einen von Valora unabhängigen Unternehmensteil handelt, noch eine Änderung der Kontrollverhältnisse stattfindet. Das überlassene Land könnte den Tatbestand des Unternehmensteils – eines Unternehmensteils der Volare-Gruppe – erfüllen, wenn mit ihm eine hinreichende eigene Marktpräsenz mit eigenständigem Marktumsatz einhergehen würde.<sup>48</sup> Die Beratungsanfrage enthält jedoch keinerlei Informationen, die diesen Schluss zulassen würden. Zudem ist unklar, ob mit dem «Überlassen» des Landes eine Änderung der Kontrollverhältnisse gemeint ist. Ob in Bezug auf das überlassene Land ein Unternehmenszusammenschluss vorliegt, muss vorliegend deshalb offenbleiben.

26. Zusammengefasst ist auf die dritte Frage zu antworten, dass nach Auffassung des Sekretariats das Aufstellen eines kleinen Ladengeschäfts durch ein Unternehmen auf von einem anderen Unternehmen überlassenem Land, [...], insbesondere dann einen Unternehmenszusammenschluss im Sinne von Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG darstellen kann, wenn in Bezug auf das Ladengeschäft oder das überlassene Land von dauerhaft geänderten Kontrollverhältnissen betreffend einen von ersterem Unternehmen unabhängigen Unternehmensteil ausgegangen werden kann. Hinsichtlich der avec box ist das Vorliegen eines Zusammenschlusses vorliegend zu verneinen, weil es sich weder um einen von Valora unabhängigen Unternehmensteil handelt, noch eine Änderung der Kontrollverhältnisse stattfindet. In Bezug auf das überlassene Land erlaubt die Beratungsanfrage keine Beurteilung, ob ein Unternehmenszusammenschluss vorliegt.

---

<sup>48</sup> Vgl. RPW 2023/1, 134 Rz 7, *Valora Schweiz AG/Unternehmensteil der Volare-Gruppe* m.w.H.



## B 2 Wettbewerbskommission

Commission de la concurrence  
Commissione della concorrenza

B 2	<b>2. Untersuchungen</b> Enquêtes Inchieste
B 2.2	<b>1. Belagswerke Bern</b>

### Hinweis:

Diese Verfügung wurde durch einen Teil der Parteien beim Bundesverwaltungsgericht angefochten. Die Beschwerden sind derzeit dort hängig (Stand: Januar 2024). Die Verfügung ist daher gegenüber den beschwerdeführenden Parteien nicht rechtskräftig.

Verfügung der Wettbewerbskommission vom 6. Dezember 2021 in Sachen Untersuchung 22-0497 gemäss Art. 27 KG betreffend Belagswerke Bern wegen unzulässiger Wettbewerbsabreden gemäss Art. 5 KG und missbräuchlicher Verhaltensweisen marktbeherrschender Unternehmen gemäss Art. 7 KG gegen

1. **Adolf Künzi AG**, in Bern
2. **Andreas Wälti AG**, in Worb
3. **Arm AG Konolfingen**, in Konolfingen
4. **BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG**, in Rubigen,  
vertreten durch [...]
5. **BLH Belagswerk Hasle AG**, in Hasle b. Burgdorf,  
vertreten durch [...]
6. **Burkhart AG**, in Spiez
7. **Cäsar Bay AG**, in Konolfingen
8. **Friedli & Caprani AG, Strassen- und Tiefbau**, in Bern,  
**Frutiger AG**, in Thun,  
beide vertreten durch [...]
9. **Huldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG**, in Bern
10. **K. & U. Hofstetter AG**, in Bern,  
**Messerli Kieswerk AG**, in Bern,  
beide vertreten durch [...]
11. **Kästli Bau AG**, in Ostermundigen,  
vertreten durch [...]
12. **KIBAG Bauleistungen AG**, in Zürich,  
vertreten durch [...]

13. **Marti AG Bern, Moosseedorf**, in Moosseedorf
14. **Peter Batt AG**, in Gümligen
15. **STRABAG AG**, in Schlieren,  
vertreten durch [...]
16. **Stucki AG Bern**, in Bern
17. **Walo Bertschinger AG Bern**, in Bern,  
vertreten durch [...]

### Inhaltsverzeichnis

<b>A Verfahren</b>	<b>776</b>
A.1 Gegenstand der Untersuchung	776
A.2 Verfahrensparteien	776
A.2.1 Adolf Künzi AG	776
A.2.2 Andreas Wälti AG	776
A.2.3 Arm AG Konolfingen	777
A.2.4 BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG	777
A.2.5 BLH Belagswerk Hasle AG	777
A.2.6 Burkhart AG7	78
A.2.7 Cäsar Bay AG	778
A.2.8 Frutiger AG und Friedli & Caprani AG, Strassen- und Tiefbau	778
A.2.9 Huldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG	778
A.2.10 K. & U. Hofstetter AG und Messerli Kieswerk AG (Alluvia)	778
A.2.11 Kästli Bau AG	779
A.2.12 KIBAG Bauleistungen AG	779
A.2.13 Marti AG Bern, Moosseedorf	779
A.2.14 Peter Batt AG	779
A.2.15 STRABAG AG	779
A.2.16 Stucki AG Bern	779
A.2.17 Walo Bertschinger AG Bern	780

A.3	Verfahrensgeschichte	780	B.6.4	Beweisergebnis	848
A.3.1	Untersuchungseröffnung am 5. März 2019	780	B.7	Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH	848
A.3.2	Hausdurchsuchungen und weitere wesentliche Ermittlungshandlungen	780	B.7.1	Beweisthema	848
A.3.3	Einvernehmliche Regelung	780	B.7.2	Beweismittel	484
A.3.4	Gewährung der Akteneinsicht	781	B.7.3	Beweiswürdigung	850
A.3.5	Antrag des Sekretariats an die WEKO (Art. 30 Abs. 1 KG)	781	B.7.4	Beweisergebnis	854
A.3.6	Stellungnahmen der Parteien	782	<b>C</b>	<b>Rechtliche Würdigung</b>	<b>854</b>
A.3.7	Anhörung der Parteien und Entscheid der WEKO	783	C.1	Geltungsbereich	854
<b>B</b>	<b>Sachverhalt</b>	<b>783</b>	C.2	Zuständigkeit der Gesamtkommission der WEKO	855
B.1	Übersicht	783	C.3	Vorbehaltene Vorschriften	855
B.2	Vorbemerkungen zum Beweis	783	C.4	Relevanter Markt	855
B.3	Marktverhältnisse Asphaltmischgut Bern und Umgebung	784	C.4.1	Einleitung	855
B.3.1	Übersicht	784	C.4.2	Marktgegenseite	856
B.3.2	Asphaltmischgut	784	C.4.3	Sachlich relevanter Markt	856
B.3.3	Nachfrage	792	C.4.4	Räumlich relevanter Markt	856
B.3.4	Anbieter und Anbieterinnen	795	C.4.5	Zeitlich relevanter Markt	860
B.3.5	Markt	800	C.4.6	Zwischenergebnis	860
B.4	Vorzugskonditionen der Aktionärinnen der BERAG	807	C.5	Marktbeherrschende Stellung der BERAG	861
B.4.1	Übersicht	807	C.5.1	Einleitung	861
B.4.2	Grundsatz der Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären	808	C.5.2	Aktuelle Konkurrenz	861
B.4.3	Listenpreise	809	C.5.3	Potenzielle Konkurrenz	863
B.4.4	Offertpreise	815	C.5.4	Stellung der Marktgegenseite	863
B.4.5	Endpreise	818	C.5.5	Zwischenergebnis	864
B.4.6	Weitere Konditionen	822	C.6	Vorzugskonditionen für Aktionärinnen der BERAG	864
B.4.7	Zweck	824	C.6.1	Einleitung	864
B.4.8	Auswirkungen auf den Markt für Strassenbau	825	C.6.2	Ungleichbehandlung	865
B.4.9	Zusammenfassendes Beweisergebnis zu Vorzugskonditionen für Aktionärinnen	826	C.6.3	Handelspartner	866
B.5	Treuebonus der BERAG	826	C.6.4	Wettbewerbsbehinderung	866
B.5.1	Beweisthema	826	C.6.5	Keine Rechtfertigungsgründe	867
B.5.2	Beweismittel	826	C.6.6	Zwischenergebnis	868
B.5.3	Beweiswürdigung	828	C.7	Treuebonussystem der BERAG	868
B.5.4	Beweisergebnis	834	C.7.1	Übersicht	868
B.6	Konkurrenzverbot der Aktionärinnen der BERAG	835	C.7.2	Kartellrechtliche Beurteilung von Rabattsystemen	868
B.6.1	Beweisthema	835	C.7.3	Eignung des Treuebonussystems der BERAG zur Wettbewerbsbehinderung	869
B.6.2	Beweismittel	835	C.7.4	Keine hinreichenden Rechtfertigungsgründe	872
B.6.3	Beweiswürdigung	838	C.7.5	Einschränkung des Absatzes im Sinne von Art. 7 Abs. 2 Bst. e KG	872
			C.7.6	Zwischenergebnis	872
			C.8	Konkurrenzverbot der Aktionärinnen der BERAG	872

C.8.1 Wettbewerbsabrede	872
C.8.2 Qualifikation der vorliegenden Wettbewerbsabrede	874
C.8.3 Relevanter Markt	875
C.8.4 Beseitigung des wirksamen Wettbewerbs	875
C.8.5 Erhebliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs	875
C.8.6 Rechtfertigung aus Effizienzgründen	876
C.8.7 Zwischenergebnis	876
C.9 Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH	877
C.9.1 Wettbewerbsabrede	877
C.9.2 Qualifikation der Wettbewerbsabrede	878
C.9.3 Relevanter Markt	879
C.9.4 Erhebliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs	879
C.9.5 Rechtfertigung aus Effizienzgründen	880
C.9.6 Zwischenergebnis	880
D Massnahmen	880
D.1 Anordnung von Massnahmen	880
D.1.1 Massnahmen in Bezug auf die Vorzugskonditionen für Aktionärinnen und den Treuebonus	881
D.1.2 Massnahmen in Bezug auf das Konkurrenzverbot	881
D.1.3 Massnahmen in Bezug auf die Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH	882
D.2 Sanktionierung	883
D.2.1 Einleitung	883
D.2.2 Vorbemerkungen	884
D.2.3 Voraussetzungen	884
D.2.4 Zurechenbarkeit der Wettbewerbsverstösse	885
D.2.5 Bemessung	885
<b>E Kosten</b>	<b>892</b>
E.1 Gebührenpflicht	892
E.2 Höhe der Verfahrenskosten	892
E.3 Verlegung	892
F Ergebnis	895
<b>G Dispositiv</b>	<b>896</b>
<b>H Appendix</b>	<b>899</b>
H.1 Angaben der Belagswerke zu Werkeigenschaften und Mengen	899
H.2 Kostenrechnung BERAG	900
H.3 Koordinaten der Belagswerke	900
H.4 Listenpreise	901

## **A Verfahren**

### **A.1 Gegenstand der Untersuchung**

1. Gegenstand der Untersuchung 22-0497: Belagswerke Bern bilden folgende Verhaltensweisen, die als unzulässige Wettbewerbsbeschränkungen nach Art. 5 KG und/oder Art. 7 KG zu qualifizieren sind:

- die Gewährung von Vorzugskonditionen durch die BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG (nachfolgend: BERAG) an ihre Aktionärinnen (Sachverhalt: Rz 242 ff., rechtliche Würdigung: Rz 644 ff.);
- die Entrichtung eines Treuebonus durch die BERAG an ihre Kunden und Kundinnen (Sachverhalt: Rz 389 ff., rechtliche Würdigung: Rz 694 ff.);
- die Vereinbarung eines Konkurrenzverbots zwischen den BERAG-Aktionärinnen (Sachverhalt: Rz 440 ff., rechtliche Würdigung: Rz 715 ff.);
- die Koordination des Marktverhaltens zwischen der BERAG und der BLH Belagswerk Hasle AG (nachfolgend: BLH) (Sachverhalt: Rz 518 ff., rechtliche Würdigung: Rz 747 ff.).

### **A.2 Verfahrensparteien**

2. Im Folgenden werden die Verfahrensparteien und deren Geschäftstätigkeit erörtert. Dabei werden diejenigen Gesellschaften zusammen behandelt, die konzernmässig verbunden sind.

#### **A.2.1 Adolf Künzi AG**

3. Die Adolf Künzi AG wurde im Jahr 1947 gegründet und im Handelsregister eingetragen. Die Gesellschaft hat ihre Betriebsleitung und den Werkhof in Köniz-Moos sowie Zweigniederlassungen in Bern, Köniz, Biel/Bienne, Schwarzenburg und Worb. [...] Entsprechend ihrem Gesellschaftszweck ist die Adolf Künzi AG in den Bereichen Strassen- und Tiefbau, Umgebungsarbeiten und Deponiebau tätig.<sup>1</sup> Die Adolf Künzi AG ist seit dem Jahr 1976 Aktionärin der BERAG.<sup>2</sup>

#### **A.2.2 Andreas Wälti AG**

4. Die Andreas Wälti AG mit Sitz in Worb wurde im Jahr 1988 mit dem Kauf der Firma Jakovetz gegründet und im Handelsregister eingetragen.<sup>3</sup> [...] Der Tätigkeitsbereich der Gesellschaft umfasst insbesondere den Strassenbau, Belagsarbeiten und Pflästerungen.<sup>5</sup> Die Andreas

<sup>1</sup> Vgl. <<https://www.kuenzibau.ch/portrait.html>> (06.12.2021).

<sup>2</sup> Act. II.1, S. 7.

<sup>3</sup> Vgl. <<https://waeltiworb.ch/uber-uns/geschichte.html>> (06.12.2021).

<sup>4</sup> Vgl. <[https://waeltiworb.ch/assets/images/files/2\\_Organigramm\\_A\\_Wlti\\_AG\\_3.pdf](https://waeltiworb.ch/assets/images/files/2_Organigramm_A_Wlti_AG_3.pdf)> (06.12.2021); Act. IV.5, Zeile 107.

<sup>5</sup> Vgl. <<https://waeltiworb.ch/angebot/>> (06.12.2021).

Wälti AG ist seit dem Jahr 1995 Aktionärin der BERAG.<sup>6</sup> [...] ist seit 2015 als Vertreter der Andreas Wälti AG im Verwaltungsrat der BERAG.<sup>7</sup> Davor war er bereits als Mitglied der Betriebskommission in der BERAG tätig.<sup>8</sup>

### A.2.3 Arm AG Konolfingen

5. Gegründet unter der Firma «*Bau- und Ofengeschäft Arm*» im Jahr 1911 wurde das Baugeschäft im Jahr 1976 in die heutige Arm AG Konolfingen umgewandelt.<sup>9</sup> Die Gesellschaft mit Sitz in Konolfingen bezweckt heute gemäss Handelsregister die Führung eines Baugeschäftes.<sup>10</sup> Ihre Dienstleistungen umfassen unter anderem Angebote im Hochbau sowie im Tief- und Strassenbau.<sup>11</sup> Die Arm AG Konolfingen ist seit den neunziger Jahren Aktionärin der BERAG.<sup>12</sup>

### A.2.4 BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG

6. Die Aktiengesellschaft Belagslieferwerk Rubigen AG (BERAG) mit Sitz in Rubigen wurde am 23. Dezember 1976 gegründet.<sup>13</sup> Verschiedene Betreiber von kleineren Belagswerken in der Region Bern gründeten die BERAG, um gemeinsam ein einziges grosses neues Belagswerk in Rubigen zu erstellen und zu betreiben.<sup>14</sup> Die BERAG ist bis heute ein Gemeinschaftsunternehmen: Ihr Aktionariat besteht aus Strassenbauunternehmen und Kiesunternehmen. Seit 1995 ist ausserdem mit der BLH Belagswerk Hasle AG ein Belagswerk Aktionärin der BERAG.<sup>15</sup> Die BERAG ist ihrerseits Aktionärin der BLH.<sup>16</sup>

7. Organe der BERAG sind die Generalversammlung, der Verwaltungsrat und die Revisionsstelle. Daneben hat die BERAG eine Geschäftsführung, eine Betriebskommission, einen Delegierten des Verwaltungsrates und eine interne Kontrollstelle. Nachfolgend wird beschrieben, welche Aufgaben diese Stellen wahrnehmen.

8. Die **Generalversammlung** ist das oberste Organ der BERAG. Sie findet in der Regel einmal pro Jahr statt. Die Generalversammlung wie auch die **Revisionsstelle** der BERAG nehmen im Wesentlichen die üblichen durch Gesetz und Statuten vorgesehenen Aufgaben wahr.<sup>17</sup>

9. Der **Verwaltungsrat** ist das oberste geschäftsleitende und strategische Organ der Gesellschaft. Er handelt als Kollektivorgan und besteht aus sechs bis acht Mitgliedern.<sup>18</sup> Aktionärinnen mit einem Anteil von mindestens [...] % des Aktienkapitals haben Anspruch auf einen Sitz im Verwaltungsrat.<sup>19</sup> Die folgenden Gesellschaften sind zur Zeit im Verwaltungsrat vertreten: Die Andreas Wälti AG (vertreten durch [...]), die Frutiger AG (vertreten durch [...]), Präsident des Verwaltungsrates), die K. & U. Hofstetter AG sowie die Messerli Kieswerk AG (beide vertreten durch [...]), die Kästli Bau AG (vertreten durch [...]), Delegierter des Verwaltungsrates) und die Marti AG Bern, Moosseedorf (vertreten durch [...]), Vizepräsident des Verwaltungsrates).<sup>20</sup>

10. Die Kompetenzen des Verwaltungsrates umfassen unter anderem die Verabschiedung des Vorschlags der Betriebskommission über die jährliche Preisgestaltung sowie die Erstellung eines Reglements über die Ausrichtung eines Treuebonus.<sup>21</sup> Der Entscheid über die Aufnahme neuer Aktionärinnen liegt ebenfalls beim Verwaltungsrat.<sup>22</sup>

11. Die **Geschäftsführung** nimmt operative und alltägliche Aufgaben wahr.<sup>23</sup> Geschäftsführer ist zurzeit [...].<sup>24</sup> Die Geschäftsführung wird durch die **Betriebskommission** unterstützt, welche sowohl dem Verwaltungsrat als auch der Geschäftsführung insbesondere in technischen Belangen, im Verkauf und in der Preisgestaltung beratend zur Seite steht. Neben dem Delegierten des Verwaltungsrates und dem Betriebsleiter nehmen bis zu drei weitere Personen Einsitz in der Betriebskommission. Die Betriebskommission wird vom Verwaltungsrat ernannt und ist wie die Geschäftsführung dem **Delegierten des Verwaltungsrates** unterstellt.<sup>25</sup> Dieser hat die Aufgabe, sicherzustellen, dass die strategischen Ziele des Verwaltungsrates im operativen Bereich umgesetzt werden.<sup>26</sup>

12. Die **interne Kontrollstelle (auch interne Revisionsstelle genannt)** setzt sich aus zwei Personen zusammen, die jährlich von der Generalversammlung gewählt werden. Sie kontrolliert unter anderem die Abrechnungen zur Auszahlung des Treuebonus und prüft stichprobenweise, dass die BERAG alle Aktionärinnen in Bezug auf die Belagspreise gleich behandelt.<sup>27</sup>

### A.2.5 BLH Belagswerk Hasle AG

13. Die BLH wurde im Jahr 1994 gegründet.<sup>28</sup> Sie hat ihren Sitz in Hasle bei Burgdorf. [...] war bis am 18. August 2020 als Vertreter der BLH im Verwaltungsrat der BERAG vertreten.<sup>29</sup> Die BLH betreibt ein Belagswerk in Hasle bei Burgdorf. Sie ist seit 1995 Aktionärin der BERAG.<sup>30</sup> Die BERAG ist ihrerseits Aktionärin der BLH.<sup>31</sup>

<sup>6</sup> Act. III.A.28, S. 2.

<sup>7</sup> Act. IV.5, Zeile 109; vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-107.880.490>> (06.12.2021).

<sup>8</sup> Act. IV.5, Zeile 119.

<sup>9</sup> Vgl. <<http://www.arm-ag.ch/de/Ueber-uns/Ueber-uns>> (06.12.2021).

<sup>10</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-107.208.074>> (06.12.2021).

<sup>11</sup> Vgl. <<http://www.arm-ag.ch/de/Angebot/Was-wir-bieten>> (06.12.2021).

<sup>12</sup> Act. II.1, S. 8.

<sup>13</sup> Act. II.1, S. 6.

<sup>14</sup> Act. IV.4, Zeilen 77 ff.; Act. IV.12, Zeilen 70 f. und 151 f.

<sup>15</sup> Vgl. Act. III.A.26, Seite 1.

<sup>16</sup> Act. III.A.45.

<sup>17</sup> Vgl. Act. III.A.137, Art. 11 ff. sowie Act. III.A.27, Art. 10 ff. (Generalversammlung); Act. III.A.137, Art. 26 ff. sowie Act. III.A.27, Art. 27 ff. (Revisionsstelle).

<sup>18</sup> Act. III.A.188, Ziff. 1; Act. III.A.21, Ziff. 1.1; Act. III.A.27, Art. 22.

<sup>19</sup> Act. III.A.137, Art. 19 Abs. 2.

<sup>20</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-107.880.490>> (06.12.2021).

<sup>21</sup> Vgl. Act. III.A.188, Ziff. 1.3.2.

<sup>22</sup> Act. IV.4, Zeile 139; Act. III.A.137, Art. 6 Abs. 2.

<sup>23</sup> Act. III.A.188, Ziff. 5.

<sup>24</sup> Vgl. <<http://www.beragrubigen.ch/content/organigramm.php>> (06.12.2021); Act. IV.6, Zeile 59.

<sup>25</sup> Act. III.A.188, Ziff. 4; Act. IV.6, Zeilen 68 f.

<sup>26</sup> Act. IV.4, Zeilen 59 f.

<sup>27</sup> Act. III.A.188, Ziff. 6; Act. IV.8, Zeilen 94–103.

<sup>28</sup> Vgl. <<https://www.juramaterials.ch/de/ueber-uns/standorte-kontakte/blh-belagswerk-hasle-ag/portraet/portraet-blh.html>> (06.12.2021).

<sup>29</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-107.648.556#>> (06.12.2021).

<sup>30</sup> Vgl. Act. III.A.26, Seite 1.

<sup>31</sup> Act. III.A.45.

### A.2.6 Burkhart AG

14. Die Burkhart AG mit Sitz in Spiez ist seit dem Jahr 1979 im Handelsregister eingetragen. Gesellschaftszweck ist der Betrieb einer Bauunternehmung für Hoch- und Tiefbau. Die Burkhart AG wurde 1977 als Teil der Kollektivgesellschaft Gebr. Frei & Burkhart Thun Steffisburg Spiez ins Aktionariat der BERAG aufgenommen.<sup>32</sup> Im Jahr 1979 teilte sich diese in die drei Unternehmen Burkhart AG, M. Frey AG und Frey + Partner auf, welche alle Aktionärinnen der BERAG blieben.<sup>33</sup>

15. Im Jahr 2017 kaufte die BERAG die Aktien von der Burkhart AG zurück, womit diese aus dem Aktionariat ausgeschieden ist.<sup>34</sup> Bereits Ende 2015 stellte die Burkhart AG ihre Strassenbautätigkeit ein bzw. übertrug diese Sparte der Lanz AG Bauunternehmung.<sup>35</sup> Seither übt sie in geringem Umfang eine anderweitige Geschäftstätigkeit aus,<sup>36</sup> ist aber immer noch im Handelsregister eingetragen.<sup>37</sup>

### A.2.7 Cäsar Bay AG

16. Die Cäsar Bay AG mit Sitz in Konolfingen ist seit dem Jahr 1995 im Handelsregister eingetragen. [...] <sup>38</sup> Gesellschaftszweck der Cäsar Bay AG ist der Betrieb einer Bauunternehmung. Tätig ist die Gesellschaft insbesondere in den Bereichen Hoch- und Tiefbau.<sup>39</sup> Die Cäsar Bay AG wurde im Jahr 2011 ins Aktionariat der BERAG aufgenommen.<sup>40</sup>

### A.2.8 Frutiger AG und Friedli & Caprani AG, Strassen- und Tiefbau

17. Die Frutiger AG, ursprünglich gegründet unter der Firma «*Johann Frutiger, Baumeister*» im Jahr 1869, mit Sitz in Thun, ist seit dem Jahr 1954 im Handelsregister eingetragen und hat sich seither zu einer national und international tätigen Unternehmung entwickelt.<sup>41</sup> Die Frutiger-Gruppe besteht inzwischen aus 21 Gesellschaften<sup>42</sup> und verfügt über diverse Zweigniederlassungen.<sup>43</sup> Die Gesellschaft bezweckt namentlich die Führung einer Unternehmung für Hoch-, Tief- und Strassenbau. [...] <sup>44</sup> Die Frutiger AG ist seit dem Jahr 1976 Aktionärin der BERAG.<sup>45</sup> [...] war bis 2015 als Vertreter der Frutiger AG im Verwaltungsrat der BERAG.<sup>46</sup> Sein Nachfolger im Verwaltungsrat der BERAG für die Frutiger AG, [...] amtet seit 2016 als deren Präsident des Verwaltungsrats.<sup>47</sup>

18. Die Friedli & Caprani AG, eine weitere Gesellschaft der Frutiger-Gruppe, war bis 2019 ebenfalls Aktionärin der BERAG.<sup>48</sup> Eingetragen im Handelsregister wurde die Friedli & Caprani AG mit Sitz in Bern im Jahr 1967. Sie bezweckte unter anderem die Ausführung von Bauarbeiten aller Art, insbesondere Strassen- und Tiefbau. [...] war als Vertreter der Friedli & Caprani AG im Verwaltungsrat der BERAG.<sup>49</sup>

19. Anfangs 2019 fusionierte die Friedli & Caprani AG rückwirkend per 1. Januar 2019 mit der Frutiger AG. Im Rahmen der Fusion wurden sämtliche Verträge, Vereinbarungen und Geschäftstätigkeiten der Friedli & Caprani AG sowie ihr Standort als Zweigniederlassung der Frutiger AG übernommen.<sup>50</sup> Die Friedli & Caprani AG wurde am 3. April 2019 im Handelsregister gelöscht. Das Verfahren gegen diese Gesellschaft wurde somit gegenstandslos.

### A.2.9 Haldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG

20. Die Haldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG mit Sitz in Bern wurde im Jahr 1956 gegründet.<sup>51</sup> [...] <sup>52</sup> Die Gesellschaft bezweckt die Ausführung von Strassen- und Tiefbauarbeiten, Schuttmuldentransporten und weiteren Arbeiten des Bauhaupt- und Baunebengewerbes. Die Haldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG ist seit dem Jahr 1977 (damals Bracher + Nobs AG<sup>53</sup>) Aktionärin der BERAG.<sup>54</sup>

### A.2.10 K. & U. Hofstetter AG und Messerli Kieswerk AG (Alluvia)

21. Die K. & U. Hofstetter AG mit Sitz in Bern ist seit dem Jahr 1974 im Handelsregister eingetragen. [...] <sup>55</sup> Die Gesellschaft bezweckt unter anderem den Betrieb von Kies- und Sandwerken sowie die Herstellung und Lieferung von Transportbeton. Dazu betreibt sie Kiesaufbereitungsanlagen in Hindelbank, Mattstetten und Berken und Transportbetonwerke in Hindelbank, Mattstetten, Berken und Worblauen.<sup>56</sup> Die K. & U. Hofstetter AG ist seit dem Jahr 1976 Aktionärin der BERAG.<sup>57</sup> [...] war bis [...] für die K. & U. Hofstetter AG im Verwaltungsrat der BERAG.<sup>58</sup>

<sup>32</sup> Act. II.1, S. 7. Auf Antrag der Burkhart AG wurde in dieser Passage die Unternehmensangabe in der Publikationsversion der Verfügung präzisiert («Teil der Kollektivgesellschaft (...)»).

<sup>33</sup> Act. II.1, S. 8. Auf Antrag der Burkhart AG wurde in dieser Passage die Jahresangabe in der Publikationsversion der Verfügung angepasst.

<sup>34</sup> Act. III.A.247, Traktandum 10 bzw. S. 6; Act. III.D.17.

<sup>35</sup> Vgl. <<https://lanzag.ch/ueber-uns/>> (06.12.2021); Act. III.A.276, S. 3, Traktandum 5; Act. IV.16, Zeilen 111 ff.; Act. VII.37 (Stellungnahme Burkhart AG).

<sup>36</sup> Act. V.35.

<sup>37</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-107.919.531>> (06.12.2021).

<sup>38</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-107.207.235>> (06.12.2021).

<sup>39</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-107.207.235>> (06.12.2021); Act. IV.15 Rz. 78.

<sup>40</sup> Act. III.A.183; Act. IV.15 Zeilen 106 ff.; Act. III.D.17.

<sup>41</sup> Vgl. <<https://frutiger.com/frutiger/geschichte/>> (06.12.2021); vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-105.799.374>> (06.12.2021).

<sup>42</sup> Vgl. <<https://frutiger.com/frutiger/zahlen/>> (06.12.2021).

<sup>43</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-105.799.374>> (06.12.2021).

<sup>44</sup> Vgl. <<https://frutiger.com/frutiger/organisation/>> (06.12.2021); vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-105.799.374>> (06.12.2021).

<sup>45</sup> Act. II.1, S. 6.

<sup>46</sup> Act. IV.9 Zeilen 434 ff.

<sup>47</sup> Act. IV.7 Zeilen 59 ff.

<sup>48</sup> Act. II.1, S. 6.

<sup>49</sup> Act. IV.7 Zeilen 59 ff.

<sup>50</sup> Vgl. <<https://frutiger.com/2018/12/04/friedli-caprani-ag-fusioniert-mit-der-frutiger-ag/>> (06.12.2021).

<sup>51</sup> Vgl. <<https://www.haldi-stucki.ch/ueber-uns/firmengeschichte/>> (06.12.2021).

<sup>52</sup> Vgl. <<https://www.haldi-stucki.ch/ueber-uns/team/>> (06.12.2021).

<sup>53</sup> Vgl. <<https://www.haldi-stucki.ch/ueber-uns/firmengeschichte/>> (06.12.2021).

<sup>54</sup> Act. II.1, S. 7.

<sup>55</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-105.959.525>> (06.12.2021).

<sup>56</sup> Vgl. <<https://www.hofstetter.ch/werke/uebersicht-werke/>> (06.12.2021).

<sup>57</sup> Act. II.1, S. 6.

<sup>58</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-107.880.490#>> (06.12.2021); Act. IV.18, Zeilen 64–65.

22. Die Messerli Kieswerk AG mit Sitz in Bern wurde als Einzelfirma «*Messerli*» im Jahr 1907 gegründet<sup>59</sup> und ist seit dem Jahr 1974 als Aktiengesellschaft im Handelsregister eingetragen. [...] Die Gesellschaft ist tätig in den Bereichen Kies, Transportbeton, Aushub, Rückbau und Wiederverwertung von Baustoffen. Sie verfügt über eine Kiesaufbereitungsanlage in Oberwangen und Transportbetonwerke in Oberwangen und Bern Bethlehem. Die Messerli Kieswerk AG ist seit dem Jahr 1976 Aktionärin der BERAG.<sup>61</sup> [...] war bis [...] als Vertreter der Messerli Kieswerk AG im Verwaltungsrat der BERAG.<sup>62</sup> [...] war bis zum [...] als Mitglied des Verwaltungsrats in der BERAG für die Messerli Kieswerk AG vertreten.<sup>63</sup>

23. Die K. & U. Hofstetter AG und die Messerli Kieswerk AG sind beide Tochtergesellschaften der Alluvia Holding AG.<sup>64</sup>

#### A.2.11 Kästli Bau AG

24. Die Kästli Bau AG mit Sitz in Rubigen ging aus der im Jahr 1886 gegründeten Gesellschaft «*Kästli + Wettli*» hervor. [...] Die Gesellschaft bezweckt den Betrieb einer Bauunternehmung, den Abbau von Sand und Kies sowie den Betrieb von Kies- und Recyclinganlagen aller Art. Dazu betreibt sie ein im Jahr 1958 eröffnetes Kieswerk und eine Kiesgrube in Rubigen.<sup>66</sup> Die Gesellschaft verfügt über Zweigniederlassungen in Schwarzenburg und Thun.<sup>67</sup> Die Kästli Bau AG ist seit dem Jahr 1976 Aktionärin der BERAG.<sup>68</sup> [...] ist für die Kästli Bau AG im Verwaltungsrat der BERAG.

25. Die Kästli Bau AG ist eine Tochtergesellschaft der Kästli Beteiligungen AG, ebenfalls mit Sitz in Rubigen, welcher zahlreiche Gesellschaften der Bau-, Baustoff-, Recycling-, Baulogistik- sowie Transportbranche angehören.

#### A.2.12 KIBAG Bauleistungen AG

26. Die KIBAG Bauleistungen AG mit Sitz in Zürich entstand im Jahr 1926 aus dem Zusammenschluss von zwei Kies- und Baggerunternehmen (Gassmann & Co und Helbling & Cie). Heute besteht die KIBAG aus 14 Kies- und 25 Betonwerken sowie 17 Baubetrieben aus dem Strassen- und Tiefbaubereich.<sup>69</sup> Die Betriebe der KIBAG-Gruppe sind an mehr als 60 Standorten, darunter auch in Bern, in der Schweiz vertreten.<sup>70</sup> Zweck der Gesellschaft ist die Ausführung von Tiefbau- und Strassenarbeiten jeder Art. Tätig ist sie hauptsächlich in den drei Geschäftsbereichen Baustoffe, Bauleistungen sowie Umwelt und Entsorgung.<sup>71</sup> Die KIBAG Bauleistungen AG ist seit dem Jahr 2011 Aktionärin der BERAG.<sup>72</sup>

#### A.2.13 Marti AG Bern, Moosseedorf

27. Die Marti AG Bern, Moosseedorf mit Sitz in Moosseedorf ist seit dem Jahr 1951 im Handelsregister eingetragen. Sie hat Zweigniederlassungen in Frutigen, Burgdorf, Thierachern und Interlaken. [...] Die Gesellschaft bezweckt unter anderem die Übernahme und Ausführung von Bauarbeiten jeder Art. Ihr Leistungsangebot umfasst Hoch- und Ingenieurbau, Infrastrukturbau sowie Spezialtiefbau.<sup>74</sup> Die Marti AG Bern, Moosseedorf ist seit dem Jahr 1976 Aktionärin der BERAG.<sup>75</sup> [...] ist für die Marti AG Bern, Moosseedorf im Verwaltungsrat der BERAG vertreten.<sup>76</sup>

#### A.2.14 Peter Batt AG

28. Die Peter Batt AG mit Sitz in Muri bei Bern ist seit dem Jahr 1999 als Aktiengesellschaft im Handelsregister eingetragen.<sup>77</sup> [...] Die Gesellschaft bezweckt den Betrieb eines Baugeschäftes und ist in den Bausparten Hoch- und Tiefbau tätig.<sup>79</sup> Sie ist seit dem Jahr 2011 Aktionärin der BERAG.<sup>80</sup>

#### A.2.15 STRABAG AG

29. Die STRABAG AG mit Sitz in Schlieren ist seit dem Jahr 1928 im Handelsregister eingetragen. [...] Die Gesellschaft bezweckt insbesondere die Planung und Ausführung von Bauarbeiten aller Art im Hoch- und Tiefbau sowie im Untertagebau und die Generalunternehmer Tätigkeit. Die STRABAG AG ist seit dem Jahr 2013 Aktionärin der BERAG.<sup>81</sup>

#### A.2.16 Stucki AG Bern

30. Die Stucki AG Bern mit Sitz in Bern ist seit dem Jahr 1986 im Handelsregister eingetragen. Die Gesellschaft bezweckt unter anderem die Ausführung von Spezialarbeiten für Hoch-, Tief- und Strassenbau. Die Stucki AG Bern ist seit dem Jahr 1976 Aktionärin der BERAG.<sup>82</sup>

<sup>59</sup> Vgl. <<https://www.messerli-kieswerk.ch/geschichte/>> (06.12.2021).

<sup>60</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-107.818.031#>> (06.12.2021).

<sup>61</sup> Act. II.1, S. 7.

<sup>62</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-107.880.490#>> (06.12.2021).

<sup>63</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-107.880.490#>> (06.12.2021); Act. IV.18, Zeilen 64–65.

<sup>64</sup> Vgl. <<https://www.hofstetter.ch/geschichte/>> (04.06.2020); <<https://www.messerli-kieswerk.ch/geschichte/>> (06.12.2021).

<sup>65</sup> Vgl. <[https://main.kaestli.net/wp/wp-content/uploads/2021/08/kaestli\\_organisation\\_2021\\_08\\_web\\_low.pdf](https://main.kaestli.net/wp/wp-content/uploads/2021/08/kaestli_organisation_2021_08_web_low.pdf)> (06.12.2021); <<https://www.kaestligruppe.ch/ueber-uns/unsere-geschichte>> (06.12.2021).

<sup>66</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-345.919.415#>> (06.12.2021); <<https://www.kaestligruppe.ch/ueber-uns/unsere-geschichte>> (06.12.2021).

<sup>67</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-345.919.415#>> (06.12.2021).

<sup>68</sup> Act. II.1, S. 6; vgl. <<https://www.kaestligruppe.ch/ueber-uns/beteiligungen>> (06.12.2021).

<sup>69</sup> Vgl. <<https://www.kibag.ch/de/gruppe.html>> (08.06.2020).

<sup>70</sup> Vgl. <[https://www.kibag.ch/files/pdf/de/downloadbereich/organisation\\_geschaeftsbereiche/KIBAG\\_Unternehmen.pdf](https://www.kibag.ch/files/pdf/de/downloadbereich/organisation_geschaeftsbereiche/KIBAG_Unternehmen.pdf)> (06.12.2021).

<sup>71</sup> Vgl. <<https://zh.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-105.807.648#>> (06.12.2021).

<sup>72</sup> Act. III.D.17.

<sup>73</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-105.830.073#>> (06.12.2021); Act. IV.2, Zeile 75.

<sup>74</sup> Vgl. <<https://www.marti-bern.ch/de/ueber-uns/kurzportrait>> (06.12.2021).

<sup>75</sup> Act. II.1, S. 7.

<sup>76</sup> Act. IV.2 Zeilen 79 f.

<sup>77</sup> Vgl. <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-106.957.196#>> (06.12.2021).

<sup>78</sup> Vgl. <<https://www.battbau.ch/firma/organigramm/>> (06.12.2021); <<https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-106.957.196#>> (06.12.2021).

<sup>79</sup> Vgl. <<https://www.battbau.ch/bausparten/>> (06.12.2021); Act. IV.13 Rz. 78 f.

<sup>80</sup> Act. III.A.183; Act. III.D.17.

<sup>81</sup> Act. III.D.17.

<sup>82</sup> Act. II.1, S. 7.

## A.2.17 Walo Bertschinger AG Bern

31. Die Walo Bertschinger AG Bern mit Sitz in Bern ist seit dem Jahr 1968 im Handelsregister eingetragen. Sie verfügt über Zweigniederlassungen in Belp, Solothurn, Muri bei Bern und Wimmis. Die Gesellschaft bezweckt unter anderem die Übernahme und die Ausführung von öffentlichen und privaten Hoch- und Tiefbauten jeder Art. Die Walo Bertschinger AG Bern ist seit dem Jahr 1976 Aktionärin der BERAG.<sup>83</sup>

## A.3 Verfahrensgeschichte

### A.3.1 Untersuchungseröffnung am 5. März 2019

32. Am 5. März 2019 eröffnete das Sekretariat der Wettbewerbskommission (nachfolgend: Sekretariat) im Einvernehmen mit einem Mitglied des Präsidiums der WEKO gegen 19 im Raum Bern tätige Unternehmen der Baubranche die kartellrechtliche Untersuchung 22-0497: Belagswerke Bern nach Art. 27 ff. KG.

33. Die Untersuchungseröffnung gab das Sekretariat nach den Hausdurchsuchungen mittels amtlicher Publikation gemäss Art. 28 KG am 19. März 2019 im Schweizerischen Handelsamtsblatt bekannt.<sup>84</sup> Dritte hätten sich daraufhin innerhalb von 30 Tagen melden können, um ihre Beteiligung am Verfahren anzumelden. Solche Meldungen blieben jedoch aus.

### A.3.2 Hausdurchsuchungen und weitere wesentliche Ermittlungshandlungen

34. Die Wettbewerbsbehörden ordneten in der vorliegenden Untersuchung diverse Ermittlungsmassnahmen an (Hausdurchsuchungen, Einvernahmen, Fragebögen).

35. Am 5. März 2019 führte das Sekretariat Hausdurchsuchungen in den Räumlichkeiten der Andreas Wälti AG, der BERAG, der BLH, der Kästli Bau AG und der Marti AG Bern, Moosseedorf durch.<sup>85</sup> Im Rahmen der Hausdurchsuchungen wurden umfangreiche Beweismittel beschlagnahmt.

36. Zeitgleich mit den Hausdurchsuchungen sowie in den darauffolgenden Wochen befragte das Sekretariat insgesamt 17 Personen zum Sachverhalt: Zwischen dem 5. März 2019 und 15. Mai 2019 wurden Parteieinvernahmen mit der Marti AG Bern, Moosseedorf (aussagend durch [...])<sup>86</sup>, der BERAG (aussagend durch [...], [...], [...], [...], [...] und [...])<sup>87</sup>, der BLH (aussagend durch [...] und [...])<sup>88</sup>, der Kästli Bau AG (aussagend durch [...])<sup>89</sup>, der Andreas Wälti AG (aussagend durch [...])<sup>90</sup>, der Friedli und Caprani AG (aussagend durch [...])<sup>91</sup>, der Adolf Künzi AG (aussagend durch [...])<sup>92</sup>, der Peter Batt AG (aussagend durch [...])<sup>93</sup>, der STRABAG AG (aussagend durch [...])<sup>94</sup>, der Cäsar Bay AG (aussagend durch [...])<sup>95</sup>, eine Zeugeneinvernahme<sup>96</sup> und sechs Einvernahmen mit Auskunftspersonen<sup>97</sup> durchgeführt. Diese erste Serie von Einvernahmen erfolgte nicht parteiöffentlich (vgl. Art. 18 Abs. 2 VwVG). Weitere Parteieinvernahmen folgten am 30. Juni 2020 mit der Kästli Bau AG und der BERAG (aussagend durch [...])<sup>98</sup> und am 7. Juli 2020 mit der Messerli Kieswerk AG und der K. & U. Hofstetter AG (aussagend durch [...])<sup>99</sup>. Diese weiteren Einvernahmen erfolgten parteiöffentlich (vgl. Art. 18 Abs. 1 VwVG).

37. Weiter hat das Sekretariat im Januar 2020 sowie Oktober 2020 von insgesamt 16 Belagswerken Auskünfte im

Rahmen eines Fragebogens zur weiteren Abklärung der Marktgegebenheiten eingeholt.<sup>100</sup>

38. Es sind keine Selbstanzeigen eingegangen.

### A.3.3 Einvernehmliche Regelung

39. Im Oktober 2020 zeigte die BLH dem Sekretariat ihr Interesse am Abschluss einer einvernehmlichen Regelung (nachfolgend: EVR) an. Das Sekretariat erklärte sich bereit, auf entsprechende Verhandlungen einzutreten.

40. Mit Schreiben vom 2. Dezember 2020 setzte das Sekretariat den anderen Verfahrensparteien Frist bis 11. Dezember 2020, um ein allfälliges Interesse am Abschluss einer EVR kundzutun.<sup>101</sup> Acht weitere Parteien bekundeten Interesse am Abschluss einer EVR, so die Adolf Künzi AG, die Alluvia-Gruppe (K. & U. Hofstetter AG und Messerli Kieswerk AG), die Andreas Wälti AG, die Arm AG Konolfingen, die BERAG, die Frutiger AG, die Marti AG Bern, Moosseedorf und die Walo Bertschinger AG Bern. Die Gespräche über den Abschluss einer EVR fanden zwischen Februar und März 2021 statt.<sup>102</sup> Sie erfolgten nach den Regeln der beidseitig unterzeichneten Rahmenbedingungen für Verhandlungen über eine EVR.<sup>103</sup>

41. Die BLH Belagswerk Hasle AG, die Adolf Künzi AG, die Andreas Wälti AG, die Arm AG Konolfingen sowie die Walo Bertschinger AG Bern stimmten dem einvernehmlichen Abschluss des Verfahrens zu und unterzeichneten die entsprechende EVR. Die Arm AG Konolfingen hat darüber hinaus auch den ihr vorgeworfenen Sachverhalt anerkannt.<sup>104</sup> Die Walo Bertschinger AG Bern hielt explizit fest, dass sie mit der Unterzeichnung der EVR weder den

<sup>83</sup> Act. II.1, S. 6.

<sup>84</sup> Vgl. SHAB vom 19.03.2019, Meldungsnummer: BB05-000000029 (Act. I.57) und Untersuchungseröffnungsschreiben an die Parteien vom 25.02.2019 (Act. I.2 – I.20).

<sup>85</sup> Act. III.E.1; Act. III.A.1; Act. III.C.1 – III.C.2; Act. III.B.1; Act. III.D.1.

<sup>86</sup> Act. IV.2.

<sup>87</sup> Act. IV.2; Act. IV.3; Act. IV.4; Act. IV.5; Act. IV.6; Act. IV.7.

<sup>88</sup> Act. IV.3; Act. IV.4.

<sup>89</sup> Act. IV.4.

<sup>90</sup> Act. IV.5.

<sup>91</sup> Act. IV.7.

<sup>92</sup> Act. IV.8.

<sup>93</sup> Act. IV.13.

<sup>94</sup> Act. IV.14.

<sup>95</sup> Act. IV.15.

<sup>96</sup> Act. IV.10.

<sup>97</sup> Act. IV.1; Act. IV.9; Act. IV.11; Act. IV.12; Act. IV.16; Act. IV.17. – Die Befragung ehemaliger Organe und Mitarbeitender von Verfahrensparteien ohne Organstellung als Auskunftspersonen und nicht als Zeugen bzw. Zeugin erfolgte aufgrund einer Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts zum Aussageverweigerungsrecht (vgl. BVGE 2018 IV/12), die vom Bundesgericht inzwischen verworfen worden ist (BGer, 2C\_383/2020 vom 8.3.2021 E. 5 [zur Publikation vorgesehen]).

<sup>98</sup> Act. IV.18.

<sup>99</sup> Act. IV.19.

<sup>100</sup> Detaillierte Angaben wurden von 13 Belagswerken angefordert (vgl. die in Tabelle 28 hinten aufgeführten entsprechenden Eingaben). Zusätzlich wurden von drei Belagswerken weniger detaillierte Angaben angefordert (Act. V.27; Act. V.28; Act. 29 sind die entsprechenden Antworten).

<sup>101</sup> Act. I.441 – I.456.

<sup>102</sup> Act. I.472.

<sup>103</sup> Vgl. Act. I.A.1; Act. I.B.1; Act. I.C.1; Act. I.D.1; Act. I.E.1; Act. I.F.1; Act. I.G.1; Act. I.H.1; Act. I.I.1.

<sup>104</sup> Act. I.B.2; Act. I.C.2; Act. I.D.2; Act. I.E.2; Act. I.I.2.

Sachverhalt noch die rechtliche Würdigung der Wettbewerbsbehörden anerkenne. Die Unterzeichnung der EVR erfolge seitens der Walo Bertschinger AG Bern ausschliesslich im Sinne eines schnellen und kostensparenden Abschlusses des Verfahrens.<sup>105</sup>

42. Mit der Marti AG Bern, Moosseedorf, der Alluvia-Gruppe, der BERAG sowie der Frutiger AG kam keine EVR zustande.<sup>106</sup>

### A.3.4 Gewährung der Akteneinsicht

43. Mit Schreiben vom 5. Februar 2020, 17. Juli 2020, 14. Oktober 2020, 30. Juni 2021 und 26. Oktober 2021 wurde allen Parteien in elektronischer Form Akteneinsicht gewährt.<sup>107</sup> Der BERAG wurde zudem auf Antrag<sup>108</sup> mit Schreiben vom 28. Mai 2021 in elektronischer Form Akteneinsicht gewährt.<sup>109</sup>

44. In Bezug auf das zu untersuchende Verhalten der BERAG wurden Datenauswertungen vorgenommen. Das Sekretariat hat der BERAG mit Schreiben vom 7. Januar 2020<sup>110</sup> und vom 17. Juli 2020<sup>111</sup> erste Datenauswertungen zur Stellungnahme vorgelegt. Mit Antragsversand vom 30. Juni 2021 wurde der BERAG erneut Einsicht in die Datenauswertungen gewährt.<sup>112</sup> Zusammen mit diesen Auswertungen liess das Sekretariat der BERAG jeweils auch den Programmcode sowie die verwendeten Rohdaten zukommen. Ausgenommen waren Datensätze, welche Geschäftsgeheimnisse Dritter beinhalten. Eine Beschreibung der Auswertung sowie der verwendeten Datensätze wurde anlässlich des Antragsversandes vom 30. Juni 2021 ebenfalls der BERAG zugesandt.<sup>113</sup> Die BERAG nahm am 10. August 2021 vertreten durch die Polynomics AG Einblick in die geschäftsgeheimnisbehafteten elektronischen Daten von Drittunternehmen und konnten Datenauswertungen vornehmen.<sup>114</sup> Der anwesende Rechtsvertreter der BERAG konnte der Einsichtnahme beiwohnen, aber selbst keine Einsicht nehmen.<sup>115</sup> Die betroffenen Drittunternehmen hatten der Einsichtnahme durch Mitarbeitende der Polynomics AG zugestimmt.<sup>116</sup>

### A.3.5 Antrag des Sekretariats an die WEKO (Art. 30 Abs. 1 KG)

45. Mit Schreiben vom 30. Juni 2021 stellte das Sekretariat den Parteien seinen Antrag zur Stellungnahme zu.<sup>117</sup> Darin beantragte es den Erlass des folgenden Dispositivs:

1. Der BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG wird untersagt,
  - 1.1. das Gewähren von Vorteilen bei den Geschäftsbedingungen gegenüber ihren Kunden und Kundinnen, insbesondere das Gewähren von preislichen Vorteilen, von deren Eigenschaft als Aktionärin der BERAG abhängig zu machen. Davon ausgenommen sind Vorteile, welche die BERAG ihren Aktionärinnen für Bezüge von Asphaltmischgut für Bauprojekte gewährt, die weiter als 32 Fahrminuten vom Asphaltmischgutwerk der BERAG in Rubigen entfernt sind.
  - 1.2. das Gewähren von Rabatten und Rückvergütungen für den Bezug von Asphaltmischgut oder deren Höhe gegenüber ihren Kunden und Kundinnen von künftigem Bezug von Asphaltmischgut bei der BERAG abhängig zu machen. Davon ausgenommen

sind Rabatte und Rückvergütungen, welche die BERAG ihren Kunden und Kundinnen:

- a) einzig aufgrund der Gesamtbezüge innerhalb von maximal 12 Monaten gewährt, sofern durch deren Ausgestaltung für die Kunden und Kundinnen nicht die Verpflichtung oder der Anreiz geschaffen wird, den ganzen oder überwiegenden Teil des Asphaltmischguts bei der BERAG zu beziehen, zum Beispiel durch entsprechende Staffelung oder Progression der Höhe des Rabatts oder der Rückvergütung oder durch die Bedingung, dass der Kunde oder die Kundin eine bestimmte Bezugsmenge erreicht (Zielrabbatt);
  - b) für den Bezug von Asphaltmischgut für Bauprojekte gewährt, die weiter als 32 Fahrminuten vom Asphaltmischgutwerk der BERAG in Rubigen entfernt sind.
- 1.3. eine Person in den Verwaltungsrat aufzunehmen oder als Arbeitnehmer oder Arbeitnehmerin anzustellen, die zugleich bei einem Konkurrenzunternehmen eine Organfunktion ausübt (zum Beispiel Mitglied des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung) oder Aufgaben bei der Preisgestaltung wahrnimmt (zum Beispiel Verkaufsleiter oder Verkaufsleiterin).
  - 1.4. sich im Zusammenhang mit dem Verkauf von Asphaltmischgut mit Konkurrenzunternehmen vor Auftragserteilung über Offertpreise, Preiselemente oder die Zu- und Aufteilung von Kunden und Kundinnen oder Gebieten im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG auszutauschen. Davon ausgenommen ist der Austausch unabdingbarer Informationen im Zusammenhang mit:
    - a) der Bildung und Durchführung von Liefergemeinschaften und/oder Einkaufsgemeinschaften;
    - b) Aushilfslieferungen bei Revisionen des Asphaltmischgutwerks, bei Betriebsausfällen oder Lieferschwierigkeiten; sowie
    - c) der Mitwirkung an der Auftragserfüllung als Subunternehmer.
  - 1.5. sich mit Konkurrenzunternehmen im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG über künftige Listenpreise, die künftige Preis- und Rabattpolitik oder das künftige Liefergebiet auszutauschen.

<sup>105</sup> Act. V.33.

<sup>106</sup> Act. I.472.

<sup>107</sup> Vgl. Act. I.279 – I.296; Act. I.390 – I.394 und Act. I.398; Act. I.413 – I.437; Act. VII.2 – VII.18 und Act. VIII.5.

<sup>108</sup> Act. I.467 und Act. I.472.

<sup>109</sup> Act. I.474 – I.476.

<sup>110</sup> Act. I.252.

<sup>111</sup> Act. I.389.

<sup>112</sup> Act. VII.2.

<sup>113</sup> Vgl. Act. VII.1.

<sup>114</sup> Vgl. Act. VII.70.

<sup>115</sup> Act. VII.70.

<sup>116</sup> Vgl. Act. VII.38 – VII.47, Act. VII.50, Act. VII.51, Act. VII.53, Act. VII.54, Act. VII.58 – VII.64.

<sup>117</sup> Act. VII.2 – VII.18.



- 1.6. Als Konkurrenzunternehmen im Sinne von Ziffer 1 gilt jedes Unternehmen im Sinne von Art. 2 Abs. 1<sup>bis</sup> KG, das selber in Entfernung von bis zu 90 Fahrminuten zu einem Asphaltmischgutwerk der BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG ein eigenes Asphaltmischgutwerk betreibt.
2. Der Burkhart AG, Frutiger AG, Haldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG, K. & U. Hofstetter AG, Messerli Kieswerk AG, Kästli Bau AG, Marti AG Bern, Moosseedorf und Stucki AG Bern wird untersagt, sich zu verpflichten, die BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG (BERAG) nicht durch eigene oder gemeinsam mit anderen Unternehmen betriebene Asphaltmischgutwerke zu konkurrenzieren. Dies gilt nicht, falls sie über die BERAG alleinige oder gemeinsame Kontrolle haben.
3. Die WEKO genehmigt die nachfolgenden von der Adolf Künzi AG, der Andreas Wälti AG, der Arm AG Konolfingen und der Walo Bertschinger AG Bern mit dem Sekretariat der WEKO vereinbarten einvernehmlichen Regelungen vom 1. April 2021 (Andreas Wälti AG), 7. April 2021 (Arm AG Konolfingen), 8. April 2021 (Adolf Künzi AG) und 9. April 2021 (Walo Bertschinger AG Bern):  
Der [Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen, Walo Bertschinger AG Bern] ist es untersagt, sich zu verpflichten, die BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG (BERAG) nicht durch eigene oder gemeinsam mit anderen Unternehmen betriebene Asphaltmischgutwerke zu konkurrenzieren. Dies gilt nicht, falls die [Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen, Walo Bertschinger AG Bern] über die BERAG alleinige oder gemeinsame Kontrolle hat.
4. Die WEKO genehmigt die nachfolgende von der BLH Belagswerk Hasle AG mit dem Sekretariat der WEKO vereinbarte einvernehmliche Regelung vom 27. April 2021:  
Die BLH verpflichtet sich:
- 4.1. keine Person in den Verwaltungsrat aufzunehmen oder als Arbeitnehmer oder Arbeitnehmerin anzustellen, die zugleich bei einem Konkurrenzunternehmen eine Organfunktion ausübt (zum Beispiel Mitglied des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung) oder Aufgaben bei der Preisgestaltung wahrnimmt (zum Beispiel Verkaufsleiter oder Verkaufsleiterin).
- 4.2. im Zusammenhang mit dem Verkauf von Asphaltmischgut nicht mit Konkurrenzunternehmen vor Auftragserteilung über Offertpreise, Preiselemente oder die Zu- und Aufteilung von Kunden und Kundinnen oder Gebieten im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG auszutauschen. Davon ausgenommen ist der Austausch unabdingbarer Informationen im Zusammenhang mit:
- a) der Bildung und Durchführung von Liefergemeinschaften und/oder Einkaufsgemeinschaften;
  - b) Aushilfslieferungen bei Revisionen des Asphaltmischgutwerks, bei Betriebsausfällen oder Lieferschwierigkeiten; sowie
  - c) der Mitwirkung an der Auftragserfüllung als Subunternehmer.
- 4.3. mit Konkurrenzunternehmen nicht im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG über künftige Listenpreise, die künftige Preis- und Rabattpolitik oder das künftige Liefergebiet auszutauschen.
- Als Konkurrenzunternehmen im Sinne von Ziffer 4 gilt jedes Unternehmen im Sinne von Art. 2 Abs. 1<sup>bis</sup> KG, das selber in Entfernung von bis zu 90 Fahrminuten zu einem Asphaltmischgutwerk der BLH Belagswerk Hasle AG ein eigenes Asphaltmischgutwerk betreibt.
5. Wegen Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung gemäss Art. 7 KG (Vorzugskonditionen für Aktionärinnen und Treuebonus) wird die BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG mit einer Sanktion nach Art. 49a Abs. 1 KG von Fr. [1,5–2 Mio. Fr.] belastet.
6. Wegen Beteiligung an einer gemäss Art. 5 Abs. 3 i.V.m. Abs. 1 KG unzulässigen Wettbewerbsabrede (Konkurrenzverbot) werden mit folgenden Sanktionen nach Art. 49a Abs. 1 KG belastet:
- 6.1. die Adolf Künzi AG mit einem Betrag von Fr. 19 200.
  - 6.2. die Andreas Wälti AG mit einem Betrag von Fr. 19 200.
  - 6.3. die Arm AG Konolfingen mit einem Betrag von Fr. 16 800.
  - 6.4. die Burkhart AG mit einem Betrag von Fr. 3600.
  - 6.5. die Frutiger AG mit einem Betrag von Fr. 90 000.
  - 6.6. die Haldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG mit einem Betrag von Fr. 21 600.
  - 6.7. die Kästli Bau AG mit einem Betrag von Fr. 21 600.
  - 6.8. die K. & U. Hofstetter AG und Messerli Kieswerk AG solidarisch mit einem Betrag von Fr. 45 000.
  - 6.9. die Marti AG Bern, Moosseedorf mit einem Betrag von Fr. 90 000.
  - 6.10. die Stucki AG Bern mit einem Betrag von Fr. 21 600.
  - 6.11. die Walo Bertschinger AG Bern mit einem Betrag von Fr. 80 000.
7. Das Verfahren gegen die Cäsar Bay AG, die KIBAG Bauleistungen AG, die Peter Batt AG und die STRABAG AG wird eingestellt.
8. Das Verfahren gegen die gelöschte Friedli & Caprani AG, Strassen- und Tiefbau wird als gegenstandslos abgeschrieben.
46. Zudem beantragte das Sekretariat, den Verfahrensparteien, soweit sie sich an unzulässigen Wettbewerbsbeschränkungen beteiligt hätten, die Verfahrenskosten anteilmässig aufzuerlegen. Weiter beantragte es, dass nach Eintritt der Rechtskraft der Verfügung gegenüber allen Parteien die beschlagnahmten Original-Papierdokumente der jeweils berechtigten Person zurückzugeben und die beim Sekretariat vorhandenen, kopierten resp. gespiegelten elektronischen Daten zu löschen seien.

### A.3.6 Stellungnahmen der Parteien

47. Die Parteien erhielten die Gelegenheit, zum Antrag des Sekretariats an die WEKO schriftlich Stellung zu nehmen (Art. 30 Abs. 2 KG). Die Adolf Künzi AG, die Andreas Wälti AG, die Arm AG Konolfingen, die Cäsar Bay AG, die Haldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG, die Peter Batt AG und die Stucki AG Bern verzichteten auf eine Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats. Im Folgenden werden die Rechtsbegehren der Parteien gemäss ihren Stellungnahmen wiedergegeben. Auf die einzelnen Vor-

bringen der Parteien wird – soweit geboten – an entsprechender Stelle in der Verfügung näher eingegangen.

#### A.3.6.1 BERAG

48. Die BERAG stellte mit ihrer Stellungnahme vom 15. Oktober 2021 zum Antrag des Sekretariats<sup>118</sup> folgende Rechtsbegehren:

1. Die Untersuchung «22-0497: Belagswerke Bern» sei ohne Kosten- und Sanktionsfolgen für die BERAG einzustellen;
2. Die Kosten der Untersuchung «22-0497: Belagswerke Bern» seien ausschliesslich vom Staat zu tragen.

#### A.3.6.2 BLH

49. Die BLH verzichtete mit ihrem Schreiben vom 1. September 2021 zum Antrag des Sekretariats<sup>119</sup> auf eine materielle Stellungnahme.

#### A.3.6.3 Burkhart AG

50. In ihrer Stellungnahme vom 15. Juli 2021 zum Antrag des Sekretariats<sup>120</sup> beantragte die Burkhart AG sinngemäss, dass das Verfahren gegen sie ohne Folgen einzustellen sei.

#### A.3.6.4 Frutiger AG

51. Die Frutiger AG stellte mit ihrer Stellungnahme vom 29. September 2021 zum Antrag des Sekretariats<sup>121</sup> folgende Rechtsbegehren:

1. Das Untersuchungsverfahren 22-0497 sei – soweit es die Frutiger AG betrifft – einzustellen.
2. Eventualiter sei auf eine Sanktion zu verzichten.
3. Unter Kosten- und Entschädigungsfolgen.

#### A.3.6.5 K. & U. Hofstetter AG und Messerli Kieswerk AG (Alluvia)

52. In ihrer Stellungnahme vom 30. September 2021 zum Antrag des Sekretariats<sup>122</sup> beantragte die Alluvia Gruppe, die Untersuchung 22-0497: Belagswerke Bern sei ohne Kosten- und Sanktionsfolgen für die Alluvia Gruppe einzustellen.

#### A.3.6.6 Kästli Bau AG

53. Die Kästli Bau AG stellte mit ihrer Stellungnahme vom 1. Oktober 2021 zum Antrag des Sekretariats<sup>123</sup> folgende Rechtsbegehren:

1. Das Untersuchungsverfahren sei einzustellen.
2. Eventualiter sei das Untersuchungsverfahren ohne Sanktion abzuschliessen.
3. Unter Kosten- und Entschädigungsfolge zzgl. MwSt. zuzulasten der Schweizerischen Eidgenossenschaft.

#### A.3.6.7 KIBAG Bauleistungen AG

54. In ihrer Stellungnahme vom 1. September 2021 zum Antrag des Sekretariats<sup>124</sup> beantragte die KIBAG Bauleistungen AG – wie vom Sekretariat vorgesehen – die Einstellung des Verfahrens ihr gegenüber, wobei die Verfahrenskosten auf die Staatskasse zu nehmen seien.

#### A.3.6.8 Marti AG Bern, Moosseedorf

55. In ihrer Stellungnahme vom 3. Januar 2018 zum Antrag des Sekretariats<sup>125</sup> beantragte die Marti AG Bern,

Moosseedorf sinngemäss, dass das Verfahren gegen sie ohne Folgen einzustellen sei.

#### A.3.6.9 STRABAG AG

56. Mit Schreiben vom 12. Juli 2021 betreffend den Antrag des Sekretariats<sup>126</sup> teilte die STRABAG AG mit, dass sie in der Annahme, die WEKO folge dem Antrag, auf eine Stellungnahme verzichte, da der Antrag vorsehe, das Untersuchungsverfahren gegen die STRABAG AG folgenlos einzustellen.

#### A.3.6.10 Walo Bertschinger AG Bern

57. Die Walo Bertschinger AG stellte mit ihrer Stellungnahme vom 1. September 2021 zum Antrag des Sekretariats<sup>127</sup> folgende Rechtsbegehren:

1. Die einvernehmliche Regelung sei zu genehmigen.
2. Die Sanktion sei von den vom Sekretariat beantragten CHF 80'000 auf CHF 72'000 zu reduzieren.

#### A.3.7 Anhörung der Parteien und Entscheid der WEKO

58. Am 22. November 2021 hörte die WEKO die Alluvia-Gruppe, die Kästli Bau AG, die Frutiger AG und die BERAG an. Die übrigen Parteien verzichteten auf eine Anhörung.<sup>128</sup> Sämtliche angehörten Parteien bestätigten ihre in den schriftlichen Stellungnahmen gestellten Rechtsbegehren.

59. Nach Beratung fällte die WEKO am 6. Dezember 2021 den vorliegenden Entscheid.

### B Sachverhalt

#### B.1 Übersicht

#### B.2 Vorbemerkungen zum Beweis

60. Auf das Untersuchungsverfahren sind die Bestimmungen des Verwaltungsverfahrensgesetzes (VwVG)<sup>129</sup> anwendbar, soweit das Kartellgesetz nicht davon abweicht (Art. 39 KG). Auch im Kartellverwaltungsverfahren gilt der Grundsatz der freien Beweiswürdigung (Art. 39 KG i. V. m. Art. 19 VwVG und Art. 40 BZP<sup>130</sup>).

61. Der Beweis einer Tatsache ist im Allgemeinen erbracht, wenn die Wettbewerbsbehörden nach objektiven Gesichtspunkten von deren Verwirklichung überzeugt sind (Beweismass des Überzeugungsbeweises). Die Verwirklichung der Tatsache braucht nicht mit Sicherheit (also ohne Zweifel) festzustehen, sondern es genügt,

<sup>118</sup> Act. VII.107.

<sup>119</sup> Act. VII.89.

<sup>120</sup> Act. VII.37.

<sup>121</sup> Act. VII.100.

<sup>122</sup> Act. VII.103.

<sup>123</sup> Act. VII.104.

<sup>124</sup> Act. VII.91.

<sup>125</sup> Act. VII.98.

<sup>126</sup> Act. VII.24.

<sup>127</sup> Act. VII.90.

<sup>128</sup> Act. VII.24, VII.29, VII.32, VII.34.

<sup>129</sup> Bundesgesetz vom 20.12.1968 über das Verwaltungsverfahren (Verwaltungsverfahrensgesetz, VwVG; SR 172.021).

<sup>130</sup> Bundesgesetz vom 4.12.1947 über den Bundeszivilprozess (BZP; SR 273).

wenn allfällige Zweifel unerheblich erscheinen.<sup>131</sup> Bloss abstrakte und theoretische Zweifel sind nicht massgebend, weil solche immer möglich sind und absolute Gewissheit nicht verlangt werden kann. Es muss sich um erhebliche und unüberwindliche Zweifel handeln, d.h. um solche, die sich nach der objektiven Sachlage aufdrängen.<sup>132</sup> Hinsichtlich bestimmter Tatsachen, namentlich komplexer wirtschaftlicher Sachverhalte, sind im Einklang mit der Rechtsprechung keine überspannten Anforderungen an das Beweismass zu stellen. Vielmehr schliesst die Komplexität wirtschaftlicher Sachverhalte, insbesondere die vielfache und verschlungene Interdependenz wirtschaftlich relevanten Verhaltens, eine strikte Beweisführung regelmässig aus.<sup>133</sup>

62. Diesen Grundsätzen ist im Rahmen der nachfolgenden Ausführungen zum Sachverhalt Rechnung zu tragen.

### B.3 Marktverhältnisse Asphaltmischgut Bern und Umgebung

#### B.3.1 Übersicht

63. In diesem Kapitel wird zunächst das von den vorliegend untersuchten Verhaltensweisen betroffene Produkt – Asphaltmischgut – beschrieben (Rz 64 ff.). Anschliessend werden die Nachfrager bzw. Nachfragerinnen (Rz 128 ff.) sowie die Anbieter und Anbieterinnen dieses Produkts (Rz 145 ff.) identifiziert und analysiert. Schliesslich wird die Funktionsweise des Marktes dargestellt (Rz 181 ff.).

### B.3.2 Asphaltmischgut

#### B.3.2.1 Beweisthema

64. Als erstes wird definiert, was unter «*Asphaltmischgut*» zu verstehen ist (Rz 65). Anschliessend werden die Eigenschaften verschiedener Arten von Asphaltmischgut (Rz 66 ff.) sowie die Bestandteile dieses Produkts (Rz 71 ff.) behandelt. Herstellungsprozess (Rz 82 ff.), Transport (Rz 84 f.) und Einbau von Asphaltmischgut (Rz 91 f.) werden ebenfalls dargestellt. Schliesslich werden die wichtigsten Kostenfaktoren in Produktion und Transport von Asphaltmischgut identifiziert (Rz 93 ff.).

#### B.3.2.2 Definition

65. Die zu untersuchenden Verhaltensweisen beziehen sich auf sämtliche Arten von Asphaltmischgut ausser Gussasphalt, da die Verfahrensparteien keinen Gussasphalt herstellen. Die Begriffe «*Asphaltmischgut*» und «*Gussasphalt*» sind in der Asphalt Grundnorm des Schweizerischen Verbands der Strassen- und Verkehrsfachleute (nachfolgend: VSS) SN 640 420 definiert (vgl. Tabelle 1 unten).<sup>134</sup> Demnach handelt es sich bei Gussasphalt um eine spezielle Art von Asphaltmischgut. Der Einfachheit halber werden nachfolgend für die vorliegend relevanten Arten von Asphaltmischgut (alle Arten ausser Gussasphalt) die Begriffe «*Asphaltmischgut*», «*Mischgut*» und «*Belag*» synonym zueinander verwendet.

Tabelle 1: Definitionen von Asphaltmischgut und Gussasphalt gemäss SN 640 420.

Asphaltmischgut
<p>Asphaltmischgut ist zusammengesetzt aus Gesteinskörnungen, Bitumen oder bitumenhaltigen Bindemitteln und allfälligen Zusätzen. Asphaltmischgut wird in der Regel in einer Aufbereitungsanlage hergestellt. Ausnahmsweise können auch mobile Aufbereitungseinrichtungen für die Herstellung eingesetzt werden. Beim Asphaltmischgut wird je nach Aufbereitungstemperatur unterschieden</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kaltes Asphaltmischgut</li> <li>- Halbwarmes Asphaltmischgut</li> <li>- Warmes Asphaltmischgut</li> <li>- Heisses Asphaltmischgut</li> </ul> <p>Kaltes und halbwarmes Asphaltmischgut wird mit Aufbereitungstemperaturen &lt; 100 °C hergestellt, bei warmem und heissem Asphaltmischgut ist die Aufbereitungstemperatur ≥ 100 °C.</p>
Gussasphalt
<p>Gussasphalt gemäss SN EN 13108-6 «<i>Asphaltmischgut – Mischgutanforderungen – Teil 6: Gussasphalt</i>» ist giessfähiges bitumenhaltiges Mischgut, das beim Bau von Strassen, Flugplätzen und sonstigen Verkehrsflächen für Deck-, Binder-, Schutz- oder Abdichtungsschichten Verwendung findet.</p>

<sup>131</sup> BVGer, B-880/2012 vom 25.6.2018 E. 8.4.4.1, *Wettbewerbsabreden im Strassen- und Tiefbau im Kanton Aargau*; BVGer, B-8430/2010 vom 23.9.2014 E. 5.3.2 f., *Paul Koch AG/WEKO*; BVGer, B-8399/2010 vom 23.9.2014 E. 4.3.2 f., *Siegenia-Aubi AG/WEKO*; vgl. auch etwa BGer, 2A.500/2002 vom 24.3.2003 E. 3.5; RPW 2009/4, 341 Rz 15, *Submission Betonsanierung am Hauptgebäude der Schweizerischen Landesbibliothek (SLB)*.

<sup>132</sup> Vgl. z.B. BGE 124 IV 86 E. 2a.

<sup>133</sup> BGE 139 I 72, 91 E. 8.3.2 (= RPW 2013/1, 126 f. E. 8.3.2), *Publigroupe SA et al./WEKO*; BVGer, B-8430/2010 vom 23.9.2014 E. 5.3.7, *Paul Koch AG/WEKO*; BVGer, B-8399/2010 vom 23.9.2014, E. 4.3.7, *Siegenia-Aubi AG/WEKO*; je m.w.Hinw.

<sup>134</sup> Die Asphalt Grundnorm wird vom VSS online vertrieben (<<https://www.vss.ch>>, 7.4.2021). Vorliegend wird die Ausgabe 2015-09 verwendet.

### B.3.2.3 Verschiedene Arten von Asphaltmischgut

66. Asphaltmischgut ist im Wesentlichen ein Gemisch aus Gesteinskörnungen und Bitumen. Durch Variation dieser Komponenten nach Art und Menge kann Belag mit unterschiedlichen Eigenschaften hergestellt werden. Diese verschiedenen Arten werden gemäss der Grundnorm Asphalt des VSS in sogenannte Mischgut**gruppen** eingeteilt (z.B. Asphaltbeton, kurz AC). Innerhalb dieser Mischgutgruppen wird zusätzlich nach Mischgut**sorten** unterschieden. Die Mischgutsorten werden anhand des Durchmessers der grössten beigemischten Gesteinskörnung identifiziert. Die Sorte AC 11 enthält zum Beispiel Gesteinskörnungen mit einem Durchmesser von maximal 11 mm. Zusätzlich werden die verschiedenen Belagsarten aufgrund der vorgesehenen Beanspruchung in Mischgut**typen** eingeteilt. Die Bezeichnung «AC 11 L» wird zum Beispiel für Asphaltbeton mit Gesteinskörnungen mit einem Durchmesser von maximal 11 mm verwendet, der sich für eine leichte Beanspruchung eignet. Zusätzlich dazu werden verschiedene **Schichten** unterschieden. Die Bezeichnung «AC T 11 L» wird zum Beispiel für Asphaltbeton verwendet, der sich für eine Tragschicht mit leichter Beanspruchung eignet.<sup>135</sup>

67. Die Unterscheidung nach Gruppen, Sorten, Arten und Schichten ist für die vorliegende Untersuchung unbedeutend und dient lediglich der Klärung der entsprechenden Begriffe. Insbesondere in Bezug auf die sachliche Markt- abgrenzung ist hingegen die Tatsache relevant, dass es zahlreiche unterschiedliche Arten von Asphaltmischgut gibt, die sich in Bezug auf ihre Eigenschaften zum Teil stark unterscheiden. Relevante Eigenschaften sind zum Beispiel Witterungsbeständigkeit, Verschleissfestigkeit oder Ermüdungsbeständigkeit. Auch die bei der Befahrung der fertiggestellten Strasse entstehenden Lärmemissionen oder die Griffigkeit des Strassenbelags können eine wichtige Rolle spielen. Je nach Verwendungszweck werden deshalb unterschiedliche Arten von Asphaltmischgut eingesetzt.

### B.3.2.4 Inhaltsstoffe

#### B.3.2.4.1 Übersicht

68. Wie bereits aus der Definition hervorgeht (vgl. Tabelle 1 vorne), wird Asphaltmischgut aus Gesteinskörnungen, Bitumen und allfälligen Zusätzen hergestellt. Diese Stoffe werden als «*Inhaltsstoffe*» oder «*Zuschlagsstoffe*» bezeichnet.

69. Die Eigenschaften der verschiedenen Belagsarten werden in den relevanten Normen weitgehend über die Vorgabe der zu verwendenden Gesteinskörnungen und Bitumenarten definiert.<sup>136</sup> Die Eigenschaften der zur Belagsproduktion verwendeten Gesteinskörnungen und Bitumenarten werden ihrerseits in eigenständigen Normen festgelegt.

70. Die relevanten Eigenschaften der verschiedenen Inhaltsstoffe werden nachfolgend einzeln beschrieben (Rz 71 ff.). Da diese Stoffe auch durch Wiederverwertung gewonnen werden können, werden zusätzlich die entsprechenden Möglichkeiten dargelegt (vgl. 77 ff.).

### B.3.2.4.2 Gesteinskörnungen

71. Der Anteil der Gesteinskörnungen am Gesamtgewicht von Asphaltmischgut beträgt ca. 95 %.<sup>137</sup> Je nachdem, welche Eigenschaften die herzustellende Belagsart aufweisen soll, werden unterschiedliche Gesteinskörnungen verwendet. Neben der Grösse der Körner haben zum Beispiel auch die Festigkeit, die Witterungsbeständigkeit, das Haftverhalten gegenüber dem Bindemittel oder die Farbe der Gesteinskörnungen einen Einfluss auf die Eigenschaften des damit hergestellten Asphaltmischguts.

72. Gesteinskörnungen werden aus Gruben, Gewässern und Steinbrüchen gewonnen. Im Kanton Bern kommt der Gewinnung aus Kiesgruben mit Abstand die grösste Bedeutung zu.<sup>138</sup> Das so gewonnene Rohmaterial wird in Kieswerken weiterverarbeitet. Für die Belagsproduktion werden vorwiegend gebrochene Gesteinskörnungen verwendet. Dazu wird das Rohmaterial mechanisch zerkleinert. Je nach Grösse werden die zur Belagsproduktion verwendeten gebrochenen Gesteinskörnungen als «*Füller*» (Durchmesser < 0,063 mm), «*Sand*» (0,063 mm < Durchmesser < 2 mm) oder «*Splitt*» (2 mm < Durchmesser < 32 mm) bezeichnet.<sup>139</sup>

73. Gesteinskörnungen sind relativ zum Materialwert sehr schwer. Deshalb sind die Transportkosten im Verhältnis zu den Materialkosten relativ hoch. Bei den im Raum Bern 2007–2013 von den lokalen Kieswerken verkauften Gesteinskörnungen entfielen je nach Werkstandort 20–35 % der Gesamtkosten auf den Transport.<sup>140</sup> Wegen der hohen Transportkosten sind die meisten Belagswerke direkt neben einem Kieswerk angesiedelt. Die meisten Kieswerke befinden sich ihrerseits zur Minimierung der Transportwege in der Nähe einer Kiesabbaustelle.

### B.3.2.4.3 Bitumen

74. Die verbleibenden 5 % des Gesamtgewichts von Asphaltmischgut entfallen im Wesentlichen auf Bitumen. Bitumen wird aus Erdöl gewonnen und unterliegt erheblichen Preisschwankungen. Da der Preis in der Regel mit der bezogenen Menge sinkt,<sup>141</sup> kaufen manche Belagswerke Bitumen gemeinsam ein.

<sup>135</sup> Enthält eine Bezeichnung keine Bezeichnung der Schicht, handelt es sich gemäss SN 630 420 um eine Deckschicht.

<sup>136</sup> «Die Schweizer Normen stützen sich traditionell auf empirisch ermittelte Mischgutrezepturen in Kombination mit Anforderungen an die Baustoffe (wie Gesteinskörnungen, bitumenhaltige Bindemittel) ab» (SN 640 430, Rz 12).

<sup>137</sup> In den Ergänzungen zum Geschäftsbericht der BERAG befindet sich jedes Jahr eine «*Nachkalkulation Recycling*». Darin ist für die Jahre 2012–2015 sowie 2017 jeweils angegeben, wie gross der Anteil von Bitumen und anderen Materialien am Gesamtgewicht des von der BERAG hergestellten Asphaltmischguts ist. Der Gewichtsanteil von Bitumen schwankt von Jahr zu Jahr zwischen [3–7 %] (Act. III.A.200, S. 11; Act. III.A.215, S. 9; Act. III.A.216, S. 9; Act. III.A.245, S. 9; Act. III.A.284, S. 9).

<sup>138</sup> RPW 2020/1, 93 f. Rz 65 ff., *KTW-Werke*.

<sup>139</sup> MANFRED PARTL, Unterlagen zur Vorlesung Werkstoffe 1, ETH Zürich, 2011, S. 16; abrufbar unter <[https://ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/baug/ifb/ifb-dam/homepage-lfB/Education/bsc\\_courses/bsc-materials-l/documents/Werkstoffe1\\_Bitumen2011.pdf](https://ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/baug/ifb/ifb-dam/homepage-lfB/Education/bsc_courses/bsc-materials-l/documents/Werkstoffe1_Bitumen2011.pdf)> (23.07.2020).

<sup>140</sup> RPW 2020/1, 96 Rz 84 f., *KTW-Werke*.

<sup>141</sup> BUNDESKARTELLAMT, Sektoruntersuchung Walzasphalt, 2012, Rz 17. Verfügbar unter <<https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Sektoruntersuchungen/Sektoruntersuchung%20Walzasphalt%20-%20Abschlussbericht.html?nn=3591074>> (24.07.2020).

75. Die Eigenschaften der für die Belagsproduktion verwendeten Arten von Bitumen sind genauso wie die Eigenschaften der verwendeten Gesteinskörnungen in Normen festgelegt. Verschiedene Arten von Bitumen unterscheiden sich zum Beispiel in Bezug auf das Ausmass ihrer Zähflüssigkeit, was seinerseits einen Einfluss auf die Eigenschaften des hergestellten Asphaltmischgutes hat.

#### B.3.2.4.4 Zusätze

76. Zusatzstoffe spielen bei den meisten Asphaltmischgutsorten weder in Bezug auf den Anteil am Gesamtgewicht noch in Bezug auf den Anteil an den Herstellungskosten eine wesentliche Rolle. Bei einzelnen Spezialsorten (z.B. Farbbelägen) stellen sie allerdings einen relevanten Kostenfaktor dar.

#### B.3.2.4.5 Wiederverwertung

77. Gesteinskörnungen und Bitumen zur Herstellung von Asphaltmischgut können auch durch Wiederverwertung gewonnen werden: Wenn z.B. Strassenbelag erneuert wird und dazu die alte Belagsschicht abgefräst wird, fällt sogenannter Ausbauasphalt an. Dabei handelt es sich um das ausgebaute Asphaltmischgut. Dieser Ausbauasphalt kann aufbereitet und zur Herstellung von neuem Asphaltmischgut wiederverwendet werden (vgl. Rz 101 hinten). Asphaltmischgut, welches einen bestimmten Anteil von Ausbauasphalt enthält, wird als «*Recyclingmischgut*» oder kurz als «*RC-Mischgut*» bezeichnet.<sup>142</sup>

78. Der maximal verwendbare Anteil von Ausbauasphalt am Gesamtgewicht des neu herzustellenden Asphaltmischguts ist unter anderem von der Produktionsanlage, den Eigenschaften des Ausbauasphalts sowie den Anforderungen an die herzustellende Asphaltmischgutsorte abhängig.<sup>143</sup> Insbesondere können Belagswerke, die über eine Paralleltrommel verfügen, einen höheren Anteil an Ausbauasphalt beimischen.<sup>144</sup>

79. Gemäss Angaben des Deutschen Asphaltverbandes belief sich der Anteil von Ausbauasphalt am im Jahr 2018 in Deutschland produzierten Asphaltmischgut auf rund 26 %.<sup>145</sup> Der von der BERAG beigemischte Anteil von Ausbauasphalt ist in Abbildung 1 dargestellt und liegt seit dem Jahr 2013 bei über [20–40] %. [...] [N3] gibt den von der BERAG beigemischten Anteil von Ausbauasphalt mit [25–40] % an.<sup>146</sup>

80. Die BERAG bringt in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats vor, der Anteil von Ausbauasphalt steige seit einigen Jahren bei allen Belagswerken, insbesondere weil die öffentlichen Auftraggeber und Auftraggeberinnen den Belagswerken erlauben würden, die in den einschlägigen Normen vorgesehenen Maximalanteile von Ausbauasphalt zu überschreiten oder in ihren Ausschreibungen sogar einen Mindestanteil an Ausbauasphalt verlangen würden.<sup>147</sup> Damit konsistent ist die Aussage von [N24], wonach es vorkomme, dass öffentliche Bauherren und Bauherrinnen wünschten, dass ein höherer Anteil an Ausbauasphalt verwendet werde.<sup>148</sup>

81. Mit Schreiben vom 23. Oktober 2019 hatte die BERAG dem Sekretariat noch mitgeteilt, es komme nicht vor, dass Kunden oder Kundinnen einen minimalen Anteil von Recyclingmaterial verlangen würden.<sup>149</sup> Deshalb ist davon auszugehen, dass es sich dabei um eine neuere Entwicklung handelt. Trotzdem dürften jedenfalls in den letzten

Jahren neben den durch die Beimischung erzielten Kosteneinsparungen auch Entwicklungen auf der Nachfrageseite einen gewissen Beitrag zum Anstieg des Anteils von Ausbauasphalt geleistet haben.

Abbildung 1: Anteil Ausbauasphalt am durch die BERAG hergestellten Asphaltmischgut.

[...]

Quelle: Act. III.A.72; Act. III.A.91; Act. III.A.105; Act. III.A.119; Act. III.A.133; Act. III.A.148; Act. III.A.165; Act. III.A.180; Act. III.A.200; Act. III.A.215; Act. III.A.216; Act. III.A.245; Act. III.A.284.

#### B.3.2.5 Mischung

82. Asphaltmischgut wird in der Regel in stationären Belagswerken hergestellt. Grundsätzlich wäre auch die Herstellung auf der Baustelle durch mobile Anlagen möglich. Diese Art der Produktion spielt aber im Raum Bern keine wesentliche Rolle und wird deshalb nachfolgend nicht berücksichtigt.<sup>150</sup> Je nach herzustellender Sorte werden die Ausgangsstoffe bei unterschiedlichen Temperaturen von bis zu 250 °C gemischt.<sup>151</sup>

83. Da die verschiedenen Asphaltarten aus den gleichen Ausgangsstoffen hergestellt werden, können alle Werke der Region alle wichtigen Sorten herstellen. Einzig das Belagswerk in [...] kann gewisse Sorten aus technischen Gründen nicht herstellen.<sup>152</sup>

#### B.3.2.6 Transport

84. Asphaltmischgut muss je nach Sorte und Verwendungszweck beim Einbau eine bestimmte Temperatur aufweisen.<sup>153</sup> Deshalb kommen je nach Fahrzeit zwischen Werk und Baustelle unterschiedliche Fahrzeuge für den Transport in Frage: Asphaltmischgut kann mit Kippmulden oder mit Thermomulden transportiert werden. Thermomulden unterscheiden sich von Kippmulden dadurch, dass der Behälter für den Belag wärmeisoliert ist.<sup>154</sup> Weil der Belag dadurch länger warm bleibt, kann er mit Thermomulden über grössere Distanzen ausgeliefert werden, wobei die erforderliche Verarbeitungstemperatur trotz der längeren Fahrzeit gewährleistet werden kann. Der Transport mit Thermomulden ist aufgrund der zusätzlich erforderlichen Isolierung teurer als mit Kippmulden.<sup>155</sup>

<sup>142</sup> SN 640 420, Rz 5.

<sup>143</sup> Act. IV.6, Zeilen 383–384 sowie Act. V.6; Act. V.7; Act. V.8; Act. V.9; V.11; Act. V.12; Act. V.13; Act. V.14; Act. V.15; Act. V.16; Act. V.17.

<sup>144</sup> Act. IV.6, Zeilen 397–398.

<sup>145</sup> Deutscher Asphaltverband, Asphaltproduktion in Deutschland, Stand Januar 2020, <<https://www.asphalt.de/themen/aktuelles/asphaltproduktion-2019/>> (17.2.2020).

<sup>146</sup> Act. IV.6, Zeile 392. Diese Angabe bezieht sich mutmasslich auf den zum Zeitpunkt der Aussage beigemischten Anteil.

<sup>147</sup> Act. VII.106, Rz 35 ff.

<sup>148</sup> Act. IV.10, Rz 79–85.

<sup>149</sup> Act. I.190, Antwort auf Frage 5.

<sup>150</sup> Act. IV.10, Zeilen 177–181.

<sup>151</sup> MANFRED PARTL, Unterlagen zur Vorlesung Werkstoffe 1, ETH Zürich, 2011, S. 18. Abrufbar unter <[https://ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/baug/ifb/ifb-dam/homepage-IfB/Education/bsc\\_courses/bsc-materials-I/documents/Werkstoffe1\\_Bitumen2011.pdf](https://ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/baug/ifb/ifb-dam/homepage-IfB/Education/bsc_courses/bsc-materials-I/documents/Werkstoffe1_Bitumen2011.pdf)> (23.07.2020).

<sup>152</sup> Act. I.190; Act. V.11; Act. V.12; Act. V.13; Act. V.14; Act. V.15; Act. V.16; Act. V.17; Act. V.7; Act. V.8; Act. V.9.

<sup>153</sup> Act. IV.9, Zeilen 140–142.

<sup>154</sup> Act. IV.10, Zeilen 139–141.

<sup>155</sup> Vgl. z.B. Act. III.A.297. Zur Höhe der Transportkosten vgl. Rz 110 ff. hinten.

85. Insbesondere mit Thermomulden kann Asphaltmischgut über weite Distanzen ausgeliefert werden: Gemäss [N16], [...], ist damit eine Fahrzeit von bis zu zwei Stunden möglich.<sup>156</sup> Gemäss [N5], [...], ist mit isolierten Behältern sogar eine Fahrzeit von bis zu sechs Stunden möglich.<sup>157</sup>

86. In Ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats macht die BERAG widersprüchliche Angaben zur maximal möglichen Fahrzeit: Einerseits gibt die BERAG die Aussage von [N5] wieder, wonach eine Fahrzeit von bis zu sechs Stunden möglich sei. An der gleichen Stelle schreibt die BERAG, es sei lediglich eine Fahrzeit von bis zu zwei Stunden möglich, ohne klarzustellen, welche der beiden Aussagen zutrifft.<sup>158</sup> Später äussert sich die BERAG erneut zur «*technisch maximal möglichen Lieferdistanz*»:<sup>159</sup> «*Damit [mit Thermomulden] [...] [würde] eine Fahrzeit für den Transport von Belag auf die Baustellen von 80 bis 100 Minuten ermöglicht.*»<sup>160</sup> Schliesslich schreibt die BERAG ebenfalls in der gleichen Stellungnahme, die technisch mögliche Lieferdistanz betrage «*mindestens 60 Fahrminuten*».<sup>161</sup> Ausserdem erwähnt die BERAG Beispiele von Baustellen, bei welchen Asphaltmischgut über mehr als 80 bzw. 90 Fahrminuten transportiert worden sei.<sup>162</sup>

87. Vorliegend kann offengelassen werden, wie gross die maximal mögliche Fahrzeit mit Thermomulden zur Auslieferung von Asphaltmischgut genau ausfällt. Jedenfalls ist sie so gross, dass sie in der Schweiz praktisch nie ausgeschöpft wird: Würde ein Belagswerk eine Baustelle beliefern, welche derart weit vom Werk entfernt wäre, wären die entsprechenden Transportkosten im Vergleich zu näher gelegenen Konkurrenzwerken deutlich höher, so dass kaum ein konkurrenzfähiges Angebot möglich wäre (zur Höhe der Transportkosten vgl. Rz 110 ff. hinten).

88. [N5] stellt diesen Umstand klar, indem er ausführt, dass «*die maximale Lieferdistanz [...] vom Transportpreis abhängig [sei]*». Man könne zwar Belag «*theoretisch durch die halbe Schweiz*» transportieren, «*irgendwann [...] [werde] das aber zu teuer*».<sup>163</sup> [N2] ist der Meinung, dass die BLH zu weit weg sei, um den «*Raum Bern*» mit Belag beliefern zu können.<sup>164</sup> Die BLH ist weniger als 50 Fahrminuten vom Hauptbahnhof der Stadt Bern entfernt. Diese Distanz liesse sich technisch problemlos bewältigen, stellt aber aufgrund der hohen Fahrkosten ein bedeutendes Hindernis dar. Damit konsistent ist ausserdem die Tatsache, dass keiner der befragten Vertreter der Marktgegenseite angibt, beim Einkauf von Asphaltmischgut die technischen Möglichkeiten zu berücksichtigen. Vielmehr ist der Preis das entscheidende Kriterium bei der Auswahl eines Anbieters bzw. einer Anbieterin (vgl. Rz 136 hinten).<sup>165</sup> Tatsächlich liefern Werke, die zwar technisch durchaus in der Lage wären, den Raum Bern zu beliefern, die aber relativ weit entfernt sind, aufgrund der hohen Transportkosten kaum Asphaltmischgut in dieses Gebiet.<sup>166</sup>

89. Widerspruchsfrei damit ist auch die Aussage der BERAG in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats, wonach «*die technisch mögliche maximale Lieferdistanz nicht systematisch ausgeschöpft [...] [werde]*».<sup>167</sup> Grund dafür seien insbesondere die konkreten Marktverhältnisse. Vor allem besser positionierte Konkurrenten würden die BERAG und auch andere Belagswerke regelmässig daran hindern, über die technisch mögliche Fahr-

distanz zu liefern. Wenn sich hingegen keine anderen Belagswerke in der Nähe der zu beliefernden Baustelle befänden, würde Asphaltmischgut auch über weitere Distanzen ausgeliefert werden.<sup>168</sup>

90. Der Transport wird von manchen Kunden und Kundinnen selber organisiert. Andere Kunden und Kundinnen bezahlen das Belagswerk für Material einschliesslich Transport vom Werk zur Baustelle. Die entsprechenden Preise für Material einschliesslich Transport werden als «*Frankopreise*» oder Preise «*franko Baustelle*» bezeichnet. Wird ein Frankopreis vereinbart, organisiert das Belagswerk den Transport, wobei zu diesem Zweck oft ein spezialisiertes Transportunternehmen beigezogen wird.

### B.3.2.7 Einbau

91. Der Einbau von Asphaltmischgut erfolgt zum überwiegenden Teil maschinell. Dabei wird das Asphaltmischgut in der Regel direkt vom Lastwagen in einen sogenannten Fertiger geladen. Dieser verteilt den Belag auf der zu asphaltierenden Fläche. Anschliessend wird der Belag in der Regel mit einer Walze verdichtet.

92. Belag sollte in der Regel weder bei Regen noch bei Luft- oder Bodentemperaturen von weniger als 10 °C eingebaut werden.<sup>169</sup> Deshalb wird im Winter nur wenig Belag eingebaut und Belagswerke werden oft zu dieser Jahreszeit revidiert.

<sup>156</sup> Act. IV.1, Zeilen 282–283.

<sup>157</sup> Act. IV.7, Zeilen 360–366.

<sup>158</sup> Act. VII.106, Rz 39.

<sup>159</sup> Act. VII.106, Rz 142, zweite Zeile.

<sup>160</sup> Act. VII.106, Rz 142.

<sup>161</sup> Act. VII.106, Rz 148.

<sup>162</sup> Act. VII.106, Rz 41 bzw. Rz 43.

<sup>163</sup> Act. IV.7, Zeilen 361–366.

<sup>164</sup> Act. IV.5, Zeilen 147–149.

<sup>165</sup> [N2], [...] antwortete auf die Frage «*Wie entscheiden Sie, bei welchem Werk Sie den Belag beziehen?*» folgendermassen: «*Über den Preis.*» Auf die Nachfrage «*Gibt es noch andere Kriterien?*» antwortete er «*Nein.*» (Act. IV.5, Zeilen 150–153). Die Aussage von [N1], [...] stimmt damit überein: Auf die Frage «*Gibt es noch weitere Faktoren, welche [bei der Auswahl eines Belagslieferanten] eine Rolle spielen?*» antwortete er «*Nein, mir kommt nichts in den Sinn*» (Act. IV.8, Zeilen 219–220). Ebenfalls übereinstimmend ist die Aussage von [N22], [...]: Auf die Frage «*Wie entscheidet die [...] AG, von welchem Belagswerk sie Belag bezieht?*» antwortete er «*Wir entscheiden primär aufgrund von wirtschaftlichen Überlegungen.*» Auf die Nachfrage «*Meinen Sie damit den Preis?*» antwortete er «*Ja*». Auf die Nachfrage «*Gibt es andere Faktoren, die hierbei eine Rolle spielen?*» antwortete er «*Nein, die gibt es nicht*» (Act. IV.14, Zeilen 104–109).

<sup>166</sup> Diese Tatsache lässt sich aus den Angaben der umliegenden Belagswerke bezüglich der von ihnen innerhalb eines Radius von 32 Fahrminuten um das Werk der BERAG in Rubigen ausgelieferten Mengen ableiten: Vgl. dazu Abbildung 16 und Abbildung 17 hinten sowie Act. V.14 (Boningen); Act. V.13 (Gunzgen); Act. V.8 (Hasle); Act. V.15 (Heimberg); Act. V.7 (Hüswil); Act. V.12 (Lyss, Niederbipp); Act. V.11 (Oberwangen, Busswil); Act. V.9 (Sundlauenen); Act. V.16 (Walliswil); Act. V.17 (Wimmis); Act. V.27 (Marin-Epagnier); Act. V.28 (Grandvillard), Act. V.29 (Posieux). Selbst weit entfernte Werke liefern in Einzelfällen Asphaltmischgut in den Raum Bern. Es handelt sich aber um geringe Mengen, da die entsprechenden Transportkosten hoch sind.

<sup>167</sup> Act. VII.106, Rz 40.

<sup>168</sup> Act. VII.106, Rz 40f.

<sup>169</sup> Bau- und Verkehrsdepartement des Kantons Basel-Stadt, Handbuch Strassenbau, Version 1.5, 2020, S. 28. Verfügbar unter <<https://www.tiefbauamt.bs.ch/baustellen-und-projekte/standards-vorlagen/normen-merkblaetter-wegleitungen.html>> (24.07.2020).

### B.3.2.8 Kosten

93. Nachfolgend werden anhand der internen Kostenrechnung der BERAG zunächst die wichtigsten Kostenfaktoren der Herstellung von Asphaltmischgut identifiziert. Anschliessend wird dargelegt, wovon die Höhe der entsprechenden Ausgaben abhängig ist (Rz 99 ff.). Diese Informationen bilden die Grundlage zur Abschätzung, ob die BERAG im Vergleich zu den umliegenden Anlagen eher höhere oder tiefere Produktionskosten aufweist. Dazu sind ausserdem Informationen über die umliegenden Belagswerke erforderlich. Deshalb erfolgt die erwähnte Abschätzung im Kapitel zur Angebotsseite (Rz 151 ff.).

#### B.3.2.8.1 Herstellungskosten

94. Die Höhe und Aufschlüsselung der Herstellungskosten einer Tonne Asphaltmischgut fallen je nach Anlage und hergestellter Sorte unterschiedlich aus. In Abbildung 2 sind die Kosten der BERAG für den Zeitraum 2004–2017 nach verschiedenen Positionen aufgeschlüsselt. Die Entwicklung der Kostenstruktur der BERAG im Zeitraum 2004–2017 kann Abbildung 3 entnommen werden.<sup>170</sup>

95. Transportkosten, Steuern, Abschreibungen sowie Kapitalkosten werden in der internen Aufstellung der BERAG und damit auch in Abbildung 2 und Abbildung 3 nicht berücksichtigt. Die von der BERAG entrichteten Steuern sowie die Abschreibungen können aus den Geschäftsberichten entnommen werden und sind für den Zeitraum 2004–2017 in Abbildung 4 dargestellt. Die beim Transport von Asphaltmischgut anfallenden Kosten werden in einem separaten Kapitel diskutiert (Rz 110 ff.).

Abbildung 2: Herstellungskosten Asphaltmischgut BERAG, 2004–2017 (ohne Transport, Steuern, Abschreibungen und Kapitalkosten).

[...]

Quelle: Act. III.A.72; Act. III.A.91; Act. III.A.105; Act. III.A.119; Act. III.A.133; Act. III.A.148; Act. III.A.165; Act. III.A.180; Act. III.A.200; Act. III.A.215; Act. III.A.216; Act. III.A.245; Act. III.A.284.

Abbildung 3: Herstellungskosten Asphaltmischgut/t BERAG 2004–2017 (ohne Transport, Steuern, Abschreibungen und Kapitalkosten).

[...]

Quelle: Act. III.A.72; Act. III.A.91; Act. III.A.105; Act. III.A.119; Act. III.A.133; Act. III.A.148; Act. III.A.165; Act. III.A.180; Act. III.A.200; Act. III.A.215; Act. III.A.216; Act. III.A.245; Act. III.A.284.

Abbildung 4: Abschreibungen und Steuern BERAG 2004–2017.

[...]

Quelle: Act. II.12; Act. II.14; Act. II.18; Act. II.26; Act. III.A.169; Act. III.A.182; Act. III.A.201; Act. III.A.219; Act. III.A.232; Act. III.A.248; Act. III.A.266; Act. III.A.286.

96. Aus Abbildung 4 geht hervor, dass Abschreibungen und Steuern der BERAG von Jahr zu Jahr stark schwanken. Dabei ist insbesondere zu berücksichtigen, dass die BERAG im Frühjahr 2011 eine neue Anlage in Betrieb nahm.<sup>171</sup> Die Gesamtkosten dieser neuen Anlage beliefen sich einschliesslich Installation auf rund [10–15] Mio. Franken.<sup>172</sup>

97. Für den Zeitraum 2004–2017 belaufen sich die durchschnittlichen Aufwendungen für Abschreibungen auf rund [...] Franken pro Tonne Asphaltmischgut. Das entspricht rund [<10] % der Herstellungskosten (exkl. Ausgaben für Abschreibungen und Steuern). Die durchschnittlichen Ausgaben für Steuern belaufen sich für den Zeitraum 2004–2017 auf weniger als [...] Franken pro Tonne Asphaltmischgut. Das entspricht rund [<5] % der Herstellungskosten (exkl. Aufwendungen für Abschreibungen und Steuern).

98. Für die wichtigsten Kostenfaktoren wird nachfolgend dargelegt, wodurch deren Grösse im Wesentlichen beeinflusst wird.

99. Aus Abbildung 2 geht hervor, dass der Einkauf von **Gesteinskörnungen** der wichtigste Kostenfaktor ist. Da die Transportkosten bei Gesteinskörnungen im Verhältnis zum Materialwert relativ hoch sind (vgl. Rz 73 vorne), ist der Zugang zu Gesteinskörnungen, die in der Nähe des Belagswerks abgebaut werden können, von zentraler Bedeutung.

100. Der zweitgrösste Kostenfaktor ist der Einkauf von **Bitumen**. Da der Einkaufspreis in der Regel mit der bezogenen Menge sinkt, können grössere Nachfrager und Nachfragerinnen Bitumen zu günstigeren Preisen einkaufen als ihre kleineren Konkurrenten und Konkurrentinnen.

101. Die **Aufbereitung von Ausbauasphalt** («*RM-Aufbereitung*») verursacht ebenfalls relevante Kosten. Dieser Kostenfaktor hat im Verlauf der Zeit 2004–2017 an Bedeutung gewonnen, da der Anteil des beigemischten Ausbauasphalts in diesem Zeitraum zugenommen hat (vgl. Abbildung 1 vorne). Der beigemischte Anteil Ausbauasphalt hat einen wesentlichen Einfluss auf die Ausgaben für den Einkauf von Gesteinskörnungen und Bitumen: Ausbauasphalt besteht genauso wie neu produziertes Mischgut aus Gesteinskörnungen und Bitumen. Wird mehr Ausbauasphalt beigemischt, müssen geringere

<sup>170</sup> Die entsprechenden Zahlen stammen aus einer internen Kostenrechnung der BERAG, welche diese ihrem Verwaltungsrat jeweils als Ergänzung zum Geschäftsbericht zukommen lässt. Diese Ergänzungen zum Geschäftsbericht der BERAG zuhanden des Verwaltungsrates liegen für die Jahre 2004–2015 sowie 2017 vor. Die Herstellungskosten sind in den Ergänzungen zum Geschäftsbericht jeweils für die letzten vier Jahre angegeben, deshalb können die entsprechenden Zahlen auch für das Jahr 2016 angegeben werden. Einige der von der BERAG ausgewiesenen Kostenpositionen wurden zusammengefasst (vgl. Tabelle 10 im Appendix für eine genaue Zuordnung der von der BERAG verwendeten Positionen zu den in Abbildung 2 und Abbildung 3 verwendeten Positionen). Zur Berechnung der in Abbildung 2 dargestellten Kostenanteile für den gesamten Zeitraum 2004–2017 wurden die für jedes Jahr separat ausgewiesenen Kosten pro hergestellter Tonne Asphaltmischgut mit der jährlich produzierten Menge gewichtet.

<sup>171</sup> Die neue Anlage wurde am 28.3.2011 offiziell eröffnet (Act. III.A.168, S. 6).

<sup>172</sup> Act. III.A.10.

Mengen an Gesteinskörnungen und Bitumen eingekauft werden. Andererseits entstehen zusätzliche Kosten für die Aufbereitung und Beigabe von Ausbauasphalt. Ausserdem sind zusätzliche Anlagen erforderlich.<sup>173</sup>

102. Die durch Beigabe von Ausbauasphalt realisierten Kosteneinsparungen sind von den Preisen für Gesteinskörnungen und Bitumen sowie von den Kosten der Aufbereitung und Beigabe von Ausbauasphalt abhängig. Die BERAG berechnet jedes Jahr die Netto-Einsparungen, welche sie durch die Beigabe von Ausbauasphalt erzielt hat. Dabei wird der Minderaufwand bei den Materialkosten dem Mehraufwand für Löhne, Energie, Unterhalt und Abschreibungen gegenübergestellt. Der erwähnte Mehraufwand entsteht durch Aufbereitung und Beigabe von Ausbauasphalt. Unter Berücksichtigung sämtlicher Einsparungen und Mehrausgaben führt die Beimischung von Ausbauasphalt zu Netto-Einsparungen. Die Höhe dieser Netto-Einsparungen ist in Abbildung 5 dargestellt. Da die Preise für Gesteinskörnungen sowie die Kosten für Aufbereitung und Beigabe von Ausbauasphalt im Verlauf der Zeit relativ konstant sind, lassen sich die Schwankungen dieser Einsparungen im Wesentlichen durch Schwankungen des Bitumenpreises erklären.

Abbildung 5: Netto-Einsparungen der BERAG pro Tonne Ausbauasphalt.

[...]

Quelle: Act. III.A.72; Act. III.A.91; Act. III.A.105; Act. III.A.119; Act. III.A.133; Act. III.A.148; Act. III.A.165; Act. III.A.180; Act. III.A.200; Act. III.A.215; Act. III.A.216; Act. III.A.245; Act. III.A.284.

103. Die BERAG berechnet nicht nur die Einsparungen pro Tonne beigemischem Ausbauasphalt, sondern auch die Einsparungen pro Tonne hergestelltem Mischgut. Je nach Anteil beigemischem Ausbauasphalts und je nach Bitumenpreis liegen diese Einsparungen zwischen Fr. [2–15] während der Jahre 2004–2015 und 2017. Im Durchschnitt über diese Jahre beläuft sich die durch die Beigabe von Ausbauasphalt erzielte Netto-Einsparung pro hergestellter Tonne Mischgut auf Fr. [2–15], was rund [5–20] % der Herstellungskosten (ohne Transport, Steuern, Abschreibungen und Kapitalkosten) entspricht (vgl. Abbildung 3 vorne). Der beigemischte Anteil Ausbauasphalt hat also einen wesentlichen Einfluss auf die Herstellungskosten.<sup>174</sup>

104. Weitere Kostenfaktoren sind die Ausgaben für **Verwaltung, Unterhalt und Betrieb**. Diese Ausgaben sind weitgehend unabhängig von der produzierten Menge. Deshalb sind die entsprechenden Kosten pro hergestellter Tonne Asphaltmischgut umso tiefer, je grösser die jährliche Produktionsmenge ausfällt. Dieser Zusammenhang ist in Abbildung 6 dargestellt. Für jedes der Jahre 2004–2017 ist darin der mit Jahreszahl beschriftete Datenpunkt eingetragen. So stellte die BERAG zum Beispiel im Jahr 2008 rund [150 000–250 000] t Mischgut her. In diesem Jahr beliefen sich die Ausgaben für Verwaltung, Unterhalt und Betrieb auf Fr. [...] pro Tonne Mischgut.

Abbildung 6: Zusammenhang Verwaltungs- und Betriebskosten pro Tonne – Produzierte Menge (ein Datenpunkt entspricht einem Geschäftsjahr).

[...]

Quelle: Act. III.A.72; Act. III.A.91; Act. III.A.105; Act. III.A.119; Act. III.A.133; Act. III.A.148; Act. III.A.165; Act. III.A.180; Act. III.A.200; Act. III.A.215; Act. III.A.216; Act. III.A.245; Act. III.A.284.

105. Die Kosten für die **Finanzierung und Amortisierung der Anlage** sind sogar vollständig unabhängig von der produzierten Menge.

106. Zusammenfassend ist deshalb festzuhalten, dass die Herstellungskosten pro Tonne umso tiefer ausfallen, je besser die Anlage ausgelastet ist, da die Ausgaben für Verwaltung, Unterhalt und Betrieb und die Finanzierung und Amortisierung der Anlage im Wesentlichen unabhängig von der produzierten Menge sind.

107. Ein weiterer relevanter Kostenfaktor sind die Ausgaben für **Energie**. Rund [>50] % der Ausgaben der BERAG für Energie während der Jahre 2004–2015 sowie 2017 entfielen auf Heizöl und Gas, die restlichen [<50] % gab die BERAG für Elektrizität aus.<sup>175</sup> Seit Anfang 2019 verfügt die BERAG über einen eigenen Erdgasanschluss.<sup>176</sup> Dadurch dürften die Energiekosten der BERAG pro Tonne Asphaltmischgut in Zukunft tiefer ausfallen.

108. Neben den Einkaufspreisen für Gesteinskörnungen, Bitumen und Energie, der Auslastung des Werks und dem Anteil des beigegebenen Ausbauasphalts haben **Grösse und Automatisierungsgrad des Werks** einen Einfluss auf die Herstellungskosten: Gemäss [...], [N3], sind die Produktionskosten *«in der Regel tiefer, je grösser das Werk ist»*.<sup>177</sup> Da die Personalkosten mit dem Automatisierungsgrad der Anlage sinken und da der Automatisierungsgrad bei neueren Werken in der Regel höher ist, fallen die Produktionskosten in der Regel bei neueren Werken eher tiefer aus.<sup>178</sup> Ausserdem ist davon auszugehen, dass neuere Werke in der Regel eine höhere Energieeffizienz aufweisen und dadurch tiefere Energiekosten anfallen.

109. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Herstellungskosten von Asphaltmischgut im Wesentlichen von den folgenden Faktoren abhängig sind:

- a. Einkaufspreise für Gesteinskörnungen, Bitumen und Energie
  - Lokal abgebaute Gesteinskörnungen sind in der Regel günstiger, da die Transportkosten für Gesteinskörnungen sehr hoch sind.

<sup>173</sup> Insbesondere Paralleltrommeln erhöhen den Anteil von Ausbauasphalt, der beigemischt werden kann (vgl. Rz 77 vorne).

<sup>174</sup> Die Aussagen des [...], [N3], und des [...], [N24], sind mit dieser Feststellung konsistent: [N3] erläutert: *«Je mehr Recyclingmaterial verwendet wird, desto tiefer sind die Produktionskosten»* (Act. IV.6, Zeilen 376–377). [N24] führt anlässlich der Zeugeneinvernahme vom 3. April 2019 aus, dass Unterschiede in den Produktionskosten beispielsweise darin lägen, *«ob und wie viel Recyclingmaterial in einem Werk beigegeben werden kann»* (Act. IV.10, Zeilen 111–112).

<sup>175</sup> Act. III.A.72; Act. III.A.91; Act. III.A.105; Act. III.A.119; Act. III.A.133; Act. III.A.148; Act. III.A.165; Act. III.A.180; Act. III.A.200; Act. III.A.215; Act. III.A.216; Act. III.A.245; Act. III.A.284.

<sup>176</sup> Act. III.A.299, Traktandum 3.

<sup>177</sup> Act. IV.6, Zeilen 368–369.

<sup>178</sup> [...], [N24], gibt Folgendes zu Protokoll: *«Die Höhe der Personalkosten ist von der Art der Anlage, insbesondere dem Automatisierungsgrad des Werks abhängig. Tendenziell kann man sagen, dass neuere Werke einen höheren Automatisierungsgrad haben»* (Act. IV.10, Zeilen 119–121).



- Die Beimischung von Ausbauasphalt ermöglicht wesentliche Einsparungen beim Einkauf von Gesteinskörnungen und Bitumen.
- b. Grösse, Automatisierungsgrad und Energie-Effizienz der Anlage
- Es gibt Skalenerträge in der Produktion. Deshalb sind die Kosten pro Tonne bei grösseren Anlagen tiefer.
  - Neuere Anlagen sind in der Regel stärker automatisiert und weisen eine höhere Energie-Effizienz auf. Dadurch fallen die Herstellungskosten tiefer aus.
- c. Auslastung der Anlage
- Die Ausgaben für Verwaltung, Unterhalt und Betrieb sowie für die Finanzierung und Amortisierung der Anlage sind weitgehend unabhängig von der produzierten Menge. Deshalb sind die Herstellungskosten tiefer, je besser die Anlage ausgelastet ist.

### B.3.2.8.2 Transport

110. Die BERAG verfügte im Zeitraum 2004–2019 über keine Fahrzeuge für den Transport von Asphaltmischgut.<sup>179</sup> Trotzdem bietet die BERAG ihren Kunden und Kundinnen die Möglichkeit an, die Organisation des Transports zu übernehmen. Dabei handelt es sich aber nicht um eine Voraussetzung dafür, dass die BERAG den Kunden bzw. die Kundin mit Belag beliefert. Wenn ein Kunde oder eine Kundin sich dafür entscheidet, die Organisation des Transports der BERAG zu überlassen, gibt diese den entsprechenden Auftrag an die Kästli-Gruppe weiter, welche über die entsprechenden Fahrzeuge verfügt. Der Anteil des von der BERAG verkauften Asphaltmischguts, für welches die BERAG den Transport organisiert, schwankt von Jahr zu Jahr, ist aber in jedem der Jahre 2004–2019 höher als [30] %.<sup>180</sup>

111. Obwohl die BERAG selber keine Transporte ausführt, sind die Transportkosten für die Beurteilung der Wettbewerbssituation von Bedeutung: Die Marktgegenseite interessiert sich im Wesentlichen dafür, zu welchem Frankopreis das Asphaltmischgut zur Baustelle geliefert werden kann (vgl. Rz 136 hinten). Je nachdem, wie weit eine Baustelle vom Belagswerk entfernt ist, sind die Transportkosten im Vergleich zu den Herstellungskosten ein relevanter Kostenfaktor.<sup>181</sup> Deshalb sind Werke, die sich in der Nähe der zu beliefernden Baustelle befinden, im Vergleich zu weiter entfernten Konkurrenten und Konkurrentinnen im Vorteil.

112. Beim Belagstransport fallen zunächst unabhängig von der Distanz zwischen Werk und Baustelle gewisse Fixkosten an: Das für den Transport eingesetzte Fahrzeug muss beladen und anschliessend auf der Baustelle wieder entladen werden. Dieser Prozess nimmt rund 25 Minuten in Anspruch.<sup>182</sup> Da die entsprechenden Kosten bei allen konkurrierenden Belagswerken unabhängig von der Entfernung zur Baustelle anfallen, sind diese Fixkosten für die Bemessung des Transportkostenvorteils des am nächsten bei der Baustelle gelegenen Werks nicht relevant. Stattdessen ist entscheidend, welche Kosten *zusätzlich* anfallen, wenn der Transport über eine lange statt

über eine kurze Strecke ausgeführt werden muss. Dieser Transportkostenvorteil ist ausschlaggebend zur Einschätzung des preislichen Spielraums des nächstgelegenen Anbieters bzw. der nächstgelegenen Anbieterin.

113. Zur Abschätzung dieser Zusatzkosten wird vorliegend das von der BLH zur Kalkulation der Transportpreise für Asphaltmischgut 2019 herangezogene Excel-Modell verwendet.<sup>183</sup> Da alle Belagswerke für den Transport die gleiche Technologie verwenden, ist davon auszugehen, dass die erwähnten Zusatzkosten bei allen Werken ähnlich hoch ausfallen.<sup>184</sup> Deshalb ist es entgegen der Einschätzung der BERAG<sup>185</sup> nicht erforderlich, bei sämtlichen relevanten Belagswerken die effektiven Kosten zu erheben.

114. Im Excel-Modell der BLH werden neben der bereits erwähnten Belade- und Abladezeit zwei Kostenfaktoren berücksichtigt:

- Die zeitabhängigen Kosten für den Betrieb des Fahrzeugs;
- die vom Gewicht des beladenen Fahrzeugs und der zurückgelegten Anzahl Kilometer abhängige Schwerverkehrsabgabe (nachfolgend: LSVA).

115. Sowohl die Fahrzeit als auch die Fahrdistanz haben also einen Einfluss auf die Transportkosten. Da die Betriebskosten des Fahrzeugs im Vergleich zur LSVA deutlich höher sind, hat die Fahrzeit einen wesentlich grösseren Einfluss auf die Transportkosten als die Fahrdistanz.

116. Aus dem erwähnten Excel-Modell geht hervor, dass ein zusätzlicher Kilometer Fahrdistanz bei Verwendung eines 3- oder 4-Achсers zu einem Preisaufschlag von [55–60] Rappen pro Tonne Asphaltmischgut führt. Unter der im Modell verwendeten Annahme, dass die Fahrgeschwindigkeit [30–40] km/h beträgt, entspricht das einem Preisaufschlag von [30–40] Rappen pro Fahrminute und Tonne.<sup>186</sup>

<sup>179</sup> Act. I.190, Antwort auf Frage 1.

<sup>180</sup> Act. I.190, Antwort auf Frage 2.

<sup>181</sup> Vgl. z.B. Act. IV.8, Zeilen 216–218.

<sup>182</sup> Act. III.C.62.

<sup>183</sup> Act. III.C.62 zeigt die Ergebnisse der entsprechenden Berechnungen der BLH. [...], [N16], führte dazu aus, dass er mit dem erwähnten Modell die Transportkosten berechnet (Act. IV.1, Zeilen 272–275).

<sup>184</sup> Gemäss der Aussage von [N16] verwendet die von der BLH beauftragte Transportfirma das gleiche Kalkulationstool (Act. IV.1, Zeilen 276–277).

<sup>185</sup> Vgl. die Stellungnahme der BERAG zum Antrag des Sekretariats (Act. VII.106, Rz 58 sowie Rz 257).

<sup>186</sup> Wird ein grösseres Fahrzeug (5-Achser) eingesetzt, fällt der Preisaufschlag für eine zusätzliche Fahrminute pro Tonne transportiertem Asphaltmischgut mit [30–40] statt [30–40] Rappen etwas tiefer aus. Wird das Fahrzeug nicht voll beladen, kehrt sich dieser Vorteil rasch in einen Nachteil um. Falls das Fahrzeug schneller unterwegs ist, sind die Transportkosten pro Fahrminute tiefer, da die LSVA pro Fahrminute höher ausfällt: Fährt ein 3- oder 4-Achser zum Beispiel mit einer Geschwindigkeit von [40–50] statt [30–40] Stundenkilometern beträgt der Preisaufschlag pro zusätzlicher Fahrminute bei einer Beladung mit 18 t [30–40] Rappen statt [30–40] Rappen. Dieser Unterschied ist gering, da der Grossteil der Kosten proportional zur Fahrzeit anfällt.

117. Diese Aufschläge gelten dann, wenn das Fahrzeug mit 18 t Belag beladen wird. Wenn eine kleinere Menge Belag transportiert werden muss, fallen insgesamt nur geringfügig tiefere Transportkosten an. Da diese auf eine geringere transportierte Menge verteilt werden, sind die Transportpreise pro Tonne beim Transport kleinerer Mengen deutlich höher: Werden zum Beispiel nur 5 t Belag transportiert, beträgt der Preiszuschlag für eine zusätzliche Fahrminute Fr. [1.00–1.25] pro Tonne. Wird gar nur eine Tonne transportiert, ist der Preiszuschlag mit mehr als Fr. 5 pro Tonne nochmal fast fünfmal höher. Wird für den Transport von Kleinstmengen statt eines 3- oder 4-Achser ein kleineres Fahrzeug verwendet, steigen die zusätzlichen Transportkosten pro Fahrminute und Tonne mit sinkender zu transportierender Menge weniger stark an. Allerdings ist nach wie vor ein Fahrer erforderlich. Da dessen Gehalt einen bedeutenden Anteil an den zeitabhängigen Kosten ausmacht, sind die zusätzlichen Transportkosten pro Tonne für kleinere Mengen auch dann höher, wenn ein kleineres Fahrzeug eingesetzt wird.

118. Umgekehrt fallen die zusätzlichen Transportkosten pro Fahrminute und Tonne tiefer aus, wenn grössere Mengen transportiert werden. Werden 30 t<sup>187</sup> Asphaltmischgut mit einem 5-Achser transportiert, beträgt der Aufschlag für eine zusätzliche Fahrminute nur noch rund 20 Rappen pro Tonne.

119. Wird statt einer Kippmulde eine Thermomulde eingesetzt, fallen die entsprechenden Zuschläge etwas höher aus.

120. Die durchschnittliche Belagslieferung der BERAG im Zeitraum 2009–2019 weist ein Materialgewicht von rund [8–18] t auf. Bei dieser Liefermenge beträgt der Preiszuschlag für eine zusätzliche Fahrminute [40–55] Rappen pro Tonne.

121. Die BERAG bringt in der Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats vor, sie schätze, dass Fahrzeuge, für welche die BERAG den Transport organisiert habe, im Durchschnitt mit [18–30] t beladen seien.<sup>188</sup> Vorliegend geht es darum, die Grössenordnung der Zusatzkosten pro Tonne und zusätzlicher Fahrminute für eine durchschnittliche Lieferung einzuschätzen. Deshalb sind dafür alle Lieferungen massgebend – auch diejenigen, welche nicht von der BERAG organisiert wurden (vgl. dazu auch Rz 110 vorne). Deshalb wird die Grössenordnung der Zusatzkosten pro Tonne und zusätzlicher Fahrminute anhand der durchschnittlichen Beladmenge in Bezug auf alle Lieferungen, also anhand der erwähnten rund [8–18] t abgeschätzt.

122. Verwendet man statt des Excel-Modells der BLH die Regiepreise der Kästli-Gruppe zur Abschätzung des Preiszuschlags einer zusätzlichen Fahrminute, sind die Ergebnisse vergleichbar: Der Regieansatz eines «Kipper 4-Achser» (Kippmulde) beträgt im Jahr 2019 Fr. [160–170] pro Stunde Einsatzzeit. Ein «Doppelwarmhaltebehälter 4-Achser» (Thermomulde) kostet Fr. [180–195] pro Stunde Einsatzzeit.<sup>189</sup> Bei einer Beladung mit [8–18] t Asphaltmischgut entspricht das einem Preiszuschlag von [40–55] Rappen (Kippmulde) bzw. [40–55] Rappen (Thermomulde) pro zusätzlicher Fahrminute.<sup>190</sup>

123. Sowohl der anhand des Excel-Modells der BLH berechnete Preiszuschlag als auch der anhand der

Regiepreise der Kästli-Gruppe berechnete Preiszuschlag sind Preise und nicht Kosten. Deshalb ist davon auszugehen, dass darin bereits die Kapitalkosten enthalten sind. Falls ein Belagswerk Transportleistungen günstiger einkaufen kann als andere Kunden und Kundinnen, fallen die Transportkosten für solche Belagswerke möglicherweise noch etwas tiefer aus.

124. Im Zeitraum 2004–2021 unterlagen die Dieselpreise und damit auch die Kosten einer Stunde Einsatzzeit gewissen Schwankungen. Ausserdem wurde am 1. Januar 2005 die Gewichtslimite für Lastwagen in der Schweiz auf 40 Tonnen erhöht.<sup>191</sup> Gleichzeitig wurde die LSVA erhöht. Aus diesen Gründen unterliegen die pro zusätzlicher Fahrminute anfallenden Kosten im Zeitraum 2004–2020 gewissen Schwankungen. Im Vergleich zu den Kosten von Fahrzeug und Fahrer sind die Ausgaben für die LSVA und für Diesel unbedeutend. Deshalb handelt es sich in Bezug auf die Zusatzkosten pro zusätzlicher Fahrminute um vernachlässigbare Schwankungen.

### B.3.2.9 Beweisergebnis

125. Asphaltmischgut besteht im Wesentlichen aus Gesteinskörnungen und Bitumen. Die Eigenschaften von Asphaltmischgut können durch die Variation von Art und Mischverhältnis dieser Ausgangsstoffe beeinflusst werden und sind in Normen festgeschrieben. Je nach Sorte und Mischwerk kann ein unterschiedlich grosser Anteil an Ausbauasphalt beigemischt werden, wobei Werke, welche über eine sogenannte Paralleltrommel verfügen, in der Regel einen höheren Anteil von Ausbauasphalt beimischen können. Mit wenigen Ausnahmen können alle Werke der Region alle wesentlichen Asphaltmischgutsorten herstellen.

126. Die Herstellungskosten von Asphaltmischgut sind im Wesentlichen von den folgenden Faktoren abhängig:

- a. Einkaufspreise für Gesteinskörnungen, Bitumen und Energie
  - Lokal abgebaute Gesteinskörnungen sind in der Regel günstiger, da die Transportkosten für Gesteinskörnungen sehr hoch sind.
  - Die Beimischung von Ausbauasphalt ermöglicht wesentliche Einsparungen beim Einkauf von Gesteinskörnungen und Bitumen.
- b. Grösse, Automatisierungsgrad und Energie-Effizienz der Anlage
  - Es gibt Skalenerträge in der Produktion. Deshalb sind die Kosten pro Tonne bei grösseren Anlagen tiefer.

<sup>187</sup> Gemäss der Auskunft des Geschäftsführers des Belagswerks in [...] können mit einem 5-Achser maximal 25 t Asphaltmischgut transportiert werden (Act. V.18). Gemäss den Lieferscheindaten der BERAG wird aber in Einzelfällen mehr transportiert. Deshalb ist davon auszugehen, dass die maximale Menge noch etwas mehr als 25 t beträgt.

<sup>188</sup> Act. VII.106, Rz 75.

<sup>189</sup> Act. III.A.297.

<sup>190</sup> Dabei ist zu beachten, dass unter der Fahrzeit nur die für die Fahrt von Werk zu Baustelle benötigte Zeit verstanden wird. Da der Lastwagen anschliessend wieder zurückfahren muss, entspricht die zu bezahlende Einsatzzeit der zweifachen Fahrzeit.

<sup>191</sup> Act. I.190, Antwort auf Frage 2.

- Neuere Anlagen sind in der Regel stärker automatisiert und weisen eine höhere Energie-Effizienz auf. Dadurch fallen die Herstellungskosten tiefer aus.

#### c. Auslastung der Anlage

- Die Ausgaben für Verwaltung, Unterhalt und Betrieb sowie für die Finanzierung und Amortisierung der Anlage sind weitgehend unabhängig von der produzierten Menge. Deshalb sind die Herstellungskosten tiefer, je besser die Anlage ausgelastet ist.

127. Die pro zusätzliche Fahrminute anfallenden Transportkosten belaufen sich bei einer durchschnittlichen Liefermenge von rund [8–18] t auf rund [40–55] Rappen pro Tonne Asphaltmischgut. Bei kleineren Mengen sind die entsprechenden Kosten pro Fahrminute und Tonne höher, bei grösseren Mengen hingegen tiefer.

### B.3.3 Nachfrage

#### B.3.3.1 Beweisthema

128. In diesem Kapitel wird zunächst dargelegt, wozu Asphaltmischgut verwendet wird und wer die entsprechenden Projekte in Auftrag gibt. Anschliessend wird dargelegt, wer Asphaltmischgut bei den Belagswerken nachfragt (Rz 129 ff.) und welche Eigenschaften von Asphaltmischgut aus Sicht der Marktgegenseite relevant sind (Rz 136). Schliesslich wird die Bedeutung von Asphaltmischgut als Kostenfaktor im nachgelagerten Markt für Strassenbau untersucht (Rz 137 ff.).

#### B.3.3.2 Marktgegenseite

129. Asphaltmischgut wird für den Bau von Strassen und Plätzen verwendet. Da die meisten Strassen und die meisten grossen Plätze von der öffentlichen Hand betrieben werden, werden die entsprechenden Aufträge zum überwiegenden Teil von der öffentlichen Hand vergeben. Bund, Kanton und Gemeinden sind relevante Auftraggeber für Strassenbau und Strassenunterhalt im Kanton Bern. Die Länge der entsprechenden Strassennetze ist in Tabelle 2 angegeben.<sup>192</sup>

Tabelle 2: Öffentliches Strassennetz im Kanton Bern, Stand 31.12.2018.

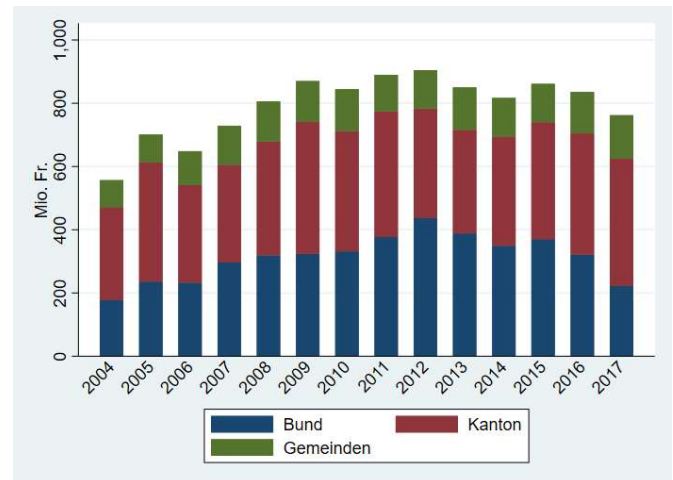
Betreiber	Anzahl Strassenkilometer im Kanton Bern
Bund	223
Kanton	2086
Gemeinden	9620

Quelle: Bundesamt für Statistik (nachfolgend BfS).

130. Obwohl die Gemeinden für den Grossteil der Strassenkilometer im Kanton Bern zuständig sind, sind deren Ausgaben für Neubau, Verbesserung und Ausbau sowie den baulichen Unterhalt von Strassen deutlich geringer als diejenigen des Kantons oder des Bundes. In Abbildung 7 sind die insgesamt von der öffentlichen Hand für Neubau, Verbesserung und Ausbau sowie den baulichen Unterhalt von Strassen im Kanton Bern aufgewendeten

Mittel dargestellt.<sup>193</sup> Diese belaufen sich insgesamt pro Jahr auf rund 800 Millionen Franken.

Abbildung 7: Ausgaben für Neubau, Verbesserung und Ausbau sowie baulichen Unterhalt der Strassen im Kanton Bern.



Quelle: BfS.

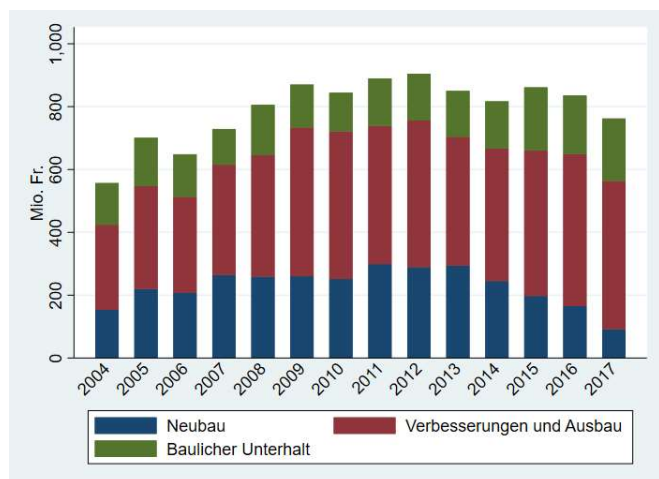
131. In Abbildung 8 sind die Ausgaben von Bund, Kanton und Gemeinden aufgeschlüsselt nach den drei Positionen «Neubau», «Verbesserung und Ausbau» und «Betrieblicher Unterhalt» dargestellt.<sup>194</sup>

<sup>192</sup> Die in Tabelle 2 angegebenen Zahlen stammen aus der Tabelle «Strassenlängen: Stand 31. Dezember» welche das BfS auf seiner Internetseite publiziert: <<https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kataloge-datenbanken/tabellen.assetdetail.10647020.html>> (4.8.2020).

<sup>193</sup> Die in Abbildung 7 angegebenen Zahlen sind den drei Tabellen «Infrastrukturausgaben für Gemeindestrassen», «Infrastrukturausgaben für Kantonsstrassen» und «Infrastrukturausgaben für Nationalstrassen» des BfS entnommen. Diese wurden am 4.2.2020 vom BfS online publiziert und basieren auf der Erhebung «Strassenrechnung». Berücksichtigt werden die drei Positionen «Neubau», «Verbesserung und Unterhalt» sowie «Baulicher Unterhalt». Nicht berücksichtigt werden unter anderem die Ausgaben für den «Betrieblichen Unterhalt» sowie die Beiträge von Bund und Kanton zugunsten anderer Bauherren.

<sup>194</sup> Die in Abbildung 8 dargestellten Zahlen wurden den gleichen Tabellen des BfS entnommen wie die in Abbildung 7 angegebenen Zahlen: Es handelt sich um die Tabellen «Infrastrukturausgaben für Gemeindestrassen», «Infrastrukturausgaben für Kantonsstrassen» und «Infrastrukturausgaben für Nationalstrassen».

Abbildung 8: Ausgaben von Bund, Kanton und Gemeinden für Strassen im Kanton Bern



Quelle: BfS.

132. Bund, Kanton und Gemeinden führen grössere Strassenbauprojekte (Neubau, Ausbau oder Unterhalt) nicht selber durch, sondern vergeben die entsprechenden Aufträge an Bauunternehmungen. Bei der Ausschreibung der Strassenbauprojekte gibt die öffentliche Hand in der Regel die gewünschte Belagsqualität genau vor. Insbesondere sind in den Ausschreibungsunterlagen normalerweise die genauen einzubauenden Belagssorten anhand der entsprechenden Normen definiert.<sup>195</sup> Das ist mit ein Grund dafür, dass nicht normierte Belagssorten nur einen unbedeutenden Anteil der Gesamtproduktion ausmachen. Da die Qualität von Belag und Strasse weitgehend vorgegeben sind, ist bei der Vergabe von Strassenbauprojekten der Preis das bei weitem wichtigste Zuschlagskriterium.<sup>196</sup>

133. Erhält eine Bauunternehmung den Zuschlag für ein Strassenbauprojekt, kauft diese Bauunternehmung anschliessend das benötigte Asphaltmischgut bei einem Belagswerk ein. Deshalb handelt es sich bei den Nachfragern und Nachfragerinnen von Asphaltmischgut im Wesentlichen um Strassenbauunternehmungen.

134. Kleinere Flickarbeiten nehmen insbesondere die Tiefbauämter der grösseren Gemeinden teilweise selber vor. Auch Gartenbauer beziehen gelegentlich kleinere Mengen für den Bau kleinerer privater Plätze. Privatpersonen beziehen hingegen kein Asphaltmischgut.<sup>197</sup>

135. Die meisten in der Stadt Bern und Umgebung tätigen grösseren Strassenbauunternehmungen sind Aktionärinnen der BERAG. [N5], [...], nennt weitere sechs Strassenbauunternehmen, die im Raum Bern tätig sind, aber nicht Aktionärinnen der BERAG sind.<sup>198</sup> Dabei handelt es sich zum Teil ebenfalls um grosse Strassenbauunternehmungen. Trotzdem verkauft die BERAG nur einen geringen Anteil des von ihr produzierten Asphaltmischguts an Nichtaktionäre: Dieser liegt im Zeitraum 2004–2017 je nach Jahr bei [ $<33$ ] %.<sup>199</sup>

### B.3.3.3 Aus Sicht der Marktgegenseite relevante Produkteigenschaften

136. In der Regel gibt die ausschreibende Stelle den Bauunternehmungen genau vor, welche Sorten einzubauen sind (vgl. Rz 132 vorne). In den dazu herangezogenen

Normen sind die Eigenschaften der Belagssorten bereits sehr weitgehend festgelegt. Deshalb spielen qualitative Merkmale, die über die in den Normen bereits enthaltenen Vorgaben hinausgehen, in der Regel keine wesentliche Rolle. Da ausserdem im nachgelagerten Markt für Strassenbauleistungen der Preis eine zentrale Rolle spielt (vgl. Rz 132 vorne), ist aus Sicht der Marktgegenseite in den meisten Fällen der Preis das einzig relevante Kriterium bei der Auswahl eines Belagswerks (vgl. dazu auch Fussnote 165 vorne).<sup>200</sup> In Ausnahmefällen können andere Faktoren, wie zum Beispiel eine besonders hohe Dauerhaftigkeit des Belags, eine gewisse Rolle spielen.<sup>201</sup>

### B.3.3.4 Kostenanteil von Asphaltmischgut im nachgelagerten Markt für Strassenbau

137. Benötigt eine Bauunternehmung für ein bestimmtes Projekt eine grössere Menge Asphaltmischgut, holt die Bauunternehmung in der Regel schon während der Offertphase (vgl. Rz 183 ff. hinten) bei mehreren Belagswerken Offerten ein.<sup>202</sup> Insbesondere wenn der Anteil des Asphaltmischguts an den Gesamtkosten des Projekts hoch ist, kann der von der Bauunternehmung in der Offertphase veranschlagte Preis einen wesentlichen Einfluss auf die veranschlagten Gesamtkosten und damit auf die Zuschlagserteilung haben.

138. Gemäss Auskunft der [F3] variiert der Anteil der Kosten von Asphaltmischgut an den insgesamt beim Neubau eines Strassenkilometers anfallenden Gesamtkosten unter anderem je nach Lage, Form und Grösse der jeweiligen Baustelle und vor allem auch je nach Art der zu erstellenden Strasse. Während der Kostenanteil von Asphaltmischgut beim Neubau eines Autobahnkilometers rund 2 % betrage, liege dieser beim Bau einer Quartierstrasse bei rund 10 %.<sup>203</sup>

<sup>195</sup> Aussage von [N3], Act. IV.6, Zeilen 411–413.

<sup>196</sup> RPW 2020/4a, 1748 Rz 135 ff., *Bauleistungen Graubünden*.

<sup>197</sup> Aussage von [N16], Act. IV.1, Zeilen 317–319.

<sup>198</sup> Act. IV.7, Zeilen 229–232. Es handelt sich um die [...].

<sup>199</sup> Act. II.10 (2004); Act. II.12 (2005); Act. II.14 (2006); Act. II.18 (2007); Act. II.26 (2009); Act. III.A.169 (2010); Act. III.A.182 (2011); Act. III.A.201 (2012); Act. III.A.219 (2013); Act. III.A.232 (2014); Act. III.A.248 (2015); Act. III.A.266 (2016); Act. III.A.286 (2017).

<sup>200</sup> Dazu [N3], [...]: «Es sollte keine Qualitätsunterschiede geben, die Beläge sind normiert» (Act. IV.6, Zeile 410). Übereinstimmend äussert sich [N2], [...]: Auf die Frage «Wie entscheiden Sie, bei welchem Werk Sie den Belag beziehen?» antwortet er «Über den Preis.» Auf die Nachfrage «Gibt es noch andere Kriterien?» antwortet er «Nein.» (Act. IV.5, Zeilen 150–153). Übereinstimmend auch die Aussage von [N1], [...]: Auf die Frage «Gibt es noch weitere Faktoren, welche [bei der Auswahl eines Belagslieferanten] eine Rolle spielen» antwortet er «Nein, mir kommt nichts in den Sinn» (Act. IV.8, Zeilen 219–220). Ebenfalls übereinstimmend ist die Aussage von [N22], [...]: Auf die Frage «Wie entscheidet die STRABAG AG, von welchem Belagswerk sie Belag bezieht?» antwortete er «Wir entscheiden primär aufgrund von wirtschaftlichen Überlegungen». Auf die Nachfrage «Meinen Sie damit den Preis?» antwortet er «Ja». Auf die Nachfrage «Gibt es andere Faktoren, die hierbei eine Rolle spielen?» antwortet er «Nein, die gibt es nicht» (Act. IV.14, Zeilen 104–109). [N24] führt dazu Folgendes aus: «Bei Projekten, bei denen Standardmischgut eingebaut wird, ist der Preis der ausschlaggebende Faktor. Bei Projekten mit spezifischen Anforderungen können auch andere Faktoren eine Rolle spielen» (Act. IV.10, Zeilen 96–99).

<sup>201</sup> Vgl. die Aussage von [N24] (Act. IV.10, Zeilen 88–93).

<sup>202</sup> Die [F2] holt zum Beispiel ab einem Bezugswert von Fr. 2000.– Offerten ein (Act. IV.13, Rz 239).

<sup>203</sup> Act. V.11, Antwort auf Frage 4. Alle Ausführungen beziehen sich immer auf den Materialpreis ohne Transportkosten.

139. Im Vergleich dazu liegt der Kostenanteil von Asphaltmischgut bei reinen Belagsarbeiten deutlich höher, da beim Neubau einer Strasse zahlreiche weitere Arbeiten wie zum Beispiel das Erstellen der seitlichen Randabschlüsse erforderlich sind. Der Kostenanteil von Asphaltmischgut bei reinen Belagsarbeiten kann anhand von Zahlen des Bundesamtes für Statistik sowie anhand der von der BERAG eingereichten Lieferscheindaten berechnet werden und liegt bei rund 50–60 %. Nachfolgend werden die entsprechenden Berechnungen näher beschrieben.

140. Das BfS ermittelt für die Erstellung des Schweizerischen Baupreisindex regelmässig die Preise gewisser Standardpositionen. Darunter befinden sich auch die Preise für Lieferung, maschinellen Einbau und Verdichtung zweier häufig verwendeter Asphaltmischgutsorten.

Gemäss der Erhebung des BfS kostete Lieferung, Einbau und Verdichtung von 620 Tonnen der Sorte AC T 22 N in der Region Mittelland im April 2019 Fr. 110.89 pro Tonne. Lieferung, Einbau und Verdichtung von 310 Tonnen der Sorte AC 11 N kostete im gleichen Zeitraum in der Region Mittelland Fr. 141.07 pro Tonne.<sup>204</sup> Diese Preise werden in Tabelle 3 mit den durchschnittlich von der BERAG für die entsprechenden Sorten in Rechnung gestellten Preisen pro Tonne verglichen. Dabei werden nur die im Monat April 2019 erfolgten Lieferungen berücksichtigt und zwar nur die Materialpreise ohne Transportkosten. Daraus ergibt sich, dass bei reinen Belagsarbeiten der Kostenanteil von Asphaltmischgut ohne Transportkosten rund 50–60 % beträgt.

Tabelle 3: Kostenanteil Asphaltmischgut bei reinen Belagsarbeiten.

Sorte	NPK-Position <sup>205</sup>	Eingebaute Menge (t)	Preis (Fr./t)		Kostenanteil Material
			Material, Lieferung, Einbau, Verdichtung	Nur Material	
AC T 22 N	223.441.313	620	110.89 Fr.	[60–70] Fr.	[50–60] %
AC 11 N	223.442.212	310	141.07 Fr.	[70–80] Fr.	[50–60] %

Quelle: BfS, Lieferscheindaten BERAG.

141. Vor dem Einbau einer neuen Belagsschicht sind in der Regel gewisse Vorbereitungsarbeiten erforderlich, wie z.B. das Abfräsen der alten Belagsschicht. Ausserdem beinhalten viele Aufträge die Entsorgung des alten Strassenbelags.<sup>206</sup> Deshalb liegt der Kostenanteil von Asphaltmischgut bei den meisten Ausschreibungen im Bereich Strassenbau tiefer als 50–60 %. Trotzdem ist klar, dass der Materialpreis für Asphaltmischgut bei vielen Projekten im Markt für Strassenbau ein bedeutender Kostenfaktor ist.<sup>207</sup> Da ausserdem der Preis der zentrale Wettbewerbsparameter im Markt für Strassenbau ist, kann über den Preis für Asphaltmischgut der Wettbewerb im nachgelagerten Markt für Strassenbau beeinflusst werden.

### B.3.3.5 Beweisergebnis

142. Der überwiegende Anteil von Aufträgen, bei welchen Asphaltmischgut zum Einsatz kommt, wird von der öffentlichen Hand in Auftrag gegeben. Die entsprechenden Aufträge werden von Bauunternehmungen ausgeführt, welche das benötigte Asphaltmischgut bei Belagswerken einkaufen. Die Marktgegenseite besteht also im Wesentlichen aus im Markt für Strassenbau tätigen Bauunternehmungen.

143. Aus Sicht der Marktgegenseite ist der Preis das mit Abstand wichtigste Kriterium zur Auswahl eines Anbieters bzw. einer Anbieterin von Asphaltmischgut.

144. Im nachgelagerten Markt für Strassenbau ist ebenfalls der Preis der wichtigste Wettbewerbsparameter. Die Materialkosten für Asphaltmischgut sind ein bedeutender Kostenfaktor im Markt für Strassenbau.

<sup>204</sup> Diese Zahlen sind der Tabelle «Schweizerischer Baupreisindex – Durchschnittliche Einheitspreise in der Schweiz und in den Grossregionen» des BfS für den Zeitraum 1.4.2019–30.4.2019 entnommen. Die Tabelle ist online verfügbar <<https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kataloge-datenbanken/tabellen.assetdetail.8866466.html>> (4.8.2020). Die genaue Beschreibung der darin enthaltenen Leistungen kann dem Normpositionen-Katalog der Schweizerischen Zentralstelle für Baurationalisierung entnommen werden (erhältlich unter [www.crb.ch](http://www.crb.ch)).

<sup>205</sup> Im sogenannten Normpositionen-Katalog (nachfolgend: NPK) der Schweizerischen Zentralstelle für Baurationalisierung (nachfolgend: crb) ist genau definiert, welche Arbeitsschritte Teil des hier erfassten Leistungspakets sind. Dieses kann anhand der hier angegebenen Nummer identifiziert werden.

<sup>206</sup> Die BERAG bringt in ihrer Stellungnahme vor, die Bedeutung des Materialpreises müsse «differenziert und nicht pauschal» betrachtet werden (Act. VII.106, Rz 67). Vorliegend ist zu ermitteln, ob die Ausgaben für Asphaltmischgut ein relevanter Kostenfaktor im Markt für Strassenbau sind. Auf dieser Grundlage kann später beurteilt werden, ob die vorliegend zu beurteilenden Vorzugskonditionen für Aktionärinnen geeignet sind, den Wettbewerb im Markt für Strassenbau zu beeinträchtigen (vgl. Rz 671 ff. hinten). Für diesen Zweck ist keine differenziertere Untersuchung des Kostenanteils für Asphaltmischgut erforderlich.

<sup>207</sup> In der Untersuchung «Markt für Strassenbeläge» wurde der «Kostenanteil für Mischgut im Strassenbau» mit 15–60 % beziffert (RPW 2000/4, S. 621, Rz 149). In der Sektoruntersuchung Walzasphalt des Bundeskartellamts ist Folgendes festgehalten: «Der von der Beschlussabteilung recherchierte Umsatz bei Walzasphalt macht mit ca. 1,9 Mrd. EUR etwa 16 % des Umsatzes bei Strassenbauleistungen aus» (Rz 13). Bei diesen Angaben wird nicht nach Art des auszuführenden Strassenbauprojekts unterschieden. Deshalb geht daraus hervor, dass der Kostenanteil von Asphaltmischgut auch beim durchschnittlichen Strassenbauprojekt eine relevante Grössenordnung annimmt.

[...], [N3], geht davon aus, dass der in der Offertphase von den Bauunternehmungen in ihrer Offerte eingesetzte Preis für Asphaltmischgut einen entscheidenden Einfluss auf die Vergabe des Zuschlags im Markt für Strassenbau hat: Er erklärt, dass Strassenbauunternehmungen, die nicht an der BERAG beteiligt sind, den Zuschlag erhalten würden, wenn sie in der Offertphase einen tieferen Belagspreis ansetzen würden als die Aktionärinnen der BERAG. Selbst ein «minimaler» Unterschied in Bezug auf den Belagspreis habe einen Einfluss auf die Zuschlagserteilung im Markt für Strassenbau (Act. IV.6, Zeilen 266–280).

### B.3.4 Anbieter und Anbieterinnen

#### B.3.4.1 Beweisthema

145. Zunächst werden alle Belagswerke identifiziert, welche die gleichen Gebiete wie die BERAG mit Asphaltmischgut beliefern. Ausserdem werden die Verbindungen zwischen der BERAG und diesen Belagswerken aufgezeigt (Rz 146 f.). Anschliessend wird die BERAG in Bezug auf ihre Herstellungs- und Transportkosten mit den vorher identifizierten anderen im Raum Bern tätigen Belagswerken verglichen (Rz 151 ff.).

#### B.3.4.2 Identifikation der relevanten Anbieter und Anbieterinnen

146. Anlässlich der Einvernahme vom 15. März 2019 zählte [...], [N3], Werke auf, die Asphaltmischgut in das

Liefergebiet der BERAG liefern.<sup>208</sup> Es handelt sich um die zwölf in Tabelle 4 aufgelisteten Werke.

147. Drei dieser Werke (Hasle, Sundlauenen, Walliswil) werden von Gesellschaften betrieben, die zu einer Unternehmensgruppe gehören, welche gleichzeitig als Aktionärinnen an der BERAG beteiligt sind. Bei zwei weiteren Werken ([...]) halten Unternehmensgruppen, die gleichzeitig als Aktionärinnen an der BERAG beteiligt sind, [...] der stimmberechtigten Aktien. Bei drei weiteren Werken ([...]) befindet sich [...] der stimmberechtigten Aktien im Besitz einer Aktionärin der BERAG [...]. Da die [...] Besitzerin des Werks in [...] ist, sind nur die Werke der [...] in [...] und [...] sowie das Werk der Gemeinde Huttwil in Hüs wil vollständig unabhängig von den Aktionärinnen der BERAG.

**Tabelle 4: Relevante Belagswerke.**

Werkstandort	Inhaber	Verhältnis zu den Verfahrensparteien
Hasle	BLH Belagswerk Hasle AG	Aktionärin der BERAG
Sundlauenen	AG Balmholz (Frutiger-Gruppe)	Aktionärin der BERAG
Walliswil	Marti AG Solothurn (Marti-Gruppe)	Aktionärin der BERAG
Heimberg	[F8] (ab 2017), [F9] (2004–2016)	[...]
Wimmis	[F7]	[...]
Boningen	[F6], Strassenbauer	[...]
Lyss	[F5]	[...]
Niederbipp	[F5]	[...]
Busswil	[F3]	[...]
Oberwangen	[F3]	[...]
Gunzgen	[...]	[...]
Hüs wil	Gemeinde Huttwil	

Quelle: Act. V.7 (Hüs wil); Act. V.12 (Lyss und Niederbipp); Act. V.13 (Gunzgen); Act. V.14 (Boningen); Act. III.D.11 (Heimberg); Act. III.D.6 (Wimmis).

148. Mit Schreiben vom 25. September 2020<sup>209</sup> stellte die BERAG den Antrag, die im vorliegenden Verfahren «*interessierenden Marktverhältnisse*» seien «*in einem Radius von 80 Fahrminuten ab dem Werk der BERAG zu ermitteln*». Dabei seien insbesondere die in der Beilage 2 des entsprechenden Schreibens aufgeführten Konkurrenzwerke «*zu berücksichtigen und entsprechend zu befragen*». Neben den vom Vertreter der BERAG, [N3], anlässlich der Einvernahme vom 15. März 2020 in Tabelle 4 aufgeführten Werke, werden in Beilage 2 des entsprechenden Schreibens zusätzlich die Werke der [...] in Marin-Epagnier, der [...] in Posieux und der [...] in Grandvillard aufgeführt.

149. Die drei zusätzlich von der BERAG im Schreiben vom 25. September 2020 erwähnten Werke in Marin-Epagnier, Posieux und Grandvillard liefern praktisch kein Asphaltmischgut in das Kernliefergebiet der BERAG.<sup>210</sup> Zum einen sind diese Werke weit vom Standort der BERAG in Rubigen entfernt, ausserdem werden sie von französischsprachigem Personal betrieben, was die Belieferung der mehrheitlich deutschsprachigen Kundschaft im

Kernliefergebiet der BERAG zusätzlich erschwert. Als Folge dessen beliefern diese Werke höchstens in Einzelfällen Gebiete, welche auch von der BERAG beliefert werden. Deshalb sind zur Beurteilung der im vorliegenden

<sup>208</sup> Act. IV.6, Zeilen 405–407.

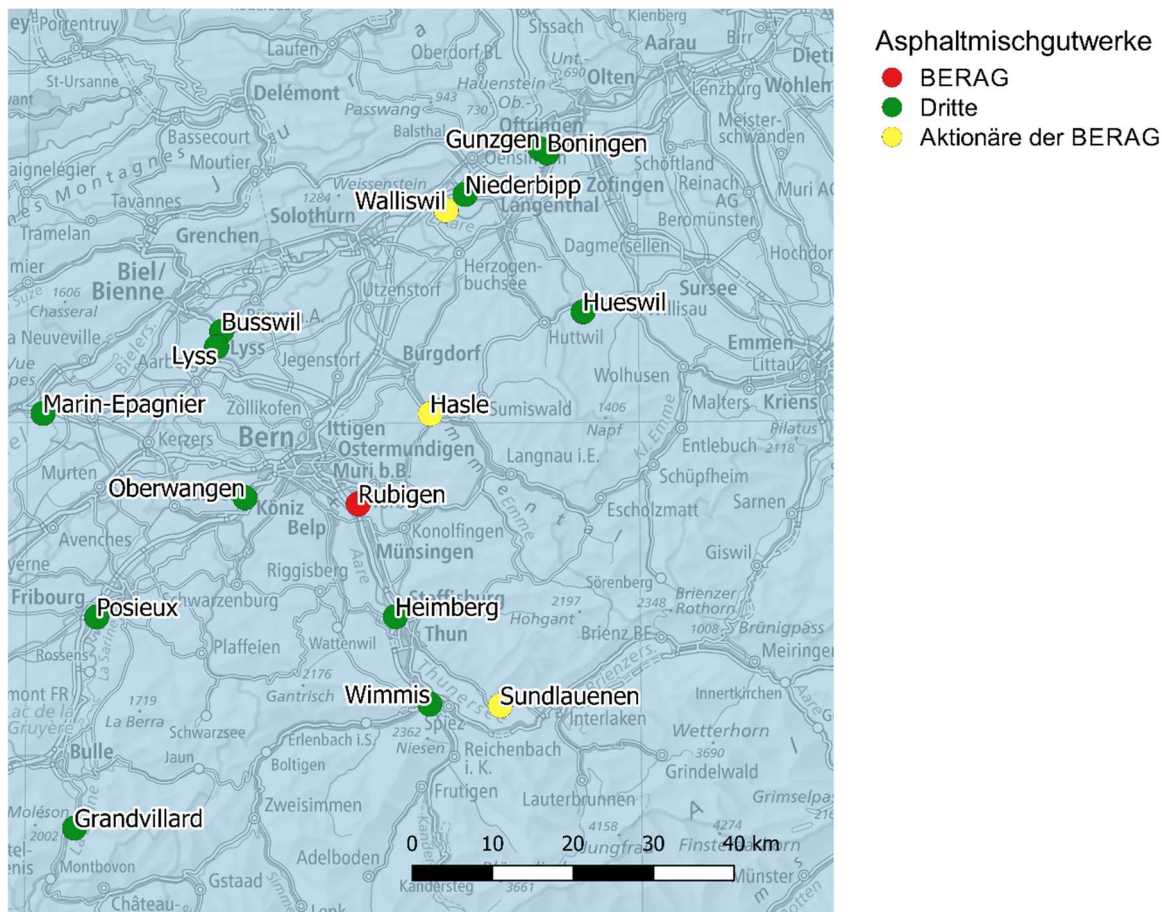
<sup>209</sup> Act. V.26.

<sup>210</sup> Das «*Kernliefergebiet der BERAG*» wird als Radius von 32 Fahrminuten um das Werk der BERAG in Rubigen definiert (vgl. Rz 220). Die Wettbewerbsbehörde forderte von diesen Werken die im Zeitraum 2011–2018 in das Kernliefergebiet der BERAG gelieferten Mengen an, da für diesen Zeitraum vergleichbare Angaben der in Tabelle 4 aufgeführten Werke vorliegen und deshalb dafür die Markt- und Produktionsanteile der BERAG berechnet werden können (vgl. Rz 190 ff.). Das Werk in Marin-Epagnier lieferte [<500 t] Asphaltmischgut in dieses Gebiet (Act. V.27), das Werk in Posieux lieferte über den ganzen Zeitraum 2011–2018 insgesamt [<500 t] Asphaltmischgut (Act. V.29). Das Werk in Grandvillard lieferte [...] weniger als 500 t über den gesamten Zeitraum 2011–2018 (Act. V.28).

Fall relevanten Wettbewerbsverhältnisse keine umfangreichen Angaben dieser drei Werke erforderlich. Aus diesem Grund verzichtete die Wettbewerbsbehörde darauf, von diesen Werken gleichermaßen ausführliche Angaben anzufordern, welche die in Tabelle 4 aufgeführten Werke einreichten. Die nachfolgenden Auswertungen werden nur für die in Tabelle 4 aufgeführten Belagswerke vorgenommen.

150. Der Vollständigkeit halber sind die Standorte dieser drei Werke gemeinsam mit den Standorten der zwölf in Tabelle 4 aufgelisteten Belagswerke in Abbildung 9 eingetragen.

Abbildung 9: Standorte Asphaltmischgutwerke.



Quelle: Swisstopo.

### B.3.4.3 Vergleich BERAG – andere Belagswerke

151. Nachfolgend werden verschiedene kostenrelevante Eigenschaften der in Tabelle 4 aufgeführten Werke mit den Eigenschaften der BERAG verglichen. Zunächst werden Unterschiede in Bezug auf die Transportkosten bei Lieferungen in das Kernliefergebiet der BERAG diskutiert. Anschliessend werden Unterschiede in Bezug auf Faktoren aufgezeigt, welche einen Einfluss auf die Herstellungskosten haben (vgl. Rz 94 ff. vorne). Dabei handelt es sich um den Zugang zu Gesteinskörnungen, den beimischbaren Anteil von Ausbauasphalt, die jährliche Ausstossmenge und die Energieeffizienz der Anlage. Auf dieser Grundlage können die Herstellungs- und Transportkosten der BERAG relativ zu den Kosten anderer Werke eingeschätzt werden.

#### B.3.4.3.1 Transportkostenvorteil der BERAG in ihrem Kernliefergebiet

152. Wie aus Abbildung 9 hervorgeht, sind einige der in Tabelle 4 aufgeführten Werke relativ weit vom Standort der BERAG entfernt. Wenn diese Werke Asphaltmischgut an eine Baustelle liefern möchten, die sich in der Nähe der BERAG befindet, fallen im Vergleich zur Lieferung ab dem Werk der BERAG in Rubigen höhere Transportkosten an. Dieser Transportkostenvorteil der BERAG ist bei einer Lieferung direkt zum Werk der BERAG maximal. Diese maximalen Transportkostenvorteile der BERAG gegenüber den in Tabelle 4 aufgeführten Belagswerken sind in Tabelle 5 aufgeführt. Dazu werden die Fahrzeiten zwischen den Standorten der Konkurrenzwerke und dem

Standort der BERAG verwendet.<sup>211</sup> Ausserdem dienen die durchschnittliche Grösse einer Belagslieferung ([8–18] t) sowie die dafür ermittelten Transportkosten von rund [40–55] Rappen pro Tonne und zusätzlicher Fahrminute als Grundlage der entsprechenden Berechnung (vgl. Rz 110 ff. vorne).

153. Dabei ist zu beachten, dass die Transportkosten pro Tonne und Fahrminute höher ausfallen, wenn Mengen von weniger als [8–18] t geliefert werden. Umgekehrt sind die Transportkosten pro Tonne tiefer, wenn die Fahrzeuge mit grösseren Mengen beladen werden können. Entsprechend fällt der maximale Transportkostenvorteil der BERAG bei Kleinstmengen grösser aus als bei einer Menge von [8–18] t. Hingegen hat die BERAG bei Grossprojekten einen geringeren maximalen Transportkostenvorteil, da bei diesen in der Regel eine bessere Auslastung der Lastwagen erreicht werden kann (vgl. Rz 110 ff. vorne).

154. Zudem ist zu beachten, dass die BERAG nicht in ihrem ganzen Kernliefergebiet gegenüber sämtlichen anderen Belagswerken über einen Transportkostenvorteil verfügt. Das Werk in Heimberg ist zum Beispiel nur 24 Fahrminuten von der BERAG entfernt. Deshalb hat die BERAG gegenüber dem Werk in Heimberg im Süden ihres Kernliefergebiets je nach Lage der zu beliefernden Baustelle sogar einen Transportkostennachteil.<sup>212</sup> Relevant ist aber nicht nur das nächstgelegene Konkurrenzwerk. Wenn dieses bereits ausgelastet ist oder keine konkurrenzfähige Offerte einreichen kann (z.B. weil es keine Paralleltrommel hat, vgl. Rz 171 vorne), sind auch die Transportkosten anderer Werke von Bedeutung.

155. Die in Tabelle 5 zusammengestellten Zahlen dienen der Einschätzung der Grössenordnung der relativen Transportkosten der vorliegend relevanten Werke. Die genauen Transportkostenunterschiede sind von der genauen Lage der zu beliefernden Baustelle sowie von den zu liefernden Mengen abhängig (vgl. Rz 117 f. vorne).

Tabelle 5: Transportkostenvorteil der BERAG bei der Lieferung von [8–18] t Asphaltmischgut an eine in Rubigen gelegene Baustelle.

Werkstandort	Fahrzeit nach Rubigen (min)	Transportkostenvorteil BERAG (Fr./t)
Heimberg	24	[8.00–17.00]
Oberwangen	34	[12.00–25.00]
Wimmis	36	[12.00–26.00]
Hasle	36	[12.00–26.00]
Lyss	44	[15.00–32.00]
Busswil	46	[16.00–33.00]
Walliswil	50	[17.00–36.00]
Niederbipp	50	[17.00–36.00]
Sundlauenen	60	[20.00–43.00]
Gunzgen	66	[22.00–47.00]
Boningen	70	[24.00–50.00]
Hüswil	76	[26.00–55.00]

Quelle: here.com.

156. Aus Tabelle 5 geht hervor, dass einige der in Tabelle 4 aufgeführten Belagswerke gegenüber der BERAG einen massiven Transportkostennachteil aufweisen, wenn sie Asphaltmischgut nach Rubigen liefern. Es handelt sich im Vergleich zu den Herstellungskosten der BERAG pro Tonne Asphaltmischgut (rund Fr. [50–90] pro Tonne ohne Abschreibungen, Steuern und Kapitalkosten) um einen beträchtlichen Betrag. Schon allein aus diesem Grund können die weit entfernten Werke nicht zu mit der BERAG vergleichbaren Kosten Asphaltmischgut im Kernliefergebiet der BERAG anbieten.

157. Mit der Fahrzeit nehmen ausserdem nicht nur die Transportkosten zu. Zusätzlich dazu erhöht sich das Risiko verkehrsbedingter Verspätungen. Ausserdem steigen die Anforderungen an die Logistik und die Grösse der einzusetzenden Transportflotte insbesondere bei grösseren Aufträgen.

<sup>211</sup> Die Abfrage der Fahrzeiten wurde über die Schnittstelle von here.com durchgeführt (<https://developer.here.com>). Die zur Abfrage verwendeten Koordinaten der Belagswerke sind im Appendix in Tabelle 16 aufgelistet.

<sup>212</sup> Die BERAG legt in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats dar, dass die BERAG bei rund 69 % der Postleitzahlen, die innerhalb von 32 Fahrminuten ab dem Werk der BERAG in Rubigen erreicht werden können, nicht das nächstgelegene Belagswerk ist (Act. VII.106, Rz 74). Ausserdem schreibt die BERAG, der Transportkostenvorteil der BERAG betrage maximal [...] Minuten (Act. VII.106, Rz 74). Diese Zahl entspricht nicht den in Tabelle 5 aufgeführten Fahrzeiten, weil die Parteigutachter der BERAG dazu nicht die genauen Koordinaten der Belagswerke, sondern die Mittelpunkte der Postleitzahlen verwendet haben.



### B.3.4.3.2 Produktionskostenvorteil der BERAG

#### Zugang zu Gesteinskörnungen

158. Der Einkauf von Gesteinskörnungen ist der wichtigste Kostenfaktor bei der Produktion von Asphaltmischgut (vgl. Abbildung 2 vorne).<sup>213</sup> Deshalb ist es für jedes Belagswerk von zentraler Bedeutung, sich einen zuverlässigen und kostengünstigen Zugang zu diesem Rohstoff zu sichern. Da die Kosten für den Transport von Gesteinskörnungen im Verhältnis zu den Materialkosten hoch sind (vgl. Rz 73 vorne), ist der Zugang zu in der Nähe abgebauten Gesteinskörnungen ein bedeutender Vorteil.

159. Die BERAG hat sich diesen Zugang durch den Abschluss eines Kieslieferungsvertrags mit den lokalen Kiesproduzenten gesichert, die ausserdem bedeutende Aktionärinnen der BERAG sind.<sup>214</sup> In diesem Kieslieferungsvertrag räumen die lokalen Kiesproduzenten der BERAG den Vorrang vor anderen Belagswerken ein: Die Kiesproduzenten verpflichten sich, andere Belagswerke nur zu beliefern, wenn die BERAG den entsprechenden Lieferungen zustimmt.<sup>215</sup>

160. Nicht alle Belagswerke der Region verfügen über einen solchen Zugang zu lokalen Kiesvorkommen. Die [F3], welche das Belagswerk in Oberwangen betreibt, verfügt über keine eigene in unmittelbarer Nähe gelegene Kiesgrube. Zwar betreibt die Alluvia-Gruppe direkt neben dem Werk der [F3] in Oberwangen eine Kiesgrube und ein Kieswerk. Die [F3] bezieht aber nur geringe Mengen an Gesteinskörnungen von der Alluvia-Gruppe.<sup>216</sup>

161. Gemäss Kieslieferungsvertrag muss die BERAG zustimmen, damit die Alluvia-Gruppe die [F3] mit Gesteinskörnungen beliefern darf. Gemäss der Aussage von [N9] hätte die Alluvia-Gruppe eine solche Zustimmung eingeholt und auch erhalten, wenn sie daran interessiert gewesen wäre, die [F3] zu beliefern.<sup>217</sup> Gemäss [N8] hat die Alluvia-Gruppe für die tatsächlich vorgenommenen Lieferungen an die [F3] keine Zustimmung der BERAG eingeholt.<sup>218</sup>

162. Vorliegend kann offengelassen werden, welche Wirkung die im Kieslieferungsvertrag enthaltene Konkurrenzklausele genau entfaltet. Selbst wenn sich die Alluvia-Gruppe nicht an die Konkurrenzklausele gebunden gefühlt hätte, wäre sie trotzdem kaum bereit gewesen, die [F3] zu gleichen Konditionen wie die BERAG zu beliefern: Die Alluvia-Gruppe kann gemäss Aussage von [N8] den von ihr produzierten Splitt in guten Jahren über die BERAG absetzen.<sup>219</sup> Die Alluvia-Gruppe hätte also gar nicht die Kapazität, zwei grosse Belagswerke mit grossen Mengen an Splitt zu versorgen. Da die Alluvia-Gruppe als Aktionärin mit Einsitz im Verwaltungsrat bei der BERAG eingebunden ist, dürfte sie sich tendenziell für die BERAG entscheiden, wenn ihre Kapazität nicht zur Belieferung mehrerer Belagswerke ausreicht.

163. Statt von der benachbarten Alluvia-Gruppe bezieht das Werk der [F3] in Oberwangen die Gesteinskörnungen unter anderem aus einem unternehmenseigenen Steinbruch im Unterwallis. Gemäss der Aussage von [N24] weisen die dort abgebauten Gesteinskörnungen eine aussergewöhnlich hohe Qualität auf, was einer der Gründe dafür sei, dass nicht mehr Kies von lokalen Anbietern und

Anbieterinnen bezogen werde.<sup>220</sup> Ausserdem beziehe das Werk in Oberwangen Gesteinskörnungen von der Firma [F4] in Oppligen sowie von zwei Kieswerken im Kanton Freiburg.<sup>221</sup>

164. Die BERAG hat gegenüber dem Belagswerk in Oberwangen durch ihre dauerhafte Beziehung zu den lokalen Kiesproduzentinnen einen Vorteil. Die [F3] verfügt nicht über einen solchen Zugang zu in unmittelbarer Nähe produzierten Gesteinskörnungen. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die BERAG nur rund [...] % der von ihr verarbeiteten Gesteinskörnungen von der Kästli-Gruppe bezieht, welche direkt neben dem Werk der BERAG eine Kiesgrube und ein Kieswerk betreibt. Die verbleibenden [...] % werden im Wesentlichen durch [...] geliefert, deren Werke in [...] stehen.<sup>222</sup> Trotzdem ist der Zugang der BERAG zu einer lokalen Kiesversorgung ein Vorteil gegenüber dem Belagswerk in Oberwangen und insbesondere auch gegenüber potenziellen Konkurrenten und Konkurrentinnen.

165. Der eigenständige Aufbau einer lokalen Kiesversorgung durch den Betreiber eines Belagswerks ist im Kanton Bern im Untersuchungszeitraum nur schwer möglich, da es schwierig ist, neue Kiesgruben zu eröffnen. Die entsprechenden Bewilligungsverfahren dauern in der Regel Jahre und es gibt keinen Rechtsanspruch auf eine Bewilligung.<sup>223</sup> Die Vergabe der entsprechenden Bewilligungen wurde restriktiv gehandhabt.<sup>224</sup> Zusätzlich zur Eröffnung einer Kiesgrube ist ein Kieswerk erforderlich, damit die für die Herstellung von Asphaltmischgut benötigten gebrochenen Gesteinskörnungen produziert werden können.<sup>225</sup>

166. Die BERAG bringt in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats vor, die [F3] könne den aus dem Unterwallis herbeigeführten Splitt deutlich unter dem in der Region Bern herrschenden Marktpreis einkaufen. Deshalb sei die [F3] trotz der langen Transportwege in der Lage, Gesteinskörnungen zu ebenso konkurrenzfähigen Bedingungen zu beschaffen wie ihre Mitbewerberinnen im Raum Bern.<sup>226</sup>

<sup>213</sup> Deshalb ist der Zugang zu Gesteinskörnungen auch ein entscheidender Standortfaktor (vgl. Act. IV.10, Zeile 157; Act. IV.17, Zeilen 219–223; Act. IV.11, Zeilen 258–259).

<sup>214</sup> Vertragsparteien sind neben der BERAG Unternehmen der Kästli-Gruppe und der Alluvia-Gruppe (Act. II.2; Act. II.17). Die Alluvia-Gruppe und die Kästli-Gruppe produzieren beide Kies und halten gemeinsam mehr als [...] des Aktienkapitals der BERAG (Act. III.D.17). Zum Kieslieferungsvertrag vgl. auch Rz 784 hinten.

<sup>215</sup> Act. II.2, Art. 9; Act. II.17, Art. 10.

<sup>216</sup> Act. IV.10, Zeilen 203–207; Act. IV.12, Zeilen 350–358.

<sup>217</sup> Act. IV.12, Zeilen 365–368.

<sup>218</sup> Act. IV.19, Zeilen 122–125.

<sup>219</sup> Act. IV.19, Zeilen 111–116.

<sup>220</sup> Act. IV.10, Zeilen 210–215.

<sup>221</sup> Act. IV.10, Zeilen 238–243.

<sup>222</sup> Act. VII.106, Rz 86.

<sup>223</sup> RPW 2020/1, 106 f. Rz 120 ff., *KTB-Werke*.

<sup>224</sup> Act. IV.17, Zeilen 219–223.

<sup>225</sup> Act. IV.11, Zeilen 258–259.

<sup>226</sup> Act. VII.106, Rz 84 f.

167. Selbst wenn die [F3] im Unterwallis Splitt zu Preisen beziehen könnte, die unter dem in der Region Bern herrschenden Marktpreis liegen würden, würde sich dadurch noch kein Vorteil gegenüber dem Bezug von lokalen Anbieterinnen in Bern ergeben: Die Einkaufspreise im Unterwallis müssten sehr deutlich unter den Marktpreisen in Bern liegen – sonst würden die hohen Transportkosten einen allfälligen solchen Vorteil zunichtemachen. Ausserdem sind nicht die Produktionskosten der [F3] für Splitt im Unterwallis, sondern ihre Opportunitätskosten relevant: Diese werden durch den Preis bestimmt, zu welchem die [F3] den im Unterwallis produzierten Splitt an andere Abnehmerinnen oder Abnehmer als das Belagswerk in Oberwangen verkaufen könnte. Findet sie solche Abnehmerinnen oder Abnehmer im Unterwallis, wäre es wenig sinnvoll, zu tieferen Preisen nach Oberwangen zu liefern.

168. Aus diesen Gründen ist festzuhalten, dass die BERAG insbesondere im Vergleich zu potenziellen Konkurrentinnen und Konkurrenten den Vorteil des Zugangs zu lokal abgebauten Gesteinskörnungen aufweist.

### Beimischung von Ausbauasphalt

169. Ein zweiter zentraler Kostenfaktor ist der Anteil des bei der Produktion von Belag beigemischten Ausbauasphalts. Je mehr Ausbauasphalt beigemischt werden kann, desto tiefer die Produktionskosten (vgl. Rz 101 ff. vorne).

170. Anlagen, die über eine Paralleltrommel verfügen, können einen höheren Anteil Ausbauasphalt beimischen (vgl. Rz 77 vorne). Allerdings beeinflusst nicht nur das Vorhandensein einer Paralleltrommel, sondern auch andere Faktoren den maximal beimischbaren Anteil von Ausbauasphalt. Dieser ist insbesondere auch von der herzustellenden Sorte abhängig. Deshalb ist der maximal beimischbare Anteil von Ausbauasphalt der verschiedenen Werke nur schwer mess- und vergleichbar, jedenfalls wenn ein solcher Vergleich wie vorliegend für alle Sorten von Asphaltmischgut vorgenommen werden soll.<sup>227</sup> Aus diesem Grund wird nachfolgend auf das Vorhandensein einer Paralleltrommel abgestützt, um den beimischbaren Anteil von Ausbauasphalt der verschiedenen Werke einzuschätzen.<sup>228</sup>

171. Heute verfügen die meisten Belagswerke der Region über eine Paralleltrommel. Einzig die Werke in [...] sind nicht mit dieser Technologie ausgestattet. Die Werke in [...] erweiterten ihre Anlagen erst im Untersuchungszeitraum mit einer Paralleltrommel, während die BERAG sowie die Werke in [...] spätestens seit 2004 über eine Paralleltrommel verfügten.<sup>229</sup>

172. Insbesondere das [...] Werk, [...] hat also bis heute keine Paralleltrommel und kann deshalb weniger Ausbauasphalt beimischen als die BERAG.<sup>230</sup> Das gleiche gilt für die Werke in [...], während zahlreiche andere Werke erst Jahre nach der BERAG eine Paralleltrommel angeschafft haben und deshalb bis zum jeweiligen Zeitpunkt ebenfalls weniger Ausbauasphalt beimischen konnten. Da die Beimischung von Ausbauasphalt die Produktionskosten senkt, verfügte die BERAG diesen Werken gegenüber über einen Kostenvorteil.

### Jährliche Ausstossmenge

173. Da bei der Produktion von Asphaltmischgut gewisse Fixkosten für Verwaltung und Anlage anfallen (vgl. Rz 104

vorne), sinken in der Regel die Herstellungskosten pro Tonne mit der insgesamt produzierten Menge.<sup>231</sup> Deshalb ist davon auszugehen, dass Werke mit einer grösseren jährlich produzierten Menge eher tiefere Produktionskosten pro Tonne aufweisen als kleinere Werke. In Abbildung 10 sind die durchschnittlichen jährlichen Ausstossmengen der Werke der Region für den Zeitraum 2011–2018 angegeben. Daraus geht hervor, dass die BERAG mit Abstand die grössten Mengen pro Jahr produziert.

Abbildung 10: Jährlicher Ausstoss (Durchschnitt 2011–2018).

[...]

Quelle: Act. I.190; Act. V.7; Act. V.8; Act. V.9; Act. V.11; Act. V.12; Act. V.13; Act. V.14; Act. V.15; Act. V.16; Act. V.17; Act. V.23; Lieferscheindaten BERAG (vgl. Tabelle 28).

174. Aus diesem Grund ist festzuhalten, dass die BERAG aufgrund der Skalenerträge in der Asphaltmischgutproduktion über einen Kostenvorteil im Vergleich zu allen anderen Belagswerken der Region verfügt.<sup>232</sup>

### Energieeffizienz

175. Ein weiterer relevanter Kostenfaktor sind die Ausgaben für Energie (vgl. Abbildung 2 und Abbildung 3 vorne). Gemäss einem Vergleich der Energie-Agentur der Wirtschaft für das Jahr 2015 ist das Werk der BERAG eines der effizientesten in der Schweiz.

<sup>227</sup> Das Sekretariat hat die in Tabelle 4 aufgelisteten relevanten Belagswerke nach dem maximal beimischbaren Anteil Ausbauasphalt gefragt. Einige dieser Werke gaben einen Durchschnittswert an. Andere Werke gaben zum Teil grosse Bandbreiten an, da der beimischbare Anteil je nach Sorte unterschiedlich hoch ist (vgl. Act. I.190; Act. V.7; Act. V.8; Act. V.9; Act. V.11; Act. V.12; Act. V.13; Act. V.14; Act. V.15; Act. V.16; Act. V.17). Aus diesen Gründen können die entsprechenden Angaben nicht verglichen werden und werden deshalb vorliegend nicht verwendet. Da es sich dabei um Geschäftsgeheimnisse der befragten Belagswerke handelt, schwärzte das Sekretariat die erwähnten Angaben in den Akten. Diese stellte das Sekretariat der BERAG in geschwärtzter Form am 14.10.2020 zu (Act. I. 416). Da die entsprechenden Angaben nicht gegen die BERAG verwendet werden und da die BERAG keine Einsicht in die geschwärtzten Stellen beantragte, legte das Sekretariat diese gegenüber der BERAG auch nicht in Form von Bandbreiten offen.

<sup>228</sup> Gemäss der Aussage des [...], [N3], können Werke, welche über eine Paralleltrommel verfügen, ähnlich viel Recyclingmaterial beimischen wie die BERAG (Act. IV.6, Zeilen 397–398). [N3] geht also davon aus, dass das Vorhandensein einer Paralleltrommel ein wichtiger Faktor zur Einschätzung des maximal beimischbaren Anteils Ausbauasphalt ist.

<sup>229</sup> Act. I.190; Act. V.7; Act. V.8; Act. V.9; Act. V.11; Act. V.12; Act. V.13; Act. V.14; Act. V.15; Act. V.16; Act. V.17.

<sup>230</sup> Vgl. dazu auch die Aussage von [N3] (Act. IV.6, Zeilen 399–401). In diesem Zusammenhang ist ausserdem zu berücksichtigen, dass [es sich bei der Anlage des Werks in Heimberg um eine relativ alte Anlage handelt] (Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der Belagswerke Heimberg AG vom 3.12.2018, Traktandum 5, Act. III.D.19)

<sup>231</sup> Gemäss [N3], [...], sind die Produktionskosten «in der Regel tiefer, je grösser das Werk ist» (Act. IV.6, Zeilen 368–369).

<sup>232</sup> Act. III.A.247.

## Produktionskosten insgesamt

176. Die BERAG erreicht einen deutlich höheren jährlichen Ausstoss als alle anderen Werke der Region. Sie verfügt über Zugang zu lokal abgebautem Kies und kann einen hohen Anteil an Ausbauasphalt beimischen. Die Anlage der BERAG zeichnet sich ausserdem durch eine hohe Energieeffizienz aus. Aus diesen Gründen ist davon auszugehen, dass die BERAG im Vergleich zu den meisten Konkurrentinnen 2004–2021 tiefere Produktionskosten aufweist.

177. Insbesondere die Werke im Süden und Osten der BERAG (Heimberg, Wimmis, Sundlauenen, Hasle) sind deutlich kleiner. Die Werke in [...] haben ausserdem bis heute keine Paralleltrommel. Das Werk in Wimmis wurde Ende 2016 geschlossen.

178. Das im Westen der BERAG gelegene Werk der [F3] in Oberwangen erreicht zwar einen relativ hohen jährlichen Ausstoss und verfügt heute über eine relativ moderne Anlage. Diese wurde aber erst [2008–2010] erneuert und mit einer Paralleltrommel ausgestattet.

179. Die Werke im Norden der Stadt Bern verfügen teilweise über ähnlich leistungsfähige Anlagen wie die BERAG. Mit Ausnahme des Werks der [F5] in Lyss haben diese Werke aber alle einen deutlichen Transportkostennachteil im Vergleich zur BERAG, wenn sie Baustellen in oder südlich der Stadt Bern beliefern wollen. Das gleiche gilt auch für das Werk der [F5] in Lyss, wenn diese Baustellen im Süden der Stadt Bern beliefern möchte.

### B.3.4.4 Beweisergebnis

180. Die BERAG konnte 2004–2021 Asphaltmischgut zu tieferen Kosten herstellen als die meisten ihrer Konkurrentinnen. Das trifft insbesondere auf das am nächsten gelegene Werk in Heimberg zu. Da ausserdem die Transportkosten eine wichtige Rolle spielen, hat die BERAG insbesondere bei der Belieferung von südlich der Stadt Bern gelegenen Baustellen einen Kostenvorteil gegenüber der Konkurrenz.

## B.3.5 Markt

### B.3.5.1 Beweisthema

181. Zunächst wird beschrieben, wie die Preise für Asphaltmischgut zustande kommen (Rz 183 ff.). Anschliessend werden das Liefergebiet der BERAG (Rz 207 f.) sowie die Markt- und Produktionsanteile der BERAG (Rz 209 ff.; vgl. Rz 209 und Rz 212 hinten für die genaue Definition dieser Begriffe) differenziert nach der Postleitzahl der belieferten Baustellen dargestellt. Dazu müssen die Lieferscheindaten verschiedener Belagswerke aufbereitet werden. Diese Aufbereitung wird in Rz 190 ff. beschrieben.

182. Anschliessend werden die Markt- und Produktionsanteile der BERAG statt auf Ebene Postleitzahl für grössere, anhand von Fahrminuten-Radien ab dem Werk der BERAG abgegrenzte Gebiete dargestellt (Rz 214 ff.). Für das innerhalb von 32 Fahrminuten ab dem Werk der BERAG erreichbare Kernliefergebiet der BERAG wird ausserdem die zeitliche Entwicklung des Markt- und des Produktionsanteils der BERAG aufgezeigt. Für dieses Kernliefergebiet wird zudem die Verteilung von Markt- und Produktionsanteilen auf die verschiedenen Belagswerke

angegeben (Rz 220 ff.). Schliesslich werden die Markteintrittsschranken im Markt für Asphaltmischgut diskutiert (Rz 234 ff.).

### B.3.5.2 Preissetzung

183. Wird ein Auftrag ausgeschrieben, für welchen nur eine geringe Menge Asphaltmischgut benötigt wird, erstellen die Bauunternehmungen ihre Offerten in der Regel basierend auf den Preislisten<sup>233</sup> der Belagswerke. Nach der Zuschlagserteilung erfolgt der Bezug bei solchen Projekten in der Regel ebenfalls zum Listenpreis.<sup>234</sup>

184. Bei grösseren Aufträgen holen die Bauunternehmungen hingegen in der Regel Offerten bei den umliegenden Belagswerken ein und erstellen anschliessend ihre eigenen Offerten gestützt auf die entsprechenden Angebote der Belagswerke. Die von den Belagswerken vor der Zuschlagserteilung offerierten Preise werden nachfolgend als «*Offertpreise*» bezeichnet.

185. Erhält eine Bauunternehmung den Zuschlag für ein Projekt, verhandelt sie – zumindest bei grösseren Projekten – mit den für die Lieferung des Belags in Frage kommenden Belagswerken über den letztlich in Rechnung gestellten Preis für Asphaltmischgut. Dieser Preis wird nachfolgend als «*Endpreis*» bezeichnet.

186. Wie bereits erwähnt (vgl. Rz 136 vorne) wählen die Bauunternehmungen in der Regel den preislich günstigsten Anbieter bzw. die preislich günstigste Anbieterin von Asphaltmischgut aus. Dabei ist aus Sicht der Bauunternehmungen der Frankopreis, also der Preis von Material und Transport, ausschlaggebend. Will ein Belagswerk den Zuschlag erhalten, muss es deshalb den Materialpreis ausreichend tief ansetzen, damit es nach Berücksichtigung der Transportkosten immer noch günstiger ist als der nächst günstigste Konkurrent bzw. die nächst günstigste Konkurrentin.

187. Aus diesem Grund gewähren die Belagswerke in der Regel umso grössere Rabatte auf den Listenpreis, je näher eine Baustelle bei dem Werk eines Konkurrenten bzw. einer Konkurrentin liegt. So können sie sicherstellen, dass sie trotz im Vergleich zum Konkurrenten bzw. zur Konkurrentin hohen Transportkosten einen attraktiven Frankopreis anbieten können. Im Raum Bern liegt in der Regel eine Baustelle umso näher beim Werk eines Konkurrenten oder einer Konkurrentin, je weiter sie vom eigenen

<sup>233</sup> Die meisten wenn nicht sogar alle Belagswerke der Region Bern führen bis heute zwei Preislisten: Eine für Aktionärinnen und eine zweite mit höheren Preisen für Nichtaktionäre. Das trifft namentlich auf die Werke in Rubigen (vgl. Kapitel A.4 hinten), Hasle (Act. IV.13, Zeilen 151–153; Act. III.C.64; Act. III.C.68), Heimberg (Act. IV.13, Zeilen 151–153; Act. III.D.12; Act. III.D.14; Act. III.D.16), Lyss (Act. IV.13, Zeilen 151–153) und Wimmis (Act. III.D.9) zu. Das Werk in Oberwangen gehört einer Bauunternehmung, welche beim eigenen Werk zu günstigeren Preisen als externe Kunden und Kundinnen Asphaltmischgut beziehen kann (Act. IV.13, Zeilen 151–153; Act. IV.10, Zeilen 264–270).

<sup>234</sup> Die [F2] holt zum Beispiel ab einem Einkaufsvolumen von Fr. 2000.– Offerten bei den umliegenden Belagswerken ein (Act. IV.13, Zeilen 238–239).

Werk entfernt ist.<sup>235</sup> Deshalb steigen zum Beispiel die von der BERAG gewährten Rabatte mit zunehmender Entfernung zum Werk der BERAG.<sup>236</sup>

188. Neben der Distanz zwischen der zu beliefernden Baustelle und den als Lieferanten in Frage kommenden Belagswerken hat auch die zu liefernde Menge einen Einfluss auf die Höhe der von den Belagswerken gewährten Rabatte. Andere Faktoren spielen keine wesentliche Rolle.<sup>237</sup>

189. Manche Werke gewähren ihren Kunden und Kundinnen zusätzlich zu den Rabatten auf die Listenpreise von der jährlich bezogenen Menge abhängige Rabatte. Da die jährlich bezogene Menge erst nach Abschluss des Geschäftsjahres bekannt ist, werden diese Rabatte in der Form von Rückvergütungen ausbezahlt.

### B.3.5.3 Auswertung der Mengenangaben der Belagswerke

190. Zur Berechnung des Liefergebiets sowie der Markt- und Produktionsanteile der BERAG (vgl. Rz 209 und Rz 212 hinten für die genaue Definition dieser Begriffe) forderte die Wettbewerbsbehörde von den in Tabelle 4 aufgelisteten Belagswerken Angaben zu den von diesen Werken ausgelieferten Mengen an Asphaltmischgut an. Diese Angaben wurden differenziert nach der Postleitzahl der belieferten Baustellen angefordert. Ausserdem wurden die Werke aufgefordert, zwischen Lieferungen an konzerninterne und konzernexterne Kunden und Kundinnen zu unterscheiden. Tabelle 28 im Appendix enthält eine Übersicht über die von den verschiedenen Werken eingereichten Angaben.

191. Die meisten Werke konnten die angeforderten Mengenangaben nicht für den gesamten angeforderten Zeitraum 2009–2018 einreichen. Deshalb werden die nachfolgenden Auswertungen nur für den Zeitraum 2011–2018 vorgenommen. Für diese Jahre liegen Angaben zu den ausgelieferten Mengen der meisten Belagswerke vor.<sup>238</sup>

192. Die meisten Belagswerke der Region konnten mindestens für einen Teil der Jahre 2009–2018 die ausgelieferten Mengen differenziert nach Baustellen-Postleitzahl angeben. Einzig die BERAG sowie die Werke der [F3] in Oberwangen und Busswil sowie das Werk in Heimberg konnten diese Angaben nicht in der angeforderten Form bereitstellen. Deshalb forderte die Wettbewerbsbehörde von diesen Werken Lieferscheindaten an. Diese Lieferscheindaten wertete die Behörde aus. Eine genaue Beschreibung der Auswertung dieser Lieferscheindaten befindet sich in Act. VII.1. Nachfolgend wird der wesentliche Inhalt dieser Auswertungen beschrieben.

193. Ziel der Auswertung der Lieferscheindaten ist die Zuordnung der ausgelieferten Mengen an die Postleitzahlen der belieferten Baustellen. In diesem Zusammenhang müssen die folgenden beiden potenziellen Schwierigkeiten berücksichtigt werden:

- a. Die in den Lieferscheindaten eingetragenen Postleitzahlen sind möglicherweise nicht immer korrekt.
- b. In den Lieferscheindaten ist teilweise keine Postleitzahl eingetragen.

194. Zu a: Gemäss Angaben der BERAG sind die in den Lieferscheindaten der BERAG eingetragenen Postleitzahlen insbesondere bei Lieferungen in die Städte Bern oder Thun oft fehlerhaft. Bei Lieferungen in die Stadt Bern sei oft pauschal die Postleitzahl 3000, bei Lieferungen in die Stadt Thun die Postleitzahl 3600 eingetragen worden.<sup>239</sup> Tatsächlich ist bei zahlreichen Lieferungen der BERAG und auch anderer Belagswerke die ungültige Postleitzahl 3000 in den Lieferscheindaten eingetragen.

195. Aus diesem Grund ist davon auszugehen, dass bei Lieferungen in die Städte Bern und Thun jedenfalls nicht immer die genaue Postleitzahl eingetragen ist. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, werden alle Lieferungen an Postleitzahlen der Stadt Bern sowie alle Lieferungen an Postleitzahlen der Stadt Thun zusammengefasst. Für diese beiden Gebiete werden die drei Kennzahlen Liefermenge BERAG, Marktanteil BERAG und Produktionsanteil BERAG nur für das zusammengefasste Gebiet und nicht für die einzelnen Postleitzahlen berechnet. Dem zusammengefassten Gebiet der Stadt Bern werden zusätzlich alle Lieferungen zugerechnet, bei welchen die ungültige Postleitzahl 3000 eingetragen ist.

196. Ein weiterer Grund dafür, dass die in den Lieferscheindaten der Belagswerke eingetragenen Postleitzahlen in manchen Fällen nicht korrekt sein könnten, besteht darin, dass Strassenbaustellen sich zum Teil über mehrere Postleitzahlen erstrecken.<sup>240</sup> Bei solchen Baustellen ist in den Lieferscheindaten trotzdem nur eine Postleitzahl eingetragen. Dadurch wird ein Teil der gelieferten Menge falschen Postleitzahlen zugeordnet.

197. Es ist davon auszugehen, dass solche Fehlzuordnungen keine bestimmte Systematik aufweisen: Es gibt keine Hinweise darauf, dass immer die gleiche Postleitzahl in den Lieferscheindaten eingetragen wird, wenn sich eine Baustelle über mehrere Postleitzahlen erstreckt. Deshalb ist davon auszugehen, dass sich diese Fehlzuordnungen ausgleichen, da Lieferungen an zahlreiche Baustellen über einen Zeitraum von immerhin acht Jahren in aggregierter Form ausgewertet werden.

<sup>235</sup> Das trifft zum Beispiel dann nicht zu, wenn sich ein Belagswerk am Eingang zu einem abgeschlossenen Tal liegt, in welchem sich kein anderes Belagswerk befindet. Im Raum Bern gibt es kaum abgeschlossene Täler. Deshalb nimmt in diesem Gebiet die Distanz zu anderen Belagswerken in der Regel mit steigender Distanz zum eigenen Belagswerk ab.

<sup>236</sup> Vgl. die Aussage des [...], [N3]: «Der Frankopreis wird teurer, je weiter weg das Objekt ist. So versuche ich, den Preis der BERAG für weiter entfernte Objekte attraktiv zu machen, damit die BERAG auch dort konkurrenzfähig ist» (Act. IV.6, Zeilen 345–347). Der Grundsatz, dass die Rabatte mit steigender Entfernung zum Werk der BERAG steigen, geht auch aus den Vorgaben des Verwaltungsrates an den Geschäftsführer in Bezug auf die Preispolitik hervor (Act. II.34).

<sup>237</sup> Act. IV.6, Zeilen 236–238.

<sup>238</sup> Für das Werk in Busswil fehlen Angaben zur ersten Hälfte des Jahres 2011 (Act. V.11). Das Werk in Hüswil konnte erst ab dem Jahr 2012 Angaben zu den nach Postleitzahl der belieferten Baustelle differenzierten ausgelieferten Mengen einreichen (Act. I.277). Das Werk in Lyss reichte diese Angaben ab dem Jahr 2013 ein und das Werk in Niederbipp ab dem Jahr 2016 (Act. V.12). Für alle anderen Belagswerke liegen die entsprechenden Zahlen für den ganzen Zeitraum 2011–2018 vor. Zum Umgang mit fehlenden Angaben auch im Zeitraum 2011–2018 vergleiche Rz 203 hinten.

<sup>239</sup> Act. I.190, Antwort auf Frage 6.

<sup>240</sup> Vgl. Act. I.190, Antwort auf Frage 6.

198. Ausserdem erfolgt selbst in den erwähnten Fällen keine völlig falsche Zuordnung: Vielmehr wird lediglich ein Teil der Menge anderen Postleitzahlen zugeordnet. Diese anderen Postleitzahlen dürften zudem in der Regel in der Nähe der in den Lieferscheindaten eingetragenen Postleitzahl liegen, da sie an der gleichen Strasse liegen.

199. Zusammenfassend ist deshalb festzuhalten, dass allfällige Fehler in Bezug auf die in den Lieferscheindaten eingetragenen Postleitzahlen, soweit sie nicht ohnehin bei der Auswertung durch das Sekretariat berücksichtigt werden konnten, die nachfolgenden Ergebnisse nicht zu beeinträchtigen vermögen.

200. Zu **b**: In Tabelle 6 ist für alle Werke, welche Lieferscheindaten einreichen, der Anteil an der insgesamt von diesen Werken ausgelieferten Menge aufgelistet, für welche in den Lieferscheindaten keine oder keine gültige

Postleitzahl angegeben ist. Dieser Anteil ist bei den Lieferscheindaten der BERAG mit 13,7 % relativ gering. Bei den anderen drei Werken, die Lieferscheindaten einreichen, sind hingegen gar keine Baustellen-Postleitzahlen eingetragen.

201. Aus diesem Grund durchsuchte das Sekretariat die in den Lieferscheindaten dieser Werke enthaltenen Baustellen-Adressen nach Orts- und Strassennamen, welche einer Postleitzahl zugeordnet werden können. Eine solche Zuordnung ist bei den meisten Lieferungen möglich. Der Anteil an der insgesamt von diesen Werken ausgelieferten Menge, für welche keine oder keine gültige Postleitzahl eingetragen ist und auch keine zugeordnet werden kann, ist in der rechten Spalte von Tabelle 6 aufgelistet.

Tabelle 6: Fehlende Baustellen-Postleitzahlen 2011–2018.

Werkstandort	Keine gültige PLZ eingetragen	PLZ kann nicht zugeordnet werden
Busswil	100,0 %	26,2 %
Heimberg	100,0 %	41,6 %
Oberwangen	100,0 %	32,8 %
Rubigen	13,7 %	6,9 %

202. Wie aus Tabelle 6 hervorgeht, ist bei manchen Lieferungen der aufgeführten vier Werke keine Zuordnung zu einer Postleitzahl möglich. Ein ähnliches Problem ergibt sich bei Werken, welche die entsprechenden Daten nicht für den ganzen Zeitraum 2011–2018 einreichen konnten (vgl. Fn 238 vorne): In beiden Fällen ist die räumliche Verteilung der gelieferten Mengen auf Baustellen-Postleitzahlen für einen Teil der Lieferungen eines Werks unbekannt.

203. Für den weit grösseren Teil der Lieferungen dieser Werke kann hingegen eine Baustellen-Postleitzahl zugeordnet werden. Deshalb ist es möglich, die räumliche Verteilung für die Lieferungen ohne Angaben von Baustellen-Postleitzahlen unter der folgenden Annahme zu berechnen: Es ist davon auszugehen, dass sich die räumliche Verteilung der Lieferungen, welchen eine Baustellen-Postleitzahl zugeordnet werden kann, nicht wesentlich von der räumlichen Verteilung der Lieferungen, welchen keine Baustellen-Postleitzahl zugeordnet werden kann, unterscheidet. Deshalb werden die Lieferungen, welchen keine Baustellen-Postleitzahl zugeordnet werden kann, analog zur für jedes Werk bekannten Verteilung auf die tatsächlich belieferten Baustellen-Postleitzahlen verteilt.

204. Die BERAG bringt vor, dieses Vorgehen sei «*nur möglich, wenn die Mengen sich im ganzen Liefergebiet gleich verteilen würden*»<sup>241</sup>. Das sei nicht der Fall, «*da die Standorte der Baustellen zeitlich und örtlich immer wieder sehr stark variieren*»<sup>242</sup> würden.

205. Es ist unklar, was die BERAG unter der geforderten gleichen Verteilung der Mengen im ganzen Liefergebiet versteht. Klar ist hingegen, dass die nachfolgenden Auswertungen nur dann beeinträchtigt werden könnten, wenn die räumliche Verteilung der Baustellen wesentlich anders ausfallen würde, je nachdem ob der Baustelle eine

Postleitzahl zugeordnet werden kann oder nicht. Dafür gibt es wie erwähnt keine Anhaltspunkte. Das Vorbringen der BERAG in Bezug auf die «*zeitlich und örtlich immer wieder sehr stark*» variierenden Baustellenstandorte ändert daran nichts: Es ist unbestritten, dass die Asphaltmischgutwerke der Region nicht jedes Jahr die exakt gleichen Baustellen beliefern. Zwar werden bestehende Strassen regelmässig ausgebessert. Vollständige Erneuerungen des Strassenbelags finden aber nicht alljährlich statt. Ausserdem gibt es immer wieder neue Baustellen. Dadurch entsteht tatsächlich eine gewisse Variation in Bezug auf die räumliche Verteilung der belieferten Baustellen. Daraus folgt aber nicht, dass Baustellen, welchen eine Postleitzahl zugeordnet werden kann, räumlich anders verteilt sind als Baustellen, welchen keine Postleitzahl zugeordnet werden kann. Deshalb ist entgegen dem Vorbringen der BERAG davon auszugehen, dass die fehlenden Angaben zu den Baustellenpostleitzahlen einiger Werke die nachfolgenden Datenauswertungen nicht beeinträchtigen.

206. Aus den Lieferscheindaten und Mengenangaben der Belagswerke kann deshalb auf die vorangehend beschriebene Art und Weise ein Datensatz erstellt werden, aus welchem für jedes der in Tabelle 4 aufgeführten Belagswerke für den Zeitraum 2011–2018 ersichtlich ist, an

<sup>241</sup> Act. VII.106, Rz 138.

<sup>242</sup> Act. VII.106, Rz 138 mit Verweis auf RPW 2000/4, 615 Rz 124, *Markt für Strassenbeläge*.

welche Baustellen-Postleitzahlen die insgesamt produzierte Menge Asphaltmischgut<sup>243</sup> geliefert wurde. Auf dieser Grundlage können anschliessend das Liefergebiet der BERAG sowie die Markt- und Produktionsanteile der BERAG auf Ebene Postleitzahl dargestellt werden.

#### B.3.5.4 Liefergebiet BERAG

207. In Abbildung 11 ist dargestellt, wohin die BERAG das von ihr produzierte Asphaltmischgut liefert. Um die entsprechende Darstellung möglichst übersichtlich zu halten, werden nur Postleitzahlen eingefärbt, die im Zeitraum 2011–2018 mit mindestens 100 t Asphaltmischgut beliefert wurden. Bei der maximalen Menge von [...] t handelt es sich um die an die zu einem einzigen Gebiet zusammengefassten Postleitzahlen der Stadt Bern gelieferten Mengen (vgl. Rz 195 vorne).

Abbildung 11: Liefergebiet BERAG 2011–2018.

[...]

Quelle: Lieferscheindaten BERAG (vgl. Tabelle 28 im Appendix).

208. Aus Abbildung 11 geht hervor, dass die BERAG einen grossen Teil der von ihr hergestellten Mengen in die Städte Bern und Thun sowie die dazwischenliegenden Postleitzahlen liefert. Richtung Süden liefert die BERAG über weitere Distanzen als Richtung Norden. Die Werke im Süden der BERAG sind im Vergleich zu den Werken im Norden und Osten weniger leistungsfähig (vgl. Rz 151 ff. vorne).

#### B.3.5.5 Marktanteil BERAG nach Baustellen-Postleitzahl

209. In Abbildung 12 sind die Marktanteile der BERAG für Postleitzahlen eingezeichnet, die von allen Belagswerken insgesamt im Zeitraum 2011–2018 mit mindestens 100 t Asphaltmischgut beliefert wurden. Der Marktanteil der BERAG entspricht dem Anteil der BERAG an der insgesamt im abgegrenzten Gebiet an externe Kunden und Kundinnen<sup>244</sup> verkauften Menge Asphaltmischgut.

Abbildung 12: Marktanteil BERAG 2011–2018.

[...]

Quelle: Mengenangaben der Belagswerke (vgl. Tabelle 28).

210. Aus Abbildung 12 geht hervor, dass die BERAG in den Postleitzahlen, die in der Nähe ihres Werks in Rubigen liegen, über hohe Marktanteile verfügt. Diese Zahlen sind mit der Einschätzung von [N13], [...], konsistent.<sup>245</sup>

#### B.3.5.6 Produktionsanteil BERAG nach Baustellen-Postleitzahl

211. Manche Belagswerke liefern einen grossen Teil des von ihnen produzierten Asphaltmischguts an konzerninterne Abnehmer: Das trifft auf die Belagswerke der [F3] in Oberwangen und Buswil zu. Die [F3] ist selber im Markt für Strassenbau tätig. Auch die Belagswerke der Marti AG Solothurn in Walliswil, der Frutiger-Gruppe in Sundlaenen (AG Balmholz) sowie der [F9] in Heimberg gehören zu vertikal integrierten Bauunternehmungen (vgl. Tabelle 4 vorne) und liefern deshalb einen grossen Teil ihrer Produktion an konzerninterne Abnehmer.

212. Da es sich bei konzerninternen Lieferungen nicht um Verkäufe zu einem zwischen unabhängigen Marktteilnehmern ausgehandelten Marktpreis handelt, werden sie bei der Berechnung der Marktanteile nicht berücksichtigt. Trotzdem sind auch diese Lieferungen zur Beurteilung der Marktverhältnisse relevant, da diese genauso wie die Verkäufe an konzernexterne Abnehmer den nachgelagerten Markt für Strassenbau erreichen. Deshalb werden in Abbildung 13 die Produktionsanteile der BERAG wiederum auf Ebene Postleitzahl dargestellt. Dabei handelt es sich um den Anteil der BERAG an der insgesamt im abgegrenzten Gebiet an interne und externe Kunden und Kundinnen verkauften Menge Asphaltmischgut.

Abbildung 13: Produktionsanteil BERAG 2011–2018.

[...]

Quelle: Mengenangaben der Belagswerke (vgl. Tabelle 28).

213. Aus Abbildung 13 geht hervor, dass die Produktionsanteile der BERAG tiefer sind als ihre Marktanteile. Das liegt daran, dass keine der Aktionärinnen der BERAG diese kontrolliert. Deshalb handelt es sich bei allen Lieferungen der BERAG um Lieferungen an konzernexterne Abnehmer.

#### B.3.5.7 Markt- und Produktionsanteil BERAG nach Fahrzeit-Radius

214. Die Messung von Markt- und Produktionsanteilen auf Ebene Postleitzahl erlaubt eine geografisch differenzierte Betrachtung. Sie hat aber den Nachteil, dass in den einzelnen Postleitzahlen nur relativ selten ein grösseres Strassenbauprojekt ausgeschrieben wird. Die Zuschlagserteilung für ein einziges Projekt kann deshalb die auf Ebene Postleitzahl gemessenen Markt- und Produktionsanteile stark beeinflussen. Ausserdem erstrecken sich wie erwähnt manche grösseren Projekte über mehrere Postleitzahlen, werden aber nur einer einzigen Postleitzahl zugeordnet (vgl. Rz 196 f. vorne). Aus diesen Gründen werden der Markt- und der Produktionsanteil der BERAG nachfolgend zusätzlich für grössere Gebiete berechnet.

215. Diese Messung von Markt- und Produktionsanteil der BERAG erfolgt für verschiedene durch den Fahrzeit-Radius ab dem Werk der BERAG in Rubigen definierte Gebiete. Das dem Fahrzeit-Radius von 30 Minuten zugeordnete Gebiet entspricht zum Beispiel allen Postleitzahlen, die in weniger als 30 Minuten Fahrzeit ab dem Werk in Rubigen mit einem Lastwagen erreicht werden können.

216. Da die Fahrzeit im Wesentlichen die Transportkosten bestimmt (vgl. Rz 115 vorne) und diese im Vergleich zu den Herstellungskosten eine wichtige Rolle spielen, hat die Fahrzeit zwischen der zu beliefenden Baustelle

<sup>243</sup> Dabei wurden entgegen der Behauptung der BERAG (vgl. Act. VII.106, Rz 137) sämtliche Lieferungen berücksichtigt – auch solche an Arbeitsgemeinschaften.

<sup>244</sup> «Externe Kunden und Kundinnen» sind Privatpersonen oder Gesellschaften, die gemäss Art. 963 OR nicht Teil der gleichen Konzernrechnung wie das Asphaltmischgut liefernde Belagswerk sind.

<sup>245</sup> Act. IV.3, Zeilen 309–311.

und den umliegenden Werken einen wesentlichen Einfluss auf die Wettbewerbssituation: Das am nächsten bei der zu beliefernden Baustelle gelegene Werk hat einen Transportkostenvorteil im Vergleich zu weiter entfernten Werken. Die Grösse dieses Vorteils ist von der Differenz zu den Fahrzeiten der konkurrierenden Werke abhängig.

217. Im vorliegenden Fall befinden sich in allen Richtungen ab dem Werk der BERAG etwa ähnlich weit entfernte andere Werke (vgl. Tabelle 5 vorne).<sup>246</sup> Aus diesem Grund kann im vorliegenden Fall die Messung von Markt- und Produktionsanteil der BERAG für verschiedene Fahrzeit-Radien einen Beitrag zur Einschätzung der Marktverhältnisse leisten.

218. Neben dem Markt- und dem Produktionsanteil der BERAG ist in Abbildung 14 auch der sogenannte Ausstossanteil der BERAG für die verschiedenen Fahrzeit-Radien angegeben. Dabei handelt es sich um den Anteil an der Gesamtproduktion der BERAG, der von der BERAG an innerhalb des Fahrzeit-Radius gelegene Baustellen geliefert wurde. Dieser Ausstossanteil liegt zum Beispiel bei einem Fahrzeit-Radius von 32 Minuten bei rund zwei Dritteln. Das bedeutet, dass die BERAG zwei Drittel ihrer Gesamtproduktion an Baustellen liefert, die in weniger als 32 Fahrminuten ab dem Werk der BERAG in Rubigen erreicht werden können.

219. Aus Abbildung 14 geht hervor, dass die BERAG im Umkreis ihres Werks in Rubigen über hohe Markt- und Produktionsanteile verfügt. Diese nehmen mit zunehmendem Fahrzeit-Radius ab. Hingegen nimmt der Ausstossanteil mit zunehmendem Fahrzeit-Radius zu.<sup>247</sup> Wird der Fahrzeit-Radius von 25 auf 26 vergrössert, nimmt der Ausstossanteil der BERAG sprunghaft zu. Dieser Sprung ist darauf zurückzuführen, dass die Postleitzahlen der Stadt Bern zu einem einzigen Gebiet zusammengefasst wurden (vgl. Rz 194 f. vorne). Die Fahrzeit zwischen dem Werk in Rubigen und dem so zusammengefassten Gebiet beträgt 25,7 Minuten. Da die BERAG grosse Mengen an Asphaltmischgut in die Stadt Bern liefert, ist an dieser Stelle eine starke Zunahme des Ausstossanteils zu verzeichnen.

Abbildung 14: Markt-, Produktions- und Ausstossanteil BERAG 2011–2018 nach Fahrzeit-Radius.

[...]

Quelle: Mengenangaben der Belagswerke (vgl. Tabelle 28).<sup>248</sup>

### B.3.5.8 Kennzahlen für einen Fahrzeit-Radius von 32 Minuten

220. Nachfolgend wird die Entwicklung von Markt-, Produktions- und Ausstossanteil der BERAG im Verlauf des Zeitraums 2011–2018 dargestellt. Ausserdem wird die Verteilung von Markt- und Produktionsanteilen auf die verschiedenen Belagswerke betrachtet. Die entsprechenden Darstellungen werden nicht für alle möglichen Fahrzeit-Radien, sondern nur für den Fahrzeit-Radius von 32 Minuten dargestellt. Dabei handelt es sich um den kleinsten Fahrzeit-Radius, für welchen die BERAG einen Ausstossanteil von mehr als zwei Dritteln erreicht. Das entsprechende Gebiet ist in Abbildung 15 eingezeichnet<sup>249</sup> und wird nachfolgend als «Kernliefergebiet der BERAG» bezeichnet.

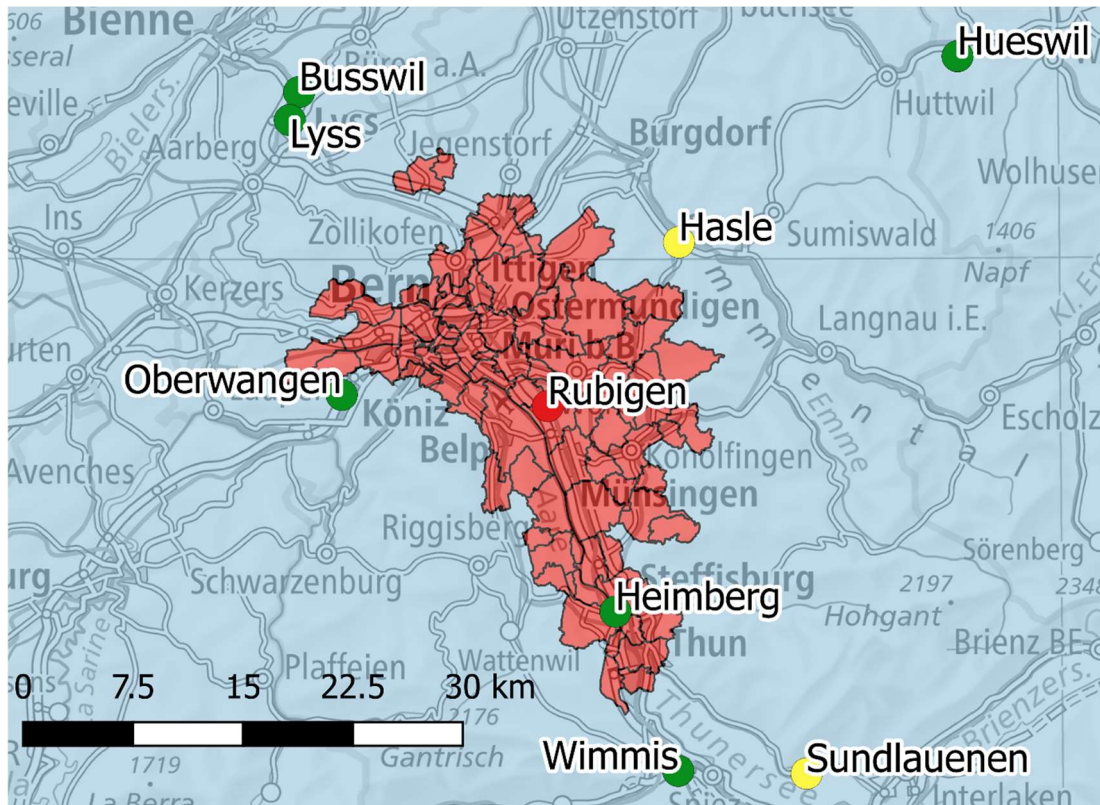
<sup>246</sup> Einzig das Werk in Heimberg ist etwas näher bei der BERAG gelegen. Dabei handelt es sich aber um ein relativ altes Werk [...], welches deshalb nur wenig Ausbauphosphor beimischen kann, was zu höheren Produktionskosten führt (vgl. Rz 31 ff. vorne). [...] (Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der [F8] vom 3. Dezember 2018, Traktandum 5, Act. III.D.19).

<sup>247</sup> Das ist per Definition der Fall: Wird der Fahrzeitradius um eine Minute vergrössert, können möglicherweise zusätzliche Postleitzahlen innerhalb der vergrösserten Fahrzeit erreicht werden.

<sup>248</sup> Die Mengenangaben der Belagswerke liegen auf Ebene Postleitzahl vor. Deshalb werden die Fahrzeiten zwischen dem Werk der BERAG und den belieferten Postleitzahlen wiederum über die Schnittstelle von here.com abgefragt. Genauere Angaben zur Definition der zur Abfrage verwendeten Koordinaten können Act. VII.1 entnommen werden.

<sup>249</sup> Je nach der genauen Lage einer Postleitzahl kann ein grösserer Anteil der Strecke ab Rubigen auf der Autobahn zurückgelegt werden. Deshalb kann die Postleitzahl 3256 im Norden der Stadt Bern in weniger als 32 Minuten ab Rubigen erreicht werden, während die Fahrt in die weiter südlich gelegene Postleitzahl 3053 gerade etwas mehr als 32 Minuten in Anspruch nimmt. Dadurch entsteht ein «Loch» im in Abbildung 15 eingezeichnete Gebiet.

Abbildung 15: Postleitzahlen mit Fahrzeit &lt; 32 Minuten ab BERAG.



Quelle: here.com.

221. In Tabelle 7 sind Markt-, Produktions- und Ausstossanteil der BERAG für jedes der Jahre 2011–2018 separat aufgeführt. Dabei fällt auf, dass der Ausstossanteil der BERAG in den Jahren 2017 und 2018 deutlich tiefer ausfällt als in den Vorjahren. Diese Veränderung ist zu einem wesentlichen Teil darauf zurückzuführen, dass die BERAG in den Jahren 2017 und 2018 im Gegensatz zu den Vorjahren relativ grosse Mengen in die ganz im Süden des Kantons Bern gelegenen Verwaltungskreise Obersimmental-Saanen und Frutigen-Niedersimmental lieferte. Dieser Umstand ist mit der Tatsache konsistent, dass das am nächsten bei diesen Verwaltungskreisen gelegene Belagswerk, die [F7] in Wimmis, Ende 2016 ihren Betrieb einstellte.

Tabelle 7: Kennzahlen für das Kernliefergebiet der BERAG (Lieferradius 32 Minuten).

[...]

Quelle: Mengenangaben der Belagswerke (vgl. Tabelle 28).

222. In Abbildung 16 ist die Verteilung der Marktanteile auf die verschiedenen Anbieter und Anbieterinnen im innerhalb von 32 Fahrminuten ab Rubigen erreichbaren Gebiet dargestellt. Dabei ist zu beachten, dass die Werke in Lyss und Niederbipp beide von der [F5] betrieben werden. Addiert man die Marktanteile dieser beiden Werke, ergibt sich ein Marktanteil der [F5] von [5–15] %. Damit verfügt die BERAG über einen um ein Vielfaches höheren Marktanteil als die nächst stärkste Konkurrentin.

Abbildung 16: Verteilung der Marktanteile, Fahrzeit-Radius 32 Minuten, 2011–2018.

[Rubigen: 60–70 %

Hasle: < 10 %

Lyss ([F5]): < 10 %

Oberwangen: < 10 %

Heimberg: < 10 %

Niederbipp ([F5]): < 10 %

Wimmis: < 10 %

Sundlauenen: < 10 %

Diverse: < 5 %]

Quelle: Mengenangaben der Belagswerke (vgl. Tabelle 28).

223. Die Verteilung der Produktionsanteile kann Abbildung 17 entnommen werden. Diesbezüglich ist nicht die [F5], sondern die [F3] die stärkste Konkurrentin der BERAG. Deren Werke in Oberwangen und Buswil erreichen gemeinsam einen Produktionsanteil von [5–15] %. Folglich erreicht die BERAG auch in Bezug auf den Produktionsanteil weit höhere Werte als die nächst stärkste Konkurrentin.



Abbildung 17: Verteilung der Produktionsanteile, Fahrzeit-Radius 32 Minuten, 2011–2018.

[Rubigen: 50–60 %

Oberwangen: < 15 %

Heimberg: < 15 %

Sundlauenen: < 10 %

Lyss ([F5]): < 10 %

Hasle: < 10 %

Walliswil: < 10 %

Wimmis: < 10 %

Niederbipp ([F5]): < 10 %

Diverse: < 5 %]

Quelle: Mengenangaben der Belagswerke (vgl. Tabelle 28).

### B.3.5.9 Markt- und Produktionsanteile im Zeitraum 2004–2021

224. Die Markt- und Produktionsanteile der BERAG können nur für den Zeitraum 2011–2018 genau berechnet werden (vgl. Rz 191 sowie Act. VII.1). Nachfolgend wird geprüft, ob sich diese Kennzahlen während des Zeitraums 2004–2010 und 2019–2021 wesentlich von den für den Zeitraum 2011–2018 gemessenen Werten unterscheiden könnten.

225. Dazu ist zunächst zu berücksichtigen, dass 2004–2021 im Wesentlichen die gleichen in Tabelle 4 aufgeführten Werke Asphaltmischgut an die im Kernliefergebiet der BERAG (Radius von 32 Fahrminuten um das Werk der BERAG) gelegenen Baustellen lieferten. Einzig die Werke in Wimmis und in Busswil waren nur während eines Teils des Zeitraums 2004–2021 als Anbieter von Asphaltmischgut aktiv: Das Werk in Busswil kann erst seit 2008 Asphaltmischgut herstellen,<sup>250</sup> während das Werk in Wimmis Ende 2016 den Betrieb einstellte.<sup>251</sup>

226. Im Zeitraum 2011–2018 musste sich die BERAG in ihrem Kernliefergebiet also gegen eine grössere Anzahl von Wettbewerbern und Wettbewerberinnen durchsetzen als im Zeitraum 2004–2007 oder im Zeitraum 2019–2021. Diese Überlegung spricht dafür, dass die Markt- und Produktionsanteile der BERAG im Zeitraum 2004–2010 und im Zeitraum 2019–2021 tendenziell höher ausfallen als die für den Zeitraum 2011–2018 gemessenen Kennzahlen.

227. Der Einfluss des Neueintritts des Werks Busswil im Jahr 2008 und der Schliessung des Werks in Wimmis Ende 2016 auf die Markt- und Produktionsanteile der BERAG dürfte sich aber in Grenzen halten, da es sich bei diesen Werken nur um schwache Konkurrentinnen der BERAG handelt: Sowohl der Markt- als auch der Produktionsanteil des Werks in Busswil liegen im Zeitraum 2011–2018 im Kernliefergebiet der BERAG unter 1 %; das Werk in Wimmis erreicht einen Marktanteil von rund 2,5 % und einen Produktionsanteil von rund 2 % (vgl. Abbildung 16 und Abbildung 17 vorne). Deshalb ist davon auszugehen, dass weder der Neueintritt des Werks Busswil noch die Schliessung des Werks Wimmis einen

wesentlichen Einfluss auf die Markt- und Produktionsanteile der BERAG in ihrem Kernliefergebiet hatte.

228. Zusätzlich zu den erwähnten Schliessungen und Neueröffnungen ist zu berücksichtigen, dass verschiedene Werke im Zeitraum 2004–2021 ihre Anlagen erneuerten. Diese Erneuerungen können dazu führen, dass zu tieferen Kosten produziert werden kann; zum Beispiel weil der Anteil des beimischbaren Ausbauasphalts durch den Einbau einer Paralleltrommel erhöht wird. Während die BERAG im ganzen Zeitraum 2004–2021 über eine Paralleltrommel verfügte, haben manche anderen Werke erst nach 2004 eine Paralleltrommel eingebaut oder verfügen noch heute über keine solche Anlage (vgl. Rz 169 ff. vorne). Dieser Umstand spricht dafür, dass die Markt- und Produktionsanteile der BERAG im Zeitraum 2004–2010 jedenfalls nicht tiefer ausfallen als im Zeitraum 2011–2018.

229. Werkserneuerungen können nicht nur zu einer Senkung der Produktionskosten führen, oft wird dabei auch die Leistung der Anlage erhöht. Die von der BERAG ab 2011 in Betrieb genommene neue Anlage [...].<sup>252</sup> Die jährlich produzierte Menge [...].<sup>253</sup>

230. Neben der BERAG haben fünf weitere Werke ihre Leistung im Zeitraum 2004–2021 erhöht: Es handelt sich um die Werke in [...]. Alle anderen Werke weisen eine konstante Leistung auf.<sup>254</sup>

231. Da die BERAG im gesamten Zeitraum 2004–2021 über eine Anlage mit einigermaßen konstanter Leistung verfügt, ist davon auszugehen, dass die Erhöhung der Leistung anderer Werke allenfalls dazu führen könnte, dass die Markt- und Produktionsanteile der BERAG im Zeitraum 2004–2010 höher ausfallen als im Zeitraum 2011–2018. Insbesondere die Anlage in Oberwangen verfügt ab [2008–2010] über eine [...] höhere Leistung. Da es sich dabei gemessen am Produktionsanteil um die stärkste Konkurrentin der BERAG handelt, ist die Marktstellung der BERAG vor dieser Werkserneuerung allenfalls noch stärker als im Zeitraum 2011–2018.

232. Spätestens im Jahr 2018 sind alle der erwähnten Werkserneuerungen abgeschlossen. In diesem Jahr liegt der Marktanteil der BERAG in ihrem Kernliefergebiet leicht unter dem Durchschnitt der Jahre 2011–2018 (vgl. Tabelle 7 vorne). Ihr Produktionsanteil liegt hingegen leicht über dem Durchschnitt der Jahre 2011–2018. Da anschliessend keine wesentlichen Veränderungen in Bezug auf Werkserneuerungen oder Markteintritte oder – Austritte erfolgten, ist davon auszugehen, dass der Markt- und der Produktionsanteil der BERAG in den Jahren 2019–2021 ähnlich hoch ausfallen wie im Jahr 2018 und damit ähnlich hoch wie im Durchschnitt der Jahre 2011–2018.

<sup>250</sup> Act. V.11.

<sup>251</sup> Act. V.17.

<sup>252</sup> Act. I.190.

<sup>253</sup> Act. III.A.284, S. 7.

<sup>254</sup> Act. V.7 (Hüswil); Act. V.8 (Hasle); Act. V.9 (Sundlauenen); Act. V.11 (Oberwangen und Busswil); Act. V.12 (Lyss und Niederbipp); Act. V.13 (Gunzgen); Act. V.14 (Boningen); Act. V.15 (Heimberg); Act. V.16 (Walliswil); Act. V.17 (Wimmis); Act. I.190 (Rubigen).

233. Aus diesen Gründen ist zusammenfassend festzuhalten, dass die für den Zeitraum 2011–2018 gemessenen Markt- und Produktionsanteile der BERAG in ihrem Kernliefergebiet zur Einschätzung der Marktstellung der BERAG im gesamten Zeitraum 2004–2021 herangezogen werden können.

#### B.3.5.10 Markteintrittsschranken

234. Für die Eröffnung eines neuen Belagswerks bestanden im Zeitraum 2004–2020 hohe Hürden. Für die Errichtung und den Betrieb eines Belagswerks sind Bewilligungen erforderlich. Da Belagswerke Geruchs- und Geräuschemissionen verursachen, werden diese nicht ohne Weiteres erteilt. Ausserdem muss ein Bedarfsnachweis erbracht werden. Insbesondere in Gebieten mit einer hohen Dichte von Belagswerken ist es aus diesem Grund schwierig, ein neues Werk an einem Standort zu erstellen, an welchem es noch kein Belagswerk gibt.<sup>255</sup> Deshalb ist es oft einfacher, ein bestehendes Werk zu übernehmen, als ein Neues zu errichten.<sup>256</sup>

235. Ein weiterer Grund besteht darin, dass die Sicherstellung des Zugangs zu lokal abgebautem Kies sehr schwierig gewesen wäre. Der Kiesliefervertrag der BERAG mit den lokalen Kiesproduzenten setzt die Zustimmung der BERAG für die Belieferung anderer Belagswerke voraus und die Eröffnung einer neuen Kiesgrube wäre wenn überhaupt nur zu hohen Kosten und mit jahrelanger Vorlaufzeit möglich gewesen (vgl. Rz 160 f. vorne). Gesteinskörnungen können zwar über weite Distanzen transportiert werden, dadurch würden aber erhebliche Kosten anfallen.

236. Eine weitere Markteintrittsschranke ist das für den erfolgreichen Betrieb eines Belagswerks erforderliche Know-How.<sup>257</sup> Auch der Zugang zur Marktgegenseite hätte sich für ein neu in den Markt eintretendes Werk angesichts der engen Verbindungen zwischen den bestehenden Belagswerken und den Strassenbauunternehmungen schwierig gestaltet. Zudem sind allein für eine neue Anlage Investitionen in der Höhe von mehr als [8–12] Mio. Fr. erforderlich.<sup>258</sup>

237. Zusätzlich ist zu berücksichtigen, dass sich zahlreiche potenzielle Konkurrenten und Konkurrentinnen durch die Unterzeichnung des Gründervertrags der BERAG dazu verpflichteten, diese nicht durch die Eröffnung eigener Belagswerke oder den Erwerb von Beteiligungen an bestehenden Belagswerken innerhalb eines bestimmten Radius um das Werk der BERAG zu konkurrenzieren (vgl. Rz 440 ff. hinten).

238. Tatsächlich wurden im Untersuchungszeitraum im Raum Bern keine Belagswerke an neuen Standorten errichtet. Stattdessen wurden die Anlagen zahlreicher bestehender Werke vollständig erneuert oder teilweise modernisiert.<sup>259</sup>

#### B.3.5.11 Beweisergebnis

239. Kleine Mengen Asphaltmischgut werden in der Regel zum Listenpreis verkauft. Bei grösseren Mengen holen die Bauunternehmungen hingegen Offerten bei verschiedenen Belagswerken ein und erhalten in der Regel einen Rabatt auf den Listenpreis.

240. Die BERAG liefert rund zwei Drittel des von ihr produzierten Asphaltmischguts an Baustellen, die innerhalb von 32 Fahrminuten ab dem Werk der BERAG in Rubigen erreicht werden können. In diesem Kernliefergebiet erreicht die BERAG einen Marktanteil von rund [60–75 %] und einen Produktionsanteil von rund [45–55] %. Sowohl der Markt- als auch der Produktionsanteil der BERAG im inneren von 32 Fahrminuten ab Rubigen erreichbaren Gebiet sind um ein Vielfaches höher als die entsprechenden Anteile des nächst stärksten Konkurrenten bzw. der nächst stärksten Konkurrentin.

241. Die Eintrittsschranken zum Markt für Asphaltmischgut sind hoch.

### B.4 Vorzugskonditionen der Aktionärinnen der BERAG

#### B.4.1 Übersicht

242. In diesem Kapitel wird untersucht, ob die Aktionärinnen der BERAG im Vergleich zu Nichtaktionären Asphaltmischgut zu besseren Konditionen beziehen konnten. Dabei steht eine allfällige Ungleichbehandlung in Bezug auf die Preise für Asphaltmischgut im Vordergrund. In einem ersten Abschnitt wird untersucht, ob die Preispolitik der BERAG im Grundsatz eine Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären vorsah (Rz 245 ff.). Anschliessend wird eine allfällige Ungleichbehandlung in Bezug auf die drei im Markt für Asphaltmischgut relevanten Preise untersucht (vgl. Rz 183 ff. vorne): Die Listenpreise (Rz 256 ff.), die Offertpreise (Rz 287 ff.) und die Endpreise (Rz 304 ff.).

243. Zusätzlich zur Ungleichbehandlung in Bezug auf die Preise von Asphaltmischgut wird die allfällige Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären in Bezug auf weitere Konditionen untersucht (Rz 354 ff.).

244. Anschliessend wird abgeklärt, welchen Zweck die BERAG mit der allfälligen Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären verfolgte (Rz 367 ff.) und wie sich diese Ungleichbehandlung auf den Wettbewerb auswirkte (Rz 382 ff.). Schliesslich werden die Beweisergebnisse der einzelnen Abschnitte in einer Gesamtschau gewürdigt und zusammengefasst (Rz 388).

<sup>255</sup> Act. IV.10, Zeilen 159–167.

<sup>256</sup> Act. IV.10, Zeilen 168–171.

<sup>257</sup> Act. IV.9, Zeilen 120–128.

<sup>258</sup> Act. III.A.10.

<sup>259</sup> Act. I.190; Act. V.7; Act. V.8; Act. V.9; Act. V.11; Act. V.12; Act. V.13; Act. V.14; Act. V.15; Act. V.16; Act. V.17.

## B.4.2 Grundsatz der Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären

### B.4.2.1 Beweisthema

245. Nachfolgend wird untersucht, ob die Preispolitik der BERAG im Grundsatz eine Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären vorsah. Zu diesem Zweck werden in diesem Abschnitt nur Beweismittel erörtert, die allgemeine Aussagen enthalten, die nicht ausschliesslich einen der nachfolgend diskutierten Preise (Listenpreis, Offertpreis, Endpreis) betreffen.<sup>260</sup>

### B.4.2.2 Beweismittel

246. Die Behörde stützt sich zur Untersuchung des Grundsatzes der Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären im Wesentlichen auf die nachfolgend aufgeführten Beweismittel.

#### B.4.2.2.1 Urkunden

- Gründervertrag unter den Aktionärinnen der BERAG vom 23. Dezember 1976.<sup>261</sup>

In Artikel 7 ist die *«Preisgestaltung»* der BERAG folgendermassen beschrieben: *«Die Aktionäre erhalten das vom Belagslieferwerk Rubigen AG gelieferte Belagsmischgut zu einem, jeweils vom Verwaltungsrat festgelegten Vorzugspreis. Die Vergünstigung gegenüber Drittbezügler beträgt mindestens 5 %.»*

- Dokument mit der Überschrift *«Preispolitik der BERAG, heutige Handhabung (Diskussionspapier für den Verwaltungsrat, 19. April 2000, [Kürzel von N10])»*.<sup>262</sup>

Im Abschnitt *«Grundsätze / Zielsetzungen»* ist unter anderem Folgendes festgehalten: *«Die Aktionäre geniessen gegenüber Dritten einen Preisvorteil (Aktionärspreisliste) und sind unter einander gleichgestellt (gleich lange Spiesse).»*

- Protokoll der Generalversammlung der BERAG vom 12. Mai 2003.<sup>263</sup>

Im Abschnitt *«Umfrage und Orientierungen»* ist Folgendes festgehalten: *«[N10] nimmt Bezug auf die im letzten Jahr oft gestellte Frage bezüglich der Preise an Nichtaktionäre. Die BERAG steht bezüglich Belagspreisen für gleich lange Spiesse unter den Aktionären (gleicher Preis ab Werk) ein. Drittkunden bezahlen einen höheren Preis als die Aktionäre.»*

- Bericht der internen Revisoren der BERAG bezüglich der am 3. Mai 2004 durchgeführten Prüfung.<sup>264</sup>

Unter der Überschrift *«Belagspreise»* ist Folgendes festgehalten: *«Die BERAG steht bezüglich Belagspreise für gleich lange Spiesse unter den Aktionären (gleicher Preis ab Werk) ein. Drittkunden bezahlen einen höheren Preis als Aktionäre [...]. Wir werden das Schwergewicht der nächsten Prüfung darauf legen [...].»*

- Schreiben der Cäsar Bay AG Bauunternehmung an die BERAG vom 27. November 2008.<sup>265</sup>

Die Cäsar Bay AG Bauunternehmung meldet ihr Interesse am Erwerb von BERAG-Aktien an: *«Wir*

*sind ebenfalls im Kleintiefbau tätig und beziehen Material bei der BERAG. Aus diesem Grund melden wir das Interesse an der Übernahme dieser Aktien an.»*

- Schreiben der Peter Batt AG an die BERAG vom 5. Mai 2010.<sup>266</sup>

Die Peter Batt AG meldet ihr Interesse am Erwerb von BERAG-Aktien an: *«In den letzten fünf Jahren haben wir auch einen Teil unserer Menge bei der BERAG AG bezogen, wobei wir vermehrt feststellen mussten, dass leider die Preispolitik für Bezüge ausserhalb der Aktionärspreisliste für uns nicht sehr interessant sind. Deshalb sahen wir uns gezwungen die grösseren Mengen ausserhalb der BERAG einzukaufen. Als Firma welche jedoch klar im Einzugsgebiet Ihrer Anlage operativ tätig ist, wären wir jedoch am Erwerb von BERAG Aktien sehr interessiert.»*

- Protokoll der Sitzung der Betriebskommission der BERAG vom 22. November 2010.<sup>267</sup>

Die Betriebskommission diskutiert die Asphaltmischgutpreise für ein spezifisches Objekt und hält fest: *«[N3] garantiert, dass die BERAG Aktionäre immer den tiefsten Preis erhalten.»*

#### B.4.2.2.2 Aussagen der BERAG

247. [N10], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 7. März 2019 aus, dass *«es auch heute noch einen preislichen Vorteil der Aktionäre»* gebe.<sup>268</sup> Ein Grund dafür, dass Strassenbauunternehmungen an der BERAG beteiligt seien, bestehe darin, dass sich diese *«bessere Konditionen»* erhofften.<sup>269</sup>

248. [N2], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 8. März 2019 aus, der Vorteil einer Beteiligung an der BERAG bestehe darin, dass man als Aktionärin Aktionärspreislisten habe und berechtigt sei, einen Treuebonus zu beziehen.<sup>270</sup> Das unternehmerische Risiko der Aktionärinnen werde durch tiefere Bezugspreise für Aktionärinnen entgolten.<sup>271</sup>

<sup>260</sup> Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Beweisergebnisse der nachfolgenden Abschnitte ebenfalls Rückschlüsse in Bezug auf den hier untersuchten Grundsatz erlauben. Genauso erlauben die in diesem Abschnitt diskutierten Beweismittel Rückschlüsse in Bezug auf die Ungleichbehandlung in Bezug auf die einzelnen Preise. Eine abschliessende Würdigung unter Einbezug sämtlicher Beweismittel erfolgt in Rz 114.

<sup>261</sup> Act. II.1, Art. 7.

<sup>262</sup> Act. II.4, Traktandum 5.

<sup>263</sup> Act. III.A.66.

<sup>264</sup> Act. III.C.13.

<sup>265</sup> Act. III.A.127.

<sup>266</sup> Act. II.31.

<sup>267</sup> Act. III.A.161, Traktandum 5.

<sup>268</sup> Act. IV.4, Zeilen 319–321.

<sup>269</sup> Act. IV.4, Zeilen 108–109.

<sup>270</sup> Act. IV.5, Zeilen 133–135.

<sup>271</sup> Act. IV.5, Zeilen 189–192.

#### B.4.2.2.3 Aussagen von Aktionärinnen der BERAG

249. [N21], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 2. Mai 2019 aus, ein Vorteil der Beteiligung an der BERAG bestehe darin, dass Aktionärinnen insbesondere bei kleineren Bezügen bis Fr. 2000.– einen «*besseren Preis als den gewöhnlichen Listenpreis*» erhalten würden.<sup>272</sup>

250. [N17], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 8. Mai 2019 aus, durch die Beteiligung an der BERAG würde die Cäsar Bay AG «*bessere Konditionen für den Bezug von Kleinstmengen an Belag*» erhalten. Bei kleinen Mengen bezahle man den Listenpreis. Bei grösseren Mengen würde es hingegen keine Rolle spielen, ob man bei der BERAG Aktionärin sei oder nicht.<sup>273</sup>

#### B.4.2.3 Würdigung der Beweismittel

251. Im Gründervertrag der BERAG ist festgehalten, dass die Aktionärinnen zu günstigeren Preisen beliefert werden sollen als die Nichtaktionäre.<sup>274</sup> Der [...], [N10], bekräftigte diesen Grundsatz in einem internen Dokument aus dem Jahr 2000<sup>275</sup> sowie anlässlich der Generalversammlung der BERAG im Jahr 2003.<sup>276</sup> Die internen Revisoren der BERAG prüften im Jahr 2004, ob dieser Grundsatz eingehalten wurde.<sup>277</sup> Damit ist erstellt, dass die BERAG ihren Aktionärinnen jedenfalls bis 2004 grundsätzlich bessere Konditionen gewährte als Nichtaktionären.

252. Im Jahr 2010 versicherte der [...], [N3], den Mitgliedern der Betriebskommission der BERAG, dass die Aktionärinnen «*immer den tiefsten Preis*» erhalten würden.<sup>278</sup> Daraus geht nicht klar hervor, ob ausschliesslich die Aktionärinnen den «*tiefsten Preis*» erhalten oder ob auch andere Kunden und Kundinnen zu diesem «*tiefsten Preis*» beziehen können. Hingegen ist klar, dass Aktionärinnen immer einen mindestens gleich guten Preis wie Nichtaktionäre erhielten.

253. Die heutigen BERAG-Aktionärinnen Peter Batt AG (nachfolgend: Batt) und Cäsar Bay AG Bauunternehmung (nachfolgend: Bay) wurden beide Ende 2011 in das Aktionariat der BERAG aufgenommen. Beide Unternehmen sagten aus, dass Aktionärinnen kleine Mengen Asphaltmischgut zu günstigeren Preise beziehen können als Nichtaktionäre und dass dieser Preisvorteil ein Grund dafür gewesen sei, ein Aufnahmegesuch als Aktionärin der BERAG zu stellen.<sup>279</sup> Die entsprechenden Aufnahmegesuche liegen der Behörde vor: Bay beantragte Ende 2008, als Aktionärin aufgenommen zu werden; Batt gelangte Mitte 2010 mit seinem Antrag an die BERAG. Die in den schriftlichen Anträgen enthaltenen Begründungen sind mit den Aussagen von Batt und Bay konsistent.<sup>280</sup> Damit ist erstellt, dass die BERAG ihren Aktionärinnen jedenfalls bei kleinen Bezugsmengen auch nach 2004 bessere Konditionen gewährte als Nichtaktionären.

254. Sowohl [N10] als auch [N2] sagten aus, dass Aktionärinnen Asphaltmischgut zu tieferen Preisen beziehen könnten als Nichtaktionäre.<sup>281</sup> Auf Anfrage des Sekretariats bestätigte die BERAG ausserdem Ende August 2020, dass sich die Preispolitik der BERAG seit dem Zeitpunkt dieser Aussagen im Jahr 2019 nicht wesentlich verändert habe.<sup>282</sup> Da ausserdem die BERAG die Wettbewerbsbehörde seither nicht über allfällige Veränderungen der im Rahmen dieser Untersuchung relevanten Verhaltensweisen informiert hat, ist damit erstellt, dass die

Aktionärinnen der BERAG von 2004 bis heute zu günstigeren Konditionen Asphaltmischgut beziehen konnten als Nichtaktionäre.

#### B.4.2.4 Beweisergebnis

255. Es ist erstellt, dass die Preispolitik der BERAG zumindest von 2004 bis heute vorsah, Aktionärinnen zu günstigeren Konditionen Asphaltmischgut zu verkaufen als Nichtaktionären.

#### B.4.3 Listenpreise

##### B.4.3.1 Beweisthema

256. In diesem Abschnitt wird untersucht,

- ob die BERAG zwei unterschiedliche Preislisten führte (Rz 265);
- wie gross der Preisunterschied zwischen den beiden Preislisten ausfiel (Rz 266 f.);
- nach welchen Kriterien die BERAG entschied, welche Preisliste auf welche Kunden und Kundinnen Anwendung fand (Rz 268 ff.).

##### B.4.3.2 Beweismittel

257. Die Behörde stützt sich zur Untersuchung der Listenpreise der BERAG im Wesentlichen auf die nachfolgend aufgeführten Beweismittel.

##### B.4.3.2.1 Urkunden

- Preislisten der BERAG für den Zeitraum 2004–2019.<sup>283</sup>
- Entwurf des Protokolls der Sitzung der Betriebskommission vom 13. März 2009:<sup>284</sup>

*«Der Verwaltungsrat hat in einem Zirkulationsbeschluss entschieden, die Nicht-Aktionärspreise (BRZ [Die BERAG ist Teil des Baustoff und Recyclingzentrums Rubigen, kurz BRZ] Ringbuch) auf den 1. März 2009 um [...] Fr./t zu senken.»*

<sup>272</sup> Act. IV.13, Zeilen 125–126.

<sup>273</sup> Act. IV.15, Zeilen 111–115.

<sup>274</sup> Act. II.1.

<sup>275</sup> Act. II.4.

<sup>276</sup> Act. III.A.66.

<sup>277</sup> Act. III.C.13; vgl. dazu auch das Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 26. März 2003, Traktandum 10 (Act. III.A.65). Daraus geht hervor, dass die BERAG einem Nichtaktionär bezüglich der Belieferung der Baustelle «Wengi-Ey» höhere Preise anbot als den Aktionärinnen der BERAG.

<sup>278</sup> Act. III.A.161.

<sup>279</sup> Act. IV.13, Zeilen 119–127 (Batt); Act. IV.15, Zeilen 110–115 (Bay).

<sup>280</sup> Act. III.A.127 (Bay); Act. II.31 (Batt).

<sup>281</sup> Dabei ist zu berücksichtigen, dass entgegen der Aussage von [N2] auch Nichtaktionäre den Treuebonus beziehen können (vgl. Rz 420 hinten).

<sup>282</sup> Act. V.24.

<sup>283</sup> Act. V.21 (2004); Act. III.A.84 (2005); Act. III.A.90 (2006); Act. III.A.101 (2007); Act. III.A.124 (2008); Act. III.A.132 (2009); Act. V.21 (2010–2012); Act. III.A.194 (2013); Act. III.A.211 (2014); Act. III.A.244 (2015–2016); Act. III.A.263 (2017); Act. III.A.282 (2018); Act. III.D.20 (2019).

<sup>284</sup> Act. II.23, Traktandum 3.

- Lieferscheindaten der BERAG für die Jahre 2018–2019 («*Nevaris-Daten*») sowie Erläuterungen der BERAG zu diesen Lieferscheindaten.<sup>285</sup>

#### B.4.3.2.2 Aussagen der BERAG

258. [N5], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 18. März 2019 aus, die BERAG führe zwei Preislisten. Auf die «*Unternehmerpreisliste*» hätten nur die Aktionärinnen der BERAG Zugriff. Die «*Ringbuchpreisliste*» sei hingegen auf dem Internet zugänglich. Nur die Aktionärinnen der BERAG könnten Belag zu den Preisen der Unternehmerpreisliste beziehen. Die Preise der beiden Listen würden sich um 10 bis 20 % unterscheiden. Diese Preisunterschiede würden im Verlauf der Zeit keinen «*wahnsinnig grossen*» Veränderungen unterliegen.<sup>286</sup>

259. [N10], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 7. März 2019 aus, die BERAG führe eine Aktionärspreisliste mit tieferen Preisen.<sup>287</sup>

260. [N12], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 6. März 2019 aus, er denke, dass es bei der BERAG jedenfalls seit 2009 keine unterschiedlichen Preislisten für Aktionärinnen und andere Kunden bzw. Kundinnen gebe. Ob das vor 2009 der Fall gewesen sei, entziehe sich seiner Kenntnis.<sup>288</sup> Mit E-Mail vom 6. März 2019 bestätigte [N12], dass es 2019 keine Aktionärspreisliste gebe. 2014 habe es aber eine Unterscheidung zwischen «*Aktionärspreisen*» und «*N-Aktionärspreisen*» gegeben.<sup>289</sup>

261. [N2], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 8. März 2019 aus, die BERAG führe eine separate Preisliste für Aktionärinnen. Der Preisunterschied zwischen der Aktionärspreisliste und der normalen Preisliste betrage etwa 10 %, er könne diesen aber nicht genau angeben.<sup>290</sup>

262. [N3], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 15. März 2019 aus, die BERAG führe zwei Preislisten, die «*Unternehmerpreisliste*» und das «*Ringbuch*». Die Preise in der Unternehmerpreisliste seien tiefer als die Preise im Ringbuch. Die BERAG stelle die Unternehmerpreisliste nur «*bedeutenden Strassenbauern*» zu. Das Ringbuch werde hingegen tausendfach verschickt. Ausschlaggebend dafür, ob ein Kunde bzw. eine Kundin gemäss der Unternehmerpreisliste beziehen könne, sei, ob der Kunde oder die Kundin ein «*bedeutendes Strassenbauunternehmen*» sei; man müsse eine «*nicht genau festgelegte, grössere Menge pro Jahr verbauen*», damit gemäss der Unternehmerpreisliste bezogen werden könne. Die Unternehmerpreisliste gelte für alle Aktionärinnen der BERAG. Die BERAG unterscheide bei den Preislisten aber nicht zwischen Aktionärinnen und Nichtaktionären. Früher habe die BERAG die «*Unternehmerpreisliste*» als «*Aktionärspreisliste*» bezeichnet. Die Handhabung dieser Preisliste habe sich durch die Änderung der Bezeichnung aber nicht verändert.<sup>291</sup>

263. In ihrem Schreiben vom 25. September 2020 brachte die BERAG vor, der administrative und betriebliche Aufwand der BERAG sei bei kleineren Bezugsmengen pro Ladung (< 10 Tonnen) viel höher als bei grösseren. Die Differenz zwischen dem Preis für Kleinbezüger und dem «*Unternehmenspreis*» sei deshalb durch den höheren administrativen und betrieblichen Aufwand gerechtfertigt.<sup>292</sup>

264. In Ihrem Schreiben vom 31. August 2020 gab die BERAG an, dass sie im Jahr 2020 neben der öffentlich

zugänglichen Ringbuchpreisliste eine Unternehmerpreisliste führte, welche den Aktionärinnen der BERAG gestellt wurde. Die Preispolitik der BERAG habe sich seit Januar 2019 nicht wesentlich verändert.<sup>293</sup>

#### B.4.3.3 Würdigung der Beweismittel

##### B.4.3.3.1 Zwei unterschiedliche Preislisten

265. Für die Jahre 2004–2019 liegen jeweils zwei verschiedene Preislisten vor.<sup>294</sup> Zudem bestätigten [N5], [N10], [N2] und [N3] übereinstimmend, dass die BERAG jeweils zwei unterschiedliche Preislisten führte.<sup>295</sup> Für das Jahr 2020 bestätigte die BERAG schriftlich, dass sie zwei unterschiedliche Preislisten führte. Ausserdem hielt die BERAG Ende August 2020 schriftlich fest, dass ihre Preispolitik seit Anfang 2019 im Wesentlichen unverändert blieb.<sup>296</sup> Damit ist erstellt, dass die BERAG im Zeitraum 2004 bis heute jeweils zwei unterschiedliche Preislisten führte. Daran vermögen die gegenteiligen Behauptungen von [N12]<sup>297</sup> nichts zu ändern, zumal diese allen anderen Beweismitteln widersprechen.

##### B.4.3.3.2 Grösse der Listenpreisunterschiede

266. Als nächstes wird untersucht, wie gross die Unterschiede zwischen den beiden Preislisten ausfielen. In den nachfolgenden Auswertungen werden nur Sorten berücksichtigt, für welche in beiden Preislisten ein Listenpreis eingetragen ist. Ausserdem werden nur die Listenpreise von Sorten verglichen, bei welchen in der Spalte «*Code*» eine Zahl eingetragen ist. Anhand dieser Zahl können die Sorten identifiziert und so sichergestellt werden, dass die Listenpreise der gleichen Sorte verglichen werden. Insgesamt liegen im Zeitraum 2004–2019 aus beiden Preislisten Preise für 776 anhand eines Codes identifizierbare Sorten vor.<sup>298</sup>

<sup>285</sup> Vgl. Tabelle 28 im Appendix für eine Liste der entsprechenden Eingaben.

<sup>286</sup> Act. IV.7, Zeilen 68–77 sowie 91–94.

<sup>287</sup> Act. IV.4, Zeilen 298–300.

<sup>288</sup> Act. IV.2, Zeilen 170–171.

<sup>289</sup> Act. V.1.

<sup>290</sup> Act. IV.5, Zeilen 182–186.

<sup>291</sup> Act. IV.6, Zeilen 122–128; Zeilen 139–149 und Zeilen 224–225.

<sup>292</sup> Act. V.26, S. 5.

<sup>293</sup> Act. V.24. Dabei handelt es sich um die Beantwortung des Auskunftsbegehrens vom 14. August 2020 (Act. I.402). Die BERAG legt darin ausserdem dar, dass die den Aktionärinnen zugestellten Preislisten nicht identisch seien, weil sich darin auch Sorten befinden würden, die teilweise spezifisch für ein einzelnes Unternehmen entwickelt worden seien. Die Preise dieser sogenannten «*Spezialrezepte*» seien nur in den Preislisten der Aktionärin enthalten, für welchen die entsprechende Sorte entwickelt wurde. Die Preise für alle anderen Sorten seien aber in allen an die Aktionärinnen versandten Preislisten identisch.

<sup>294</sup> Act. V.21 (2004); Act. III.A.84 (2005); Act. III.A.90 (2006); Act. III.A.101 (2007); Act. III.A.124 (2008); Act. III.A.132 (2009); Act. V.21 (2010–2012); Act. III.A.194 (2013); Act. III.A.211 (2014); Act. III.A.244 (2015–2016); Act. III.A.263 (2017); Act. III.A.282 (2018); Act. III.D.20 (2019). Da die an die Aktionärinnen versandten Preislisten jedenfalls teilweise Preise für Spezialrezepte (vgl. Fussnote 293) enthielten, gab es eigentlich mehr als zwei Preislisten. Da die BERAG für die an mehrere Kunden und Kundinnen verkauften Sorten nur zwei Listenpreise festlegte, ist der Einfachheit halber von zwei Preislisten die Rede.

<sup>295</sup> Act. IV.7, Zeile 69 ([N5]); Act. IV.4, Zeile 300 ([N10]); Act. IV.5, Zeile 183 ([N2]); Act. IV.6, Zeilen 123–128 ([N3]).

<sup>296</sup> Act. V.24.

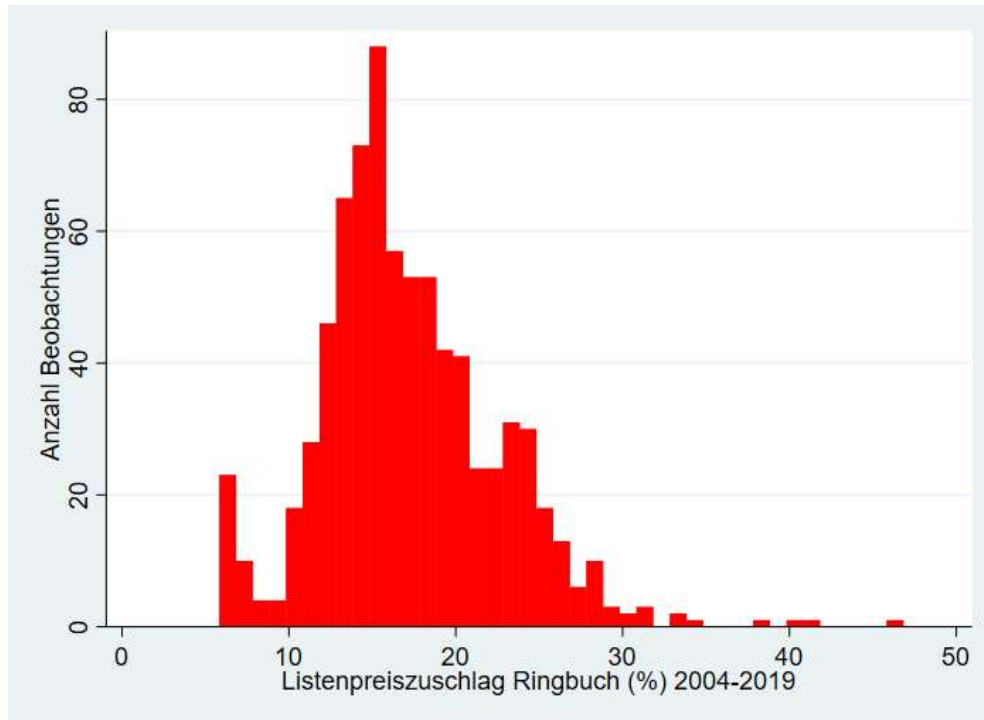
<sup>297</sup> Act. V.1 und Act. IV.2, Zeilen 170–174.

<sup>298</sup> In Tabelle 31 im Appendix ist angegeben, wie diese 776 Listenpreispaare auf die Jahre 2004–2019 verteilt sind.

267. In Abbildung 18 ist die Verteilung der Listenpreisdifferenzen anhand dieser 776 Beobachtungen dargestellt. Die durchschnittliche Listenpreisdifferenz beträgt 17,2 % des tieferen Listenpreises. Der Ringbuchlistenpreis lag

also bei der durchschnittlichen Sorte 17,2 % über dem Aktionärs- bzw. Unternehmerlistenpreis. In Franken ausgedrückt beträgt der durchschnittliche Listenpreisunterschied Fr. 16.20 pro Tonne Asphaltmischgut.

Abbildung 18: Verteilung der Differenz Ringbuchlistenpreis-Aktionärslistenpreis 2004–2019.



Quelle: Act. V.21; Act. III.A.84; Act. III.A.90; Act. III.A.101; Act. III.A.124; Act. III.A.132; Act. V.21; Act. III.A.194; Act. III.A.194; Act. III.A.211; Act. III.A.244; Act. III.A.263; Act. III.A.282; Act. III.D.20.

#### B.4.3.3.3 Wie entscheidet die BERAG, für wen welche Preisliste gilt?

268. Aus den Preislisten selber geht nicht hervor, welche Kunden und Kundinnen Asphaltmischgut zu den tieferen Listenpreisen beziehen konnten. Einziger daraus abzuleitender Hinweis ist die bis 2014 verwendete Bezeichnung «Aktionärspreisliste». In diesem Zusammenhang ist ausserdem festzuhalten, dass die BERAG die in der Ringbuchpreisliste enthaltenen Preise teilweise als «Nichtaktionärs-Preise» bezeichnet.<sup>299</sup> Die Bezeichnungen «Aktionärspreisliste» und «Nichtaktionärs-Preise» sind nur dann sinnvoll, wenn die Zuteilung der Preisliste im Wesentlichen mit dem Aktionärsstatus der Kunden und Kundinnen übereinstimmt. Möglicherweise haben diese Bezeichnungen aber historische Wurzeln und beschreiben den heutigen Zustand nicht mehr treffend. Deshalb werden nachfolgend die Aussagen der Vertreter der BERAG sowie die Lieferscheindaten der BERAG ausgewertet und gewürdigt.

269. Die Aussagen der Vertreter der BERAG zur Frage, wer gemäss Unternehmerpreisliste beziehen kann, sind widersprüchlich:

- Der [...], [N5], sagte unmissverständlich, dass nur Aktionärinnen zu den Preisen der günstigeren Preisliste beziehen können.<sup>300</sup>
- Der [...], [N10], bestätigte, dass die BERAG eine «Aktionärspreisliste mit tieferen Preisen» führe. Es

handelte sich um die Antwort auf die erste Frage zum Thema «Vorzugskonditionen für Aktionäre der BERAG».<sup>301</sup> Wäre [N10] davon ausgegangen, dass neben Aktionärinnen auch noch andere Kunden bzw. Kundinnen gemäss der «Aktionärspreisliste» beziehen könnten, hätte er in seiner Antwort auf diesen Umstand hingewiesen. Deshalb ist klar, dass [N10] davon ausging, dass jedenfalls im Wesentlichen nur die Aktionärinnen gemäss Aktionärspreisliste beziehen könnten.

- Der [...], [N12], sagte zunächst aus, es habe jedenfalls seit 2009 seines Wissens keine unterschiedlichen Preislisten für Aktionärinnen und andere Kunden bzw. Kundinnen gegeben.<sup>302</sup> Diese Aussage ergänzte er nachfolgend per E-Mail und brachte vor, es gebe im Jahr 2019 keine Aktionärspreisliste, es habe aber «im 2014 eine Unterscheidung zwischen «Aktionärspreisen» und «N-Aktionärspreisen» gegeben».<sup>303</sup> Diese Ergänzung ein Indiz dafür, dass jedenfalls im Jahr 2014 im Wesentlichen nur Aktionärinnen zu den tieferen «Aktionärspreisen» beziehen konnten, da sonst die Bezeichnung «Aktionärspreise» keinen Sinn ergibt.

<sup>299</sup> Act. II.23, Traktandum 3.

<sup>300</sup> Act. IV.7, Zeilen 91–94.

<sup>301</sup> Act. IV.4, Zeilen 298–300.

<sup>302</sup> Act. IV.2, Zeile 171.

<sup>303</sup> Act. V.1.

- Der [...] [N2] bestätigte, dass die BERAG eine «*separate Preisliste für Aktionäre*» führe. Diese Aussage ist nur dann sinnvoll, wenn nur Aktionärinnen gemäss dieser separaten Preisliste beziehen können, da es sich sonst nicht um eine «*separate Preisliste für Aktionäre*» handeln würde.<sup>304</sup>
- Der [...], [N3], sagte aus, dass ausschliesslich die vom Kunden bzw. der Kundin pro Jahr verbaute Menge dafür ausschlaggebend sei, ob der Kunde bzw. die Kundin gemäss der günstigeren Preisliste beziehen könne.<sup>305</sup> Ob ein Kunde oder eine Kundin bzw. eine Aktionärin sei oder nicht, spiele hingegen keine Rolle. Diese Aussage ist aus den folgenden Gründen nicht glaubhaft:

- i. Es ist unklar, was genau mit der jährlich verbaute Menge<sup>306</sup> gemeint ist. Falls damit die insgesamt von den Bauunternehmungen verbaute Menge gemeint ist, unabhängig davon, welches Werk das Asphaltmischgut liefert, ist die Aussage aus dem folgenden Grund nicht plausibel: Die BERAG kennt die von den Bauunternehmungen jährlich verbaute Menge Asphaltmischgut nicht. Sie kennt nur die von der BERAG gelieferte Menge, nicht aber die von den anderen Belagswerken gelieferten Mengen.<sup>307</sup> Deshalb kann sie nicht auf dieser Grundlage entscheiden, ob die Aktionärspreisliste zur Anwendung kommt.

Falls hingegen die jährlich durch die BERAG gelieferte Menge gemeint ist, würde der Zweck der beiden Preislisten darin bestehen, Kunden und Kundinnen mit grösseren Bezügen einen grösseren Rabatt zu gewähren als Kunden und Kundinnen mit kleineren Bezügen. Dieser Zweck könnte über die Gewährung eines Mengenrabatts deutlich effizienter erreicht werden als mit zwei unterschiedlichen Preislisten: Beim Mengenrabatt kennt der Kunde bzw. die Kundin die Höhe des bezugsabhängigen Rabatts zum Zeitpunkt, zu welchem er entscheidet, wie viel Belag er bei der BERAG beziehen wird. Im von der BERAG angeblich angewandten System könnte der Kunde bzw. die Kundin hingegen im besten Fall irgendwann in der Zukunft zu besseren Konditionen Belag beziehen, aber auch dafür besteht keine Gewähr. Deshalb ist ein System mit zwei Preislisten nicht geeignet, einen Mengenrabatt umzusetzen.

- ii. [N3] sagte gleichzeitig aus, dass die Unternehmerpreisliste für alle Aktionärinnen der BERAG gelte.<sup>308</sup> Einige Aktionärinnen der BERAG (namentlich die Kiesproduzenten) beziehen und verbauen nur sehr geringe Mengen an Asphaltmischgut. Dabei handelt es sich jedenfalls nicht um eine «*nicht genau festgelegte, grössere Menge pro Jahr*».<sup>309</sup> Deshalb widersprechen sich die beiden Aussagen von [N3]: Die Kiesproduzenten können einzig aufgrund ihres Status als Aktionärinnen der BERAG gemäss der Aktionärspreisliste beziehen und nicht aufgrund der bezogenen oder verbauten Mengen.
- iii. Die Aussage von [N3] steht im Widerspruch zu den Aussagen der [...] [N5], [N10] und [N2] sowie

zu den nachfolgenden Auswertungen der Lieferscheindaten der BERAG (vgl. Rz 270 ff.).

270. Da sich die Aussagen der BERAG teilweise widersprechen, werden die Lieferscheindaten der BERAG der Jahre 2018 und 2019<sup>310</sup> zur zusätzlichen Klärung der Frage herangezogen, ob die BERAG aufgrund des Aktionsstatus eines Kunden bzw. einer Kundin entschied, ob dieser bzw. diese gemäss der günstigeren Unternehmerpreisliste Asphaltmischgut beziehen konnte.

271. In den Lieferscheindaten der Jahre 2018 und 2019 ist bei jeder Lieferung der relevante Listenpreis eingetragen. Dieser in den Lieferscheindaten eingetragene Listenpreis kann mit den in den beiden Preislisten der BERAG eingetragenen Preisen verglichen werden. So kann für jede Lieferung festgestellt werden, ob die BERAG den Aktionärs- oder den Nichtaktionärslistenpreis eingetragen hat. Da zudem bei jeder Lieferung der Name des Kunden bzw. der Kundin angegeben ist, kann festgestellt werden, ob es sich dabei um eine Aktionärin oder einen Nichtaktionär handelt. Aufgrund eines Systemwechsels liegen die Lieferscheindaten der Jahre 2009–2017 in einem anderen Format vor. Darin ist soweit ersichtlich kein Listenpreis eingetragen. Deshalb wurden die nachfolgenden Berechnungen anhand der Lieferscheindaten der BERAG der Jahre 2018 und 2019 vorgenommen.

272. Für die nachfolgenden Auswertungen können nur Lieferungen von Asphaltmischgutsorten verwendet werden, welchen jeweils ein Listenpreis aus der Aktionärspreisliste und der Nichtaktionärspreisliste zugeordnet werden können. Das ist bei rund 70 % der Lieferungen der Fall.

273. Arbeitsgemeinschaften werden als Aktionärinnen eingestuft, sofern zum Zeitpunkt der Belieferung durch die BERAG mindestens eine an der Arbeitsgemeinschaft beteiligte Gesellschaft Aktionärin der BERAG war. Nicht berücksichtigt werden Lieferungen an andere Belagswerke, da es sich dabei mindestens teilweise um Aushilfslieferungen zu Sonderkonditionen handelt. Genauere Angaben zur Aufbereitung und Auswertung der Lieferscheindaten der BERAG können Act. VII.1 entnommen werden.

274. Da manche Baustellen über mehrere Jahre beliefert werden, sind teilweise in den Lieferscheindaten nicht die aktuellen Listenpreise, sondern diejenigen des Vorjahres eingetragen.<sup>311</sup> Deshalb werden die in den Lieferscheindaten eingetragenen Listenpreise in eine der folgenden fünf Kategorien eingeteilt:

<sup>304</sup> Act. IV.5, Zeilen 182–186.

<sup>305</sup> Act. IV.6, Zeilen 146–149.

<sup>306</sup> Act. IV.6, Zeilen 148–149.

<sup>307</sup> Wären die von anderen Werken gelieferten Mengen der BERAG bekannt, könnte diese ihren Marktanteil genau angeben. [N3] sagt, er habe «*keine Ahnung*» (Act. IV.6, Zeile 415), wie hoch der Marktanteil der BERAG im Umkreis von 15 km um das Werk sei.

<sup>308</sup> Act. IV.6, Zeilen 224–225.

<sup>309</sup> Act. IV.6, Zeilen 148–149.

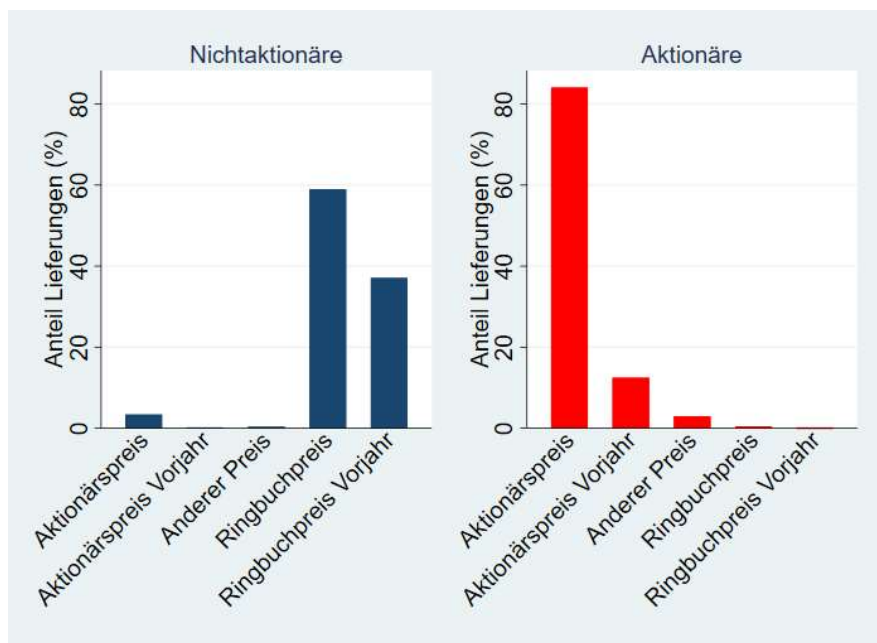
<sup>310</sup> Vgl. Tabelle 28 im Appendix für eine Liste der entsprechenden Eingaben.

<sup>311</sup> In seltenen Fällen kann eine Baustelle sogar über mehrere Jahre mit Asphaltmischgut beliefert werden. Diese Fälle fallen in die Kategorie «*Anderer Preis*», falls der Listenpreis des Jahres eingetragen ist, in welchem die erste Lieferung stattfand.

- Aktionärspreis: Der in den Lieferscheindaten eingetragene Listenpreis entspricht exakt dem Aktionärslistenpreis des Jahres, in welchem die Lieferung stattfindet.
  - Aktionärspreis Vorjahr: Der in den Lieferscheindaten eingetragene Listenpreis entspricht exakt dem Aktionärslistenpreis des dem Jahr der Lieferung unmittelbar vorangehenden Jahres.
  - Ringbuchpreis: Der in den Lieferscheindaten eingetragene Listenpreis entspricht exakt dem Ringbuchpreis des Jahres, in welchem die Lieferung stattfindet.
  - Ringbuchpreis Vorjahr: Der in den Lieferscheindaten eingetragene Listenpreis entspricht exakt dem Ringbuchpreis des dem Jahr der Lieferung unmittelbar vorangehenden Jahres.
- Anderer Preis: Der in den Lieferscheindaten eingetragene Listenpreis entspricht keinem der vier oben erwähnten Preise.

275. In Abbildung 19 ist die Verteilung der in den Lieferscheindaten der Jahre 2018 und 2019 eingetragenen Listenpreise auf die fünf erwähnten Kategorien separat für Aktionärinnen und Nichtaktionäre angegeben.<sup>312</sup> Daraus geht hervor, dass bei fast allen Lieferungen an Aktionärinnen der Aktionärslistenpreis oder der Aktionärslistenpreis des Vorjahres eingetragen ist. Im Gegensatz dazu ist bei fast allen Lieferungen an Nichtaktionäre der Ringbuchpreis oder der Ringbuchpreis des Vorjahres eingetragen.<sup>313</sup>

Abbildung 19: In den Nevaris-Daten eingetragene Listenpreise nach Aktionärsstatus.



Quelle: Lieferscheindaten der BERAG (vgl. Tabelle 28).

276. Damit ist erstellt, dass die Aktionärspreisliste der BERAG im Wesentlichen nur auf die Aktionärinnen, nicht aber auf die Nichtaktionäre angewandt wurde. Als nächstes wird untersucht, ob sich diese Ungleichbehandlung durch Unterschiede in Bezug auf die bezogenen Mengen erklären lässt.

277. Falls jede Aktionärin grössere Mengen bezog als jeder Nichtaktionär, könnte dieses Ergebnis dadurch zustande gekommen sein, dass die BERAG allen grossen Kunden und Kundinnen den Bezug gemäss Aktionärspreisliste ermöglichte. Dass dies jedenfalls nicht vollständig der Fall ist, ergibt sich bereits aus der bereits erwähnten Tatsache, dass auch die an der BERAG beteiligten Kiesproduzenten gemäss der Aktionärspreisliste Asphaltmischgut beziehen konnten. Trotzdem wird nachfolgend geprüft, ob es Nichtaktionäre gab, die ähnlich viel bezogen wie die kleineren Aktionärinnen und auf welche trotzdem der höhere Listenpreis für Nichtaktionäre zur Anwendung kam.<sup>314</sup>

<sup>312</sup> Eine Beobachtung entspricht einer Lieferung. Die genauen Zahlen können Tabelle 4 im Appendix entnommen werden.

<sup>313</sup> Bei rund 4 % der Lieferungen an Nichtaktionäre ist der Aktionärslistenpreis oder der Aktionärslistenpreis des Vorjahres eingetragen. Dabei handelt es sich zu mehr als 95 % um Lieferungen an den Nichtaktionär [F10].

<sup>314</sup> Das Tiefbauamt der Stadt Bern bezieht relativ grosse Mengen Asphaltmischgut von der BERAG. Da es sich dabei nicht um ein Unternehmen handelt, sind die entsprechenden Bezüge in Tabelle 8 nicht angegeben. Zusätzlich zu den gemessenen an ihren Bezügen bei der BERAG grössten Nichtaktionären ist die [F9] in Tabelle 8 aufgeführt, da es sich dabei um eine gemessen an ihren Gesamtbezügen von sämtlichen Belagswerken um eine grosse Strassenbauunternehmung handelt.



278. Aus Tabelle 8 geht hervor, dass die grössten Nichtaktionäre ähnlich grosse Mengen bezogen wie einige der kleineren Aktionärinnen.<sup>315</sup> Damit ist klar, dass sich die Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionäre in Bezug auf die anwendbare Preisliste nicht durch die bezogenen Mengen erklären lässt.

279. Die BERAG stellt in ihrem Schreiben vom 25. September 2020 klar, dass der administrative und betriebliche Aufwand bei kleinen Bezugsmengen pro Ladung grösser ist als bei grösseren.<sup>316</sup> Deshalb wird geprüft, ob sich die Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären in Bezug auf die anwendbare Preisliste allenfalls durch Unterschiede in Bezug auf die durchschnittliche Bezugsmenge pro Ladung erklären lässt.

280. In Tabelle 8 sind neben den insgesamt bezogenen Mengen auch die Anzahl Ladungen sowie die durchschnittlich pro Ladung bezogene Menge angegeben. Daraus geht hervor, dass die Bezugsmenge pro Ladung bei den Nichtaktionären eher etwas grösser war als bei den Aktionärinnen. Trotzdem wendete die BERAG auf diese Nichtaktionäre die Ringbuchpreisliste an, während die Aktionärinnen gemäss Aktionärspreisliste beziehen konnten.

281. Damit ist klar, dass die BERAG nicht aufgrund von jährlichen Bezugsmengen oder aufgrund der Bezugsmenge pro Ladung entschied, welche Preisliste zur Anwendung kam.<sup>317</sup>

Tabelle 8: Bezüge von Asphaltmischgut kleinerer Aktionärinnen und grosser Nichtaktionäre der BERAG (ohne Arbeitsgemeinschaften).

[...]

Quelle: Lieferscheindaten der BERAG (vgl. Tabelle 28).

282. Der Vollständigkeit halber ist in Tabelle 9 die Verteilung der in den Lieferscheindaten der BERAG der Jahre 2018 und 2019 eingetragenen Listenpreise separat für die in Tabelle 8 aufgeführten Kunden und Kundinnen angegeben.

283. Aus Tabelle 9 geht hervor, dass auch bei den gemessen an ihren Bezügen bei der BERAG grössten Nichtaktionären praktisch immer die Ringbuchlistenpreise in den Lieferscheindaten eingetragen sind. Dabei handelt es sich um Unternehmen, die ähnlich grosse Mengen von der BERAG bezogen wie einige der kleineren Aktionärinnen. Ausserdem weisen die Lieferungen an diese Unternehmen im Durchschnitt eine grössere Bezugsmenge pro Ladung auf als die Lieferungen an die kleineren Nichtaktionäre.

284. Damit ist erstellt, dass weder die jährlichen Bezugsmengen noch die Bezugsmengen pro Ladung ausschlaggebend dafür waren, ob die Aktionärspreisliste oder die Ringbuchpreisliste zur Anwendung kam. Vielmehr entschied die BERAG aufgrund des Aktionärsstatus eines Kunden bzw. einer Kundin, ob der Kunde oder die Kundin gemäss der Aktionärspreis- oder der Ringbuchpreisliste beziehen konnte.<sup>318</sup>

Tabelle 9: In den Nevaris-Daten eingetragene Listenpreise für ausgewählte Kunden und Kundinnen.

[...]

Quelle: Lieferscheindaten der BERAG (vgl. Tabelle 28).

285. Die BERAG bringt in der Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats vor, die Behörde könne ihre Erkenntnisse für den gesamten Untersuchungszeitraum nicht allein auf die Daten aus den Jahren 2018 und 2019 stützen.<sup>319</sup> Dem ist Folgendes zu entgegnen: Lieferscheindaten mit darin eingetragenen Listenpreisen liegen zwar nur für die Jahre 2018 und 2019 vor. Dabei handelt es sich aber nicht um das einzige Beweismittel (vgl. Rz 257 vorne). Zusätzlich dazu ist insbesondere zu berücksichtigen, dass die BERAG spätestens seit 2004 zwei separate Preislisten führte (vgl. Rz 265 vorne) und dass sich ihre Preispolitik seit 2004 nicht wesentlich verändert hat.<sup>320</sup> Deshalb ist davon auszugehen, dass von 2004 bis 2021 die günstigere der beiden Preislisten im Wesentlichen nur auf die Aktionärinnen der BERAG Anwendung fand.

#### B.4.3.4 Beweisergebnis

286. Es ist erwiesen,

- dass die BERAG zumindest von 2004 bis 2021 zwei Preislisten für Asphaltmischgut führte;
- dass der Preisunterschied zwischen den beiden Listen durchschnittlich rund 15 % betrug;

<sup>315</sup> Lieferungen an Arbeitsgemeinschaften fliessen nicht in die in Tabelle 8 angegebenen Mengen ein. Berücksichtigt man solche Lieferungen, ändert sich dadurch nichts am Ergebnis, dass es Nichtaktionäre gibt, die ähnlich grosse Mengen beziehen wie einige der kleineren Aktionärinnen: Die Aktionärin Cäsar Bay AG ist im Zeitraum 2013–2019 an Arbeitsgemeinschaften beteiligt, die rund [x] t von der BERAG beziehen. Die Nichtaktionärin [F11] ist im Zeitraum 2013–2019 an Arbeitsgemeinschaften beteiligt, die rund [x] t von der BERAG beziehen, die Nichtaktionärin [F9] ist sogar an Arbeitsgemeinschaften beteiligt, die im Zeitraum 2013–2019 mehr als [x] t beziehen. Alle anderen in Tabelle 8 aufgeführten Unternehmen sind im Zeitraum 2013–2019 an keinen Arbeitsgemeinschaften beteiligt, die wesentliche Mengen von der BERAG beziehen (vgl. Act. V.30).

<sup>316</sup> Act. V.26, S. 6.

<sup>317</sup> Die BERAG bringt in der Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats vor, die durchschnittliche Bezugsmenge pro Lieferung ergebe «*ein verzerrtes Bild*». Die Lieferungen an Nichtaktionäre seien wahrscheinlich zu einem grossen Teil kleiner als 10 Tonnen gewesen. Nur bei Lieferungen von weniger als 10 Tonnen würde der Endpreis im Wesentlichen dem Listenpreis entsprechen (Act. VII.106, Rz 168 ff. mit Verweis auf Act. V.26, S. 5). Ausserdem bringt die BERAG vor, die in Tabelle 9 aufgeführten Nichtaktionäre hätten von verschiedenen Rabatten profitiert. Es sei deshalb nicht möglich, dass mehr als 95 % der Lieferungen an diese Unternehmen zum Ringbuchpreis erfolgt seien (Act. VII.106, Rz 169 ff.). Diese Vorbringen stossen ins Leere: In diesem Abschnitt geht es nicht um die Frage, ob der Endpreis dem Listenpreis entsprach. Vielmehr wird untersucht, ob die BERAG aufgrund des Aktionärsstatus eines Kunden bzw. einer Kundin entschied, welche Preisliste anzuwenden ist. Die Endpreise werden hingegen erst in Rz 304 ff. hinten untersucht.

<sup>318</sup> Die BERAG bringt in der Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats vor, auch andere Belagswerke würden ihre Listenpreise in Abhängigkeit von der bezogenen Menge festlegen (Act. VII.106, Rz 164). Im Gegensatz zu den von der BERAG vorgebrachten Beispielen hat die BERAG wie vorangehend gezeigt, gerade nicht aufgrund der bezogenen Menge, sondern aufgrund des Aktionärsstatus ihrer Kundinnen und Kunden entschieden, welche Preisliste zur Anwendung kommt.

<sup>319</sup> Act. VII.106, Rz 172.

<sup>320</sup> Vgl. Act. V.24. Ausserdem erwähnte keiner der einvernommenen Vertreter der BERAG, dass sich die Handhabung der Preislisten zu einem bestimmten Zeitpunkt verändert habe. Des Weiteren gibt die BERAG nicht an, ob und wann es diesbezüglich eine Veränderung gegeben haben soll.

- dass im Wesentlichen nur die Aktionärinnen der BERAG gemäss der günstigeren Preisliste Asphaltmischgut beziehen konnten;
- dass sich die Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären nicht durch Unterschiede in Bezug auf die jährlich bezogenen Mengen oder die durchschnittliche Bezugsmenge pro Ladung erklären lassen.

#### B.4.4 Offertpreise

##### B.4.4.1 Beweisthema

287. In diesem Abschnitt wird untersucht,

- ob die BERAG ihren Aktionärinnen in der Offertphase tiefere Preise anbot als Nichtaktionären;
- wie gross die entsprechenden Preisunterschiede ausfielen.

##### B.4.4.2 Beweismittel

288. Die Behörde stützt sich zur Untersuchung der Preissetzung in der Offertphase im Wesentlichen auf die nachfolgend aufgeführten Beweismittel.

###### B.4.4.2.1 Urkunden

- Protokoll der Generalversammlung der BERAG vom 12. Mai 2003.<sup>321</sup>

«[N10] nimmt Bezug auf die im letzten Jahr oft gestellte Frage bezüglich der Preise an Nichtaktionäre. Die BERAG steht bezüglich Belagspreisen für gleich lange Spiesse unter den Aktionären (gleicher Preis ab Werk) ein. Drittkunden bezahlen einen höheren Preis als die Aktionäre. Werden Belagslose ohne Aktionärsbeteiligung vergeben, ist die BERAG bestrebt, den Belagsbezugsentscheid zu Gunsten der BERAG zu beeinflussen, ohne das Angebot an die Aktionäre zu unterbieten.»

- Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 27. März 2009.<sup>322</sup>

Der Verwaltungsrat bespricht den «Bericht interner Revisoren»: «Es kann festgehalten werden, dass alle Aktionäre in der Submissionsphase gleich behandelt werden. Nicht-Aktionäre zahlen einen höheren Preis.»

- Berichte der internen Revisionsstelle der BERAG;<sup>323</sup>

Darin werden in der Regel [...] Objekte geprüft und die den anfragenden Bauunternehmungen offerierten Preise verglichen.

###### B.4.4.2.2 Aussagen der BERAG

289. [N2], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 8. März 2019 aus, man habe ihm gesagt, dass Nichtaktionäre den gleichen Offertpreis erhielten wie Aktionärinnen. Er könne aber nicht überprüfen, ob das zutreffe.<sup>324</sup>

290. [N3], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 15. März 2019 aus, dass die BERAG allen Aktionärinnen den gleichen Offertpreis für das gleiche Objekt anbiete. Die Aktionärinnen der BERAG würden sicher keinen schlechteren Offertpreis erhalten als Nichtaktionäre. Die Chance, dass die BERAG den Auftrag zur Lieferung von Asphaltmischgut bekomme, sei höher, wenn eine

Aktionärin den Zuschlag für das mit Asphaltmischgut zu beliefernde Objekt erhalte. Indem die BERAG Nichtaktionären mit einem eigenen Belagswerk einen höheren Offertpreis anbiete als den Aktionärinnen, könne die BERAG verhindern, dass der Nichtaktionär den Offertpreis der Aktionärinnen erfahre. Dadurch könne die BERAG ihre Aktionärinnen in solchen Fällen schützen.<sup>325</sup>

##### B.4.4.3 Würdigung der Beweismittel

291. Aus den vorliegenden Urkunden und Aussagen geht übereinstimmend hervor, dass die BERAG allen Aktionärinnen in der Offertphase für das gleiche Objekt den gleichen Preis anbot. Es ist zu untersuchen, ob die BERAG den Nichtaktionären ebenfalls den gleichen Preis anbot. Dazu wird zunächst geklärt, ob die BERAG ein Interesse daran hatte, Aktionärinnen in der Offertphase günstigere Preise anzubieten als Nichtaktionären.

292. Gemäss der Aussage von [N3] hat die BERAG ein Interesse daran, dass Aktionärinnen möglichst viele Aufträge erhalten, weil diese das dafür benötigte Asphaltmischgut mit grösserer Wahrscheinlichkeit bei der BERAG beziehen als Nichtaktionäre.<sup>326</sup>

293. Die Wahrscheinlichkeit, dass eine Aktionärin den Auftrag für ein bestimmtes Projekt erhält, ist umso grösser, je günstiger die Aktionärinnen im Vergleich zu den Nichtaktionären offerieren können. Der Einkauf von Asphaltmischgut ist bei vielen Projekten ein relevanter Kostenfaktor für die Bauunternehmungen.<sup>327</sup> Deshalb können diese umso günstiger offerieren, je günstiger die Belagswerke das Asphaltmischgut für das ausgeschriebene Objekt offerieren.

294. Aus diesen Gründen steigt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Aktionärin den Zuschlag erhält mit dem Unterschied zwischen den Offertpreisen von Aktionärinnen und Nichtaktionären. Folglich hat die BERAG ein Interesse daran, Aktionärinnen günstigere Preise zu offerieren als Nichtaktionären.

295. Als nächstes wird untersucht, ob die Offertpreise der BERAG für Aktionärinnen tatsächlich tiefer ausfielen als für Nichtaktionäre.

296. Im Protokoll der Generalversammlung der BERAG vom 12. Mai 2003 sowie im Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 27. März 2009 ist festgehalten, dass Drittkunden und Drittkundinnen in der Offertphase höhere Preise bezahlen als die Aktionärinnen der BERAG.<sup>328</sup>

<sup>321</sup> Act. III.A.66, Traktandum 5.

<sup>322</sup> Act. III.A.136, Traktandum 3.

<sup>323</sup> Act. III.A.93; Act. III.A.134; Act. II.24; Act. III.A.159; Act. III.A.174; Act. III.A.191; Act. III.A.239.

<sup>324</sup> Act. IV.5, Rz 203–206.

<sup>325</sup> Act. IV.6, Zeilen 239–243 sowie 266–270.

<sup>326</sup> Act. IV.6, Zeilen 266–270.

<sup>327</sup> Vgl. Rz 137 ff. vorne.

<sup>328</sup> Act. III.A.66, Traktandum 5; Act. III.A.136, Traktandum 3.

297. Zusätzlich dazu liegen als Urkundenbeweise diverse Berichte der internen Revisoren der BERAG vor. Diese prüfen jedes Jahr die Offertpreise der BERAG für rund sechs Objekte. Zweck ist unter anderem die Sicherstellung der Gleichbehandlung der Aktionärinnen.<sup>329</sup> Vorliegend relevant sind nur Objekte, bei welchen sowohl Aktionärinnen als auch Nichtaktionäre bei der BERAG eine Offerte angefordert haben. Bei diesen Objekten können die durch die BERAG angebotenen Preise direkt verglichen werden.

298. Insgesamt liegen der Behörde Angaben zu 14 Objekten vor, welche von den internen Revisoren der BERAG geprüft wurden und bei welchen die BERAG Offerten sowohl an Aktionärinnen als auch an Nichtaktionäre erstellt hat.<sup>330</sup> Die entsprechenden Offertpreisdifferenzen sind in Tabelle 10 aufgelistet. Sie wurden folgendermassen berechnet:

- Bei einigen Projekten sind die Offertpreise separat für verschiedene Sorten angegeben. Der in Tabelle 10 angegebene Preisunterschied entspricht in diesen Fällen dem durchschnittlichen Preisunterschied über alle angebotenen Sorten.
- Bei zwei Objekten sind Bandbreiten für die Offertpreise eingetragen. In diesen Fällen wird zur Berechnung des Preisunterschieds der Mittelwert zwischen der Ober- und der Untergrenze der Bandbreite verwendet.
- Bei einem Projekt sind keine konkreten Offertpreise eingetragen. Stattdessen ist im Bericht der internen Revisoren festgehalten, dass der Unterschied der Offertpreise dem Unterschied der Listenpreise entspricht.<sup>331</sup> Dieses Projekt ist in Tabelle 10 nicht aufgelistet.

Tabelle 10: Offertpreisvorteil Aktionärinnen.

Quelle	Jahr	Objektnummer	Offertpreisvorteil Aktionärinnen (Fr./t)
Act. III.A.93	2006	2	10.00
Act. III.A.93	2006	3	20.00
Act. III.A.93	2006	5	17.50
Act. III.A.134	2008	3	8.00
Act. III.A.134	2008	4	12.50
Act. II.24	2009	7	13.00
Act. III.A.159	2010	1.1	4.00
Act. III.A.159	2010	2.2	7.33
Act. III.A.174	2011	2	7.50
Act. III.A.174	2011	3	16.00
Act. III.A.174	2011	4	7.00
Act. III.A.191	2012	1	17.25
Act. III.A.239	2015	6	17.88
Act. III.A.239	2015	7	5.50
<b>Durchschnitt über alle Projekte</b>			<b>11.68</b>

Quelle: Act. III.A.93; Act. III.A.134; Act. II.24; Act. III.A.159; Act. III.A.174; Act. III.A.191; Act. III.A.239.

299. Aus Tabelle 10 geht hervor, dass die BERAG bei allen 14 von den internen Revisoren geprüften Objekten den Aktionärinnen im Vergleich zu den Nichtaktionären einen tieferen Preis offerierte. Dabei ist zu beachten, dass es sich um Offerten an verschiedene Anbieter und Anbieterinnen zur Lieferung der gleichen Mengen und Sorten an die gleiche Baustelle handelt. Der entsprechende Offertpreisunterschied beträgt im Durchschnitt über alle 14 Objekte Fr. 11.68 pro Tonne Asphaltmischgut.

300. Im Jahr 2003 hielt die BERAG in Übereinstimmung mit den Grundsätzen ihrer Preispolitik (vgl. Rz 245 ff. vorne) anlässlich ihrer Generalversammlung fest, dass Aktionärinnen einen besseren Offertpreis erhalten als Nichtaktionäre. Der Verwaltungsrat der BERAG stellte im Jahr 2009 fest, dass dieser Grundsatz eingehalten wurde. Die in Tabelle 10 aufgeführten Projekte stammen aus dem Zeitraum 2006–2015 und sind ausnahmslos mit dem Grundsatz der Ungleichbehandlung von Aktionärinnen

und Nichtaktionären in Bezug auf die Offertpreise konsistent. Es gibt keine Anzeichen dafür, dass sich die Preispolitik der BERAG seit 2015 verändert hat.<sup>332</sup> Deshalb ist damit erstellt, dass die BERAG ihren Aktionärinnen im Zeitraum von 2004 bis heute bessere Offertpreise anbot als Nichtaktionären.

<sup>329</sup> Act. IV.8, Zeilen 99–100.

<sup>330</sup> Bei manchen Objekten holt eine Arbeitsgemeinschaft eine Offerte ein, welcher sowohl Nichtaktionäre als auch Aktionärinnen angehören. In diesen Fällen offeriert die BERAG der Arbeitsgemeinschaft in der Regel den gleichen Preis wie den Aktionärinnen. Falls nicht gleichzeitig ein Nichtaktionär eine Offerte einholte, lässt sich deshalb kein Vergleich der Offertpreise an Aktionärinnen und Nichtaktionäre vornehmen. Deshalb sind solche Objekte in Tabelle 10 nicht aufgeführt, falls nicht gleichzeitig ein Nichtaktionär eine Offerte einholte.

<sup>331</sup> Act. III.A.134, Projekt 2.

<sup>332</sup> Die BERAG gab Ende August 2020 an, dass ihre Preispolitik jedenfalls seit Januar 2019 keine wesentlichen Veränderungen erfahren habe (Act. V.24).

301. Die Aussage von [N3], dass die BERAG Nichtaktionären, die über ein eigenes Belagswerk verfügen, mindestens manchmal höhere Offertpreise anbot als den Aktionärinnen der BERAG, ist mit diesem Beweisergebnis konsistent.<sup>333</sup>

302. Einzig die Aussage von [N2], wonach man ihm gesagt habe, dass die BERAG Aktionärinnen und Nichtaktionären die gleichen Offertpreise anbiete, steht dazu im Widerspruch. Diese Aussage vermag aber am Beweisergebnis nichts zu ändern: [N2] gab zu Protokoll, dass er lediglich widergebe, was ihm erzählt worden sei; er könne das nicht überprüfen.<sup>334</sup> Da die von ihm wiedergegebene Aussage ausserdem im Widerspruch zu den vorliegenden Urkundenbeweisen steht, ist davon auszugehen, dass diese Aussage nicht zutrifft.

#### B.4.4.4 Beweisergebnis

303. Es ist erwiesen, dass

- die BERAG ihren Aktionärinnen im Vergleich zu Nichtaktionären für die gleichen Objekte im Zeitraum 2004 bis heute tiefere Offertpreise anbot;
- die Grössenordnung der entsprechenden Offertpreisunterschiede bedeutend war.

### B.4.5 Endpreise

#### B.4.5.1 Beweisthema

304. In diesem Abschnitt wird untersucht,

- ob die Aktionärinnen der BERAG für vergleichbare Lieferungen im Vergleich zu anderen Kunden und Kundinnen der BERAG tiefere Endpreise für Asphaltmischgut bezahlten;
- wie gross die entsprechenden Preisunterschiede ausfielen.

#### B.4.5.2 Beweismittel

305. Die Behörde stützt sich zur Untersuchung der Endpreise im Wesentlichen auf die nachfolgend aufgeführten Beweismittel.

##### B.4.5.2.1 Urkunden

- Dokument mit Vorgaben des Verwaltungsrates zur Preispolitik der BERAG vom 15. März 2011:<sup>335</sup>

Das Dokument enthält eine Tabelle mit «Objektrabatten»<sup>336</sup> für Aktionärinnen (Abbildung 20) und Nichtaktionäre (Abbildung 21).

Abbildung 20: Objektrabatte Aktionärinnen gemäss Act. II.34.

[...]

Abbildung 21: Objektrabatte Nichtaktionäre gemäss Act. II.34.

[...]

- Lieferscheindaten der BERAG.<sup>337</sup>
- Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 30. Mai 2012:<sup>338</sup>

*«Insbesondere soll vermieden werden, dass mit Belagszwischenverkäufen der Treuebonus bezogen werden kann. Bei Belagszwischenverkäufen*

*hat der Verwaltungsrat das Anrecht, den Treuebonus anteilmässig zu kürzen.»*

#### B.4.5.2.2 Aussagen der BERAG

306. [N3] sagte an der Parteieinvernahme vom 15. März 2019 aus, die BERAG führe Nachverhandlungen mit demjenigen Strassenbauer, der den Auftrag zur Ausführung des Strassenbauobjekts erhalten habe. Dabei gehe es der BERAG darum, den Auftrag zur Lieferung von Asphaltmischgut zu erhalten. Solche Nachverhandlungen würden unabhängig davon geführt, ob der betreffende Strassenbauer eine Aktionärin der BERAG sei.<sup>339</sup>

#### B.4.5.2.3 Aussagen von Aktionärinnen der BERAG

307. [N21], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 2. Mai 2019 aus, kleine Mengen müsse man bei der BERAG zu Listenpreisen beziehen. Wenn man zu den gewöhnlichen Listenpreisen beziehen müsse, dann seien diese höher als die Preise der Aktionärspreisliste.<sup>340</sup> Im Gegensatz zu den kleineren Bezügen hätten sich die Preise der BERAG bei den grösseren Bezügen nach der Aufnahme der Peter Batt AG als Aktionärin der BERAG im Jahr 2011 nicht verändert.<sup>341</sup>

308. [N17], [...] sagte an der Parteieinvernahme vom 8. Mai 2019 aus, durch die Beteiligung an der BERAG hätte die Cäsar Bay AG bessere Konditionen für den Bezug von kleinen Mengen Asphaltmischgut. Bei grösseren Projekten spiele es hingegen keine Rolle, ob man Aktionärin der BERAG sei oder nicht.<sup>342</sup>

### B.4.5.3 Würdigung der Beweismittel

#### B.4.5.3.1 Einleitung

309. Wie bereits erwähnt (vgl. Rz 183 ff. vorne) holen die Bauunternehmungen bei grösseren Baustellen in der Regel Offerten bei verschiedenen Belagswerken ein. Solche Offerten für spezifische Baustellen bezeichnet die BERAG als «Spezialangebote».<sup>343</sup> Mit Hilfe dieser Offerten erstellen die Bauunternehmungen ihrerseits Offerten für die vorzunehmenden Belagsarbeiten. Sobald eine der Bauunternehmungen den Zuschlag für die auszuführenden Arbeiten erhalten hat, finden die sogenannten «Nachverhandlungen» statt. Bei diesen Nachverhandlungen versuchen die Bauunternehmungen in der Regel, zusätzliche Rabatte auf die Offertpreise der Belagswerke auszuhandeln.<sup>344</sup>

<sup>333</sup> Act. IV.6, Zeilen 266–270.

<sup>334</sup> Act. IV.5, Rz 203–206.

<sup>335</sup> Act. II.34.

<sup>336</sup> Objektrabatte sind Rabatte, die für eine spezifische Baustelle gewährt werden (Act. IV.6, Zeilen 180–185).

<sup>337</sup> Vgl. Tabelle 28 für eine Zusammenstellung der entsprechenden Eingaben der BERAG.

<sup>338</sup> Act. III.A.185, Traktandum 5.

<sup>339</sup> Act. IV.6, Zeilen 283–285.

<sup>340</sup> Act. IV.13, Zeilen 151–158.

<sup>341</sup> Act. IV.13, Zeilen 233–236.

<sup>342</sup> Act. IV.15, Zeilen 111–115.

<sup>343</sup> Act. IV.6, Zeilen 319–320.

<sup>344</sup> Act. IV.6, Zeilen 283–285; Act. IV.8, Zeilen 188–190.

310. Nachfolgend ist zu prüfen, ob die bereits festgestellte Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären in Bezug auf Listen- und Offertpreise (vgl. Rz 66 ff. sowie Rz 77 ff. vorne) auch nach Abschluss dieser Nachverhandlungen weiterhin Bestand hat. Der bereits bewiesene Grundsatz, wonach Aktionärinnen einen Vorteil haben sollen (vgl. Rz 63 ff. vorne) kann nur dann aufrechterhalten werden, wenn dies der Fall ist. Deshalb ist dieser Grundsatz bereits ein Indiz dafür, dass die BERAG Aktionärinnen und Nichtaktionäre auch in Bezug auf den Endpreis ungleich behandelt hat.

311. Als Urkundenbeweise liegen ausserdem ein internes Dokument der BERAG mit Vorgaben des Verwaltungsrates in Bezug auf die an Aktionärinnen und Nichtaktionäre zu gewährenden Rabatte (Act. II.34, nachfolgend: Rabattvorgaben) sowie die Lieferscheindaten der BERAG vor. In folgendem Abschnitt werden zunächst die Rabattvorgaben des Verwaltungsrates diskutiert.

#### B.4.5.3.2 Rabattvorgaben des Verwaltungsrates

312. Der Verwaltungsrat der BERAG legt fest, nach welchen Grundsätzen die Rabatte auf die Listenpreise und damit auch die Endpreise festgelegt werden. Insbesondere gibt der Verwaltungsrat Maximalwerte für die Rabatte vor, welche der Geschäftsführer ohne Rücksprache mit dem Verwaltungsrat gewähren darf.<sup>345</sup>

313. Anlässlich der Sitzung vom 9. Dezember 2010 erteilte der Verwaltungsrat der BERAG einer Arbeitsgruppe bestehend aus [N4], [N10] und [N3] den Auftrag, einen Vorschlag zur Überarbeitung der bestehenden Grundsätze auszuarbeiten.<sup>346</sup> Anlässlich der Sitzung des Verwaltungsrates vom 11. Februar 2011 wurde der Vorschlag der erwähnten Arbeitsgruppe diskutiert. Dem entsprechenden Protokoll sind ältere Versionen der Vorgaben des Verwaltungsrates beigelegt. Die älteste Version stammt aus dem Jahr 1997. In den älteren Versionen ist jeweils nur eine Tabelle mit Maximalrabatten auf Listenpreise enthalten. Diese beziehen sich mutmasslich auf die Aktionärspreisliste. Erst mit der anlässlich der Sitzung vom 11. Februar 2011 verabschiedeten Version wurde eine zusätzliche zweite Tabelle mit Maximalrabatten, welche der Geschäftsführer auf die Nichtaktionärs-Preisliste gewähren kann, eingefügt.<sup>347</sup> Nachfolgend wird geklärt, bis wann die am 11. Februar 2011 vom Verwaltungsrat verabschiedeten Rabattvorgaben Vorgaben gültig waren.

314. Dazu liegen Aussagen des [...], [N5] und des [...], [N3], vor. [N5] geht davon aus, dass die vorliegenden Rabattvorgaben immer noch gültig sind.<sup>348</sup> Gemäss [N3] handelt es sich hingegen um eine alte Version. Es gebe eine neuere Version.<sup>349</sup>

315. Das Sekretariat forderte die BERAG mit Schreiben vom 4. Februar 2020<sup>350</sup> dazu auf, den Widerspruch zwischen den Aussagen von [N5] und [N3] zu klären. Mit Schreiben vom 14. Februar 2020<sup>351</sup> brachte die BERAG im Wesentlichen Folgendes vor:

- «Die in diesem Dokument [Act. II.34] dargelegte Preispolitik wurde von der BERAG anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 6. Dezember 2012 indessen aufgegeben.»
- «Die entsprechenden Angebote liegen seither [...]. Die Angebote basieren nicht länger auf den im fraglichen

*Dokument (Act. II.34) festgelegten Richtwerten und Regelungen.»*

316. Als Beleg dafür verweist die BERAG auf die folgende im Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates vom 6. Dezember 2012 enthaltene Aussage:

*«Die Berechenbarkeit der BERAG muss entfallen. Eine agile Verhandlungspraxis soll umgesetzt werden.»<sup>352</sup>*

317. Diese im Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 6. Dezember 2012 festgehaltene Aussage nimmt keinen Bezug auf die Rabattvorgabe des Verwaltungsrates. Daraus kann nicht entnommen werden, dass die BERAG die erwähnte Rabattvorgabe aufhob. Vielmehr handelt es sich um eine von vielen im Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates vom 6. Dezember 2012 festgehaltenen Aussagen zur «Preispolitik BERAG». Unter anderem hält der Verwaltungsrat auch Folgendes fest:

*«Die heutige Preispolitik ist nicht falsch und kann weitergeführt werden. Der Markt ist jedoch sehr wechselhaft.»<sup>353</sup>*

318. Diese Aussage lässt nicht auf eine Aufhebung der Rabattvorgaben schliessen. Vielmehr stellt der Verwaltungsrat der BERAG damit klar, dass er die «heutige Preispolitik» weiterführen will. Deshalb kann aus dem Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 6. Dezember 2012 nicht wie von der BERAG behauptet abgeleitet werden, dass die Rabattvorgaben des Verwaltungsrates aufgehoben wurden.

319. Ausserdem steht die schriftliche Eingabe der BERAG im Schreiben vom 14. Februar 2020 im Widerspruch zu den Aussagen der Vertreter der BERAG anlässlich der Parteieinvernahmen. Sowohl [N3] als auch [N5] geben zu Protokoll, dass der Verwaltungsrat dem Geschäftsführer auch heute noch Vorgaben in Bezug auf die zu vergebenden Rabatte mache.<sup>354</sup>

320. Auch die [...] [N10], [N2] und [N12] geben übereinstimmend zu Protokoll, dass der Verwaltungsrat Rabattvorgaben mache.<sup>355</sup> Sie stellen zwar im Gegensatz zum [...] [N3] und zum [...] [N5] nicht explizit klar, dass es auch heute noch solche Vorgaben gibt. Gleichzeitig erwähnt aber auch keiner der einvernommenen Vertreter der BERAG, dass diese Vorgaben irgendwann aufgegeben worden wären.

<sup>345</sup> Übereinstimmende Aussagen der Vertreter der BERAG: Act. IV.2, Zeilen 151–152; Act. IV.4, Zeilen 413–414; Act. IV.5, Zeilen 229–232; Act. IV.6, Zeilen 210–213 sowie Zeilen 323–327; Act. IV.7, Zeilen 141–150.

<sup>346</sup> Act. III.A.162, Traktandum 6.

<sup>347</sup> Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates vom 11. Februar 2011 einschliesslich Beilagen: Act. III.A.164. Die verabschiedete Version der Rabattvorgaben des Verwaltungsrates entspricht Act. II.34.

<sup>348</sup> Act. IV.7, Zeile 168.

<sup>349</sup> Act. IV.6, Zeilen 310–311.

<sup>350</sup> Act. I.278.

<sup>351</sup> Act. V.10.

<sup>352</sup> Act. III.A.192, S. 5, Spiegelstrich 5.

<sup>353</sup> Act. III.A.192, S. 5, Spiegelstrich 4.

<sup>354</sup> Act. IV.7, Zeile 168; Act. IV.6, Zeilen 310–311.

<sup>355</sup> Act. IV.4, Zeilen 413–414; Act. IV.5, Zeile 230; Act. IV.2, Zeile 151.

321. In ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats behauptet die BERAG in Bezug auf die Rabattvorgaben des Verwaltungsrates, «diese Praxis» sei 2011 aufgegeben worden.<sup>356</sup> Diese Behauptung steht unter anderem im Widerspruch zur Angabe der BERAG im Schreiben vom 14. Februar 2020<sup>357</sup>, wonach die BERAG die Vorgaben des Verwaltungsrates anlässlich der Sitzung vom 6. Dezember 2012 aufgegeben habe (vgl. Rz 315 vorne). Die BERAG verweist in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats auf eine Passage im Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 11. Februar 2011. Es ist unklar, was die entsprechende Passage beweisen soll, da sich darin keine Hinweise zur Aufgabe der Rabattvorgaben finden. Vielmehr wurden die Rabattvorgaben des Verwaltungsrates erst an der von der BERAG angeführten Sitzung vom 11. Februar 2011 verabschiedet (vgl. Rz 313 vorne). Deshalb ist nicht plausibel, dass diese an der gleichen Sitzung auch schon wieder aufgehoben worden sein sollen.

322. Aus diesen Gründen sind die schriftlichen Aussagen der BERAG, wonach die Rabattvorgaben am 6. Dezember 2012 bzw. bereits 2011 aufgegeben worden seien, nicht glaubhaft. Deshalb ist davon auszugehen, dass die in Act. II.34 enthaltenen Rabattvorgaben seit dem 11. Februar 2011 unverändert gültig waren.

323. Als nächstes wird untersucht, was sich in Bezug auf eine allfällige Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären bezüglich der Endpreise aus den Rabattvorgaben ableiten lässt.

324. Dafür sind insbesondere die Maximalrabatte für Nichtaktionäre relevant. Diese sind in Abbildung 21 vorne dargestellt. Daraus geht hervor, dass Nichtaktionäre maximal einen Rabatt von [Fr. 10–18] pro Tonne Asphaltmischgut auf den Listenpreis für Nichtaktionäre erhalten. Der durchschnittliche Unterschied zwischen dem Listenpreis für Nichtaktionäre und dem Listenpreis für Aktionärinnen beläuft sich auf Fr. 16.20 (vgl. Rz 267 vorne). Wenn ein Nichtaktionär also den maximal möglichen Rabatt erhält, entspricht sein Endpreis etwa dem Listenpreis für Aktionärinnen. Erhält ein Nichtaktionär nicht den maximal möglichen Rabatt, bezahlt er hingegen mehr als den Listenpreis für Aktionärinnen.

325. Im Vergleich dazu bezahlen Aktionärinnen nie mehr als den Listenpreis für Aktionärinnen.<sup>358</sup> Ausserdem erhalten auch die Aktionärinnen jedenfalls bei grösseren Objekten in der Regel Rabatte. Diese Rabatte beziehen sich aber auf die deutlich tieferen Listenpreise für Aktionärinnen. Die entsprechenden Maximalansätze sind in Abbildung 20 dargestellt.

326. Werden die Rabatte gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates festgelegt, steht damit fest, dass Nichtaktionäre in der Regel für vergleichbare Lieferungen von Asphaltmischgut höhere Preise bezahlen als Aktionärinnen.

327. Da es sich bei den in den vorliegenden Rabattvorgaben angegebenen Rabatten um Maximalansätze handelt, kann das Ausmass der entsprechenden Ungleichbehandlung anhand dieses Dokuments nicht genau quantifiziert werden.

328. Da die Maximalrabatte für Nichtaktionäre nur bis zu einer Projektgrösse von [y] t vorgegeben sind, lassen sich

aus den vorliegenden Rabattvorgaben für Projekte mit einem Volumen von mehr als [y] t keine Schlüsse ziehen. Für Projekte mit einem Auftragsvolumen von weniger als [y] t ist hingegen erstellt, dass die Aktionärinnen der BERAG bei vergleichbaren Lieferungen jedenfalls seit 2011 in der Regel günstigere Endpreise bezahlen als Nichtaktionäre.

#### **B.4.5.3.3 Lieferscheindaten: Vergleich Endpreis Nichtaktionäre – Listenpreis Aktionärinnen**

329. Die Lieferscheindaten der BERAG liegen für den Zeitraum 2009–2019 vor. Diesen Daten kann der den Kunden bzw. den Kundinnen der BERAG für sämtliche Lieferungen in Rechnung gestellte Endpreis entnommen werden. Für die nachfolgenden Auswertungen werden nur Lieferungen an Baustellen verwendet, die innerhalb von 32 Fahrminuten ab dem Werk der BERAG in Rubigen erreicht werden können und die damit im Kernliefergebiet der BERAG liegen (vgl. Rz 214 ff. vorne).

330. Der Preis für Asphaltmischgut wird bei grösseren Baustellen insbesondere in Abhängigkeit von der Grösse und Lage der Baustelle sowie von der Auslastung des Werks individuell festgelegt (vgl. Rz 183 ff. vorne). Deshalb können die Preise einzelner Lieferungen nur unter Berücksichtigung dieser Faktoren verglichen werden.

331. Aus diesem Grund werden die den Nichtaktionären in Rechnung gestellten Endpreise nicht mit den Endpreisen der Aktionärinnen verglichen. Stattdessen wird der Listenpreis für Aktionärinnen als Vergleichsmassstab herangezogen: Die Aktionärinnen bezahlen nämlich unabhängig von Grösse und Lage der Baustelle sowie unabhängig von der Auslastung des Werks der BERAG nie mehr als den Listenpreis für Aktionärinnen.<sup>359</sup> Wenn die Endpreise der Nichtaktionäre höher ausfallen als die Listenpreise der Aktionärinnen, ist deshalb klar, dass die Nichtaktionäre mehr zahlen, als eine Aktionärin für die identische Lieferung an eine vergleichbare Baustelle maximal bezahlt hätte.

332. In Abbildung 22 ist die Differenz zwischen dem den Nichtaktionären in Rechnung gestellten Endpreis und dem Aktionärslistenpreis dargestellt (linke Seite der Grafik). Daraus geht hervor, dass Nichtaktionären fast immer ein Endpreis verrechnet wird, der über dem Listenpreis für Aktionärinnen liegt: Bei mehr als 97 % der Lieferungen an Nichtaktionäre liegt der Endpreis über dem Aktionärslistenpreis.<sup>360</sup>

<sup>356</sup> Act. VII.106, Rz 179.

<sup>357</sup> Act. V.10.

<sup>358</sup> Vgl. zum Beispiel Act. V.26, S. 2.

<sup>359</sup> Vgl. zum Beispiel Act. V.26, S. 2.

<sup>360</sup> Wie schon bei den vorangehenden Datenauswertungen werden Arbeitsgemeinschaften als Aktionärinnen eingeordnet, falls mindestens eine an der Arbeitsgemeinschaft beteiligte Gesellschaft Aktionärin der BERAG war (vgl. Rz 273 vorne).

333. Damit ist erstellt, dass die BERAG ihren Aktionärinnen 2009–2019 bei vergleichbaren Lieferungen bessere Konditionen gewährt hat als Nichtaktionären.<sup>361</sup>

334. Der Vollständigkeit halber werden auf der rechten Seite von Abbildung 22 die den Aktionärinnen in Rechnung gestellten Endpreise mit dem gleichen Massstab – dem Listenpreis für Aktionärinnen – verglichen. Bei rund einem Prozent der Lieferungen an Aktionärinnen liegt der in den Lieferscheindaten eingetragene Endpreis über dem Aktionärslistenpreis. Es ist davon auszugehen, dass es sich dabei um Spezialfälle oder Datenfehler handelt.<sup>362</sup>

Abbildung 22: Zuschlag auf Aktionärslistenpreis 2009–2019 in %.

[...]

Quelle: Lieferscheindaten der BERAG (vgl. Tabelle 28).

335. In Tabelle 11 sind die durchschnittlichen Abweichungen der Endpreise vom Aktionärslistenpreis angegeben. Diese Durchschnittswerte werden einerseits für die durchschnittliche Lieferung sowie für die durchschnittliche Tonne Belag berechnet. Daraus geht hervor, dass Nichtaktionäre einen Zuschlag von mehr als 10 % bzw. mehr als Fr. 10.– auf den Aktionärslistenpreis bezahlen. Da Aktionärinnen maximal den Aktionärslistenpreis bezahlen, ist damit erwiesen, dass Nichtaktionäre auch bei vergleichbaren Projekten deutlich schlechtere Konditionen erhalten als die Aktionärinnen der BERAG.

Tabelle 11: Durchschnittliche Differenz Endpreis-Aktionärslistenpreis 2009–2019.

Endpreis-Aktionärslistenpreis	Aktionärinnen	Nichtaktionäre
Durchschnittliche Lieferung (% des Aktionärslistenpreises)	-[5–10] %	[10–20] %
Durchschnittliche Lieferung (Fr./t)	-[5–10] Fr.	[10–20] Fr.
Durchschnittliche Tonne (% des Aktionärslistenpreises)	-[5–10] %	[10–20] %
Durchschnittliche Tonne (Fr./t)	-[5–10] Fr.	[10–20] Fr.

Quelle: Lieferscheindaten der BERAG (vgl. Tabelle 28).

#### B.4.5.3.4 Lieferscheindaten: Vergleich von Preisen und Mengen vor und nach der Aufnahme als Aktionärin

336. Im Zeitraum 2009–2019 nahm die BERAG zwei neue Unternehmen als Aktionärinnen auf: Die [F1] und die [F2] sind seit dem 14. Dezember 2011 als Aktionärinnen im Aktienbuch der BERAG eingetragen.<sup>363</sup> Deshalb kann für diese beiden Unternehmen untersucht werden, ob sich die Endpreise vor und nach der Aufnahme als

Aktionärinnen unterscheiden. Zu diesem Zweck wird wie im vorangehenden Abschnitt die Differenz zwischen Endpreis und Aktionärslistenpreis herangezogen. Diese Differenz wird in Abbildung 23 ([F1 oder F2]) und Abbildung 24 ([F1 oder F2]) separat für die Jahre vor dem Beitritt (2009–2011) und die Jahre nach dem Beitritt (2012–2019) dargestellt.<sup>364</sup>

<sup>361</sup> Die BERAG bringt in der Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats vor, die festgestellten Preisunterschiede seien nicht vom Aktionärsstatus des Kunden bzw. der Kundin abhängig. Vielmehr seien die Preise bei kleineren Bezügen höher als bei grösseren Bezügen, weil dort die administrativen und betrieblichen Kosten höher ausfielen (Act. VII.106, Rz 160 ff.). Vorliegend muss nicht untersucht werden, welchen Einfluss die bezogene Menge auf den Preis hat: Nichtaktionäre zahlen praktisch immer mehr als den Listenpreis für Aktionärinnen. Da Aktionärinnen selbst beim Bezug geringer Mengen nie mehr als den Listenpreis für Aktionärinnen bezahlen, ist damit erstellt, dass Nichtaktionäre auch dann mehr als Aktionärinnen zahlen, wenn sie vergleichbar grosse Mengen beziehen.

<sup>362</sup> In den Nevaris Daten (Lieferscheindaten der Jahre 2018 und 2019) gibt es keine einzige Lieferung an Aktionärinnen, bei welcher der Rechnungspreis über dem Aktionärslistenpreis liegt. Alle derartigen Datenpunkte stammen aus den Jahren 2009–2017 (Dorner-Daten). Das liegt vermutlich daran, dass mit Hilfe der in den Nevaris-Daten eingetragenen Listenpreise der relevante Aktionärslistenpreis zuverlässiger zugeordnet werden kann als bei den Dorner-Daten.

<sup>363</sup> Act. III.A.183.

<sup>364</sup> Lieferungen an die Firmen [F1] und [F2] werden anhand deren Kundennummern identifiziert. Alle Lieferungen an die Kundennummern 1413 und 303416 werden der Firma [F1 oder F2] zugeordnet. Alle Lieferungen an die Kundennummern 1490 und 300620 werden der Firma [F1 oder F2] zugeordnet.

Im Gegensatz zu den Auswertungen in Rz 329 ff. vorne soll nachfolgend ein Vergleich von zwei Zeiträumen vorgenommen werden. Deshalb werden für die nachfolgenden Auswertungen im Gegensatz zu den Auswertungen in Rz 329 ff. nur Sorten verwendet, für welche die Listenpreise lückenlos für den gesamten Zeitraum 2009–2019 vorliegen. Dadurch fallen rund 20 % der Lieferungen an die Firmen [F1] und [F2] weg. Die BERAG behauptet in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats, es lägen keine vollständigen Daten vor und deshalb seien «aus statistischer Sicht» keine validen Rückschlüsse möglich (Act. VII.106, Rz 188). Dem ist Folgendes entgegenzuhalten: Für 80 % der Lieferungen können die Preise vor und nach der Aufnahme als Aktionärin verglichen werden. Es handelt sich hier also um eine aussergewöhnlich grosse Stichprobe. Selbst wenn keine Rückschlüsse auf die verbleibenden 20 % der Lieferungen möglich wären, wäre bereits durch die Stichprobe der allergrösste Teil der Lieferungen abgedeckt. Ausserdem unterscheiden sich die restlichen 20 % der Lieferungen einzig dadurch, dass die Listenpreise für die entsprechenden Sorten nicht lückenlos vorliegen. Es ist kein Grund dafür ersichtlich, weshalb der entsprechende Preisvergleich bei diesen Sorten anders ausfallen sollte als bei den übrigen 80 % der Lieferungen. Die BERAG bringt auch keinen solchen Grund vor. Deshalb kann nachfolgend zum Zweck des Preisvergleichs vor und nach der Aufnahme als Aktionärinnen auf die rund 80 % der Lieferungen abgestellt werden, für welche Listenpreise lückenlos vorliegen.

337. Aus Abbildung 23 geht hervor, dass die Endpreise der Firma [F1 oder F2] im Zeitraum vor der Aufnahme als Aktionärin der BERAG im Jahr 2011 praktisch immer über dem Listenpreis für Aktionärinnen lagen. Nach der Aufnahme stimmt der Rechnungspreis im Gegensatz dazu oft mit dem Listenpreis für Aktionärinnen überein, liegt aber auch häufig tiefer. Die beiden Verteilungen unterscheiden sich also offensichtlich: Nach Aufnahme als Aktionärin erhielt die Firma [F1 oder F2] deutlich grössere Rabatte auf den Listenpreis für Aktionärinnen

Abbildung 23: Zuschlag auf Aktionärslistenpreis in %, nur Lieferungen an die [F1 oder F2].

[...]

Quelle: Lieferscheindaten der BERAG (vgl. Tabelle 28).

338. Abbildung 24 entspricht Abbildung 23, ausser dass die Lieferungen an die Firma [F1] ausgewertet werden. Auch die Firma [F1 oder F2] bezahlt nach der Aufnahme als Aktionärin tiefere Endpreise.

Abbildung 24: Zuschlag auf Aktionärslistenpreis in %, nur Lieferungen an die [F1 oder F2].

[...]

Quelle: Lieferscheindaten der BERAG (vgl. Tabelle 28).

339. Für die Firma [F1 oder F2] kann zusätzlich zu den Preisen auch der Anteil des bei der BERAG bezogenen Asphaltmischguts für die Jahre vor und nach der Aufnahme als Aktionärin verglichen werden.<sup>365</sup> Die entsprechenden Resultate sind in Abbildung 25 dargestellt. Daraus geht hervor, dass die [F1 oder F2] nach der Aufnahme als Aktionärin im Vergleich zu den Vorjahren einen deutlich höheren Anteil des Asphaltmischguts bei der BERAG einkaufte. Deshalb ist davon auszugehen, dass dieser Anstieg mindestens teilweise darauf zurückzuführen ist, dass die Aktionärinnen der BERAG Asphaltmischgut zu günstigeren Konditionen einkaufen können als Nichtaktionäre.

340. Aus diesen Gründen bestätigt der Vergleich von Preisen und Mengen vor und nach Aufnahme der Aktionärinnen [F1] und [F2] zusätzlich, dass die BERAG ihren Aktionärinnen im Vergleich zu den Nichtaktionären 2009–2019 Asphaltmischgut zu deutlich besseren Endpreisen verkaufte.

Abbildung 25: Anteil der BERAG an den Gesamtbezügen der [F1 oder F2].

[...]

Quelle: Act. V.2.; Lieferscheindaten der BERAG (vgl. Tabelle 28).

341. Jedenfalls in Bezug auf kleine Bezugsmengen sind die Aussagen von [N21] und [N17] mit diesem Befund konsistent: Beide sagten aus, dass die Preise der BERAG beim Bezug von kleinen Mengen für Aktionärinnen höher ausfallen würden als für Nichtaktionäre.<sup>366</sup>

342. In Bezug auf grössere Bezugsmengen sagten sowohl [N21] als auch [N17] aus, dass sich diesbezüglich die Preise der BERAG nach ihrer Aufnahme als Aktionärinnen nicht verändert hätten.<sup>367</sup>

343. Aus den Lieferscheinen der BERAG geht hervor (vgl. Abbildung 23 und Abbildung 24 vorne), dass die Endpreise der allermeisten Lieferungen an die Firmen [F1] und [F2] im Zeitraum 2009–2011 deutlich über dem Listenpreis für Aktionärinnen lagen. Nach der Aufnahme als Aktionärinnen Ende 2011 bezahlten beide Unternehmen höchstens den Aktionärslistenpreis. Diese Tatsache lässt sich mit den Aussagen von [N17] und [N21] vereinbaren, falls die Firmen [F1] und [F2] im Zeitraum 2009–2011 nur Asphaltmischgut in kleinen Mengen bezogen. Andernfalls ändern die Aussagen von [N17] und [N21] ebenfalls nichts am Beweisergebnis, da klare Urkundenbeweise vorliegen, die sich besser zur Quantifizierung von Preisdifferenzen eignen als mündliche Parteiaussagen.

344. Die BERAG bringt in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats vor, die [F1 oder F2] habe sich nach einem Eigentümerwechsel neu auf dem Strassenbaumarkt positioniert und sei vor der Aufnahme als Aktionärin kaum im Strassenbau tätig gewesen.<sup>368</sup> Grund dafür, dass die [F1 oder F2] nach der Aufnahme als Aktionärin von günstigeren Preisen profitiert habe, sei nicht deren Aktionärsstatus, sondern die grösseren Bezugsmengen.<sup>369</sup>

345. Tatsächlich haben die insgesamt von der [F1 oder F2] bezogenen Mengen Asphaltmischgut seit ihrer Aufnahme als Aktionärin der BERAG zugenommen. Allerdings haben die bei der BERAG bezogenen Mengen deutlich stärker zugenommen als die bei anderen Werken bezogenen Mengen. Das ist ein Indiz dafür, dass sich die Konditionen bei der BERAG nach der Aufnahme als Aktionärin im Vergleich zu den Konditionen anderer Werke verbessert haben. Wäre die Verbesserung der Konditionen der BERAG einzig auf die wachsende Aktivität der [F1 oder F2] im Markt für Strassenbau zurückzuführen, hätten sich auch die Konditionen der anderen Werke entsprechend verbessern müssen. In diesem Fall hätte der Anteil der bezogenen Menge Asphaltmischgut bei allen Werken proportional ansteigen müssen, nicht nur jener bei der BERAG.

346. Ausserdem stimmt der Zeitpunkt der Zunahme des bei der BERAG bezogenen Anteils exakt mit der Aufnahme als Aktionärin überein (vgl. Abbildung 25). Das ist in Bezug auf den Ausbau der Aktivitäten im Markt für Strassenbau nicht der Fall: Gemäss der Aussage des Geschäftsführers [...], habe [...] «kontinuierlich ausgebaut».<sup>370</sup> Ein solch kontinuierlicher Ausbau ab [...] kann den vorliegend beobachteten schlagartigen Anstieg des bei der BERAG bezogene Anteils nach der Aufnahme als Aktionärin ab Ende 2011 nicht erklären.

<sup>365</sup> Die [F1 oder F2] reichte Zahlen zu den Gesamtbezügen im Zeitraum 2008–2018 ein (Act. V.2). Die [F1 oder F2] konnte keine Zahlen zu ihren Gesamtbezügen während dieses Zeitraums liefern (Act. IV.15, Zeilen 153–156).

<sup>366</sup> Act. IV.13, Zeilen 151–158 und Act. IV.15, Zeilen 111–115.

<sup>367</sup> Act. IV.13, Zeilen 235–237 und Act. IV.15, Zeilen 111–115.

<sup>368</sup> Act. VII.106, Rz 185.

<sup>369</sup> Act. VII.106, Rz 187.

<sup>370</sup> [...]



347. Auch in Bezug auf die in Abbildung 23 dargestellten Preise vermag ein kontinuierlicher Ausbau der Tätigkeit im Markt für Strassenbau die beobachteten Unterschiede vor und nach Aufnahme als Aktionärin nicht zu erklären: Zwar war der Anteil der grösseren Projekte möglicherweise nach der Aufnahme als Aktionärin höher im Vergleich zu den Vorjahren. Da es sich um einen kontinuierlichen Ausbau der Geschäftstätigkeit handelt, dürfte die [F1 oder F2] aber auch schon vor der Aufnahme als Aktionärin einige grössere Projekte durchgeführt haben. Gleichermassen dürfte die [F1 oder F2] auch nach Aufnahme als Aktionärin kleinere Projekte mit geringen Bezugsmengen durchgeführt haben. Trotzdem liegen die Preise vor der Aufnahme als Aktionärin praktisch ausnahmslos über dem Listenpreis für Aktionäre und nach der Aufnahme fast immer darunter. Dieser Unterschied kann deshalb nicht durch einen kontinuierlichen Ausbau der Tätigkeit im Markt für Strassenbau erklärt werden, sehr wohl aber durch die Gewährung von Vorzugskonditionen an die Aktionärinnen der BERAG.

348. Die BERAG bringt Ähnliches auch in Bezug auf die [F1 oder F2] vor: Auch diese habe ihre Strassenbautätigkeit ausgebaut und deshalb von günstigeren Asphaltmischgutpreisen profitiert.<sup>371</sup> Da die insgesamt von der [F1 oder F2] bezogenen Mengen nicht vorliegen, kann der bei der BERAG bezogene Anteil nicht berechnet werden. In Bezug auf die in Abbildung 24 dargestellten Preisunterschiede sind die vorangehenden Ausführungen im Wesentlichen übertragbar: Gemäss der Aussage von [...], habe das Wachstum der [F1 oder F2] vor allem im Hochbau stattgefunden. Der Belagsbezug der [F1 oder F2] sei auf tiefem Niveau stark schwankend.<sup>372</sup> Deshalb ist auch bei der [F1 oder F2] davon auszugehen, dass diese vor und nach ihrer Aufnahme als Aktionärin jedenfalls teilweise vergleichbare Projekte durchführte. Trotzdem liegen auch bei der [F1 oder F2] die Preise vor der Aufnahme praktisch immer über den Listenpreisen für Aktionärinnen und nach der Aufnahme praktisch immer darunter. Auch dieser Unterschied kann kaum mit dem Ausbau der Tätigkeit im Markt für Strassenbau erklärt werden, sehr wohl aber durch die Gewährung von Vorzugskonditionen an die Aktionärinnen der BERAG.

#### **B.4.5.3.5 Verbot des Zwischenhandels**

349. Die BERAG untersagt es ihren Aktionärinnen, Zwischenhandel mit Asphaltmischgut zu betreiben.<sup>373</sup> Ein solches Verbot verhindert die Umgehung der Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären der BERAG: Ohne ein Verbot könnte eine Aktionärin der BERAG für einen Nichtaktionär Asphaltmischgut zu Aktionärskonditionen beziehen und diesen Vorteil mindestens teilweise dem Nichtaktionär weitergeben. Dadurch würde der preisliche Vorteil der Aktionärinnen geringer ausfallen. Deshalb ist das vorliegende Verbot des Zwischenhandels der Aufrechterhaltung der festgestellten Preisunterschiede dienlich.

350. Gäbe es hingegen keine Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären, wäre kein Grund dafür ersichtlich, weshalb ein Nichtaktionär statt direkt bei der BERAG über eine Aktionärin Asphaltmischgut beziehen sollte. Deshalb ist das vorliegende Verbot des Zwischenhandels ein weiteres Indiz dafür, dass die BERAG

ihren Aktionärinnen Asphaltmischgut zu besseren Konditionen verkauft als Nichtaktionären.

#### **B.4.5.3.6 Dauer der Ungleichbehandlung bezüglich Endpreise**

351. Aus den Lieferscheinen der BERAG und aus den Rabattvorgaben des Verwaltungsrates der BERAG geht hervor, dass die BERAG Nichtaktionären mindestens im Zeitraum 2009–2019 Asphaltmischgut bei vergleichbaren Lieferungen zu wesentlich höheren Preisen verkaufte als Aktionärinnen. Da sich die Preispolitik der BERAG seit Januar 2019 nicht wesentlich verändert hat,<sup>374</sup> ist erstellt, dass die Aktionärinnen der BERAG im Zeitraum 2009 bis 2021 bei vergleichbaren Lieferungen tiefere Endpreise bezahlten als Nichtaktionäre.

352. Da die Preispolitik der BERAG schon seit mindestens 2004 vorsah, Aktionärinnen zu günstigeren Konditionen Asphaltmischgut zu verkaufen als Nichtaktionären (vgl. Rz 245 ff.), da die BERAG schon seit mindestens 2004 separate Preislisten für Aktionärinnen und Nichtaktionäre führte (vgl. Rz 256 ff.) und da keine Anzeichen dafür vorliegen, dass sich die Preispolitik der BERAG seit 2004 wesentlich veränderte, ist erstellt, dass die Aktionärinnen der BERAG von 2004 bis 2021 bei vergleichbaren Lieferungen zu günstigeren Endpreisen Asphaltmischgut beziehen konnten.

#### **B.4.5.4 Beweisergebnis**

353. Es ist erwiesen, dass die Aktionärinnen der BERAG bei vergleichbaren Lieferungen im Vergleich zu anderen Kunden und Kundinnen jedenfalls seit 2004 bis 2021 wesentlich tiefere Endpreise für Asphaltmischgut bezahlten (vgl. die vorangehende Beweisführung in Rz 304 ff).

#### **B.4.6 Weitere Konditionen**

##### **B.4.6.1 Beweisthema**

354. Nachfolgend wird untersucht, ob die BERAG ihre Aktionärinnen in Bezug auf weitere Konditionen besser behandelte als Nichtaktionäre.

##### **B.4.6.2 Beweismittel**

355. Die Behörde stützt sich zur Untersuchung der weiteren Konditionen im Wesentlichen auf die nachfolgend aufgeführten Beweismittel.

##### **B.4.6.2.1 Urkunden**

- Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 7. Dezember 2005.<sup>375</sup>

Der Verwaltungsrat beschliesst die in Abbildung 26 wiedergegebene Anpassung der Überzeit- und Nachtarbeitszuschläge.

Abbildung 26: Beschluss des Verwaltungsrates der BERAG vom 7. Dezember 2005 bezüglich Überzeit- und Nachtarbeitszuschläge 2006.

[...]

<sup>371</sup> Act. VII.106, Rz 184 ff.

<sup>372</sup> Act. IV.15, Ziffern 98–101.

<sup>373</sup> Act. III.A.185, Traktandum 5.

<sup>374</sup> Vgl. Act. V.24.

<sup>375</sup> Act. III.A.88, Traktandum 5.

- Beschluss des Verwaltungsrates der BERAG vom 26. November 1999 in Bezug auf die «Handhabung Treuebonus bei ARGEN».<sup>376</sup>

*«Wird eine Arbeitsgemeinschaft, die aus Aktionärinnen und Nichtaktionären der BERAG besteht, ausschliesslich durch die BERAG beliefert, wird der Treuebonus den an der Arbeitsgemeinschaft beteiligten Aktionärinnen ausbezahlt. Die an der Arbeitsgemeinschaft ebenfalls beteiligten Nichtaktionäre erhalten keine entsprechende Rückerstattung».*

#### B.4.6.2.2 Aussagen der BERAG

356. [N10], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 30. Juni 2020 aus, die in Act. III.A.42 beschriebene «Handhabung Treuebonus bei ARGEN» gelte im Wesentlichen bis heute.<sup>377</sup>

#### B.4.6.3 Würdigung der Beweismittel

##### B.4.6.3.1 Ungleichbehandlung in Bezug auf Zuschläge für Arbeiten ausserhalb der gewöhnlichen Geschäftszeiten

357. Wenn die BERAG auf Anfrage eines Kunden bzw. einer Kundin Asphaltmischgut ausserhalb der gewöhnlichen Geschäftszeiten herstellt, verrechnet sie den Kunden und Kundinnen Zuschläge. Diese beinhalten eine Grundpauschale sowie einen von der produzierten Menge abhängigen Zuschlag. Der Verwaltungsrat der BERAG legte anlässlich der Sitzung vom 7. Dezember 2005 diese Zuschläge für das Jahr 2006 fest. Zwei der vier Grundpauschalen sind für Nichtaktionäre deutlich höher als für Aktionärinnen (vgl. Abbildung 26 vorne). Es handelt sich um Zuschläge für identische Leistungen. Die vorliegende Ungleichbehandlung basiert ausschliesslich auf der Aktionärsqualität der Kunden und Kundinnen der BERAG.

358. Im Jahr 2018 sind die in den Preislisten für Aktionärinnen aufgeführten Zuschläge für Arbeiten ausserhalb der gewöhnlichen Geschäftszeiten immer noch tiefer als die entsprechenden in der Preisliste für Nichtaktionäre aufgeführten Zuschläge.<sup>378</sup>

359. Damit ist erwiesen, dass die BERAG ihren Aktionärinnen für Arbeiten ausserhalb der gewöhnlichen Geschäftszeiten jedenfalls im Zeitraum 2006–2018 Vorzugskonditionen gewährte.

##### B.4.6.3.2 Ungleichbehandlung in Bezug auf die Auszahlung des Treuebonus bei Arbeitsgemeinschaften

360. Der Verwaltungsrat der BERAG legte am 26. November 1999 fest, wie die Auszahlung des Treuebonus bei Arbeitsgemeinschaften zu handhaben ist: Bezog eine Arbeitsgemeinschaft aus Aktionärinnen und Nichtaktionären das von ihr benötigte Asphaltmischgut ausschliesslich über die BERAG, zahlte diese den Treuebonus für die Bezüge der Arbeitsgemeinschaft ausschliesslich den an der Arbeitsgemeinschaft beteiligten Aktionärinnen aus. Die Nichtaktionäre erhielten keine entsprechende Auszahlung.<sup>379</sup> Gemäss der Aussage von [N10] gilt diese Regel bis heute.<sup>380</sup>

361. Gemäss der Aussage von [N10] liegt der Grund für diese Ungleichbehandlung darin, dass sich die

Aktionärinnen der BERAG dafür eingesetzt hätten, dass die BERAG den Belag liefern könne.<sup>381</sup> Ausserdem seien bei manchen Arbeitsgemeinschaften auch Unternehmen beteiligt, welche gar keinen Belag einbauen.<sup>382</sup>

362. Gemäss dem erwähnten Beschluss des Verwaltungsrates ist die Auszahlung des Treuebonus nicht davon abhängig, ob sich ein an der Arbeitsgemeinschaft beteiligtes Unternehmen für die Belieferung durch die BERAG eingesetzt hat. Sie ist auch nicht davon abhängig, ob die an der Arbeitsgemeinschaft beteiligten Unternehmen Belag einbauen. Vielmehr ist einzig der Aktionärsstatus der an der Arbeitsgemeinschaft beteiligten Unternehmen ausschlaggebend, ob die BERAG diesen den Treuebonus auszahlt oder nicht.

363. Damit ist erstellt, dass die BERAG ihre Kunden und Kundinnen in Bezug auf die Auszahlung des Treuebonus bei Arbeitsgemeinschaften aufgrund deren Aktionärsstatus von 2004 bis heute ungleich behandelte.

##### B.4.6.3.3 Wirtschaftliche Bedeutung

364. Im Vergleich zur Ungleichbehandlung in Bezug auf Listenpreise, Offertpreise und Endpreise beeinträchtigt die Ungleichbehandlung in Bezug auf die oben erwähnten weiteren Konditionen den Wettbewerb zwischen Aktionärinnen und Nichtaktionären weniger stark, weil diesen eine geringere wirtschaftliche Bedeutung zukommt. Das trifft auch auf die Ungleichbehandlung in Bezug auf die Auszahlung des Treuebonus bei Arbeitsgemeinschaften zu, da es nur selten vorkam, dass die BERAG als einzige Lieferantin Arbeitsgemeinschaften aus Aktionärinnen und Nichtaktionären belieferte und anschliessend den Aktionärinnen den Treuebonus für die entsprechenden Lieferungen auszahlte. Das liegt insbesondere daran, dass Arbeitsgemeinschaften sich von der BERAG in der Regel ein sogenanntes Nettoangebot (vgl. Rz 416 ff. hinten) unterbreiten liessen.<sup>383</sup> Solche Lieferungen sind nicht treuebonusberechtigigt. Deshalb kam die entsprechende Regel nur selten zur Anwendung.

365. Trotzdem ist auch die Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären in Bezug auf die weiteren Konditionen relevant, weil sie zeigt, dass die Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären durch die BERAG System hatte: Sie erstreckte sich selbst auf Konditionen, deren wirtschaftliche Bedeutung eingeschränkt ist.

<sup>376</sup> Act. III.A.42.

<sup>377</sup> Act. IV.18, Zeilen 165–169.

<sup>378</sup> Das ergibt sich aus dem Vergleich der Preisliste des Jahres 2018 für die Adolf Künzi AG (Act. III.A.282) mit der Ringbuchpreisliste des Jahres 2018 (abrufbar unter <<http://beragrubigen.ch/downloads/Preisliste-Belag.pdf>>, 8. Dezember 2018).

<sup>379</sup> Act. III.A.42.

<sup>380</sup> Act. IV.18, Zeilen 165–169.

<sup>381</sup> Act. IV.18, Zeilen 200–206.

<sup>382</sup> Act. IV.18, Zeilen 189–193.

<sup>383</sup> Vgl. z.B. die Aussage von [N10], Act. IV.18, Zeilen 176–181.

#### B.4.6.4 Beweisergebnis

366. Die BERAG gewährte ihren Aktionärinnen im Vergleich zu Nichtaktionären in Bezug auf verschiedene weitere Faktoren Vorzugskonditionen, namentlich in Bezug auf

- Zuschläge für Arbeiten ausserhalb der regulären Geschäftszeiten sowie in Bezug auf
- die Auszahlung des Treuebonus bei Arbeitsgemeinschaften zwischen Aktionärinnen und Nichtaktionären, welche ausschliesslich durch die BERAG mit Asphaltmischgut beliefert wurden.

#### B.4.7 Zweck

##### B.4.7.1 Beweisthema

367. Nachfolgend wird untersucht, welchen Zweck die BERAG durch die Gewährung von Vorzugskonditionen an ihre Aktionärinnen verfolgte.

##### B.4.7.2 Beweismittel

368. Die Behörde stützt sich zur Untersuchung des von der BERAG mit der Gewährung von Vorzugskonditionen an ihre Aktionärinnen verfolgten Zweck im Wesentlichen auf die nachfolgend aufgeführten Beweismittel.

##### B.4.7.2.1 Urkunden

- Bericht über das Geschäftsjahr der BERAG vom 1. Januar bis 31. Dezember 2000.<sup>384</sup>

*«Die BERAG wird sich bemühen, den Aktionären attraktive Preisangebote zu unterbreiten, damit diese möglichst viele Aufträge akquirieren können».*

- Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 11. Februar 2011.<sup>385</sup>

Der Verwaltungsrat diskutiert die Preispolitik der BERAG: *«[N4] [...] äussert sich, dass [...] eine grösstmögliche Flexibilität an den Geschäftsführer erteilt werden muss, um die Umsätze zu erreichen».*

- Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 31. Oktober 2012.<sup>386</sup>

Der Verwaltungsrat diskutiert die Preispolitik der BERAG. Der [...], [N4], eröffnet die Diskussion und stellt fest: *«Die Gleichbehandlung im grossen Aktionärskreis der BERAG ist schwierig, insbesondere bei Aktionären mit Beteiligungen an mehreren Belagswerken».*

##### B.4.7.2.2 Aussagen der BERAG

369. [N5], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 18. März 2019 aus, die Aktionärinnen der BERAG würden bessere Preise als Dritte erhalten, weil sie das unternehmerische Risiko der BERAG tragen würden.<sup>387</sup>

370. [N10], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 7. März 2019 aus, die Aktionärinnen der BERAG seien am Risiko der BERAG beteiligt und hätten dafür einen Vorteil durch die Aktionärspreise.<sup>388</sup>

371. [N2], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 8. März 2019 aus, das Risiko der Aktionärinnen werde durch die tieferen Bezugspreise entgolten.<sup>389</sup>

#### B.4.7.3 Würdigung der Beweismittel

##### B.4.7.3.1 Abgeltung des unternehmerischen Risikos

372. Die Vertreter der BERAG bringen im Wesentlichen vor, die Gewährung von Vorzugskonditionen für Aktionärinnen bezwecke die Kompensation des von den Aktionärinnen getragenen unternehmerischen Risikos.<sup>390</sup> Nachfolgend wird untersucht, ob dieses Vorbringen plausibel ist.

373. Das unternehmerische Risiko einer Aktionärin ist umso grösser, je grösser ihr Anteil am Aktienkapital der BERAG ausfällt. Läge der Zweck der Vorzugskonditionen für Aktionärinnen in der Abgeltung des unternehmerischen Risikos, müsste deshalb der Vorteil, den eine Aktionärin aus den Vorzugskonditionen zieht, mit dem von ihm gehaltenen Aktienkapital steigen.

374. Das ist nicht der Fall: Eine Aktionärin profitiert nur dann von den Vorzugskonditionen für Aktionärinnen, wenn sie selber Asphaltmischgut von der BERAG bezieht. Manche Aktionärinnen sind nicht im Markt für Strassenbau tätig, so zum Beispiel die K. & U. Hofstetter AG oder die Messerli Kieswerk AG, welche gemeinsam mehr als [...] % der Aktien der BERAG halten.<sup>391</sup> Das unternehmerische Risiko dieser Aktionärinnen kann deshalb nicht über Vorzugskonditionen für Aktionärinnen abgegolten werden. Auch bei den im Markt für Strassenbau tätigen Aktionärinnen sind die Bezugsmengen nicht proportional zum Aktienkapital.

375. Die Auszahlung von Dividenden ist im Vergleich zu Vorzugskonditionen für Aktionärinnen ein besser geeignetes Instrument, um das unternehmerische Risiko abzugelten: Dividenden werden proportional zum einbezahlten Aktienkapital und damit zum unternehmerischen Risiko ausbezahlt. Tatsächlich schüttet die BERAG ihren Aktionärinnen alljährlich eine Dividende aus.<sup>392</sup> Wenn die BERAG das unternehmerische Risiko stärker abgelden wollte, könnte sie höhere Dividenden auszahlen. Die Vorzugskonditionen für Aktionärinnen sind im Vergleich dazu für die Verfolgung dieses Zwecks ungeeignet.

376. Aus diesen Gründen steht fest, dass der hauptsächliche Zweck der Vorzugskonditionen für Aktionärinnen nicht in der Abgeltung des unternehmerischen Risikos besteht.

<sup>384</sup> Act. II.5, S. 6.

<sup>385</sup> Act. III.A.164, Traktandum 5.

<sup>386</sup> Act. III.A.190, Traktandum 7.

<sup>387</sup> Act. IV.7, Zeilen 108–109.

<sup>388</sup> Act. IV.4, Zeilen 307–308.

<sup>389</sup> Act. IV.5, Zeilen 191–192.

<sup>390</sup> Act. IV.7, Zeilen 108–109 ([N5]); Act. IV.4, Zeilen 307–308 ([N10]); Act. IV.5, Zeilen 191–192 ([N2]).

<sup>391</sup> Act. III.A.183.

<sup>392</sup> Act. II.10 (2004); Act. II.12 (2005); Act. II.14 (2006); Act. II.18 (2007); Act. II.26 (2009); Act. III.A.169 (2010); Act. III.A.182 (2011); Act. III.A.201 (2012); Act. III.A.219 (2013); Act. III.A.232 (2014); Act. III.A.248 (2015); Act. III.A.266 (2016); Act. III.A.286 (2017).

### B.4.7.3.2 Wettbewerbsvorteil im Markt für Strassenbau

377. Es ist erstellt, dass die Preispolitik der BERAG vorsah, den Aktionärinnen Asphaltmischgut zu günstigeren Konditionen zu liefern als Nichtaktionären (vgl. Rz 66 vorne). Dadurch haben die Aktionärinnen der BERAG im Vergleich zu Nichtaktionären einen Vorteil im nachgelagerten Markt für Strassenbau. Es ist davon auszugehen, dass die BERAG bezweckte, ihren Aktionärinnen einen solchen Vorteil zu verschaffen, da sich dieser direkt aus der Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären ergibt.

378. Ausserdem bekräftigt die BERAG bisweilen in älteren Geschäftsberichten explizit die Absicht, die Aktionärinnen im Konkurrenzkampf im Markt für Strassenbau zu unterstützen.<sup>393</sup>

379. Ausserdem geht aus den Aussagen des [...], [N4], in verschiedenen Diskussionen zur Preispolitik der BERAG hervor, dass die Gewährung von Vorzugskonditionen aufgrund des Aktionärsstatus eines Kunden bzw. einer Kundin manchmal die Akquisition von Aufträgen erschwert: Wenn man die gewünschten Umsätze erreichen wolle, müsse man dem Geschäftsführer in Bezug auf die Preissetzung «*die grösstmögliche Flexibilität*» erteilen.<sup>394</sup> Restriktionen wie zum Beispiel die Gleichbehandlung aller Aktionärinnen ungeachtet ihrer Verhandlungsposition scheinen diesem Ziel abträglich zu sein.<sup>395</sup>

380. Der [...], [N4], scheint also davon auszugehen, dass die Vorzugskonditionen in Bezug auf die Erreichung der gewünschten Umsätze eher nachteilig sind. Trotz dieser Einschätzung gewährte die BERAG ihren Aktionärinnen Vorzugskonditionen. Deshalb ist davon auszugehen, dass der Zweck der Vorzugskonditionen für Aktionärinnen in erster Linie darin bestand, diesen im nachgelagerten Markt für Strassenbau einen Vorteil zu verschaffen. Zwar steht nicht die Maximierung des Profits der BERAG selber im Vordergrund, trotzdem handelt es sich bei der Gewährung von Vorzugskonditionen an ihre Aktionärinnen weder um einen Selbstzweck noch um einen desinteressierten Akt.<sup>396</sup> Zwar ist die BERAG selber nicht im nachgelagerten Markt für Strassenbau tätig, die meisten ihrer Aktionäre aber sehr wohl. Diese haben ein Interesse daran, im Vergleich zu ihren Konkurrentinnen zu günstigeren Bedingungen Asphaltmischgut bei der BERAG beziehen zu können.

### B.4.7.4 Beweisergebnis

381. Die BERAG bezweckte, ihren Aktionärinnen durch die Gewährung von Vorzugskonditionen für den Bezug von Asphaltmischgut einen Wettbewerbsvorteil im nachgelagerten Markt für Strassenbau zu verschaffen.

## B.4.8 Auswirkungen auf den Markt für Strassenbau

### B.4.8.1 Beweisthema

382. Nachfolgend wird untersucht, welche Rückschlüsse sich aus den Diskussionen im Verwaltungsrat der BERAG zur Aufnahme neuer Aktionärinnen in Bezug auf die Auswirkungen der Vorzugskonditionen für Aktionärinnen auf den Wettbewerb im Markt für Strassenbau ziehen lassen. Die Ergebnisse dieser Untersuchung fliessen zusammen mit weiteren Beweismitteln in die Beurteilung der

Auswirkungen der Vorzugskonditionen auf den Wettbewerb im Markt für Strassenbau ein (vgl. Rz 671 ff. hinten).

### B.4.8.2 Beweismittel

383. Die Behörde stützt sich zur Untersuchung der Auswirkungen der Vorzugskonditionen für BERAG-Aktionärinnen auf den Markt für Strassenbau anhand der Diskussionen im Verwaltungsrat der BERAG zur Neuaufnahme von Aktionärinnen im Wesentlichen auf die nachfolgend aufgeführten Beweismittel.

- Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 29. Oktober 2009.<sup>397</sup>

Der Verwaltungsrat berät, wie mit den freien BERAG-Aktien zu verfahren ist: «*[N4] erläutert die Meinungen [...], welche einen Weiterverkauf der Aktien an Mitbewerber teils vehement ablehnen*».

- Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 25. Mai 2010.<sup>398</sup>

Der Verwaltungsrat diskutiert, ob die Peter Batt AG als Aktionärin aufgenommen werden soll: «*[...] sieht eher keine Neuaufnahme als Aktionär, da dieser neue Aktionär einen zusätzlichen Konkurrenten am Markt darstellt. [...] teilt diese Meinung*».

- Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 4. Juni 2014.<sup>399</sup>

Der Verwaltungsrat diskutiert, ob die Bautag als Aktionärin aufgenommen werden soll: «*[...] begrüsst das Vorgehen nicht, da so ein Belagsunternehmer aufgebaut wird*».

- Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrates der BERAG vom 8. Dezember 2017.<sup>400</sup>

Der Verwaltungsrat bespricht, ob die [F14] als Aktionärin aufgenommen werden soll: «*[...] möchte keinen weiteren Belagseinbauer fördern*».

### B.4.8.3 Würdigung der Beweismittel

384. Jedenfalls einige der Verwaltungsräte der BERAG gehen davon aus, dass die Aufnahme eines Wettbewerbers bzw. einer Wettbewerberin als BERAG-Aktionärin diesen Wettbewerber bzw. diese Wettbewerberin im Markt für Strassenbau wesentlich stärkt: Es ist die Rede davon, dass der neu aufgenommene Wettbewerber bzw. die neu aufgenommene Wettbewerberin dadurch zu einem «*zusätzlichen Konkurrenten*»<sup>401</sup> wird. An anderer Stelle wird eine Neuaufnahme abgelehnt, weil dadurch ein Konkurrent bzw. eine Konkurrentin «*aufgebaut*»<sup>402</sup>

<sup>393</sup> Act. II.5, S. 6 (Geschäftsbericht 2000); Act. III.A.32, S. 6 (Geschäftsbericht 1996).

<sup>394</sup> Act. III.A.164, Traktandum 5.

<sup>395</sup> Act. III.A.190, Traktandum 7.

<sup>396</sup> Vgl. die Vorbringen der BERAG in der Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats in Act. VII.106, Rz 192 ff.

<sup>397</sup> Act. III.A.142, Traktandum 6.

<sup>398</sup> Act. III.A.151, Traktandum 4.

<sup>399</sup> Act. III.A.221, Traktandum 9.

<sup>400</sup> Act. III.A.276, Traktandum 5.

<sup>401</sup> Act. III.A.151, Traktandum 4.

<sup>402</sup> Act. III.A.221, Traktandum 9.

oder «gefördert»<sup>403</sup> wird. Als Vertreter bedeutender Strassenbauunternehmungen sind die sich in diesem Sinne äussernden Verwaltungsräte [...] in der Lage, die Auswirkungen der Aktionärsbedingungen auf dem Markt für Strassenbau einzuschätzen.

385. Neben der Befürchtung mancher Verwaltungsräte, dass durch Neuaufnahmen neue Konkurrenten und Konkurrentinnen aufgebaut werden, spielten bei den diesbezüglichen Entscheiden des Verwaltungsrates der BERAG sicher auch andere Überlegungen eine Rolle. Entsprechend nahm die BERAG trotz dieser Bedenken Ende 2011 zwei neue Aktionärinnen auf.<sup>404</sup> Es kam aber mindestens ebenso häufig vor, dass die BERAG Aufnahme-gesuche ablehnte.<sup>405</sup>

386. Die BERAG bringt in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats vor, die Aufnahme neuer Aktionärinnen könne zwar im Prinzip zu einer Intensivierung des Wettbewerbs auf dem nachgelagerten Markt für Strassenbau führen. Es sei aber nicht erstellt, dass dies, wenn überhaupt, auf die Vorzugskonditionen für Aktionärinnen zurückzuführen sei.<sup>406</sup> Dazu ist Folgendes festzuhalten: Wenn die Neuaufnahme als Aktionärin der BERAG nicht zu einer Verbesserung der Konditionen für den Bezug von Asphaltmischgut führen würde, wäre kaum ersichtlich, inwiefern sich der Wettbewerb im Markt für Strassenbau durch eine Neuaufnahme intensivieren soll. In diesem Fall könnte die neu aufgenommene Unternehmung nach dem Beitritt zu den gleichen Bedingungen beziehen wie vorher. Ein allfälliger Zugewinn an Know-how durch die Einbindung als Aktionärin der BERAG würde hingegen kaum zu einer spürbaren Intensivierung des Wettbewerbs führen.

#### B.4.8.4 Beweisergebnis

387. Es steht fest, dass einige Mitglieder des Verwaltungsrates der BERAG davon ausgingen, dass die Vorzugskonditionen für Aktionärinnen der BERAG diesen einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil im Markt für Strassenbau verschafften.

#### B.4.9 Zusammenfassendes Beweisergebnis zu Vorzugskonditionen für Aktionärinnen

388. Es ist erwiesen, dass

- die Preispolitik der BERAG von 2004 bis heute vorsah, Aktionärinnen zu besseren Konditionen mit Asphaltmischgut zu beliefern als Nichtaktionäre;
- die BERAG von 2004 bis heute eine separate Preisliste für Aktionärinnen führte. Die darin enthaltenen Preise lagen rund 15 % unter den Listenpreisen für Nichtaktionäre;
- die BERAG von 2004 bis heute ihren Aktionärinnen im Vergleich zu Nichtaktionären für die gleichen Objekte wesentlich bessere Offertpreise anbot;
- die Aktionärinnen der BERAG von 2004 bis heute im Vergleich zu Nichtaktionären bei vergleichbaren Lieferungen wesentlich tiefere Endpreise für Asphaltmischgut bezahlten;
- die BERAG ihren Aktionärinnen in Bezug auf Zuschläge für Arbeiten ausserhalb der regulären Geschäftszeiten sowie in Bezug auf die Auszahlung des

Treuebonus bei Arbeitsgemeinschaften bessere Konditionen gewährte als Nichtaktionären;

- die BERAG durch die Gewährung von Vorzugskonditionen an ihre Aktionärinnen bezweckte, diesen einen Wettbewerbsvorteil im nachgelagerten Markt für Strassenbau zu verschaffen;
- einige Mitglieder des Verwaltungsrates der BERAG davon ausgingen, dass die Vorzugskonditionen für Aktionärinnen diesen einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil im Markt für Strassenbau verschafften.

### B.5 Treuebonus der BERAG

#### B.5.1 Beweisthema

389. Gegenstand dieses Kapitels bildet die mutmassliche Ausschüttung eines Treuebonus durch die BERAG. Zunächst ist darüber Beweis zu führen, ob und während welcher Zeitperiode die BERAG ein Treuebonussystem angewendet hat (Rz 397 ff.). Anschliessend ist zu untersuchen, wie das Treuebonussystem der BERAG funktioniert (Rz 400 ff.), wer Empfänger ist (Rz 420) und wie hoch die Auszahlungen im Rahmen des Treuebonussystems sind (Rz 421 ff.). Weiter ist zu prüfen, welcher Zweck damit verfolgt wird (Rz 427 ff.).

390. Im Folgenden werden bezüglich dieser Sachverhaltsfragen zunächst die wesentlichen Beweismittel dargestellt (Rz 391 ff.). Anschliessend wird anhand dieser Beweismittel die konkrete Beweislage hinsichtlich der genannten Sachverhaltsfragen gewürdigt (Rz 397 ff.), bevor schliesslich das Beweisergebnis festgehalten wird (Rz 432 ff.).

#### B.5.2 Beweismittel

##### B.5.2.1 Urkunden

391. Zur Beurteilung der vorliegend relevanten Sachverhaltsfragen stützt sich die Behörde auf folgende Urkunden:

- Das Reglement über die Ausrichtung eines Treuebonus (nachfolgend: Treuebonusreglement) in den Versionen vom 26. März 2014<sup>407</sup> und vom 22. März 1999<sup>408</sup>;
- die Geschäftsberichte der BERAG der Jahre 1980<sup>409</sup>, 1988<sup>410</sup>, 1990<sup>411</sup>, 1999<sup>412</sup>, 2004–2017<sup>413</sup>;

<sup>403</sup> Act. III.A.276, Traktandum 5.

<sup>404</sup> Die Cäsar Bay AG und die Peter Batt AG wurden beide im Dezember 2011 als BERAG-Aktionärinnen aufgenommen (Act. III.A.183).

<sup>405</sup> Das Gesuch der [F12] wurde mit Schreiben vom 2. April 2001 abgelehnt (III.A.51). Das Gesuch der [F13] wurde mit Schreiben vom 22. März 2011 abgelehnt [...] (Act. III.A.167). Das Gesuch der [F14] vom 30. Oktober 2017 wurde im Einvernehmen mit der [F14] abgelehnt (Act. IV.16, Zeilen 151–155; Act. III.A.276, Traktandum 5).

<sup>406</sup> Act. VII.106, Rz 200.

<sup>407</sup> Act. II.71.

<sup>408</sup> Act. III.A.42.

<sup>409</sup> Act. III.A.12.

<sup>410</sup> Act. III.A.17.

<sup>411</sup> Act. III.A.20.

<sup>412</sup> Act. II.3.

<sup>413</sup> Act. II.10, II.12, II.14, II.18, II.22, II.26, III.A.169, II.39, III.A.201, III.A.219, III.A.232, III.A.248, III.A.266, III.A.286.

- die Dokumente «Zusammenstellung Treuebonus» der Jahre 2004–2018 aus den Ergänzungen zu den Geschäftsberichten oder den Protokollen des Verwaltungsrates der BERAG;<sup>414</sup>
- die Protokolle des Verwaltungsrats der BERAG, namentlich diejenigen vom 11. Februar 2011<sup>415</sup>, 23. März 2015<sup>416</sup>, 18. März 2016<sup>417</sup> und 17. Juni 2016<sup>418</sup>;
- die Vereinbarung zwischen der [F35] und der BERAG vom 24. September 2013 betreffend den Treuebonus<sup>419</sup>;
- die Schreiben der BERAG an die Stucki AG Bern vom 9. Mai 2016<sup>420</sup>, an die KIBAG Bauleistungen AG vom 12. Mai 2016<sup>421</sup> und an die STRABAG AG vom 12. Mai 2016<sup>422</sup> sowie vom 15. Januar 2018<sup>423</sup>;
- diverse Schreiben betreffend die Ausrichtung des Treuebonus vom März 2015;<sup>424</sup>
- Übersichten der für den Treuebonus massgebenden Bezüge<sup>425</sup> und
- das Dokument «BERAG Strategie 2000» vom 5. Juni 1996.<sup>426</sup>

## B.5.2.2 Auskünfte der BERAG

### B.5.2.2.1 [N12]

392. [N12], [...], gab anlässlich der Parteieinvernahme vom 6. März 2019<sup>427</sup> zu Protokoll, dass das Treuebonusreglement vom 26. März 2014<sup>428</sup> bis heute gelte. Sinn und Zweck des Treuebonus sei einerseits, das Volumen im Belagswerk gross zu halten und die langjährigen Bezugsfirmen zu belohnen, welche konstant grosse Mengen beziehen würden. Andererseits seien die Preise in der Produktion volatil, die Kunden und Kundinnen würden jedoch stabile Preise bevorzugen – die Preise würden mittels Treuebonussystem stabil und so gestaltet, dass Ende Jahr ein Überschuss bleibe, welcher rückvergütet werde.<sup>429</sup> In Bezug auf das Zusammenspiel zwischen Nettopreisen<sup>430</sup> und dem Treuebonus führte er aus, dass es den Kunden und Kundinnen freigestellt sei, sich für den Treuebonus zu entscheiden oder maximal [70–90] % des aktuellen theoretischen Treuebonus sofort in Anspruch zu nehmen und dabei später keinen Anspruch mehr auf weitere Zahlungen im Rahmen des Treuebonus für das betreffende Objekt zu haben. Diese Wahlmöglichkeit könne insbesondere bei Arbeitsgemeinschaften sinnvoll sein. Manche Firmen würden auch systematisch die Nettoangebote wählen.<sup>431</sup>

### B.5.2.2.2 [N10]

393. [N10], [...], wurde am 7. März 2019<sup>432</sup> und am 30. Juni 2020<sup>433</sup> einvernommen. Er bestätigte, dass das Treuebonusreglement vom 26. März 2014<sup>434</sup> nach wie vor in Kraft sei sowie dass eine Aufhebung oder Anpassung nicht angestrebt werde.<sup>435</sup> Gemäss seiner Aussage diene der Treuebonus als Kundenbindungsinstrument.<sup>436</sup>

394. Betreffend die 2/3-Regel<sup>437</sup> des Treuebonussystems, erklärte [N10], dass diese eingeführt worden sei, weil zum ersten Mal die Situation eines Firmenverkaufs bestand und fraglich gewesen sei, wie mit Schwankungen beim Belagsbezug umzugehen sei. Die übernehmende Gesellschaft solle nicht von den Bezügen der Vorgängergesellschaft profitieren, wenn sie nur wenig zum Erfolg

der BERAG beitrage. Der Treuebonus würde dann in keinem Verhältnis zu den Bezügen stehen. Auf Nachfrage bestätigte er, dass die Regel allgemein gültig sei, nicht nur beim Verkauf einer Firma, und dass sie greife, sobald es bei einem Kunden oder einer Kundin der BERAG grosse nachhaltige Schwankungen beim Belagsbezug gebe.<sup>438</sup>

395. In Bezug auf die Nettoangebote der BERAG sagte [N10] aus, diese würden die Preise nach Abzug sämtlicher Rabatte beinhalten.<sup>439</sup> Der Kunde bzw. die Kundin könne zwischen Nettoangebot und treuebonusberechtigtem Angebot wählen. Nettoangebote gebe es wahrscheinlich bereits seit der Gründung der BERAG. Beim treuebonusberechtigten Bezug liege das Risiko beim Kunden bzw. bei der Kundin, da nicht vorab klar sei, wie hoch dieser ausfallen werde – beim Nettoangebot liege das Risiko hingegen bei der BERAG, da dieser Rabatt sofort gewährt werde. Ein Nettoangebot der BERAG beinhalte einen Rabatt, welcher höchstens [70–90] % des theoretischen Treuebonus entspreche.<sup>440</sup>

### B.5.2.2.3 [N3]

396. [N3], [...], erklärte anlässlich seiner Parteieinvernahme vom 15. März 2019<sup>441</sup>, Nettoangebote würden sich nach dem mutmasslichen zukünftigen Treuebonus richten. Es werde dabei versucht, vorauszusagen, wie hoch der gesamte Treuebonus der nächsten zehn Jahre sein werde. Der Preis, welcher den Objektrabatt (vgl. Fn 336) sowie den voraussichtlichen Treuebonus enthalte, ergebe das Nettoangebot.<sup>442</sup> Da nicht sicher gesagt werden

<sup>414</sup> Act. III.A.72, III.A.91, III.A.105, III.A.119, III.A.133, III.A.148, III.A.165, III.A.180, III.A.200, III.A.215, III.A.216, III.A.245, III.A.265, III.A.284 und III.A.300.

<sup>415</sup> Act. III.A.164.

<sup>416</sup> Act. III.A.231.

<sup>417</sup> Act. III.A.247.

<sup>418</sup> Act. III.A.254.

<sup>419</sup> Act. III.A.207, S. 5.

<sup>420</sup> Act. III.A.251.

<sup>421</sup> Act. III.A.252.

<sup>422</sup> Act. III.A.253.

<sup>423</sup> Act. III.A.279a.

<sup>424</sup> Act. III.A.230.

<sup>425</sup> Act. III.A.197 und III.D.15.

<sup>426</sup> Act. III.B.6.

<sup>427</sup> Act. IV.2.

<sup>428</sup> Act. II.71.

<sup>429</sup> Act. IV.2, Zeilen 471–487.

<sup>430</sup> Nettopreise beinhalten den Preis nach Abzug aller Rabatte und sind folglich nicht treuebonusberechtigt (vgl. Rz 416 ff.).

<sup>431</sup> Act. IV.2, Zeilen 489–494.

<sup>432</sup> Act. IV.4.

<sup>433</sup> Act. IV.18.

<sup>434</sup> Act. II.71.

<sup>435</sup> Act. IV.4, Zeile 467 und Act. IV.18, Zeilen 97–101.

<sup>436</sup> Act. IV.18, Zeile 114.

<sup>437</sup> Gemäss 2/3-Regel entscheidet bei Verminderung des Jahresbezugs um mehr als 2/3 zum Durchschnittsbezug der letzten zehn Jahre der Verwaltungsrat über die Ausschüttung des Treuebonus – die BERAG bezahlte in der Praxis den Treuebonus als Konsequenz gar nicht mehr oder in reduziertem Umfang aus (vgl. Rz 411 ff. sowie Act. II.71, Traktandum «3. Erlöschten bzw. Anpassen des Anspruchs», 2. Absatz).

<sup>438</sup> Act. IV.18, Zeilen 106–119.

<sup>439</sup> Act. IV.4, Zeile 422.

<sup>440</sup> Act. IV.18, Zeilen 129–156.

<sup>441</sup> Act. IV.6.

<sup>442</sup> Act. IV.6, Zeilen 190–193.

könne, wie hoch der Treuebonus in den nächsten zehn Jahren sein werde, müsse er diesbezüglich Annahmen treffen. Für ein Nettoangebot dürfe er maximal [70–90] % des theoretischen Treuebonus berücksichtigen.<sup>443</sup>

### B.5.3 Beweiswürdigung

#### B.5.3.1 Bestehen und Dauer des Treuebonussystems

397. Das Treuebonussystem der BERAG ist in einem Reglement abgebildet (sog. Treuebonusreglement). Der Behörde liegen zwei unterschriebene Fassungen von Treuebonusreglementen vor: eine vom 22. März 1999<sup>444</sup> sowie eine vom 26. März 2014<sup>445</sup>. Über ältere Versionen hat die Behörde keine Kenntnis, jedoch geht aus den vorliegenden Treuebonus-reglementen hervor, dass «*seit Inbetriebnahme der BERAG 1978 (...) an die grösseren BERAG-Kunden ein Treuebonus ausgerichtet*»<sup>446</sup> werde. Auch aus älteren Geschäftsberichten der BERAG<sup>447</sup> geht hervor, dass der Treuebonus seit 1978 alljährlich ausbezahlt wird. Darin ist jeweils ersichtlich, wie hoch der Treuebonus pro Tonne für das betreffende Jahr ausfällt und wie viel der Treuebonus für die vergangenen zehn Jahre bis zum entsprechenden Jahr zusammengerechnet pro Tonne beträgt (vgl. Abbildung 27). [N10] sagte in Übereinstimmung dazu aus, dass der Treuebonus seines Wissens seit der Gründung der BERAG bestehe.<sup>448</sup>

398. [N12]<sup>449</sup> und [N10]<sup>450</sup> gaben in ihren Einvernahmen übereinstimmend an, dass das Treuebonusreglement von 2014 noch immer in Kraft sei. Gemäss [N10] sei auch nicht vorgesehen, das bestehende Reglement aufzuheben oder zu ändern.<sup>451</sup>

399. Aufgrund der kongruenten Informationen aus den Beweismitteln ist erstellt, dass das Treuebonussystem seit 1978 besteht, das Treuebonusreglement von 2014 noch immer in Kraft ist und die BERAG aktuell ein Treuebonussystem mit Ausschüttung eines Treuebonus anwendet.

#### B.5.3.2 Funktionsweise des Treuebonussystems

##### B.5.3.2.1 10-Jahreshorizont

400. Gemäss beider Treuebonusreglemente wird «*der Treuebonus (...) über die addierten Bezugstonnagen der jeweils 10 letzten Bezugsjahre ausgerichtet*».<sup>452</sup> «*Die Auszahlung des Treuebonus erfolgt jährlich*».<sup>453</sup>

401. Die BERAG publiziert in ihren Geschäftsberichten jeweils eine Tabelle zum Treuebonus, welche dessen Funktionsweise und insbesondere die Ausrichtung über zehn Jahre veranschaulicht (sog. 10-Jahreshorizont). In der nachfolgenden Abbildung 27 ist die Tabelle aus dem Geschäftsbericht 2010 als Beispiel abgebildet. Demgemäss legte der Verwaltungsrat den Treuebonus im Jahr 2010 auf Fr. [0.70–0.90] fest. Diesen Betrag bezahlte die BERAG für jede während der letzten zehn Jahre (also 2001–2010) bei der BERAG bezogene Tonne Belag (welche gemäss Reglement treuebonusberechtig ist) aus. In der mit «2001» beschrifteten Spalte ist die jeweilige Höhe des Treuebonus der Jahre 2001–2010 angegeben. Die BERAG erstattete ihren Kunden und Kundinnen für das Bezugsjahr 2001 für eine Tonne Belag Fr. [0.70–0.90] als Treuebonus zurück. Im Folgejahr (2002) bestand für den Bezug im Jahr 2001 einen Anspruch von zusätzlich Fr.

[0.40–0.60], im Jahr 2003 von zusätzlich Fr. [1.20–1.40] etc. Der treuebonusberechtigte Bezug im Jahr 2001 löste Rückerstattungen bis ins Jahr 2010 aus. Kumuliert erstattete die BERAG den treuebonusberechtigten Kunden und Kundinnen für jede im Jahr 2001 bezogene Tonne Belag Fr. [9–12.–] zurück. Dieser totale Treuebonus ist in der untersten Zeile der in Abbildung 27 enthaltenen Tabelle ausgewiesen.

Abbildung 27: Ausschnitt aus dem Geschäftsbericht 2010, Zusammenstellung des Treuebonus für die letzten zehn Jahre.

[...]

Quelle: Act. III.A.169, Traktandum «6. Treuebonus».

402. Die Reglemente sind eindeutig und deren Gültigkeit durch die Aussagen von [N12]<sup>454</sup> und [N10]<sup>455</sup> (vgl. Rz 398 vorne) bestätigt. Die Tabelle zum Treuebonus aus dem Geschäftsbericht stimmt mit der beschriebenen Funktionsweise der Reglemente überein. Somit ist erstellt, dass der Treuebonus jährlich ausgerichtet wird und für dessen Berechnung die addierten Bezugstonnagen der jeweils zehn letzten Bezugsjahre als Grundlage dienen. Der Treuebonus wird mit anderen Worten über einen Horizont von zehn Jahren ausbezahlt und ein Belagsbezug von einem Jahr löst Auszahlungen im Rahmen des Treuebonus über zehn Jahre hinweg aus. Erst nach zehn Jahren wird folglich die total mögliche Auszahlung bzw. die maximale Höhe des Treuebonus erreicht («totaler Treuebonus»).

##### B.5.3.2.2 Mindestbezug

###### (i) Entstehung der Anspruchsberechtigung (Mindestbezugsmenge)

403. Laut Treuebonusreglement von 2014 haben «*Anspruch auf den Treuebonus (...) im Belagsbau tätige Kunden (aktive Strassenbauunternehmen), die mindestens [300–800] t Belag pro Jahr beziehen. (...) Jahresbezüge von weniger als [300–800] t<sup>456</sup> (...) zählen nicht für den Treuebonus*».<sup>457</sup>

<sup>443</sup> Act. IV.6, Zeilen 341–343.

<sup>444</sup> Act. III.A.42.

<sup>445</sup> Act. II.71.

<sup>446</sup> Act. II.71, Präambel und vgl. Act. III.A.42, Präambel.

<sup>447</sup> Vgl. die Geschäftsberichte von 1980 (Act. III.A.12, Traktandum «8. Umsatzbonus»), von 1990 (III.A.20, Traktandum «5. Treuebonus») und von 1999 (Act. II.3, Traktandum «5. Treuebonus»).

<sup>448</sup> Act. IV.18, Zeilen 122–125.

<sup>449</sup> Act. IV.2, Zeile 475.

<sup>450</sup> Act. IV.4, Zeile 476; Act. IV.18, Zeilen 99–101.

<sup>451</sup> Act. IV.18, Zeilen 100–101.

<sup>452</sup> Act. II.71, Traktandum «2. Anspruch und Ausrechnung» und Act. III.A.42, Traktandum «2. Ausrechnung».

<sup>453</sup> Act. II.71, Traktandum «6. Auszahlung» und vgl. Act. III.A.42, Traktandum «5. Auszahlung».

<sup>454</sup> Act. IV.2, Zeile 475.

<sup>455</sup> Act. IV.4, Zeile 476; Act. IV.18, Zeilen 99–101.

<sup>456</sup> Das Treuebonusreglement von 1999 (Act. III.A.42, Traktandum «2. Ausrechnung», 2. Absatz) sah eine Mindestbezugsmenge von [300–800] t Belag vor.

<sup>457</sup> Act. II.71, Traktandum «2. Anspruch und Ausrechnung», 1. und 3. Absatz.

404. Aus den Präambeln beider Reglemente aus den Jahren 1999 und 2014<sup>458</sup> geht hervor, dass der Treuebonus «*seit Inbetriebnahme der BERAG 1978 (...) an die grösseren BERAG-Kunden ausgerichtet*»<sup>459</sup> wird. Es liegt folglich nahe, dass bereits vor 1999 eine Mindestbezugsmenge für die Anspruchsentstehung vorausgesetzt wurde.

405. Aufgrund der Eindeutigkeit der Reglemente sowie der Aussagen von [N12]<sup>460</sup> und [N10]<sup>461</sup> zu deren Gültigkeit (vgl. Rz 398 vorne) ist erstellt, dass zumindest seit dem Jahr 1999 [300–800] t Belag pro Jahr zu beziehen sind, um eine Anspruchsberechtigung auf den Treuebonus auszulösen.

## (ii) Aufrechterhaltung der Anspruchsberechtigung (Mindestbezugsregelung)

406. Die Treuebonusreglemente von 1999 und 2014 enthalten folgende Vorschrift, welche zum Verlust des Anspruchs auf den Treuebonus führt: «*Bezieht ein Kunde während einer zusammenhängenden Periode von drei Jahren jährlich weniger als 500 t*»<sup>462</sup>, fällt die Anspruchsberechtigung für die weiter zurückliegenden Jahre dahin.»<sup>463</sup> Das Treuebonusreglement von 2014 hält zudem explizit fest: «*Er gilt bei zukünftigen Bezügen als Neukunde.*»<sup>464</sup>

407. Diese Mindestbezugsregelung ist klar umschrieben und die aktuelle Gültigkeit des Treuebonusreglements von 2014 wird von der BERAG nicht bestritten (vgl. Rz 398 vorne). Bereits das Treuebonusreglement von 1999<sup>465</sup> beinhaltete eine entsprechende Voraussetzung. Es ist folglich erstellt, dass der Anspruch auf den Treuebonus für die zurückliegenden Jahre erlischt, wenn ein Kunde oder eine Kundin während einer zusammenhängenden Periode von drei Jahren jährlich weniger als 500 t Belag bezieht und alsdann für zukünftige Bezüge als Neukunde bzw. Neukundin gilt. Die Aufrechterhaltung der Anspruchsberechtigung bezüglich des Treuebonus hängt von der Einhaltung der Mindestbezugsregelung ab. Daran bestehen keine vernünftigen Zweifel.

408. Die BERAG hat die Mindestbezugsregelung in mehreren Fällen tatsächlich angewandt: Gemäss der Zusammenstellung Treuebonus für das Betriebsjahr 2008 (Ergänzung zum Geschäftsbericht 2008 vom 3. März 2009)<sup>466</sup> habe die [F34] die Mindestbezugsmenge nicht erreicht. Es wird darin ein Treuebonus von Fr. 0.– für die [F34] ausgewiesen. Vermerkt ist zudem: «*nach Treuebonusreglement Bezug im Durchschnitt der letzten 3 Jahre < 500 t*». In Bezug auf die [F35] wird im Verwaltungsratsprotokoll vom 23. März 2015 festgehalten, dass die BERAG die Mindestbezugsregelung anwendet.<sup>467</sup> Hinsichtlich die [F9], die [F36], die [F37] und [F38] liegen der Behörde Entwürfe von entsprechenden Schreiben vom März 2015 vor.<sup>468</sup>

409. Der Geschäftsbericht und dessen Ergänzung sowie das Verwaltungsratsprotokoll sind Dokumente mit einer hohen Aussagekraft. Die Anwendung entspricht zudem der Mindestbezugsregelung gemäss den Treuebonusreglementen von 1999 und 2014. Bei dieser Beweislage ist erstellt, dass die BERAG die Mindestbezugsregelung in mehreren Fällen tatsächlich anwendete, d.h. den betroffenen Unternehmen den Treuebonus aufgrund der Mindestbezugsregelung nicht mehr ausbezahlte. Die

vergangenen, ursprünglich treuebonusberechtigten Bezüge wurden, wie in der Mindestbezugsregelung vorgesehen, zukünftig nicht mehr berücksichtigt bzw. nicht mehr mit dem Treuebonus honoriert.

410. Den betroffenen Unternehmen entfielen aufgrund der Anwendung der Mindestbezugsregelung Treueboni von jeweils mehreren Tausend Franken. Beispielsweise wendete die BERAG die Mindestbezugsregelung gegenüber der [F34] im Jahr 2008 an, weshalb die BERAG ihr ab diesem Zeitpunkt für bereits getätigte Bezüge keine Treueboni mehr ausbezahlte. Der [F34], welche wenig Belag bei der BERAG bezog (meist knapp um die Mindestmenge), entgingen infolgedessen insgesamt Rückerstattungen im Rahmen des Treuebonus in der Höhe von Fr. [15 000–25 000.–] (siehe Tabelle 12). Um die Grössenordnung dieses Verlusts besser einschätzen zu können, ist ein Vergleich mit den ungefähren durchschnittlichen jährlichen Ausgaben der [F34] für Asphaltmischgut hilfreich: Im Zeitraum 1999–2008 bezog die [F34] durchschnittlich rund 430 t Asphaltmischgut jährlich.<sup>469</sup> Der Materialpreis einer Tonne Asphaltmischgut beläuft sich auf rund Fr. [...].<sup>470</sup> Die [F34] gab also jedes Jahr rund Fr. [...] für Asphaltmischgut aus. Die Anwendung der Mindestbezugsregelung und der damit zusammenhängende Verlust des Treuebonus in der Höhe von rund Fr. [15 000–25 000.–] entspricht rund der Hälfte der jährlichen Ausgaben der [F34] für Asphaltmischgut.

<sup>458</sup> Act. II.71, Präambel und Act. III.A.42, Präambel.

<sup>459</sup> Act. II.71, Präambel.

<sup>460</sup> Act. IV.2, Zeile 475.

<sup>461</sup> Act. IV.4, Zeile 476; Act. IV.18, Zeilen 99–101.

<sup>462</sup> Das Treuebonusreglement von 1999 (Act. III.A.42, Traktandum «3. Erlöschen des Anspruchs») sah eine Menge von 501 t Belag vor.

<sup>463</sup> Act. II.71, Traktandum «3. Erlöschen bzw. Anpassen des Anspruchs», 1. Absatz.

<sup>464</sup> Act. II.71, Traktandum «3. Erlöschen bzw. Anpassen des Anspruchs», 1. Absatz.

<sup>465</sup> Act. III.A.42, Traktandum «3. Erlöschen des Anspruchs».

<sup>466</sup> Act. III.A.133, S. 20.

<sup>467</sup> Act. III.A.231, Traktandum «5. Geschäftsbericht 2014».

<sup>468</sup> Act. III.A.230.

<sup>469</sup> 1999: 426 (Act. III.A.197); 2000: 569 (Act. III.A.197); 2001: 444 (Act. III.A.197); 2002: 525 (Act. III.A.197); 2003: 544 (Act. III.A.197); 2004: 603 (Act. III.A.72, S. 17); 2005: 344 (Act. III.A.91, S. 21); 2006: 403 (Act. III.A.105, S. 18); 2007: 473 (Act. III.A.119, S. 20); 2008: 24 (Act. III.A.133, S. 20).

<sup>470</sup> Für die Berechnung des durchschnittlichen Materialpreises wird auf die vorhandenen Daten der Jahre 2009–2019 abgestellt – dieser beträgt rund Fr. [...] pro Tonne. Die Berechnung basiert auf den Lieferscheindaten. Dabei wurden die Lieferungen an Arbeitsgemeinschaften nicht berücksichtigt, da diese meist nicht treuebonusberechtigigt sind. Weiter wurden nur Lieferungen an Baustellen im relevanten Markt miteinbezogen.



Tabelle 12: Übersicht über die nicht berücksichtigte, ursprünglich treuebonusberechtigte Menge und den Verlust des Treuebonus aufgrund der Anwendung der Mindestbezugsregel ([F34]).

[...]

Quellen: II.22, Traktandum «6. Treuebonus»; II.26, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.72, S. 17 f.; III.A.91, S. 21 f.; III.A.105, S. 18 f.; III.A.119, S. 20 f.; III.A.133, S. 20 f.; III.A.169, Traktandum «6. Treuebonus»; II.39, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.197; III.A.201, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.219, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.232, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.248, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.266, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.286, Traktandum «6. Treuebonus».

### B.5.3.2.3 2/3-Regel

411. Das Treuebonusreglement von 2014 sieht in Ziffer 3<sup>471</sup> folgende Regelung vor:

*«Vermindert sich der Jahresbezug eines Kunden um mehr als 2/3 zum Durchschnittsbezug der letzten 10 Jahre, entscheidet der Verwaltungsrat, auf welcher Bezugsbasis die vergangenen neun Jahre für den Treuebonus angerechnet werden. Er berücksichtigt dabei insbesondere die zu erwartenden zukünftigen Bezüge und die Marktsituation».*

4

12. Die Regelung ist klar umschrieben und die aktuelle Gültigkeit des Treuebonusreglements von 2014 wird von der BERAG nicht bestritten (vgl. Rz 398 vorne). Unstrittig ist sodann, dass das davor geltende Reglement von 1999<sup>472</sup> keine vergleichbare Bestimmung enthielt. Damit ist erstellt, dass die BERAG seit der Einführung der sogenannten 2/3-Regel im Jahr 2014 bei einer Verminderung des Jahresbezugs eines Kunden bzw. einer Kundin um mehr als 2/3 zum Durchschnittsbezug der letzten zehn Jahre dessen Treuebonus für vergangene Bezüge ganz oder teilweise streichen kann.

413. Zu prüfen ist, ob die BERAG diese 2/3-Regel in ihrer Geschäftspraxis ab 2014 tatsächlich angewandt hat. Wie die nachfolgenden Ausführungen zeigen, trifft dies zu. Dabei ist zunächst auf die Entstehungsgeschichte der 2/3-Regel einzugehen. [N10] erklärte anlässlich seiner Einvernahme vom 30. Juni 2020, dass die 2/3-Regel im Zusammenhang mit der Übernahme der [F35] durch die [F40] eingeführt worden sei. Damals habe zum ersten Mal die Situation eines Unternehmensverkaufs in Bezug auf treuebonusberechtigte Kunden bestanden und es sei fraglich gewesen, wie mit Schwankungen beim Belagsbezug umzugehen sei. Auf Nachfrage bestätigte er, dass die Regel allgemein gültig sei, nicht nur beim Verkauf eines Unternehmens, und greife, sobald es grosse nachhaltige Schwankungen in Bezug auf den Belagsbezug gebe.<sup>473</sup> In der Vereinbarung vom [...] <sup>474</sup> zwischen der [F35] und der BERAG ist dieser Initialfall, welcher zur Einführung der 2/3-Regel geführt hat, geregelt worden.<sup>475</sup> Darin wird unter anderem vereinbart, dass für Berechnungen des Treuebonus ab [...] die von der [F35] für zukünftige Bezüge beabsichtigte und somit mutmassliche Menge von [1 750–2 250] t pro Jahr als Basis für vergangene Bezugsjahre bis 2010 dient. Ab 2011 werden die effektiven

Bezüge, welche sehr tief waren<sup>476</sup>, berücksichtigt. Die effektiven und ursprünglich treuebonusberechtigten Bezüge bis 2010, welche deutlich höher waren (durchschnittlich fast [18 000–23 000] t<sup>477</sup>), waren demnach nicht mehr relevant.

414. Nach dem Initialfall der [F35] im Jahr [...] wandte die BERAG die 2/3-Regel auch in Bezug auf andere Unternehmen an. Da die 2/3-Regel dem Verwaltungsrat in Bezug auf deren Auswirkungen freies Ermessen lässt, werden nachfolgend die der Wettbewerbsbehörde bekannten Fälle<sup>478</sup> dargestellt, um die Konsequenzen einer Verletzung der 2/3-Regel zu eruieren.

- [F39]

Die BERAG beschloss gemäss Verwaltungsratsprotokoll vom 17. Juni 2016<sup>479</sup> als Konsequenz der Nichteinhaltung der 2/3-Regel ab dem Jahr 2015 die Bezugsmenge und somit die Berechnungsgrundlage zu reduzieren: Anstelle der effektiv in den Jahren 2006–2014 bezogenen Mengen berücksichtigte die BERAG nur noch jeweils [300–800] t für die Berechnung des Treuebonus (siehe Tabelle 13), da die [F39] prognostizierte, zukünftig diese Menge zu beziehen.<sup>480</sup> Ab 2015 berücksichtigte die BERAG die effektiv bezogenen Mengen (siehe Tabelle 13). Die BERAG reduzierte die treuebonusberechtigte Menge für das Bezugsjahr 2015 somit von effektiv [67 000–72 000]t auf [4 500–5 000] t (siehe Tabelle 13).<sup>481</sup> Wie in der Tabelle 14 aufgezeigt, führt dies für das Bezugsjahr 2015 zu einer Verringerung des Treuebonus um Fr. [42 000–47 000]. Da die BERAG die reduzierte Berechnungsgrundlage auch für die Folgejahre verwendet, betrifft die Reduzierung aufgrund des 10-Jahreshorizonts nicht nur eine Treuebonustranche, sondern alle noch nicht ausbezahlten Treuebonustranchen für bereits getätigte Bezüge. Folglich fällt die durch die Anwendung der 2/3-Regel ausgelöste Kürzung wesentlich höher aus als der im Bezugsjahr 2015 anfallende Verlust. Im Jahr 2016 entging der [F39] wiederum eine Rückerstattung in der Höhe von Fr. [37 000–42 000] und auch in den Folgejahren bis

<sup>471</sup> Act. II.71, Ziff. 3, 2. Absatz.

<sup>472</sup> Act. III.A.42.

<sup>473</sup> Act. IV.18, Zeilen 106–119.

<sup>474</sup> Act. III.A.207, S. 5.

<sup>475</sup> Die [F35] hat [...] verkauft (Act. III.A.207, S. 5).

<sup>476</sup> Vgl. Act. III.A.197.

<sup>477</sup> Vgl. Act. III.A.197.

<sup>478</sup> Die BERAG überprüfte die Einhaltung der 2/3-Regel für das Betriebsjahr 2015 mittels einer Zusammenstellung systematisch (Act. III.D.15). Demgemäss sowie gemäss Verwaltungsratsprotokoll vom 18. März 2016 (Act. III.A.247, Traktandum «4. Jahresrechnung 2015») waren die [F39], die [F40], die [F41] und die [F12] von der 2/3-Regel betroffen.

<sup>479</sup> Act. III.A.254, Traktandum «4. Treuebonus 2015».

<sup>480</sup> Act. III.A.254, Traktandum «4. Treuebonus 2015».

<sup>481</sup> Act. III.A.245 und Act. III.A.251, S. 4.

2024 fällt der Treuebonus aufgrund der vorgenommenen Kürzung tiefer aus (vgl. Tabelle 14).<sup>482</sup> Insgesamt führt die Anwendung der 2/3-Regel für die [F39] voraussichtlich zu einer Kürzung in der Höhe von rund Fr. [180 000–230 000.–] (vgl. Tabelle 14).

Um die Grössenordnung dieses Verlusts besser einschätzen zu können, ist ein Vergleich mit den ungefähren durchschnittlichen jährlichen Ausgaben der [F39] für Asphaltmischgut hilfreich: Im Zeitraum 2006–2015 bezog die [F39] durchschnittlich rund 7 000 t Asphaltmischgut jährlich (vgl. Tabelle 13). Der Materialpreis einer Tonne Asphaltmischgut beläuft sich auf rund Fr. [...].<sup>483</sup> Die [F39] gab also jedes Jahr rund Fr. [...] für Asphaltmischgut aus. Eine Kürzung des Treuebonus in der Höhe von rund Fr. [180 000–230 000.–] entspricht somit rund einem Drittel der jährlichen Ausgaben der [F39] für Asphaltmischgut.

Tabelle 13: Übersicht der effektiven Bezugsmengen im Vergleich zur reduzierten Bezugsmenge ([F39]).

[...]

Quelle: III.A.251, S. 4.

Tabelle 14: Übersicht über die effektive und reduzierte Berechnungsgrundlage sowie des Verlusts aufgrund der Anwendung der 2/3-Regel ([F39]).

[...]

Quellen: III.A.248, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.251, S. 4; III.A.265, S. 7 f.; III.A.266, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.284, S. 16 f.; III.A.286, Traktandum «6. Treuebonus» und III.A.300.

#### - [F40] und [F41]

Gemäss Verwaltungsratsprotokoll vom 18. März 2016 wird «[d]en beiden Firmen (...) 1/3 des vollen Treuebonus ausbezahlt. Die restlichen 2/3 werden bei Erreichen des 10-Jahres Durchschnittes nachbezahlt».<sup>484</sup> Die Bedingung für die restliche Ausschüttung des Treuebonus formulierte die BERAG in den Schreiben<sup>485</sup> an die [F40] und die [F41] wie folgt: «Bei einem Bezug von [...] bzw. [...] t Belag im Jahr 2016 durch [...] bzw. [...] wird der zurückbehaltene Betrag von Fr. [...] bzw. [...] ausbezahlt. Andernfalls verfällt Ende Jahr 2016 der Anspruch».

Die [F40] erfüllte die gestellte Bedingung nicht (ersichtlich auf der Zusammenstellung zum Treuebonus des Jahres 2016<sup>486</sup>). Gemäss Verwaltungsratsprotokoll vom 17. Juni 2016<sup>487</sup> bezahlte die BERAG der [F40] nur einen Drittel des Treuebonus aus. Auch im Jahr 2016 erreichte die [F40] die geforderte Schwelle der 2/3-Regel nicht: Gemäss Verwaltungsratsprotokoll vom 17. März 2017<sup>488</sup> wird «[d]er Treuebonus der [F40] (...) infolge der 2/3-Unterschreitung des 10-Jahres-Durchschnittes analog zum Vorjahr gehalten», d.h. erneut zahlte die BERAG der [F40] aufgrund der Missachtung der 2/3-Regel lediglich einen Drittel des Treuebonus für das entsprechende Bezugsjahr aus. Aus den Zusammenstellungen zum Treuebonus der Folgejahre<sup>489</sup> geht hervor, dass die BERAG der [F40] den Treuebonus entsprechend der effektiv getätigten Bezüge ausbezahlt – die BERAG reduzierte die Berechnungsgrundlage in diesem Fall nicht. Die BERAG

zahlte der [F40] somit Fr. [12 000–17 000]<sup>490</sup> weniger aus aufgrund der Anwendung der 2/3-Regel.

Der [F41] zahlte die BERAG als Treuebonus in 2015 und 2016 pauschal Fr. [30 000–80 000.–] aus.<sup>491</sup> Ab 2017 verwendete die BERAG für den Treuebonus eine stark reduzierte Berechnungsgrundlage (ersichtlich in Tabelle 15 und Tabelle 16): Beispielsweise im Jahr 2015 reduzierte die BERAG die berücksichtigte Menge von knapp [40 000–90 000] t auf rund [1 000–6 000] t.<sup>492</sup> Der Verlust für die gesamte betroffene 10-Jahresperiode beträgt für die [F41] total geschätzte Fr. [120 000–170 000.–]. Dies entspricht – zur Einschätzung der Grössenordnung dieses Verlustes – rund einem Viertel der durchschnittlichen jährlichen Ausgaben für Asphaltmischgut im Zeitraum von 2006 bis 2015.<sup>493</sup>

Tabelle 15: Übersicht der effektiven Bezugsmengen im Vergleich zur reduzierten Bezugsmenge ([F41]).

[...]

Quellen: Act. III.A.279a, S. 6 und Act. III.A.253, S. 2.

Tabelle 16: Übersicht über die effektive und reduzierte Berechnungsgrundlage sowie des Verlusts aufgrund der Anwendung der 2/3-Regel ([F41]).

[...]

Quellen: Act. III.A.279a, S. 6; III.A.248, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.253, S. 2; III.A.265, S. 7 f.; III.A.266, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.284, S. 16 f.; III.A.286, Traktandum «6. Treuebonus» und III.A.300.

<sup>482</sup> Die Höhe des Treuebonus ab 2019 ist vorliegend nicht bekannt. Deshalb kann die genaue Höhe der Kürzung nur für die Jahre 2015–2018 berechnet werden. Um die Grössenordnung der Kürzung einschätzen zu können, wird daher der durchschnittliche Wert des Treuebonus der Jahre 2004 bis 2018 von rund Fr. 0.85 zur Berechnung verwendet. Dieser Durchschnittswert ergibt sich aus der jeweiligen jährlichen Höhe des Treuebonus für die Jahre 2004–2018, welcher aus den folgenden Aktenstücken hervorgehen: II.10, Traktandum «5. Treuebonus»; II.12, Traktandum «5. Treuebonus»; II.14, Traktandum «5. Treuebonus»; II.18, Traktandum «5. Treuebonus»; II.22, Traktandum «6. Treuebonus»; II.26, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.169, Traktandum «6. Treuebonus»; II.39, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.201, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.219, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.232, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.248, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.266, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.286, Traktandum «6. Treuebonus» und III.A.300.

<sup>483</sup> Der durchschnittliche Materialpreis der Jahre 2009–2019 beträgt rund Fr. [...] pro Tonne (vgl. Fn 470).

<sup>484</sup> Act. III.A.247, Traktandum «4. Jahresrechnung 2015».

<sup>485</sup> Act. III.A.252 und III.A.253.

<sup>486</sup> Act. III.A.265, S. 7.

<sup>487</sup> Act. III.A.254, Traktandum «4. Treuebonus 2015».

<sup>488</sup> Act. III.A.265, Traktandum «5. Jahresrechnung 2016».

<sup>489</sup> Act. III.A.284, S. 16 f.; Act. III.A.300.

<sup>490</sup> Dieser Betrag setzt sich wie folgt zusammen: 2015 betrug die Auszahlung Fr. [...] anstelle von Fr. [...] (Act. III.A.252), was einer Reduktion von Fr. [...] entspricht; 2016 betrug der gesamte Treuebonus Fr. [...] (Act. III.A.265, «Zusammenstellung Treuebonus») wovon nur 1/3 (Act. III.A.265, Traktandum «5. Jahresrechnung 2016»), also rund Fr. [...] ausbezahlt wurden – dies entspricht einer Reduktion um rund Fr. [...].

<sup>491</sup> Act. III.A.279a, S. 4 f.

<sup>492</sup> Act. III.A.279a, S. 6 und Act. III.A.253, S. 2.

<sup>493</sup> Der durchschnittliche Materialpreis der Jahre 2009–2019 beträgt rund Fr. [...] pro Tonne (vgl. Fn 470). Die [F41] bezog in den Jahren 2006–2015 durchschnittlich rund 6 500 t Belag (vgl. Tabelle 15 und gab folglich jährlich rund Fr. [...] für Asphaltmischgut aus.

- [F12]

Die BERAG zahlte der [F12] den Treuebonus gemäss Verwaltungsratsprotokoll vom 17. Juni 2016<sup>494</sup> für das Jahr 2015 nicht mehr aus. Auch in den Folgejahren schüttete sie ihr keinen Treuebonus mehr aus resp. bezog die [F12] wohl keinen Belag mehr bei der BERAG.<sup>495</sup> Die [F12] bezog erst seit 2013 Belag bei der BERAG,<sup>496</sup> dennoch beträgt der Verlust voraussichtlich total rund Fr. [8 000–13 000.–] (siehe Tabelle 17). Dies entspricht – zur Einschätzung der Grössenordnung dieses Verlustes – rund zwei Drittel der durchschnittlichen jährlichen Ausgaben für Asphaltmischgut im Zeitraum von 2006 bis 2015.<sup>497</sup> Dieses Werteverhältnis ist höher als bei der [F41] und der [F39], weil jüngere Bezüge betroffen sind und so die meisten Treuebonustranchen für die getätigten Bezüge noch nicht ausbezahlt wurden.

Tabelle 17: Übersicht über die nicht berücksichtigte, ursprünglich treuebonusberechtigte Menge und den Verlust des Treuebonus aufgrund der Anwendung der 2/3-Regel ([F12]).

[...]

Quellen: III.A.215, S. 16 f.; III.A.216, S. 16 f.; III.A.245, S. 15 f.; III.A.248, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.266, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.286, Traktandum «6. Treuebonus» und III.A.300.

415. Die Beispiele der [F35], [F39], [F40], [F41] und [F12] zeigen, dass die BERAG die 2/3-Regel tatsächlich angewandt hat. Teilweise bezahlte sie den Treuebonus ab Missachtung der 2/3-Regel gar nicht mehr aus ([F12]), teilweise in substantiell reduziertem Umfang (auch betreffend die Folgejahre: In Bezug auf die Berechnung des Treuebonus dienen dabei die zu erwartenden zukünftigen Bezüge als Grundlage). In manchen Fällen stellte sie gegenüber dem betreffenden Kunden und Kundinnen Bedingungen betreffend die künftigen Bezugsmengen auf, die dieser erreichen musste, um den vollständigen Treuebonus zu erhalten. Die Anwendung der 2/3-Regel führte in jedem Fall zu einer Reduktion des Treuebonus für die betroffenen Kunden und Kundinnen der BERAG.

#### B.5.3.2.4 Nettoangebote

416. Nettoangebote (teilweise auch als Netto/Netto-Bezüge, Nettopreis oder Nettorabatt bezeichnet) beinhalten gemäss Aussage von [N10]<sup>498</sup> und [N3]<sup>499</sup> sowie gemäss dem Dokument «BERAG Strategie 2000»<sup>500</sup> den Preis nach Abzug sämtlicher Rabatte (d.h. Objektrabatt [vgl. Fn 336] und voraussichtlicher Treuebonus). Beim Bezug im Rahmen eines Nettoangebotes werde gemäss Aussage von [N12]<sup>501</sup> der Treuebonus sofort in Anspruch genommen. Folglich bestehe später kein Anspruch mehr auf weitere Zahlungen im Rahmen des Treuebonus für den getätigten Bezug. Dies wird im Treuebonusreglement von 2014 explizit festgehalten.<sup>502</sup> In Bezug auf die Nettoangebote gibt [N10] an, dass es diese seit Gründung der BERAG oder zumindest sicherlich seit 25 Jahren gebe.<sup>503</sup> So ergibt sich ungeachtet der schriftlichen Erwähnung, dass Nettoangebote nie treuebonusberechtigt waren, denn das Gegenteilige würde dem Charakter der Nettoangebote widersprechen.

417. Gemäss Aussage von [N3] könne nicht vorausgesagt werden, wie hoch der Treuebonus in den nächsten zehn Jahren ausfallen werde, weshalb bei der Berücksichtigung des Treuebonus für die Nettoangebote eine Annahme getroffen werden müsse.<sup>504</sup> Für die Berechnung des Nettoangebots werde die Höhe des gesamten Treuebonus der kommenden zehn Jahre geschätzt.<sup>505</sup> Gemäss Beilage zum Verwaltungsratsprotokoll vom 11. Februar 2011 soll «*der Treuebonus bei Nettoangeboten (...) maximal mit [70–90] % des aktuellen theoretischen Treuebonus eingesetzt werden*».<sup>506</sup> Dies bestätigten sowohl [N10]<sup>507</sup>, [N12]<sup>508</sup> als auch [N3]<sup>509</sup> in ihren Aussagen. Gemäss Aussage von [N10] könne nur [70–90] % des theoretischen Treuebonus berücksichtigt werden, da bei der Gewährung eines Nettoangebotes das Risiko bei der BERAG liege, weil der Rabatt sofort gewährt werde, während beim Treuebonus das Risiko beim Kunden bzw. bei der Kundin liege, weil unklar sei, wie hoch der Treuebonus ausfallen werde.<sup>510</sup>

418. In der nachfolgenden Abbildung 28 ist einerseits ersichtlich, welcher Anteil der jährlich von der BERAG produzierten Menge Asphaltmischgut treuebonusberechtigt ist. Der Mittelwert dieses Anteils der Jahre 2009–2018 liegt bei rund 75 %. Andererseits ist ersichtlich, welchen Anteil der jährlich produzierten Menge die BERAG an Arbeitsgemeinschaften verkauft hat. Bemerkenswert ist, dass die beiden Werte offenbar negativ korrelieren: In Jahren mit einem tiefen Anteil der treuebonusberechtigten Bezüge verkaufte die BERAG relativ viel Asphaltmischgut an Arbeitsgemeinschaften. Ist der Anteil der treuebonusberechtigten Bezüge hingegen hoch, beziehen Arbeitsgemeinschaften nur einen geringen Prozentsatz der Jahresmenge. Gemäss Aussage von [N10]<sup>511</sup> und [N12]<sup>512</sup> beziehen viele der Arbeitsgemeinschaften zu Nettoangeboten bzw. ist diese Bezugsweise insbesondere für diese sinnvoll. Die aufgezeigte Korrelation sowie die Aussagen deuten darauf hin, dass hauptsächlich Arbeitsgemeinschaften zu Nettoangeboten beziehen. Für Arbeitsgemeinschaften ist der Bezug zu Nettoangeboten vorteilhafter, da diese grundsätzlich nur projektspezifisch geschlossen und danach wieder aufgelöst werden – es ist folglich notwendig resp. zumindest praktikabel, den genauen Preis im Zeitpunkt des Kaufes zu kennen.

<sup>494</sup> Act. III.A.254, Traktandum «4. Treuebonus 2015».

<sup>495</sup> Vgl. Act. III.A.265, S. 7 f.; Act. III.A.284, S. 16 f. und Act. III.A.300.

<sup>496</sup> 2013: 601 t (Act. III.A.215, S. 16 f.), 2014: 1010 t (Act. III.A.216, S. 16 f.), 2015: 82 t (Act. III.A.245, S. 15 f.).

<sup>497</sup> Der durchschnittliche Materialpreis der Jahre 2009–2019 beträgt rund Fr. [...] pro Tonne (vgl. Fn 470). Die [F12] bezog in den Jahren 2006–2015 durchschnittlich rund 170 t Belag (vgl. Fn 500) und gab folglich jährlich fast Fr. [...] für Asphaltmischgut aus.

<sup>498</sup> Act. IV.4, Zeile 422.

<sup>499</sup> Act. IV.6, Zeilen 190–193.

<sup>500</sup> Act. III.B.6, S. 1.

<sup>501</sup> Act. IV.2, Zeilen 489–494.

<sup>502</sup> Act. II.71, Traktandum «2. Anspruch und Ausrechnung», 1. und 3. Absatz.

<sup>503</sup> Act. IV.18, Zeilen 136–138.

<sup>504</sup> Act. IV.6, Zeilen 341–343.

<sup>505</sup> Act. IV.6, Zeilen 190–193.

<sup>506</sup> Act. III.A.164, «Beilage zu Traktandum 5: BERAG Spezialangebote».

<sup>507</sup> Act. IV.18, Zeilen 152–156.

<sup>508</sup> Act. IV.2, Zeilen 489–494.

<sup>509</sup> Act. IV.6, Zeilen 190–193 und 341–343.

<sup>510</sup> Act. IV.18, Zeilen 140–143 und 152–156.

<sup>511</sup> Act. IV.18, Zeilen 187 f.

<sup>512</sup> Act. IV.2, Zeilen 492 f.

Abbildung 28: Anteil der treuebonusberechtigten Bezüge und Anteil der Lieferungen an Arbeitsgemeinschaften am Gesamtausstoss.

[...]

Quellen: Lieferscheindaten BERAG (vgl. Tabelle 28 im Appendix).

419. Sowohl die subjektiven als auch die objektiven ausgeführten Beweismittel decken sich inhaltlich oder ergänzen sich. Die objektiven Beweismittel sind deutlich formuliert und die Aussagen beinhalten keine Unklarheiten. Es ist folglich erstellt, dass Nettoangebote nicht treuebonusberechtigend sind. Weiter ist erstellt, dass der (totale) Treuebonus bei der Festlegung der Nettoangebote mit maximal [70–90] % der Höhe seines Erwartungswertes zum Zeitpunkt des Bezugs des Nettoangebots berücksichtigt wird und somit der Treuebonus auf monetärer Ebene vorteilhafter ist. Der Vorteil des Nettoangebotes ist die sofortige Gewährung eines Rabattes anstelle der jährlichen (nicht vorhersehbaren) Treuebonuszahlungen während zehn Jahren. Die Vorteile des Treuebonus überwiegen für den Grossteil der Kunden und Kundinnen – durchschnittlich sind rund 75 % der Bezüge treuebonusberechtigend. Es sind zudem hauptsächlich Arbeitsgemeinschaften, welche zu Nettoangeboten beziehen. Für diese ist der treuebonusberechtigende Bezug impraktikabel. Für die rechtliche Beurteilung ist – wie zu zeigen sein wird (dazu Rz 706 hinten) – entscheidend, dass der grösste Teil der Bezüge treuebonusberechtigend ist.

### B.5.3.3 Berechtigte

420. Betreffend den Kreis der möglichen Treuebonusberechtigten ergibt sich aus dem Geschäftsbericht von 1988, dass zumindest seit damals diesbezüglich nicht mehr zwischen Aktionärinnen und Nichtaktionären unterschieden wird.<sup>513</sup> In den jährlichen Zusammenstellungen zum Treuebonus<sup>514</sup> sind jeweils Aktionärinnen und Nichtaktionäre aufgelistet. Damit steht fest, dass die BERAG den Treuebonus allen Bezüglern, d.h. irrelevant ob Aktionärin oder Nichtaktionär, ausbezahlt.

### B.5.3.4 Höhe

421. Da allfällig missbräuchliche Verhaltensweisen erst ab 2004 sanktionierbar sind (vgl. Rz 832), beziehen sich die nachfolgenden Ausführungen auf den Zeitraum von 2004 bis heute.

422. Gemäss Treuebonusreglement richtet sich «*die Höhe des Treuebonus in Rp. (...) nach dem jeweiligen Geschäftsergebnis*».<sup>515</sup>

423. Der Treuebonus erreichte im Zeitraum 2004 bis 2018 eine Höhe von bis zu Fr. [1.30–1.50] jährlich.<sup>516</sup> Um die Auswirkungen des Treuebonus zu eruieren, ist jedoch der «totale Treuebonus» zu betrachten (dazu bereits Rz 401 f. vorne): Der jährliche Treuebonus wird rückwirkend auf die Bezüge der letzten zehn Jahre ausbezahlt. Das heisst, dass die BERAG den Bezug eines Kunden bzw. einer Kundin in einem Jahr für die Dauer der folgenden zehn Jahren honoriert. Der totale Treuebonus für einen Bezug in einem gewissen Jahr setzt sich aus den jährlichen Treueboni über einen Horizont von zehn Jahren zusammen (vgl. dazu die Abbildung 27). Der Behörde liegen Angaben zur Höhe des jährlichen Treuebonus bis 2018

vor. Anhand dieser Angaben kann der totale Treuebonus für die Jahre 2004–2009 berechnet werden.

424. In der nachfolgenden Tabelle 18 ist ersichtlich, wie hoch der totale Treuebonus eines Bezugs über den jeweiligen Horizont von zehn Jahren ausfällt. Für den Bezug im Jahr 2004 erhält der Kunde bzw. die Kundin zum Beispiel noch bis 2013 Treuebonuszahlungen.<sup>517</sup> In der Periode von 2004–2013 bzw. für das Bezugsjahr 2004 betrug der totale Treuebonus Fr. [8.50–9.00]. Über den Zeitraum der Bezugsjahre 2004–2009 liegt der Durchschnitt des totalen Treuebonus bei rund Fr. [5–10.–]. Dies entspricht durchschnittlich fast [5–15] % des Materialpreises<sup>518</sup>.

<sup>513</sup> Act. III.A.17, Traktandum «5. Treuebonus»; vgl. jedoch Rz 360 betreffend die Ungleichbehandlung im Rahmen des Treuebonussystems bei Arbeitsgemeinschaften.

<sup>514</sup> Analog Fn 414.

<sup>515</sup> Act. II.71, Traktandum «5. Höhe des Treuebonus».

<sup>516</sup> Die jährlichen Treueboni sind in folgenden Akten zu finden: II.10, Traktandum «5. Treuebonus»; II.12, Traktandum «5. Treuebonus»; II.14, Traktandum «5. Treuebonus»; II.18, Traktandum «5. Treuebonus»; II.22, Traktandum «6. Treuebonus»; II.26, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.169, Traktandum «6. Treuebonus»; II.39, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.201, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.219, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.232, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.248, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.266, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.286, Traktandum «6. Treuebonus» und III.A.300.

<sup>517</sup> Der Treuebonus wird oft erst im nächsten Jahr ausbezahlt. Dies wird hier der Einfachheit halber ignoriert, da dies keinen Einfluss auf das Dargelegte hat.

<sup>518</sup> Der durchschnittliche Materialpreis der Jahre 2009–2019 beträgt rund Fr. [...] pro Tonne (vgl. Fn 470).

Tabelle 18: Übersicht über den totalen Treuebonus 2004–2009 (Höhe des Treuebonus pro 10-Jahreshorizont).

Bezugsjahr	10-Jahreshorizont	Totaler Treuebonus (in Fr.)
2004	2004–2013	[8.00–9.00]
2005	2005–2014	[8.00–9.00]
2006	2006–2015	[7.50–8.50]
2007	2007–2016	[7.00–8.00]
2008	2008–2017	[7.00–8.00]
2009	2009–2018	[6.50–7.50]

Quellen: II.10, Traktandum «5. Treuebonus»; II.12, Traktandum «5. Treuebonus»; II.14, Traktandum «5. Treuebonus»; II.18, Traktandum «5. Treuebonus»; II.22, Traktandum «6. Treuebonus»; II.26, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.169, Traktandum «6. Treuebonus»; II.39, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.201, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.219, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.232, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.248, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.266, Traktandum «6. Treuebonus»; III.A.286, Traktandum «6. Treuebonus» und III.A.300.

425. Nebst dem totalen Treuebonus ist auch der jährlich gesamthaft ausgeschüttete Betrag im Rahmen des Treuebonus beachtlich: Pro Jahr bezahlte die BERAG von 2004–2018 insgesamt durchschnittlich [0,5–1,5 Millionen] Franken (exkl. MwSt) als Treueboni aus. Das ergibt einen durchschnittlichen jährlichen Treuebonus von rund Fr. [20 000–70 000.–] pro Unternehmen.<sup>519</sup>

426. Die den obigen Sachverhaltsfeststellungen zugrundeliegenden Beweismittel sind eindeutig und unbestritten. Es bestehen somit keine vernünftigen Zweifel am Dargelegten. Damit ist erstellt, dass sich die Höhe des Treuebonus nach dem jeweiligen Geschäftsergebnis richtet. Weiter ist erstellt, dass der totale Treuebonus für den Zeitraum der Bezugsjahre 2004–2009 durchschnittlich rund Fr. [5–10.–] beträgt. Schliesslich ist erstellt, dass der Treuebonus fast [5–15] % des Materialpreises entspricht.

### B.5.3.5 Verfolgter Zweck

427. In Artikel 1 des Reglements<sup>520</sup> werden unter dem Titel «Sinn und Zweck des Treuebonus» folgende Gründe für die Verwendung dieses Systems genannt:

- «Fördern der Bezugstreue der im Belagsbau aktiven Kunden (Aktionäre und Dritte), sowie
- Rückvergüten des nicht einkalkulierbaren Ertrags aus den laufenden Preisschwankungen auf dem Erdölmarkt (Bitumen, Heizöl, Gas), bei einer über das ganze Jahr möglichst gleichbleibenden Preisliste».

428. Auch gemäss den Geschäftsberichten der BERAG<sup>521</sup> soll mit dem Treuebonus die langjährige Kundentreue honoriert werden. Der verfolgte Zweck spiegelt sich zudem bereits im Namen selbst wider: «Treue»bonus.

429. [N10] bezeichnete den Treuebonus als Kundenbindungsinstrument.<sup>522</sup> Auch die Aussage von [N12] zum Zweck des Treuebonus, die langjährigen Bezugfirmen zu belohnen, welche konstant grosse Mengen beziehen würden<sup>523</sup> stimmt mit den objektiven Beweismitteln überein. Zusätzlich führte [N12] aus, dass mittels Treuebonus das Volumen im Belagswerk gross gehalten werden solle und Kunden und Kundinnen ein Interesse an stabilen Preisen hätten.<sup>524</sup>

430. Die Mindestbezugsregel sowie die 2/3-Regel (dazu Rz 403 ff. und 411 ff.) verlangen in Kombination mit dem 10-Jahreshorizont von den Kunden und Kundinnen der BERAG, dass diese für die Aufrechterhaltung des Anspruchs auf den Treuebonus immer wieder Belag beziehen müssen, um den Treuebonus für Bezüge vorheriger Jahre zu erhalten. Die bei Nichtbefolgung gefährdeten Auszahlungen sind beachtlich (vgl. Rz 421 ff.). Die beiden Regelungen bezwecken, dass die Unternehmen immer wieder bei der BERAG Belag beziehen.

431. Sowohl die objektiven als auch die subjektiven Beweismittel sind kongruent und klar. Folgende Zwecke des Treuebonus sind somit erstellt:

- die Kunden und Kundinnen der BERAG langfristig zu binden;
- trotz Preisschwankungen auf dem Erdölmarkt ganzjährig eine gleichbleibende Preisliste anbieten zu können;
- den Absatz des Belagswerks zu fördern.

### B.5.4 Beweisergebnis

432. Zusammenfassend ist erstellt, dass das Treuebonussystem seit 1978 besteht, und die BERAG bis heute ein Treuebonussystem mit Ausschüttung eines Treuebonus anwendet.

<sup>519</sup> Vgl. III.A.72, S. 18; III.A.91, S. 22; III.A.105, S. 19; III.A.119, S. 21; III.A.133, S. 21; III.A.148, S. 22; III.A.165, S. 21; III.A.180, S. 21; III.A.200, S. 22; III.A.215, S. 17; III.A.216, S. 17; III.A.245, S. 16; III.A.265, S. 8; III.A.284, S. 17; III.A.300.

<sup>520</sup> Sowohl im Reglement von 1999 (Act. III.A.42) als auch im Reglement von 2014 (Act. II.71).

<sup>521</sup> Bspw. Act. III.A.286, «Traktandum 6. Treuebonus».

<sup>522</sup> Act IV.18, Zeile 114.

<sup>523</sup> Act. IV.2, Zeilen 481–487.

<sup>524</sup> Act. IV.2, Zeilen 481–487.

433. Für die Berechnung des Treuebonus dienen die adiierten Bezugstonnagen der jeweils zehn letzten Bezugsjahre als Grundlage. Zumindest seit 1999 muss ein Kunde bzw. eine Kundin der BERAG [300–800 t] Belag pro Jahr beziehen, um eine Anspruchsberechtigung auf den Treuebonus zu haben. Den Treuebonus richtet die BERAG jährlich über die Dauer von zehn Jahren aus. Die in einem Jahr bezogene Menge löst über einen Horizont von zehn Jahren Auszahlungen im Rahmen des Treuebonus aus (10-Jahreshorizont). Erst nach zehn Jahren kann ein Kunde bzw. eine Kundin den total möglichen Treuebonus erreichen.

434. Seit mindestens 1999 setzt die BERAG voraus, dass ein Kunde bzw. eine Kundin während einer zusammenhängenden Periode von drei Jahren jährlich mindestens 500 t (bzw. 501 t) bezieht, damit der Anspruch auf den Treuebonus für die zurückliegenden Jahre nicht erlischt (Mindestbezugsregelung). Bei Anwendung der Mindestbezugsregelung gilt der Kunde bzw. die Kundin für zukünftige Bezüge als neue Kundschaft. Die Mindestbezugsregelung hat die BERAG in mehreren Fällen gegenüber Kunden und Kundinnen angewandt. Der dabei entstehende Verlust für die Betroffenen ist erheblich.

435. Seit der Einführung der 2/3-Regel im Jahr 2014 kann die BERAG – bei einer Verminderung des Jahresbezugs eines Kunden um mehr als 2/3 – dessen Treuebonus für vergangene Bezüge ganz oder teilweise streichen. Die BERAG hat die 2/3-Regel in mehreren Fällen angewandt. Dabei hat sie den Treuebonus teilweise nicht mehr, teilweise in reduziertem Umfang ausbezahlt. Partiiell hat sie Bedingungen zum Erhalt des vollständigen Treuebonus aufgestellt. In den meisten Fällen hat die BERAG die Berechnungsbasis der vergangenen Jahre für den Treuebonus von den effektiv getätigten Bezügen hin zu den mutmasslichen zukünftigen, sehr viel tieferen Bezugsmengen angepasst. Bei Anpassung der Berechnungsbasis hat sie diese auch für die Folgejahre wiederverwendet. Dies führt zu einem beachtlichen Verlust für die betroffenen Kunden und Kundinnen.

436. Nettoangebote beinhalten den Preis nach Abzug aller Rabatte. Der Treuebonus wird folglich sofort in Anspruch genommen und die Nettoangebote sind nicht treuebonusberechtig. Den Treuebonus berücksichtigt die BERAG bei Berechnung der Nettoangebote mit maximal [70–90] % der Höhe seines Erwartungswertes zum Zeitpunkt des Bezugs des Nettoangebots. Die meisten Kunden und Kundinnen der BERAG entscheiden sich für den treuebonusberechtigten Bezug.

437. Der Treuebonus wird allen Bezü gern, d.h. irrelevant ob Aktionärin oder Nichtaktionär, ausbezahlt.

438. Die Höhe des Treuebonus richtet sich nach dem jeweiligen Geschäftsergebnis. Durchschnittlich betrug er für den Zeitraum der Bezugsjahre 2004–2009 rund Fr. [5–10.–], was rund [5–15] % des Materialpreises entspricht.

439. Mit dem Treuebonussystem verfolgte die BERAG folgende Zwecke:

- Ihre Kunden und Kundinnen langfristig zu binden;
- trotz Preisschwankungen auf dem Erdölmarkt ganzjährig eine gleichbleibende Preisliste anbieten zu können;

- den Absatz des Belagswerks zu fördern.

## B.6 Konkurrenzverbot der Aktionärinnen der BERAG

### B.6.1 Beweisthema

440. Ein weiterer Gegenstand der vorliegenden Untersuchung bildet das mutmassliche Konkurrenzverbot zwischen den Aktionärinnen der BERAG. Dabei stellen sich folgende Sachverhaltsfragen:

- ob ein tatsächlicher Konsens zwischen den Aktionärinnen der BERAG vorlag, die BERAG im Umkreis ihres Werkes in Rubigen nicht durch eigene Belagswerke oder Beteiligungen an anderen Belagswerken zu konkurrenzieren (Rz 458 ff.);
- welche Aktionärinnen der BERAG das allfällige Konkurrenzverbot vereinbarten (Rz 467 ff.);
- was der verfolgte Zweck des allfälligen Konkurrenzverbots war (Rz 473 ff.);
- wie lange das allfällige Konkurrenzverbot bestand (Rz 479 ff.);
- ob das allfällige Konkurrenzverbot umgesetzt wurde und welche Auswirkung es hatte (Rz 509 ff.).

441. Im Folgenden werden bezüglich dieser Sachverhaltsfragen zunächst die wesentlichen Beweismittel dargestellt (Rz 442 ff.). Anschliessend wird anhand dieser Beweismittel die konkrete Beweislage hinsichtlich der genannten Sachverhaltsfragen gewürdigt (Rz 458 ff.), bevor schliesslich das Beweisergebnis festgehalten wird (Rz 515 ff.).

### B.6.2 Beweismittel

#### B.6.2.1 Urkunden

442. Zur Beurteilung der vorliegend relevanten Sachverhaltsfragen stützt sich die Behörde im Wesentlichen auf folgende Urkunden:

- Vertrag der Aktionärinnen der BERAG vom 23. Dezember 1976<sup>525</sup>, inklusive des beiliegenden Plans (nachfolgend: Gründervertrag)<sup>526</sup>;
- Geschäftsberichte und Jahresabschlüsse der BERAG;
- Protokolle der Generalversammlungen, des Verwaltungsrats und der Betriebskommission der BERAG (bis Januar 2019);
- Dokument «Zukunft BERAG» von [N10] vom 20. April 2007<sup>527</sup>, mit handschriftlicher Notiz von [N14] vom 24. April 2007 auf der Rückseite;
- Kieslieferungsvertrag zwischen der BERAG, der Kästli Bau AG, der K. & U. Hofstetter AG und der Messerli Kieswerk AG vom 17. September 2007 (nachfolgend: Kieslieferungsvertrag)<sup>528</sup>;

<sup>525</sup> Act. II.1.

<sup>526</sup> Vgl. eine Kopie in Act. IV.4, Beilage 2. Das Original befindet sich während der Hängigkeit des Verfahrens bei der Behörde und kann dort eingesehen werden.

<sup>527</sup> Act. III.C.21.

<sup>528</sup> Act. II.17.

- Vertrag mit dem Titel «Anpassung Baurechtsgrundstück, Verlängerung Baurechtsdauer, Anpassung Baurechtsvertrag mit Infrastrukturvertrag» zwischen der [...] und der BERAG vom 17. September 2007<sup>529</sup>;
- Vertrag mit dem Titel «Erweiterung Baurechtsgrundstück und Anpassung Baurechtsvertrag» zwischen der BERAG, der [...] und der [...] vom 24. April 2012/27. Februar 2014<sup>530</sup>.

## B.6.2.2 Auskünfte von Parteien

### B.6.2.2.1 Andreas Wälti AG

443. [N2], [...], sagte an der Parteieinvernahme vom 8. März 2019<sup>531</sup> aus, dass er keine Kenntnis vom Gründervertrag<sup>532</sup> habe. Auf Vorhalt des Vertrags bestätigte er, dass es sich bei der Unterschrift für die Andreas Wälti AG um seine Unterschrift handle. Offenbar sei die Andreas Wälti AG seit 1995 Partei des Gründervertrags. Er wisse aber nicht, ob er über ein Exemplar des Gründervertrags verfüge. Auch habe er sich nie Gedanken darüber gemacht, ob der Gründervertrag für die Andreas Wälti AG gelte. Im Verwaltungsrat der BERAG sei während seiner Zeit als Verwaltungsratsmitglied nie über den Gründervertrag gesprochen worden. Zum Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 des Gründervertrags führte er aus, dass die Andreas Wälti AG nur bei der BERAG und bei keinen anderen Belagswerken beteiligt sei. Er wisse aber, dass grössere Unternehmen bei mehreren Belagswerken beteiligt seien, weshalb der Gründervertrag wahrscheinlich keine Gültigkeit mehr habe.<sup>533</sup>

### B.6.2.2.2 BERAG

444. Für die BERAG haben [N12]<sup>534</sup>, [...], [N10]<sup>535</sup>, [...], [N13]<sup>536</sup>, [...], [N2]<sup>537</sup>, [...], und [N5]<sup>538</sup>, [...], im Rahmen von Parteieinvernahmen zum Konkurrenzverbot der Aktionärinnen der BERAG ausgesagt. Diese Personen haben neben ihrer Funktion bei der BERAG jeweils auch Organstellung bei einer Aktionärin der BERAG. Ihre Aussagen sind daher nicht nur der BERAG, sondern auch den betreffenden Aktionärinnen zuzurechnen und sind an den entsprechenden Stellen wiedergegeben.

### B.6.2.2.3 BLH

445. An der Einvernahme vom 7. März 2019 konfrontierte die Behörde [N13], [...], mit dem Gründervertrag der BERAG-Aktionärinnen. Er gab zu Protokoll, den Gründervertrag der Aktionärinnen der BERAG nicht zu kennen. Auch wisse er nicht, ob dieser für die BLH gelte. Von einem Konkurrenzverbot unter den Aktionärinnen der BERAG habe er nie erfahren.<sup>539</sup>

### B.6.2.2.4 Cäsar Bay AG

446. [N17], [...], verneinte anlässlich der Einvernahme vom 8. Mai 2019, einen Aktionärsbindungsvertrag betreffend die BERAG unterzeichnet zu haben. Auf Vorhalt des Gründervertrags<sup>540</sup> aus dem Jahr 1976 gab er zu Protokoll, diesen Vertrag noch nie gesehen zu haben.<sup>541</sup>

### B.6.2.2.5 Friedli & Caprani AG

447. [N5], [...], gab an der Einvernahme vom 18. März 2019<sup>542</sup> zu Protokoll, dass er den Gründervertrag der BERAG-Aktionärinnen<sup>543</sup> nicht kenne. Als Verwaltungsratspräsident der BERAG lebe er nach den Statuten und dem Reglement der BERAG aus dem Jahr 2009. Wenn sich

eine Aktionärin an einem anderen Unternehmen beteiligen oder aus der BERAG austreten möchte, dann könne er das.<sup>544</sup> Gewisse Aktionärinnen der BERAG seien etwa beim Nachbarwerk, der «[F8]», beteiligt. Diese seien von der BERAG nicht ausgeschlossen worden, als sie sich bei der [F8] beteiligt hätten.<sup>545</sup>

### B.6.2.2.6 Frutiger AG

448. In ihrer Eingabe vom 3. September 2020<sup>546</sup> führte die Frutiger AG im Wesentlichen aus, dass sie das Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 des Gründervertrags<sup>547</sup> zwar unterzeichnet habe, diesbezüglich aber keinen Bindungswillen gehabt und den Gründervertrag auch nicht gelebt habe. Vielmehr habe sich die Frutiger AG im Jahr 2016 am nahe der BERAG gelegenen Belagswerk in [...] beteiligt und betreibe ein eigenes Belagswerk in Sundlauenen (rechtes Thunerseeufer). Damit konkurrenzieren sie die BERAG.

### B.6.2.2.7 Kästli Bau AG

449. [N10] führte an der ersten Einvernahme vom 7. März 2019<sup>548</sup> im Wesentlichen aus, dass es einmal einen Aktionärsbindungsvertrag zwischen den Aktionärinnen der BERAG gegeben habe. Dieser Vertrag sei de facto durch verschiedene Statutenänderungen ausser Kraft gesetzt worden. Die BERAG arbeite heute nach den aktuellen und geltenden Statuten. Auf Nachfrage räumte er ein, dass der Aktionärsbindungsvertrag möglicherweise nicht formell aufgehoben worden sei. Eine formelle Ausserkraftsetzung hätte zwischen der Gründung der BERAG und der Statutenänderung in den 1990er Jahren stattfinden müssen.<sup>549</sup> Auf Vorhalt des Gründervertrags der BERAG-Aktionärinnen aus dem Jahr 1976<sup>550</sup> erwähnte er, diesen vage zu kennen. Im Hinblick auf die Einvernahme habe er diesen nochmals angeschaut, aber der Vertrag sei heute nicht mehr relevant. Ein Exemplar des Gründervertrags befinde sich zwar in einem Ordner in seinem Büro, allerdings habe er in seiner ganzen Karriere den Gründungsvertrag nicht einmal hervorgehoben. Er habe keine Kenntnis, dass neu eintretende Aktionärinnen den Gründungsvertrag jeweils unterzeichnet hätten. Auf

<sup>529</sup> Act. III.C.23.

<sup>530</sup> Act. III.C.40.

<sup>531</sup> Act. IV.5.

<sup>532</sup> Act. II.1.

<sup>533</sup> Zum Ganzen Act. IV.5, Zeilen 265–296.

<sup>534</sup> Act. IV.2.

<sup>535</sup> Act. IV.4 und Act. IV.18.

<sup>536</sup> Act. IV.3.

<sup>537</sup> Act. IV.5.

<sup>538</sup> Act. IV.7.

<sup>539</sup> Act. IV.3, Zeilen 283–299.

<sup>540</sup> Vgl. Act. II.1.

<sup>541</sup> Act. IV.15, Zeilen 207–214.

<sup>542</sup> Act. IV.7.

<sup>543</sup> Act. II.1.

<sup>544</sup> Act. IV.7, Zeilen 292–300.

<sup>545</sup> Act. IV.7, Zeilen 240–242.

<sup>546</sup> Act. I.407.

<sup>547</sup> Act. II.1.

<sup>548</sup> Act. IV.4.

<sup>549</sup> Act. IV.4, Zeilen 150–161.

<sup>550</sup> Act. II.1.

die Frage, was die Regelung in Art. 5 des Gründungsvertrags («Wirkungskreis») bedeute, antwortete er, sie bedeute, was im Vertrag stehe. Zu den beiden Kreisen auf dem Plan, der dem Gründervertrag beiliegt, hielt er fest, dass er nicht wisse, was diese bedeuten würden.<sup>551</sup>

450. An der zweiten Einvernahme vom 30. Juni 2020<sup>552</sup> führte [N10] im Wesentlichen aus, dass der Gründervertrag nach 1995 nicht mehr angewandt worden sei. Das Dokument sei ein historisches. Es gebe effektiv Beteiligungen von Aktionärinnen an anderen Werken. Der Grundgedanke [gemäss dem Gründervertrag] sei zwar nach wie vor ein wesentlicher Inhalt der BERAG. Der Gründervertrag sei jedoch von neu hinzutretenden Aktionärinnen nach 1995 nicht mehr unterschrieben worden. Auch dies zeige, dass der Gründervertrag im Wortlaut keine Relevanz mehr habe.

#### B.6.2.2.8 Marti AG Bern, Moosseedorf

451. An der Einvernahme vom 6. März 2019<sup>553</sup> führte [N12], [...] aus, dass er fest davon ausgehe, dass die Aktionärinnen der BERAG bei der Gründung im Jahr 1976 einen Aktionärsbindungsvertrag abgeschlossen hätten. Als ihn die Behörde daraufhin mit dem Gründungsvertrag der BERAG-Aktionärinnen<sup>554</sup> konfrontierte, sagte er aus, dass er nicht ausschliessen könne, diesen Vertrag schon mal gesehen zu haben. Er sei solchen Verträgen bei verschiedenen Unternehmen begegnet. Zu Art. 5 des Gründungsvertrags («Wirkungskreis») erörterte er, dass es aus seiner Sicht klar sei, was die Vertragsklausel bedeute. Allerdings «fouitiere» sich die Marti-Gruppe um diese Regel, da sie selber Belagsaufbereitungsanlagen betreibe. Den Vertrag erachte er als gegenstandslos, spätestens seit dem Inkrafttreten des Wettbewerbsgesetzes. Dass der Vertrag tatsächlich aufgehoben worden sei, sei ihm nicht bekannt. Während seiner Zeit [...] sei weder der Vertrag noch dessen Aufhebung ein Thema gewesen.<sup>555</sup>

#### B.6.2.2.9 Peter Batt AG

452. [N21], [...], führte an der Einvernahme vom 2. Mai 2019 auf Vorhalt des Gründervertrags<sup>556</sup> aus, dass er diesen Vertrag nicht kenne und die Peter Batt AG diesen nicht unterzeichnet habe.<sup>557</sup>

### B.6.2.3 Auskünfte von Dritten

#### B.6.2.3.1 [N9]

453. [N9], [...] sowie ehemaliges Mitglied des Verwaltungsrats der BERAG ([...]), wurde von der Behörde als Auskunftsperson befragt.<sup>558</sup> Zum Gründervertrag der Aktionärinnen der BERAG aus dem Jahr 1976<sup>559</sup> gab er zu Protokoll, dass er diesen Vertrag bestimmt irgendwann gesehen habe. Er wisse nicht, wer diesen redigiert habe, nehme aber nicht an, diesen selbst verfasst zu haben, sonst hätte er ihn wohl auch unterschrieben.<sup>560</sup>

454. Auf Vorhalt des Protokolls der Verwaltungsratssitzung der BERAG vom 24. April 2007<sup>561</sup> gab er an, dass er sich an die Diskussionen im Jahr 2007 zum Gründervertrag nicht mehr erinnern könne. Einer Änderung hätten alle Aktionärinnen zustimmen müssen. Der Verwaltungsrat könne nicht einfach eigenmächtig einen Aktionärsbindungsvertrag abändern. Im Verwaltungsrat hätte man jedoch besprechen können, wie der Vertrag zu leben sei, etwa ob man ihn grosszügig oder strikt anwendet.

Allerdings erinnere er sich an keine konkreten Diskussionen im Verwaltungsrat der BERAG, ob der Gründervertrag strikt oder grosszügig angewendet werden solle.<sup>562</sup>

455. Zum Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 des Gründungsvertrags («Wirkungskreis») führte [N9] aus, dass die Aktionärinnen der BERAG ein Interesse daran gehabt hätten, dass die BERAG gut laufe, d.h. einen grossen Absatz erziele. Die Aktionärinnen der BERAG hätten kein Interesse daran gehabt, dass die BERAG durch andere Werke konkurrenziert werde, auch nicht durch Aktionärinnen der BERAG selber. Aufgrund der hohen Investitionen hätten die Aktionärinnen versuchen müssen, den Absatz sicherzustellen. Ob sich die Aktionärinnen der BERAG an das Konkurrenzverbot gehalten hätten, wisse er nicht. Er nehme an, dass es auch Ausnahmen gegeben habe. Allerdings seien keine anderen grossen Anlagen entstanden. Dies heisse wohl, dass sich die Aktionärinnen der BERAG daran gehalten hätten. Ob das Konkurrenzverbot irgendwann aufgehoben worden sei, wisse er nicht.<sup>563</sup>

#### B.6.2.3.2 [N23]

456. [N23], [...] und ehemaliges Mitglied des Verwaltungsrats der BERAG ([...]), führte an der Befragung als Auskunftsperson vom 9. April 2019<sup>564</sup> aus, dass im Zuge der Vertragserneuerungen im Jahr 2007 im Verwaltungsrat der BERAG zwei Baurechtsverträge und der Aktionärsbindungsvertrag besprochen worden seien. Wahrscheinlich seien auch das Konkurrenzverbot und dergleichen besprochen worden. Er wisse nur, dass die BERAG damals alle Verträge bereinigt hätte. Den Aktionärsbindungsvertrag habe er damals bestimmt gesehen. Möglicherweise seien auch die Kieslieferungsverträge besprochen worden. Er denke nicht, dass im Jahr 2007 entschieden worden sei, den Aktionärsbindungsvertrag aufzuheben. Dieser Vertrag sei später beim Verkauf der BERAG-Aktien der [...] an die [...] wieder ein Thema gewesen.<sup>565</sup> Als die Behörde ihn mit dem Gründervertrag der BERAG-Aktionärinnen aus dem Jahr 1976<sup>566</sup> konfrontierte, bestätigte er, diesen zu kennen. Den Gründervertrag habe die [...] in ihren Akten gehabt. Ihr Buchhalter habe diese Verträge einmal jährlich angeschaut. Als es um die allfällige Erneuerung des Vertrages gegangen sei, habe er diesen sicher auch einmal durchgelesen. Dies sei ungefähr im Jahr 2007 gewesen. Zu Art. 5 des Gründervertrags («Wirkungskreis») gab er zu Protokoll, dass es diesbezüglich nach seinen Informationen keine Diskussionen im Verwaltungsrat der BERAG gegeben habe. Was die beiden Kreise im beiliegenden Plan zum Gründervertrag bedeuten würden, wisse er nicht.<sup>567</sup>

<sup>551</sup> Act. IV.4, Zeilen 222–266.

<sup>552</sup> Act. IV.18.

<sup>553</sup> Act. IV.2.

<sup>554</sup> Act. II.1.

<sup>555</sup> Act. IV.2, Zeilen 404–436.

<sup>556</sup> Act. II.1.

<sup>557</sup> Act. IV.13, Zeilen 290–296.

<sup>558</sup> Act. IV.12.

<sup>559</sup> Act. II.1.

<sup>560</sup> Act. IV.12, Zeilen 113–117.

<sup>561</sup> Act. III.A.108.

<sup>562</sup> Act. IV.12, Zeilen 185–203.

<sup>563</sup> Act. IV.12, Zeilen 210–222.

<sup>564</sup> Act. IV.11.

<sup>565</sup> Act. IV.11, Zeilen 315–330.

<sup>566</sup> Act. II.1.

<sup>567</sup> Act. IV.11, Zeilen 359–379.



**B.6.2.3.3 [N14]**

457. [N14], ehemaliger Verwaltungsrat [...] und der BERAG (...), führte an der Einvernahme als Auskunftsperson vom 21./26. März 2019<sup>568</sup> zunächst aus, dass er den Gründervertrag der BERAG-Aktionärinnen aus dem Jahr 1976<sup>569</sup> nicht kenne. Er könne sich nicht daran erinnern, dass die [...] diesen Vertrag unterzeichnet habe.<sup>570</sup> Auf Vorhalt des Dokuments «Zukunft BERAG» von [N10] vom 20. April 2007<sup>571</sup> bestätigte er, dass er auf dessen Rückseite die handschriftliche Bemerkung «Der Gründervertrag sollte bestehen bleiben!» notiert habe. Hierbei habe es sich nicht um seine persönliche Meinung gehandelt, sondern um diejenige der grossen Aktionärinnen der BERAG. Er habe sich immer gefragt, weshalb dieser Vertrag bestehen bleiben solle. Die Angst sei immer gewesen, dass jemand ein neues Werk im Einzugsgebiet der BERAG bauen würde.<sup>572</sup> Mit dem Konkurrenzverbot nach Art. 5 des Gründervertrags konfrontiert, bezeichnete er es als selbstverständlich, dass sich die Aktionärinnen der

BERAG bei der Gründung im Jahr 1976 davor hätten schützen wollen, dass eine der Aktionärinnen ein paar Jahre später ein neues Belagswerk eröffne.<sup>573</sup> Er erinnere sich nicht daran, dass das Konkurrenzverbot im Verwaltungsrat der BERAG jemals ein Thema gewesen sei. Hingegen sei besprochen worden, dass eine Aktionärin jederzeit aus der BERAG hätte aussteigen können, wenn er dies gewollt hätte. In diesem Fall hätte die betreffende Aktionärin auch ein eigenes Werk errichten können.<sup>574</sup>

**B.6.3 Beweiswürdigung****B.6.3.1 Konsens**

458. Die Aktionärinnen der BERAG schlossen im Jahr 1976 den Gründervertrag<sup>575</sup> im Hinblick auf die Errichtung und den Betrieb der BERAG ab. Darin verpflichteten sie sich in Art. 5, im Einzugsgebiet der BERAG keine Belagswerke selber zu betreiben oder sich an solchen zu beteiligen. Art. 5 des Gründungsvertrags ist wie folgt formuliert:

Art. 5 Wirkungskreis

Die Aktionäre verpflichten sich, innerhalb des im beiliegenden Plan umgrenzten Einzugsgebietes des Lieferwerkes Rubigen keine Aufbereitungsanlage zu betreiben oder sich an solchen zu beteiligen.

Insofern Aktionäre aus dieser Verpflichtung austreten möchten, scheiden sie aus der Belagslieferwerk Rubigen AG aus und haben ihre Aktien den verbleibenden Aktionären anzubieten.

459. Anzeichen, dass das im Gründervertrag festgehaltene Konkurrenzverbot nicht dem tatsächlichen Willen der Vertragsparteien entsprach oder die verbrieften Willensäusserungen mit Willensmängeln behaftet waren, bestehen nicht. Aussagen von damals beteiligten Personen liegen zwar nicht vor. Auf das Konkurrenzverbot wurde jedoch später im Zusammenhang mit verschiedenen konkreten Geschäften Bezug genommen, etwa beim Kauf der [F23] durch die [F3] (1989)<sup>576</sup>, beim Austritt der [F24] aus der BERAG (1991)<sup>577</sup>, beim Austritt der [F25] aus der BERAG (1998)<sup>578</sup> sowie bei den Diskussionen um die Aufnahme der [F27] als Aktionärin der BERAG (2002)<sup>579</sup>. Beispielsweise wird im Geschäftsbericht 1989 der BERAG Folgendes festgehalten (vgl. dazu auch Rz 483 f. hinten):

«Die Firma [F23] ist von der Firma [F3], Bümpliz aufgekauft worden. Mit dieser indirekten Weitergabe der [F23] BERAG-Aktien an einen Konkurrenten im Einzugsgebiet der BERAG hat die Firma [F23] AG eindeutig den von ihr unterzeichneten Gründervertrag verletzt».<sup>580</sup>

460. Weiter lassen die Formulierungen und die Struktur des Gründervertrags auf einen Bindungswillen schliessen. Der Gründervertrag gliedert sich in klar strukturierte Vertragsbestimmungen und ist so verfasst, dass daraus die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien hervorgehen. Dies gilt insbesondere auch für das Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 des Gründervertrags. Dass es sich hierbei um eine blosser Absichtserklärung handelt, ist nicht ersichtlich.

461. Im Rahmen der vorliegenden Beweiswürdigung ist damit erstellt, dass zwischen den Aktionärinnen der BERAG im Jahr 1976 ein tatsächlicher Konsens zustande gekommen ist, die BERAG im Umkreis ihres Werks in Rubigen nicht durch eigene Werke oder Beteiligungen an anderen Werken zu konkurrenzieren, und dass Art. 5 des Gründervertrags diesen Konsens wiedergibt. Daran bestehen keine vernünftigen Zweifel.

<sup>568</sup> Act. IV.9.

<sup>569</sup> Act. II.1.

<sup>570</sup> Act. IV.9, Zeilen 545–563.

<sup>571</sup> Act. III.C.21.

<sup>572</sup> Act. IV.9, Zeilen 593–607.

<sup>573</sup> Act. IV.9, Zeilen 619–622.

<sup>574</sup> Act. IV.9, Zeilen 644–647.

<sup>575</sup> Act. II.1.

<sup>576</sup> Act. III.A.18, Ziff. 1.1; Act. III.A.19, Traktandum 5.

<sup>577</sup> Act. III.A.8, Ziff. 1.1; Act. III.A.7, S. 2.

<sup>578</sup> Act. III.A.37, Traktandum 3; Act. III.A.43, Ziff. 1.

<sup>579</sup> Act. III.A.60, Traktandum 4; Act. III.A.58.

<sup>580</sup> Act. III.A.18, Ziff. 1.1.

462. Unklar ist hingegen der örtliche Geltungsbereich des Konkurrenzverbots. Dem Gründungsvertrag liegt zwar ein Plan bei, auf welchen Art. 5 des Gründungsvertrags in Bezug auf den örtlichen Geltungsbereich des Konkurrenzverbots verweist. Im Plan finden sich jedoch zwei unterschiedlich grosse Kreise. Mittelpunkt der beiden Kreise ist jeweils das Werk der BERAG in Rubigen. Der äussere, mit schwarzem Farbstift oder Kugelschreiber eingezeichnete Kreis erfasst ein Gebiet von Hindelbank und Jegensdorf, Lützelflüh, Langnau bis nach Thun.<sup>581</sup> Der innere, mit Bleistift eingezeichnete Kreis umfasst u.a. ein Gebiet von Münchenbuchsee, Zollikofen und Uttigen. Im Folgenden ist zu prüfen, welcher Kreis für den räumlichen Geltungsbereich des Konkurrenzverbots massgebend ist.

463. Gemäss dem äusseren Kreis läge namentlich der Standort des Belagswerks in Heimberg innerhalb des Geltungsbereichs des Konkurrenzverbots, gemäss dem inneren Kreis nicht. Dabei ist Folgendes zu beachten: Sowohl das Ausscheiden der [F24] aus dem Aktionariat der BERAG im Jahr 1991<sup>582</sup> als auch dasjenige der [F25] im Jahr 1998<sup>583</sup> stand im Zusammenhang mit der gleichzeitigen Beteiligung dieser Unternehmen am Belagswerk in Heimberg. Die BERAG hielt beim Austritt der [F25] aus dem Aktionariat der BERAG im entsprechenden Geschäftsbericht fest, dass dies «*im Sinne des Gründungsvertrags*» erfolgen würde. Vor diesem Hintergrund ist anzunehmen, dass die Beteiligten damals davon ausgingen, dass der Standort des Belagswerks Heimberg vom örtlichen Geltungsbereich des Konkurrenzverbots erfasst ist. Die beiden genannten Anwendungsfälle des Konkurrenzverbots lassen somit darauf schliessen, dass – jedenfalls zum damaligen Zeitpunkt – der weitere Kreis im Plan zum Gründungsvertrag für den örtlichen Geltungsbereich des Gründungsvertrags massgebend war. Weiter ist zu beachten, dass der äussere Kreis mit Farbstift oder Kugelschreiber eingezeichnet worden ist, während der innere Kreis bloss mit Bleistift aufgetragen worden ist.<sup>584</sup> Auch dies spricht dafür, dass der äussere Kreis zumindest während eines bestimmten Zeitraums verbindlich war.

464. Wann und wie der innere Kreis im Plan zustande gekommen ist, wer ihn eingezeichnet hat und welche Bedeutung er hat, ist nicht bekannt. Keine der befragten Personen konnte sich dazu äussern, auch nicht [N10], der seit [...] eine tragende Funktion bei der BERAG wahrnimmt. Auch in den beschlagnahmten Akten, insbesondere den Protokollen des Verwaltungsrats und der Betriebskommission der BERAG, fanden sich keine Hinweise dazu. Es kann nicht gänzlich ausgeschlossen werden, dass der innere Kreis nach 1998 eingezeichnet worden ist und die Parteien damit das Konkurrenzverbot in räumlicher Hinsicht einengen wollten. Ebenso möglich ist jedoch, dass auch nach 1998 der äussere Kreis relevant war. Dass das Konkurrenzverbot auch nach 1998 Gültigkeit hatte, wird weiter hinten zu zeigen sein (Rz 479 ff.). Die Frage, welcher Kreis im Plan zum Gründungsvertrag nach 1998 tatsächlich massgebend war, lässt sich jedoch nicht mit hinreichender Sicherheit beantworten.

465. Als Ausprägung des Grundsatzes der Unschuldsvormutung (Art. 32 Abs. 1 BV und Art. 6 Ziff. 2 EMRK) darf sich die Behörde nicht von der Existenz eines für den Angeklagten ungünstigen Sachverhalts überzeugt erklären, wenn bei objektiver Betrachtung Zweifel bestehen, ob sich der Sachverhalt so verwirklicht hat (*in dubio pro*

*reo*).<sup>585</sup> Daher ist zu prüfen, welche der beiden Sachverhaltsvarianten für die Parteien günstiger ist.

466. Die Frage des örtlichen Geltungsbereichs des Konkurrenzverbots ist vorliegend primär bei der Beurteilung der Dauer des Konkurrenzverbots von Bedeutung, konkret ob der Erwerb der Beteiligung der Frutiger AG und der Marti AG Bern, Moosseedorf im Jahr 2016 am Belagswerk in [...] bzw. die ausgebliebene Reaktion der BERAG darauf als konkludente Aufhebung des Konkurrenzverbots gewertet werden kann. Wie zu zeigen sein wird (Rz 504 ff. hinten), ist es für die Parteien günstiger, wenn in diesem Zusammenhang davon ausgegangen wird, dass der Erwerb dieser Beteiligungen im Widerspruch zum Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 des Gründungsvertrags stand. Vor diesem Hintergrund ist beweismässig anzunehmen, dass der äussere Kreis im Plan zum Gründungsvertrag auch nach 1998 noch massgebend war.

### B.6.3.2 Beteiligte

467. Im Folgenden ist zu prüfen, welche Verfahrensparteien am Konsens, die BERAG im Sinne von Art. 5 des Gründungsvertrags nicht zu konkurrenzieren, beteiligt sind.

468. Folgende Parteien haben den Gründungsvertrag<sup>586</sup> bereits bei der Entstehung der BERAG im Jahr 1976 unterzeichnet: die Adolf Künzi AG, die Frutiger AG, die Haldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG (damals noch unter der Firma Bracher + Nobs AG; vgl. Rz 20), die K. & U. Hofstetter AG, die Messerli Kieswerk AG, die Kästli Bau AG, die Marti AG Bern, Moosseedorf, die Stucki AG Bern und die Walo Bertschinger AG Bern. Bei diesen Unternehmen lässt sich darauf schliessen, dass sie mit der Vertragsunterzeichnung dem Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 des Gründungsvertrags zugestimmt haben. Gegenteilige Anzeichen sind nicht ersichtlich und wurden auch nicht vorgebracht. Die Beteiligung dieser Unternehmen ist damit erstellt.

469. Weiter haben folgende später in das Aktionariat der BERAG aufgenommene Vertragsparteien mit Unterschrift auf dem – ansonsten unveränderten – Gründungsvertrag bestätigt, von diesem «*Kenntnis genommen*» zu haben: die Arm AG Konolfingen (genauer Zeitpunkt unklar), die Burkhart AG (1989) und die Andreas Wälti AG (1995). In Bezug auf diese nachträglich beigetretenen Aktionärinnen ist zu folgern, dass für sie die gleichen Regeln wie für die Gründerunternehmen der BERAG gelten sollten, auch

wenn sie mit der Unterzeichnung – rein wörtlich betrachtet – bloss die Kenntnisnahme des Gründungsvertrags bestätigten. Ein anderer Zweck ihrer Unterzeichnung des Gründungsvertrags ist nicht ersichtlich und wurde auch nicht vorgebracht.<sup>587</sup> Im Protokoll der Sitzung der Betriebskommission der BERAG vom 16. März 1995 ist festgehalten: «Es

<sup>581</sup> Act. IV.4, Beilage 2 (das Original des Plans liegt der Behörde vor).

<sup>582</sup> Act. III.A.8, Ziff. 1.1; Act. III.A.7, S. 2.

<sup>583</sup> Act. III.A.37, Traktandum 3; Act. III.A.43, Ziff. 1.

<sup>584</sup> Vgl. auch Act. IV.9, Zeilen 634–639 (Aussagen von [N14]).

<sup>585</sup> Statt vieler BGE 127 I 38 E. 2a; BGer, 6P.93/2006 und 6S.191/2006 vom 26.9.2006 E. 1; BVGer, B-771/2012 vom 15.6.2018 E. 6.4.4.1.

<sup>586</sup> Act. II.1.

<sup>587</sup> Vgl. etwa Act. IV.5, Zeilen 265–297.

soll kein neuer Aktionärbindungsvertrag erstellt werden. Dem Antrag der GL, den alten Vertrag noch durch die neuen Aktionäre unterzeichnen zu lassen wird zugestimmt.<sup>588</sup> In Bezug auf die betreffenden Parteien ist daher ebenfalls erstellt, dass sie mit ihrer Unterschrift dem Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 des Gründervertrags zugestimmt haben. Bei der Burkhart AG ist zudem zu beachten, dass diese Gesellschaft aus der früheren Frey + Burkhart AG hervorgegangen ist. Die Frey + Burkhart AG wurde bereits 1977 Aktionärin der BERAG und unterzeichnete schon damals den Gründervertrag.<sup>589</sup>

470. Anders verhält es sich bei denjenigen Verfahrensparteien, die den Gründervertrag nicht unterzeichnet haben. Dies betrifft die BLH, die Cäsar Bay AG, die KIBAG Bauleistungen AG, die Peter Batt AG und die STRABAG AG. Die dazu befragten Organe der betreffenden Unternehmen, [N17] ([...]), [N21] ([...]), [N13] (vormals [...]) und [N14] (Auskunftsperson; vormals [...])<sup>590</sup> führten alle aus, den Gründervertrag nicht zu kennen. Auch in den beschlagnahmten Akten, insbesondere den Protokollen des Verwaltungsrats und der Betriebskommission der BERAG ergaben sich keine hinreichenden Hinweise, dass die betreffenden Unternehmen in anderer Form – z.B. mündlich oder konkludent – dem Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 des Gründervertrags zugestimmt hätten. Der blosser Status als Aktionärinnen der BERAG und die vereinzelt Diskussionen im Verwaltungsrat der BERAG über den Gründervertrag, etwa über dessen Handhabung, Geltung oder Fortbestand, bilden keine hinreichende Beweisgrundlage, um auf die Geltung des Konkurrenzverbots für diese Unternehmen zu schliessen. Die betreffenden Unternehmen waren an diesen Gesprächen nicht aktiv beteiligt und grösstenteils zum fraglichen Zeitpunkt noch gar nicht Aktionärinnen der BERAG.

471. Vor diesem Hintergrund ist erstellt, dass die BLH, die Cäsar Bay AG, die KIBAG Bauleistungen AG, die Peter Batt AG und die STRABAG AG keine Verpflichtung eingegangen sind, die BERAG im Umkreis ihres Werkes in Rubigen nicht durch eigene Werke oder durch eine Beteiligung an anderen Werken zu konkurrenzieren. Der entsprechende Anfangsverdacht hat sich somit nicht erhärtet. Das Verfahren gegen diese Unternehmen ist einzustellen.

472. Nicht einzugehen ist an dieser Stelle auf Unternehmen, die den Gründervertrag zwar unterzeichnet haben, aber viele Jahre vor Untersuchungseröffnung als Aktionärinnen bei der BERAG ausgeschieden sind. Gegen diese Unternehmen wurde das vorliegende Verfahren gar nicht eröffnet (zu den Verfahrensparteien Rz 2 ff. vorne).

### B.6.3.3 Verfolgter Zweck

473. Wie dargelegt worden ist, bildete der Gründervertrag aus dem Jahr 1976<sup>591</sup> den Konsens zwischen den beteiligten Aktionärinnen ab, die BERAG im Umkreis ihres Werkes in Rubigen nicht durch eigene Werke oder Beteiligungen an anderen Werken zu konkurrenzieren (Rz 458 ff. vorne). Einem Konsens mit diesem Inhalt ist immanent, dass er darauf zielt, den von konkurrierenden Werken ausgehenden Konkurrenzdruck zu beseitigen oder zu verringern. Dies bringt bereits die Bezeichnung einer solchen Regelung als «Konkurrenzverbot» zum Ausdruck. Dass die beteiligten Unternehmen vorliegend mit der

Bestimmung von Art. 5 des Gründervertrags nicht diesen Zweck verfolgen wollten, ist nicht ersichtlich und wurde von den einvernommenen Personen auch nicht vorgebracht. Zwar konnte die Behörde keine Person befragen, die tatsächlich an der Gründung der BERAG im Jahr 1976 beteiligt gewesen ist. Jedoch äusserte etwa [N9], ehemaliger Verwaltungsrat der BERAG, im Zusammenhang mit dem Konkurrenzverbot nach Art. 5 des Gründervertrags, dass es nicht im Interesse der BERAG lag, dass die BERAG durch andere Werke konkurrenziert werde, auch nicht durch Aktionärinnen der BERAG selber. [N14], ebenfalls ehemaliger Verwaltungsrat der BERAG ([...]), erachtete es als selbstverständlich, dass sich die Aktionärinnen der BERAG bei der Gründung im Jahr 1976 davor hätten schützen wollen, dass eine der Aktionärinnen ein paar Jahre später ein neues Belagswerk eröffne.<sup>592</sup>

474. Dass die BERAG bestrebt war, ihre Aktionärinnen einzuspannen, um zusätzliche Konkurrenz zu verhindern, offenbart sich auch in Art. 10 des langjährigen Kieslieferungsvertrags.<sup>593</sup> Darin verpflichteten sich die K. & U. Hofstetter AG und die Messerli Kieswerk AG, als Aktionärinnen und Kieslieferanten der BERAG, auf ihrem Areal keine anderen Belagsaufbereitungsanlagen zu betreiben und zu dulden. Lieferungen an andere Belagsaufbereitungsanlagen (Konkurrenzanlagen) seien nur bei vorgängiger Zustimmung der BERAG zulässig. Diese Vertragsklausel ist bis heute in Kraft.<sup>594</sup>

475. Die Parteien stellten in ihren Stellungnahmen zum Antrag des Sekretariat teils in Abrede, dass mit dem Konkurrenzverbot bezweckt worden ist, zusätzliche Konkurrenz zur BERAG zu verhindern. Nach Ansicht der Parteien habe das Konkurrenzverbot lediglich dazu gedient, Konkurrenten vom Aktionariat der BERAG fernzuhalten, zumal diese – sofern sie Einsitz im Verwaltungsrat hatten – Zugang zu sensiblen Unternehmensdaten gehabt hätten und damit unweigerlich in einen Interessenkonflikt gekommen wären.<sup>595</sup> Das trifft nicht zu: Dass es beim Konkurrenzverbot nicht um den Schutz sensibler Unternehmensdaten bzw. um das Fernhalten von Konkurrenten im Aktionariat ging<sup>596</sup>, zeigt sich nur schon daran, dass im Verwaltungsrat der BERAG jeweils mehrere Unternehmen vertreten waren, die tatsächlich bereits Konkurrenzwerke der BERAG betrieben, so die BLH (Belagswerk in Hasle), die Marti-Gruppe (Belagswerk in Walliswil) und die Frutiger-Gruppe (Belagswerk in Sundlaunen). Die Interessenkonflikte, die angeblich hätten verhindert werden

<sup>588</sup> Act. III.A.25, Traktandum 8.

<sup>589</sup> Act. II.1, S. 7 f.

<sup>590</sup> Act. IV.9, Zeile 552 f.

<sup>591</sup> Act. II.1.

<sup>592</sup> Act. IV.9, Zeilen 619–622.

<sup>593</sup> Act. II.17.

<sup>594</sup> Act. III.A.289, Traktandum 6.

<sup>595</sup> Act. VII.103, Rz 13 (Stellungnahme Alluvia-Gruppe); Act. VII.80, Rz 36 (Stellungnahme Kästli Bau AG); Act. VII.98, S. 1 (Stellungnahme der Marti AG Bern, Moosseedorf).

<sup>596</sup> Das Fernhalten von Konkurrenten im Aktionariat kann namentlich mit Vinkulierungsvorschriften (vgl. 685a ff. OR) erreicht werden. Dass die BERAG Vinkulierungsvorschriften kennt (vgl. Act. III.A.27, Art. 6), ist für den Zweck des Konkurrenzverbots nicht aussagekräftig (vgl. aber die Stellungnahme der Kästli Bau AG; Act. VII.80, Rz 74). Die Vinkulierungsvorschriften der BERAG bilden nicht Teil des vorliegenden Untersuchungsgegenstandes. Kartellrechtliche Bedenken bestehen diesbezüglich nicht.

sollen, bestanden bereits durch die Aktionärsstruktur der BERAG, sind von ihr aber zu keinem Zeitpunkt thematisiert, sondern in Kauf genommen worden. Zwar trifft es zu, dass das Konkurrenzverbot nur für die Aktionärinnen der BERAG und nicht auch für andere Unternehmen galt (zu den Beteiligten Rz 467 ff.). Der mit dem Konkurrenzverbot bezweckte Schutz vor zusätzlichen Werken konnte daher nicht umfassend sein. Allerdings erfasste der Kreis der Aktionärinnen der BERAG einen grossen Teil der im Gebiet um die BERAG tätigen Strassenbauunternehmen und Kiesproduzenten. Entsprechend war auch der Geltungsbereich des Konkurrenzverbots in persönlicher Hinsicht weit. Zudem strebte die BERAG an, weitere Unternehmen in die BERAG einzubinden oder bestehende Konkurrenzwerke zur Geschäftsaufgabe zu bewegen. So versuchte sie zum Beispiel im Jahr 2002, die [F27] als Aktionärin in die BERAG aufzunehmen und ihr das Konkurrenzverbot zu überbinden (dazu hinten Rz 490 f.).<sup>597</sup> Bereits im Jahr 1991 schlug sie der [F24] (damalige Aktionärin der BERAG) im Zusammenhang mit deren Übernahme der [F42] (damalige Betreiberin des Belagswerks in Heimberg) vor, das konkurrierende Belagswerk in Heimberg nicht weiter zu betreiben, sondern zu liquidieren.<sup>598</sup>

476. Mehrere Parteien bringen weiter vor, dass das Konkurrenzverbot keine nachvertragliche Geltung gehabt habe, sondern mit dem Aktionärsstatus verknüpft gewesen sei. Den Aktionärinnen der BERAG sei es daher möglich gewesen, aus der BERAG auszutreten und im «Wirkungskreis» der BERAG ein Konkurrenzwerk zu errichten, ohne gegen das Konkurrenzverbot zu verstossen. Diese Austrittsmöglichkeit zeige, dass das Konkurrenzverbot nicht dazu gedient habe, die BERAG vor zusätzlichen Konkurrenzwerken zu schützen.<sup>599</sup> Dazu ist zunächst festzuhalten, dass die Beteiligungen bei der BERAG allesamt auf lange Zeit ausgerichtet sind und deren Aktionariat stabil gewesen ist. Aktionärinnen treten nicht «einfach so» aus der BERAG aus. In der Geschichte der BERAG waren Austritte typischerweise auf die Geschäftsaufgabe, den Ausstieg aus dem Strassenbaugeschäft oder die Übernahme einer Aktionärin durch ein anderes Unternehmen zurückzuführen. Eine Beteiligung bei der BERAG ist mehr als ein blosses finanzielles Investment. Vielmehr geht es insbesondere auch um eine langjährige Partnerschaft, Zugang zu einem grossen Beziehungsnetzwerk, das rege gepflegt wird (z.B. durch gemeinsame Reisen ins Ausland<sup>600</sup>) und Vorzugskonditionen für Aktionärinnen. Zudem wäre ein Ausstieg aus der BERAG nicht einfach und rasch möglich gewesen, da die Aktien der BERAG nicht frei handelbar, sondern vinkuliert sind. Als Käufer käme daher nur ein kleiner Kreis an Unternehmen in Frage, zum Beispiel die BERAG selber oder die bestehenden Aktionärinnen. Das hat Folgen für den Kaufpreis der Aktien. Typischerweise hat man sich innerhalb der BERAG darauf geeignet, dass in einem ersten Schritt die BERAG selber die zu veräussernden Aktien erwirbt. Zudem hätte die Veräusserung der Aktien nicht unbedeutende Transaktionskosten<sup>601</sup>, möglicherweise den Verlust der Vorzugskonditionen sowie – bei gleichzeitiger Verlagerung des Belagsbezugs auf ein anderes bzw. neues Werk – den Verlust des Treuebonus zur Folge gehabt. Angesichts dieser Langlebigkeit des Aktionärsstatus und der möglichen negativen Folgen bei einem Austritt

steht die Austrittsmöglichkeit dem Zweck, die BERAG vor weiteren Werken zu schützen, nicht entgegen.

477. Mittelbar sollte das Konkurrenzverbot nach Art. 5 des Gründervertrags dazu dienen, die Investitionen in die BERAG zu schützen, den Absatz zu fördern und letztlich den wirtschaftlichen Erfolg der BERAG zu begünstigen. Zudem widerspiegelt das Konkurrenzverbot den Gemeinschaftsgedanken der BERAG – in den Worten von [N10]: «*Man spielt nur in einem Spiel mit, in einem Team*».<sup>602</sup>

478. Nach dem Gesagten ist erstellt, dass die beteiligten Unternehmen mit dem Konkurrenzverbot nach Art. 5 des Gründervertrags bezweckten, die BERAG durch das Einbinden von Unternehmen ins Aktionariat vor konkurrierenden Werken zu schützen.

#### B.6.3.4 Dauer

479. Den Gründervertrag<sup>603</sup> inklusive das Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 vereinbarten die Vertragsparteien im Jahr 1976. Der Vertrag hat keine feste Vertragsdauer und wurde auf unbestimmte Zeit abgeschlossen.

480. Dass der Gründervertrag als Ganzes oder das Konkurrenzverbot nach Art. 5 ausdrücklich im Einvernehmen aufgehoben (Aufhebungsvertrag) oder von einer Partei gekündigt worden ist, ist nicht ersichtlich. In den Akten, insbesondere den Geschäftsberichten der BERAG sowie den Protokollen des Verwaltungsrats und der Betriebskommission der BERAG, fanden sich keine entsprechenden Hinweise. Die Durchsicht der internen Dokumentation der BERAG lässt nicht darauf schliessen, dass darin jeweils wesentliche Geschäfte unerwähnt geblieben sind. Die Protokolle der verschiedenen Gremien der BERAG und die Geschäftsberichte sind insgesamt sorgfältig, strukturiert und verständlich verfasst. Ein Ereignis wie die Aufhebung oder die Kündigung des Gründervertrags hätte höchstwahrscheinlich Spuren in den internen Dokumenten und Protokollen der BERAG oder ihren Aktionärinnen hinterlassen. Zudem hat keine der zahlreichen von der Behörde befragten Personen vorgebracht, dass der Gründervertrag irgendwann explizit einvernehmlich aufgehoben oder einseitig gekündigt worden sei.<sup>604</sup> Es ist nicht anzunehmen, dass sie der Behörde allesamt einen

<sup>597</sup> Vgl. auch III.A.55, Traktandum 4. Gemäss den Wortmeldungen von [N14] und [N15] hätte die Aufnahme der [F27] den Vorteil gehabt, einen möglichen Konkurrenten «am Tisch» zu haben.

<sup>598</sup> Im Geschäftsbericht der BERAG 1992 ist dazu Folgendes festgehalten: «Auf Jahresende ist die Firma [F24] aus der BERAG ausgetreten. Es ist dies die logische Folge aus dem Entschluss der Generaldirektion der [F24] die Anlage der Firma [F42] in Heimberg weiter zu betreiben. Auf unsere Vorschläge zur Liquidation dieser Anlage, unter Mitwirkung der Anlagen BAWAG, ABO und BERAG, wurde nicht eingetreten» (Act. III.A.8, Traktandum 1.1).

<sup>599</sup> Act. VII.103, Rz 24 ff. (Stellungnahme Alluvia-Gruppe); Act. VII.80, Rz 35 (Stellungnahme Kästli Bau AG); Act. VII.98, Rz 6 (Stellungnahme der Marti AG Bern, Moosseedorf).

<sup>600</sup> Dazu beispielsweise der Geschäftsbericht der BERAG 2012; Act. III.A.182, S. 7 («BERAG Reise 2012»).

<sup>601</sup> Ein Ausstieg aus der BERAG dauerte in der Regel ziemlich lange, bedingte intensive Verhandlungen (vgl. etwa Act. III.A.166, Traktandum 6; Act. III.A.168, Traktandum 5; Act. III.A.67, Traktandum 4) und die Aktien mussten bewertet werden (vgl. etwa Act. III.A.164, Traktandum 6; Act. III.A.170, Traktandum 2; Act. III.A.67, Traktandum 4).

<sup>602</sup> Act. IV.18, Zeile 254.

<sup>603</sup> Act. II.1.

<sup>604</sup> Vgl. etwa Act. IV.2, Zeilen 431–436 (Aussagen von [N12]); Act. IV.4, Zeilen 154–156 (Aussagen von [N10]); Act. IV.11, Zeile 328 f. (Aussagen von [N23]); Act. IV.12, Zeile 221 f. (Aussagen von [N9]).

solchen entlastenden Sachverhaltsaspekt verschwiegen hätten. Daher kann – im Sinne eines Zwischenergebnisses – ausgeschlossen werden, dass der Gründervertrag jemals als Ganzes oder das Konkurrenzverbot nach Art. 5 ausdrücklich im Einvernehmen aufgehoben worden oder von einer Partei gekündigt worden ist.

481. Allerdings kann die Aufhebung des Gründervertrags auch konkludent zustande gekommen sein. Eine konkludente Vertragsauflösung darf indes nicht leichthin angenommen werden,<sup>605</sup> zumal die Verbindlichkeit von Verträgen ein Grundprinzip der Rechtsordnung und eine wesentliche Voraussetzung für einen funktionierenden Geschäftsverkehr darstellt («*pacta sunt servanda*»). Zudem ist vorliegend zu beachten, dass der Gründervertrag schriftlich abgeschlossen worden ist. Zwar können Aktionärsbindungsverträge – zu welchen der Gründervertrag materiell zu zählen ist – formfrei, insbesondere auch mündlich zustande kommen. Mit der Schriftlichkeit wollten die Vertragspartner jedoch mutmasslich die Rechtssicherheit in Bezug auf die im Gründervertrag getroffenen Regelungen erhöhen. Damit ist zu erwarten, dass auch die Aufhebung der entsprechenden Regelungen zwecks Rechtssicherheit förmlich erfolgen würde.

482. Unabhängig davon bräuchte es vorliegend zumindest konkreter Handlungen, Unterlassungen oder Duldungen, die auf einen Aufhebungswillen einer oder mehrerer der beteiligten Unternehmen schliessen liessen. Nicht genügen würde jedenfalls das bloss fehlende oder abhanden gekommene Bewusstsein über das Konkurrenzverbot oder die innere Tatsache einer Aktionärin, sich nicht mehr an das Konkurrenzverbot gebunden «zu fühlen».<sup>606</sup> Vielmehr bedürfte es auch bei der konkludenten Aufhebung in irgendeiner Form einer entsprechenden Kommunikationshandlung, also einer Willenserklärung.<sup>607</sup> Im Folgenden ist daher zu prüfen, ob solches Verhalten vorliegend auszumachen ist. Dabei ist der Blick auf konkrete Geschäfte und Dokumente im Zusammenhang mit der BERAG zu richten, bei denen der Gründervertrag oder das darin verankerte Konkurrenzverbot nach Art. 5 thematisiert worden ist.

483. Zunächst ist ein Geschäft aus dem Jahr 1989 zu erwähnen, bei welchem der Gründervertrag zur Sprache gekommen ist, nämlich die Übernahme der [F23] (damalige Aktionärin der BERAG) durch die [F3]. Im Geschäftsbericht der BERAG betreffend das Jahr 1990 ist dazu Folgendes festgehalten:

*«Im Geschäftsbericht 1989 orientierten wir die Aktionäre über die unerfreuliche Situation, die durch die käufliche Uebernahme der Firma [F23] durch die [F3] entstanden war. Der damit verbundene Uebergang von BERAG-Aktien an unsern direkten Konkurrenten, ein eindeutiger Verstoss gegen unseren Gründervertrag, konnten wir nicht hinnehmen, und der VR war entschlossen, die Angelegenheit vor Gericht zu bringen, insofern keine gütliche Einigung zustande käme. Erfreulicherweise fanden die Besprechungen mit den Herren Steiner der Firma [F3] in einem guten Klima statt und führten zu einem, für beide Teile akzeptablen Kompromiss. Die Aktien der [F23] wurden käuflich erworben, und dienen als Warteaktien für neue Aktionäre. Der [F23] und ihrer Muttergesellschaft, der [F3], verbleibt das Recht, inskünftig bei der BERAG zu Aktionärsbedingungen Mischgut einzukaufen. Im*

*weiteren regelt die Vereinbarung die Aufteilung der Mischgutlieferungen bei allfälligen Konsortien von BERAG-Mitgliedern mit den Firmen [F23] und [F3]».*<sup>608</sup>

484. Diese Stelle aus dem Geschäftsbericht 1990 zeigt auf, dass die BERAG im Jahr 1990 vom Bestand und von der Rechtswirksamkeit des Gründervertrags inklusive des Konkurrenzverbots nach Art. 5 ausgegangen ist. Im Bericht wird die Situation, die durch die Übernahme der [F23] durch die [F3] entstanden war, als vertragswidrig bezeichnet. Offenbar erwog der Verwaltungsrat der BERAG gar, den Gründervertrag vor Gericht durchzusetzen. Ein Indiz, dass der Gründervertrag oder das Konkurrenzverbot konkludent aufgehoben worden ist, lässt sich daraus nicht ableiten, im Gegenteil: Die schriftlichen Äusserungen im Geschäftsbericht belegen, dass die BERAG den Gründervertrag und das darin enthaltene Konkurrenzverbot nach wie vor als verbindlich erachteten.

485. Weiter ist eine Angelegenheit im Jahr 1995 zu nennen, welche im Protokoll der Sitzung der Betriebskommission der BERAG vom 24. Februar 1995 wiedergegeben wird. Das entsprechende Protokoll enthält unter dem Traktandum «*Verschiedenes*» folgende Passage<sup>609</sup>:

*«[N11] ist der Auffassung, dass der Aktionärsbindungsvertrag nicht erneuert, sondern nur von den inzwischen zur BERAG gestossenen Aktionären unterzeichnet werden sollte. Der Vertrag wird ausgeteilt und zum Studium überlassen».*

486. Aus dieser Protokollstelle geht hervor, dass die beteiligten Personen auch im Jahr 1995 vom Fortbestand des Gründervertrags, der in diesem Zusammenhang als «*Aktionärsbindungsvertrag*» bezeichnet worden ist, ausgingen.

487. Im Protokoll der darauffolgenden Sitzung der Betriebskommission der BERAG vom 16. März 1995 ist sodann unter dem Traktandum «*Aktionärsbindungsvertrag / Antrag an VR*» festgehalten:

*«Es soll kein neuer Aktionärsbindungsvertrag erstellt werden. Dem Antrag der GL, den alten Vertrag noch durch die neuen Aktionäre unterzeichnen zu lassen, wird zugestimmt».*<sup>610</sup>

<sup>605</sup> Vgl. etwa BGer, 4A\_569/2019 vom 15.4.2020 E. 5.

<sup>606</sup> So aber etwa die Stellungnahmen der Frutiger AG (Act. VII.100, Rz 31) und der Marti AG Bern, Moosseedorf (Act. VII.98, Rz 8 und 13).

<sup>607</sup> Eine Willenserklärung kann freilich auch durch Schweigen erfolgen, wenn das Gegenüber dem Schweigen im konkreten Kontext und in guten Treuen eine entsprechende Bedeutung zumessen darf und muss. Dies zeigt sich vorliegend etwa im Zusammenhang mit der Beteiligung der Frutiger AG und der Marti AG Bern, Moosseedorf am Belagswerk [...] im Jahr 2016, worauf die BERAG und die übrigen Aktionärinnen nicht reagiert haben (dazu hinten Rz 504 ff.).

<sup>608</sup> Act. III.A.20, Ziff. 1.1.

<sup>609</sup> Act. III.A.23, Traktandum 8.

<sup>610</sup> Act. III.A.25, Traktandum 8.

488. Auch hier zeigt sich, dass die Beteiligten der Auffassung waren, dass der Gründervertrag noch immer in Kraft war. Anders lässt sich diese Passage nicht interpretieren, zumal sie sich explizit mit einer allfälligen Erneuerung des Gründervertrags befasst haben, die bis 1995 nachträglich zur BERAG gestossenen Aktionärinnen jedoch anschliessend den bestehenden und unveränderten Gründervertrag unterzeichnet haben (vgl. vorne Rz 469). Der nachträglichen Unterzeichnung würde jeglicher Zweck abgehen, wenn der dem Gründervertrag zugrundeliegende Konsens zu diesem Zeitpunkt gebrochen gewesen wäre. Damit kann eine konkludente Aufhebung des Gründervertrags oder des Konkurrenzverbots auch bis 1995 ausgeschlossen werden. Daran ändert auch – wie von den Parteien teils vorgebracht worden ist<sup>611</sup> – der Umstand nichts, dass die BLH 1995 in die BERAG eingetreten ist, den Gründervertrag aber nicht unterzeichnet hat. Die BERAG betrachtete die BLH damals als Partnerunternehmen und nicht als Konkurrenzunternehmen; die BLH wurde von der BERAG beim Aufbau unterstützt.<sup>612</sup> Zumindest ursprünglich hatten die BERAG und die BLH die Absicht, ihre Liefergebiete und Preise zu koordinieren (zum Ganzen Rz 540 f.). Vor diesem Hintergrund konnte und musste die BERAG damals davon ausgehen, dass sie die BLH im Liefergebiet der BERAG nicht konkurrenzieren würde. Die (explizite) Überbindung des Konkurrenzverbots war deshalb aus damaliger Perspektive nicht erforderlich. Dass der Gründervertrag bzw. das Konkurrenzverbot 1995 nicht konkludent aufgehoben worden ist, zeigt sich sodann daran, dass andere neu eintretende Unternehmen den Gründervertrag im gleichen Jahr unterzeichnet haben und auf ihn später bei mehreren Gelegenheiten Bezug genommen worden ist, so etwa im Zusammenhang mit den Bestrebungen im Jahr 2002, die [F27] einzubinden (Rz 490) und den Diskussionen über die Zukunft der BERAG im Jahr 2007 (Rz 492 ff.). Auch die Streichung des Konkurrenzverbots in den Statuten der BERAG im Jahr 1995 vermag keine Aufhebung des Konkurrenzverbots im Gründervertrag zu implizieren.<sup>613</sup> Zunächst ist hierzu zu erwähnen, dass die Aktionärinnen der BERAG im Jahr 1995 entschieden, nur die Statuten anzupassen, nicht aber den Gründervertrag. Sie hätten es ohne weiteres in der Hand gehabt, auch das Konkurrenzverbot im Gründervertrag aufzuheben, was sie aber nicht getan haben. Eine Erneuerung des Gründervertrags wurde zwar in der Betriebskommission der BERAG diskutiert, aber verworfen.<sup>614</sup> Weiter ist zu bedenken, dass die Statuten für ein Konkurrenzverbot zwischen Aktionärinnen nicht der richtige Ort sind. Statutarische Konkurrenzverbote sind bei Aktiengesellschaften (wohl) unzulässig, da ein Aktionär nicht zu mehr als zur Liberierung seiner Aktien verpflichtet werden kann (vgl. Art. 680 Abs. 1 OR). Schliesslich ist wiederum zu beachten, dass im Verwaltungsrat auf den Gründervertrag und das Konkurrenzverbot auch später noch Bezug genommen worden ist. Das wäre nicht der Fall gewesen, wenn die Verwaltungsräte der BERAG, die ihrerseits ja jeweils eine Aktionärin vertreten, der Ansicht gewesen wären, dass die Aktionärinnen der BERAG den Gründervertrag oder das darin verankerte Konkurrenzverbot bereits Jahre früher gemeinsam aufgehoben hätten. Auch hat nie eine Aktionärin der BERAG das Konkurrenzverbot gekündigt oder erklärt, dass es nicht mehr gültig sei oder sie sich nicht daran halten werde.

489. Sodann ist die Integration der [F25] (damalige Aktionärin der BERAG) in das Unternehmen «[F26]» im Jahr 1998 zu erwähnen. Diese Transaktion hatte zur Folge, dass die [F26] sowohl an der BERAG (indirekt) beteiligt war als auch die Trägerschaft des konkurrierenden Belagswerks in Heimberg innehatte, was dem Konkurrenzverbot nach Art. 5 des Gründervertrags zuwiderlief (vgl. auch vorne Rz 459). Als die [F25] schliesslich im Zuge dieser Transaktion und der nachfolgenden Gespräche mit der BERAG als deren Aktionärin ausschied, konstatierte die BERAG im Geschäftsbericht für das Jahr 1998, dass der Austritt der [F25] im Sinne der Statuten der BERAG und des Gründervertrags erfolgt sei.<sup>615</sup> Auch hier sind keine Anzeichen auszumachen, dass der Gründervertrag oder das darin verankerte Konkurrenzverbot konkludent aufgehoben worden ist. Vielmehr deutet auch dieses Geschäft auf den Willen der Beteiligten hin, den Gründervertrag inklusive des Konkurrenzverbots aufrechtzuerhalten.

490. Gleiches gilt für die Diskussionen der BERAG im Jahr 2002, die [F27] als Nachfolge-Aktionärin der [F43] in das Aktionariat der BERAG aufzunehmen. Anlässlich der Verhandlungen mit der [F27] thematisierte der Verwaltungsrat die Bedingungen, unter welchen ein solcher Eintritt erfolgen könnte. An der Sitzung vom 4. September 2002 fällte der Verwaltungsrat der BERAG dazu explizit folgenden Beschluss<sup>616</sup>:

- «1. Die Aktien der [F43] sind zu 100 % (654 Aktien) an die [F27] zu veräussern. Die [F27] hat somit Anrecht auf einen ständigen Verwaltungsratssitz bei der BERAG.
2. Mit der Aktienübernahme übernimmt die [F27] sämtliche Rechte und Pflichten, die sich aus den Statuten und dem Vertrag unter den Aktionären vom 23. Dezember 1976 ergeben.
3. Den Aktionären der BERAG ist es insbesondere untersagt, festinstallierte oder temporäre Mischgutaufbereitungsanlagen im Liefergebiet der BERAG zu betreiben oder sich daran zu beteiligen».

491. Diesem Beschluss des Verwaltungsrats der BERAG ist zum einen zu entnehmen, dass die [F27] für den Fall des Eintritts ins Aktionariat der BERAG die Regeln des Gründervertrags vom 23. Dezember 1976 zu übernehmen hätte (Ziffer 2). Zum anderen wird darin das Konkurrenzverbot nach Art. 5 des Gründervertrags bekräftigt, indem die Aktionärinnen im Liefergebiet der BERAG keine eigenen Belagswerke betreiben und sich auch nicht an anderen Belagswerken beteiligen dürfen (Ziffer 3). Der Umstand, dass das strittige Konkurrenzverbot im Verwaltungsrat der BERAG im Jahr 2002 bestätigt worden ist, lässt ohne weiteres den Schluss zu, dass dieses bis zu diesem Zeitpunkt nicht konkludent aufgehoben worden

<sup>611</sup> Act. VII.80, Rz 47 (Kästli Bau AG); Act. VII.98, Rz 7 zweiter Spiegelstrich (Marti AG Bern, Moosseedorf).

<sup>612</sup> Vgl. auch die Aussagen von [N14]; Act. IV.9, Zeilen 115–133.

<sup>613</sup> So aber der Standpunkt der Walo Bertschinger AG Bern; vgl. Act. VII.90, Rz 7 ff.

<sup>614</sup> Vgl. Act. III.A.23, Traktandum 8; Act. III.A.25, Traktandum 8.

<sup>615</sup> Act. III.A.37, Traktandum 3; Act. III.A.43, Ziff. 1.

ist. Den im Beschluss des Verwaltungsrats genannten Bedingungen kann nur dann eine Bedeutung zukommen, wenn die Beteiligten damals vom Fortbestand des Gründervertrags und des darin enthaltenen Konkurrenzverbots ausgingen.

492. 2007, also ein paar Jahre später, führte die BERAG intensive Diskussionen über die Zukunft der BERAG.<sup>617</sup> Dabei befasste sie sich mit zentralen Verträgen rund um

die BERAG, namentlich mit dem Baurechtsvertrag und dem Geschäftsführungsvertrag mit der [...]. Im Rahmen der Erneuerung und Überarbeitung der Vertragswerke prüfte der Verwaltungsrat der BERAG auch, ob der Gründervertrag aus dem Jahr 1976 erneuert werden sollte. Das Protokoll der Sitzung des Verwaltungsrats der BERAG vom 24. April 2007 enthält dazu folgende Passage<sup>618</sup>:

### Aktionärsbindungsvertrag / Gründervertrag BERAG

Wesentliche Überlegungen der Gründer sind im Gründervertrag niedergeschrieben. Auch sämtliche nachträglich eingetretene Aktionäre haben diesen Vertrag mit unterzeichnet. Der Verwaltungsrat hat sich nach der Zustellung des Vertrages Gedanken zu machen, ob dieser Vertrag unverändert bestehen bleibt oder ebenfalls überarbeitet werden soll.

493. An der Sitzung des Verwaltungsrats der BERAG vom 24. April 2007 legte [N10] den anderen Verwaltungsräten zudem ein Dokument mit dem Titel «Zukunft BERAG» vom 20. April 2007 vor.<sup>619</sup> Zum Gründervertrag wird darin Folgendes festgehalten:

«Aktionärsbindungsvertrag/Gründervertrag: die damals festgelegten Grundsätze und Überlegungen gelten weiterhin».

494. [N14], der an der betreffenden Verwaltungsratssitzung teilnahm, notierte auf der Rückseite dieses ihm ausgehändigten Dokuments handschriftlich<sup>620</sup>: «Der Gründervertrag sollte bestehen bleiben!». Hierbei habe es sich nach seinen Aussagen gegenüber der Behörde nicht um seine persönliche Meinung gehandelt, sondern um diejenige der grossen Aktionärinnen der BERAG. Er habe sich immer gefragt, weshalb dieser Vertrag bestehen bleiben solle. Die Angst sei immer gewesen, dass jemand ein neues Werk im Einzugsgebiet der BERAG bauen würde.<sup>621</sup>

495. Anlässlich der Generalversammlung der BERAG, die ein paar Tage später am 30. April 2007 stattfand, orientierte [N9], damaliger Verwaltungsrat der BERAG, über den Stand der Vertragsüberarbeitungen, namentlich betreffend den Baurechtsvertrag und den Geschäftsführungsvertrag.<sup>622</sup> Dass der Gründervertrag im Zuge der Revision der vertraglichen Grundlagen der BERAG angepasst oder aufgehoben werden sollte, erwähnte er gegenüber den Aktionärinnen der BERAG, welche gemeinsam die Vertragsparteien des Gründervertrags bilden, nicht. Auch in den darauffolgenden Sitzungen des Verwaltungsrats und der Betriebskommission wurde der Gründervertrag nicht mehr thematisiert. Allerdings wurde der Gründervertrag im angepassten Baurechtsvertrag, der als Ergebnis der Revision der vertraglichen Grundlagen der BERAG schliesslich am 17. September 2007 unterzeichnet worden ist, explizit als gültiger und bindender Vertrag aufgelistet.<sup>623</sup> Im Lichte dieser Historie und Umstände ist erwiesen, dass die BERAG bzw. ihre Aktionärinnen im Jahr 2007 darauf verzichteten, im Zuge der Erneuerung und Überarbeitung der Vertragswerke, den Gründervertrag oder das Konkurrenzverbot nach dessen Art. 5 aufzuheben oder anzupassen. Daran bestehen keine vernünftigen Zweifel. Somit sind auch in diesem Zusammenhang

keinerlei Indizien für eine konkludente Vertragsauflösung ersichtlich.

496. Im Jahr 2011 nahm die BERAG die Cäsar Bay AG, die KIBAG Bauleistungen AG und die Peter Batt AG ins Aktionariat auf, im Jahr 2013 die STRABAG AG (Rz 16, 26, 28 und 29). Diese Parteien haben den Gründervertrag nicht unterzeichnet (Rz 470). In diesem Zusammenhang ist von mehreren Parteien vorgebracht worden, dass das Konkurrenzverbot deshalb spätestens im Jahr 2011 als aufgehoben zu betrachten sei.<sup>624</sup> Dazu Folgendes:

- Zunächst ist klarzustellen, dass es hierbei nicht um die Beteiligung der 2011 und 2013 hinzugetretenen Aktionärinnen am Konkurrenzverbot geht. Wie bereits dargestellt (Rz 470), haben diese Unternehmen dem Gründervertrag nicht zugestimmt. Dies ist nicht strittig. Die Frage besteht vielmehr darin, ob das Konkurrenzverbot 2011 für die bestehenden Aktionärinnen aufgehoben worden ist. Aus der fehlenden Vertragsunterzeichnung der neuen Aktionärinnen allein kann dies nicht abgeleitet werden.
- Im Zuge der Aufnahme der neuen Aktionärinnen 2011 und 2013 wurde weder der Gründervertrag im Allgemeinen noch das Konkurrenzverbot im Spezifischen in irgendeiner Form thematisiert. In den Dokumenten der BERAG, namentlich den Protokollen des Verwaltungsrats und der Betriebskommission, finden sich bis zur Eröffnung der vorliegenden Untersuchung keine Hinweise, wie mit den in den Jahren 2011 und 2013 hinzugekommenen Aktionärinnen in Bezug auf den Gründervertrag umzugehen ist. Eine Debatte oder einen

<sup>616</sup> Act. III.A.60, Traktandum 4.

<sup>617</sup> Vgl. Act. III.A.107; Act. III.A.108; Act. III.A.109, Traktandum 5; Act. III.C.21.

<sup>618</sup> Act. III.A.108, S. 2.

<sup>619</sup> Act. III.C.21 i.V.m. Act. III.A.108, S. 1.

<sup>620</sup> Act. III.C.21 und Act. IV.9, Zeile 587 f. (Aussagen von [N14]).

<sup>621</sup> Act. IV.9, Zeilen 593–597 (Aussagen von [N14]).

<sup>622</sup> Act. III.A.109, Traktandum 5.

<sup>623</sup> Act. III.C.23, S. 10 f.

<sup>624</sup> Act. V.32; Act. VII.80, Rz 58 ff. (Stellungnahme Kästli Bau AG); Act. VII.98, Rz 9 ff. (Stellungnahme der Marti AG Bern, Moosseedorf); Act. VII.100, Rz 15 ff. (Stellungnahme Frutiger AG); Act. VII.103, Rz 60 ff. (Stellungnahme Alluvia Gruppe).

Entscheid über ein solch wesentliches Dokument der BERAG wie der Gründervertrag hätte – wie bei früheren Angelegenheiten im Zusammenhang mit diesem Vertrag (dazu Rz 483 ff.) – Spuren in den Protokollen der BERAG hinterlassen. Vor diesem Hintergrund lässt sich Folgendes festhalten: Die BERAG bzw. die bestehenden Aktionärinnen kamen 2011 und auch später nicht zum Schluss, dass der Gründervertrag einschliesslich des Konkurrenzverbots für die neuen Aktionärinnen nicht geltend sollte. Vielmehr sprachen sie diese Frage gar nicht an. Folglich setzten sie sich auch nicht mit der vorliegend massgeblichen Frage auseinander, ob der Gründervertrag inklusive des Konkurrenzverbots für die bestehenden Aktionärinnen bestehen bleiben oder aufgehoben werden sollte. Dies kann zwar darauf hindeuten, dass die Vertragsparteien dem Gründervertrag im Jahr 2011 und später möglicherweise keine grosse Bedeutung mehr beimessen haben. Im blossen Schweigen ist jedoch kein Indiz für einen Aufhebungswillen zu erblicken.

- Zu beachten ist weiter, dass der Gründervertrag auch früher in Bezug auf neue Aktionärinnen der BERAG oder Umstrukturierungen bei den Aktionärinnen zum Teil erst Jahre später nachgeführt worden ist. Zum Beispiel wurde die Aufteilung der Frey + Burkhart AG im Jahr 1989 in drei Gesellschaften erst 1995 im Gründervertrag abgebildet.<sup>625</sup> Auch die Arm AG Konolfingen, Bürki Bau AG und Andreas Wälti AG unterzeichneten den Gründervertrag nicht bereits beim Eintritt in die BERAG, sondern erst zu einem späteren Zeitpunkt.<sup>626</sup> Es war also durchaus üblich, dass eine neue Aktionärin den Gründervertrag nicht zum Aufnahmezeitpunkt unterzeichnet hat. Die bestehenden Aktionärinnen betrachteten den Gründervertrag deswegen jedoch nicht als aufgehoben.
- Nichts abgeleitet werden kann aus dem aktienrechtlichen Gleichbehandlungsgrundsatz (Art. 706 Abs. 2 Ziff. 3 sowie Art. 717 Abs. 2 OR). Dieser gilt im Verhältnis der Gesellschaft zu den Aktionärinnen, nicht im Verhältnis der Aktionärinnen untereinander. Dass vorliegend in Bezug auf die Beteiligung am Gründervertrag ein Unterschied zwischen den bestehenden und den ab 2011 neu hinzugeetretenen Aktionärinnen bestand, ist zudem bloss auf das Unterlassen zurückzuführen, diesbezüglich Klarheit zu schaffen.
- Auf den Gründervertrag wurde auch nach 2011 in Dokumenten der BERAG explizit Bezug genommen, so im neuen Baurechtsvertrag zwischen der BERAG, [...] und [...] vom 24. April 2012/27. Februar 2014 sowie im Jahresabschluss der BERAG 2013 (dazu Rz 498 ff. hinten). Der Gründervertrag wäre kaum noch in späteren Dokumenten der BERAG explizit erwähnt worden, wenn die Aktionärinnen bereits 2011 ihren diesbezüglichen Aufhebungswillen (konkludent) kundgetan hätten.

97. Nach dem Gesagten stellt auch der Umgang mit den 2011 und 2013 in die BERAG aufgenommenen Aktionärinnen kein Indiz für eine konkludente Vertragsauflösung (der bestehenden Aktionärinnen) dar.

498. Während bzw. unmittelbar im Anschluss an die Aufnahme der neuen Aktionärinnen im Jahr 2011 gleiste die

BERAG die Anpassung des Baurechtsvertrags betreffend das Grundstück, auf welchem das Belagswerk der BERAG liegt, auf. Mit Datum vom 24. April 2012/27. Februar 2014 verabschiedeten die Vertragsparteien – die BERAG, die [...] und [...] – das Vertragswerk. Unter Ziffer 10 «*Weitere Verträge*» des entsprechenden Änderungsvertrags<sup>627</sup> findet sich folgende Vertragsklausel:

«*Die Parteien bestätigen, den Wortlaut der folgenden Verträge zu kennen:*

- *Vertrag unter den Aktionären der BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG vom 23.12.1976 bzw. 18.04.1977;*
- (...);
- (...);
- (...);

*Soweit an ihnen verpflichtet sind die Parteien, die hiervor aufgeführten Verträge einzuhalten bzw. zu erfüllen. (...).*»

499. Zudem vereinbarten die Vertragsparteien ein Heimfallrecht der Grundeigentümerin, falls einer der genannten Verträge ersatzlos enden oder eine Vertragspartei ersatzlos aus einem dieser Verträge ausscheiden oder in grober Weise auf diesen Verträgen beruhende Verpflichtungen verletzen sollte. Die entsprechenden Vertragsbestimmungen wurden zwar aus früheren Fassungen des Baurechtsvertrags übernommen.<sup>628</sup> Dennoch hätten die beteiligten Personen die Erwähnung des Gründervertrags aus dem Vertrag vom 24. April 2012/27. Februar 2014 weggelassen, wenn sie der Auffassung gewesen wären, dass dieser nicht mehr rechtswirksam wäre. Immerhin handelte es sich beim Änderungsvertrag um einen öffentlich beurkundeten Vertrag, der vom Notar vorgelesen und kaum ohne sorgfältige Durchsicht unterzeichnet worden ist. Im Geschäftsbericht der BERAG 2012 steht dazu Folgendes: «Baurechtsverträge:

*Nachdem sämtliche Bauarbeiten und die Geometernahmen erledigt waren, wurden die Baurechtsverträge den neuen Gegebenheiten angepasst und von den Vertragsparteien unterzeichnet. Somit sind auch sämtliche vertraglichen Grundlagen a jour.*<sup>629</sup>

500. Jedenfalls – und dies ist massgebend – ist auch im Kontext der Anpassung des Baurechtsvertrags im Jahr 2012/2014 keinerlei Indiz für eine konkludente Aufhebung des Gründervertrags oder des darin verankerten Konkurrenzverbots zu erblicken.

501. Im Übrigen wird auch in den revidierten Jahresabschlüssen der BERAG, etwa in demjenigen betreffend das Jahr 2013, explizit festgehalten, dass zwischen den Aktionärinnen der BERAG ein Aktionärsbindungsvertrag besteht.<sup>630</sup> Damit kann nur der Gründervertrag gemeint

<sup>625</sup> Vgl. Act. II.1, S. 8.

<sup>626</sup> Act. II.1, S. 8.

<sup>627</sup> Act. III.C.40.

<sup>628</sup> Vgl. Act. IV.18, Zeilen 332–338 (Aussagen von [N10]).

<sup>629</sup> Act. III.A.201, S. 6.

<sup>630</sup> Act. III.A.214, S. 4.



sein, zumal nie ein anderweitiger Aktionärsbindungsvertrag zur Debatte stand oder abgeschlossen wurde. Auch diesbezüglich ist kein Indiz für eine konkludente Aufhebung des Gründervertrags oder des darin verankerten Konkurrenzverbots zu erkennen.

502. Weiter ist auf die Abklärungen der Marti AG Bern, Moosseedorf im Jahr 2013 einzugehen, eine mobile Belagsaufbereitungsanlage zu erwerben und diese im Raum zwischen Thun und Bern einzusetzen.<sup>631</sup> In diesem Zusammenhang macht die Marti AG Bern, Moosseedorf geltend, dass die blossе Kaufabsicht einer mobilen Belagsaufbereitungsanlage zeige, dass sie sich nicht mehr an die Einhaltung von Regelungen im Gründervertrag gebunden gefühlt habe.<sup>632</sup> Massgebend ist jedoch, dass sie sich gegenüber der BERAG bzw. ihren Aktionärinnen auch im Jahr 2013 in keiner Form vom Konkurrenzverbot distanziert hat. Der Verwaltungsrat der BERAG besprach an der Sitzung vom 12. Juni 2013<sup>633</sup> – also im fraglichen Zeitraum – den Einsatz einer mobilen Belagsaufbereitungsanlage bei der Erneuerung der Autobahn zwischen Bern und Thun (A6). Im Sitzungsprotokoll ist dazu Folgendes wiedergegeben:

*«Die Idee einer mobilen Anlage auf der Baustelle, betrieben durch die BERAG, wird aufgeworfen. Alle Verwaltungsräte nutzen ihr Netzwerk, um nahe am Geschehen zu bleiben»<sup>634</sup>.*

503. An der betreffenden Sitzung nahm auch [N12], [...] teil. Aus dem Protokoll geht nicht hervor, welches Verwaltungsratsmitglied der BERAG die Idee einer mobilen Anlage aufgeworfen hat. Deutlich wird hingegen, dass nicht eine mobile Anlage einer Aktionärin, sondern der BERAG selber im Raum stand. Die Marti AG Bern, Moosseedorf hätte in diesem Zusammenhang die klare Gelegenheit gehabt, sich vom Konkurrenzverbot zu distanzieren. Dies hat sie aber an der betreffenden Sitzung und – soweit aus den Akten ersichtlich – auch später nicht getan.<sup>635</sup> Auch eine unilaterale Auflösung des Konkurrenzverbots (Kündigung) würde eine Willensäusserung voraussetzen, sei es eine ausdrückliche Erklärung, sei es eine Kommunikation durch konkludentes Verhalten. Nach aussen – und dies ist massgebend – brach die Marti AG Bern, Moosseedorf nicht mit dem Konkurrenzverbot. Es galt somit auch für sie weiterhin. Weder sie noch andere Parteien können aus dieser Angelegenheit etwas zu ihren Gunsten ableiten. Im Übrigen ist darauf hinzuweisen, dass die Marti AG Bern, Moosseedorf letztlich die Idee einer mobilen Anlage verworfen hat.<sup>636</sup>

504. Schliesslich ist auf ein Geschäft einzugehen, das sich 2016 zugetragen hat. In diesem Jahr erwarben die Frutiger AG und die Marti AG Bern, Moosseedorf je ein Aktienpaket an der [F8], die zuvor vollumfänglich der [F9] gehörte.<sup>637</sup> Die [F8] betreibt in [...] ein Belagswerk. Das Werk liegt innerhalb des äusseren Kreises gemäss dem beiliegenden Plan zum Gründervertrag aus dem Jahr 1976 (vgl. zur Massgeblichkeit des äusseren Kreises in Bezug auf die vorliegenden Sachverhaltsfragen Rz 462 ff.). Der Erwerb der Beteiligungen der Frutiger AG und der Marti AG Bern, Moosseedorf, die beide Aktionärinnen der BERAG sind, läuft dem Konkurrenzverbot nach Art. 5 des Gründervertrags zuwider. Dieses untersagt nämlich nicht nur, eigene Belagswerke im Umkreis des Belagswerks der BERAG in Rubigen zu betreiben, sondern auch, sich

an konkurrierenden Belagswerken im definierten Umkreis der BERAG zu beteiligen (vgl. oben Rz 458).

505. Der Einstieg der Frutiger AG und die Marti AG Bern, Moosseedorf bei der [F8] kam im Verwaltungsrat der BERAG zur Sprache.<sup>638</sup> [N10] fragte etwa bei [N12], [...], nach, wie sich die neue Situation auf die BERAG auswirken werde und warf die Frage auf, wie in Zukunft das Offertwesen zu gestalten sei. Eine anderweitige Reaktion der BERAG oder seiner Aktionärinnen blieb – soweit aus den der Behörde vorliegenden Dokumenten ersichtlich – bis heute aus.<sup>639</sup> Insbesondere blieb das Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 des Gründervertrags unerwähnt und wurde folglich auch nicht durchgesetzt. Die Situation unterscheidet sich von der Aufnahme neuer Aktionärinnen in den Jahren 2011 und 2013, die den Gründervertrag nicht unterzeichnet haben (dazu vorne Rz 496 f.). Dabei handelte es sich nicht um eine Zuwiderhandlung gegen das Konkurrenzverbot. Hingegen ist hier in Bezug auf den Einstieg der Frutiger AG und der Marti AG Bern, Moosseedorf, im Jahr 2016 erstmals<sup>640</sup> ein «Verstoss» gegen das Konkurrenzverbot ohne Folgen und vertiefte Debatten toleriert worden.

506. Die Frutiger AG und die Marti AG Bern, Moosseedorf, gehören beide [...], [...], [...]. Sie besetzen [...]. Das Belagswerk in [...] ist das am nächsten zur BERAG gelegene Konkurrenzwerk. Insofern haben die Beteiligungen der Frutiger AG und der Marti AG Bern, Moosseedorf an diesem Werk eine grosse Tragweite für die BERAG. Dass sie ohne Folgen geduldet wurden, deutet darauf hin, dass damit der Konsens zur Aufrechterhaltung des Konkurrenzverbots gemäss Art. 5 des Gründervertrags gebrochen ist, und zwar endgültig und für alle beteiligten Unternehmen. Dass es für andere Vertragsparteien oder andere Konstellationen weiterhin Gültigkeit haben soll, ist nicht ersichtlich. Dieser Schluss ist vorliegend jedenfalls zugunsten der Parteien und im Einklang mit dem Grundsatz in dubio pro reo zu ziehen.

507. Damit ist beweismässig erstellt, dass Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 des Gründervertrags im Jahr 2016 konkludent aufgehoben worden ist. Es dauerte somit von 1976 bis 2016.

<sup>631</sup> Dazu Act. V.31.

<sup>632</sup> Act. V.31, S. 2.

<sup>633</sup> Act. III.A.204.

<sup>634</sup> Act. III.A.204, Traktandum 9.

<sup>635</sup> Die Behauptung der [...] im vorliegenden Verfahren, dass sie sich um das Konkurrenzverbot «foutiere» (vgl. Act. IV.2, Zeile 423 f.), vermag daran nichts zu ändern. Die Aussage erfolgte nicht gegenüber der BERAG oder ihren Aktionärinnen, sondern im Kontext der bereits eröffneten Untersuchung gegenüber der Behörde, und zwar erst im Jahr 2019, also Jahre nach dem relevanten Zeitraum. Die Folgerungen der Kästli Bau AG in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats (Act. VII.80, Rz 61) blenden diese Umstände aus.

<sup>636</sup> Act. V.31.

<sup>637</sup> Act. III.D.3.

<sup>638</sup> Act. III.A.259, Traktandum 5.

<sup>639</sup> Vgl. auch Act. IV.7, Zeilen 240–242 (Aussagen von [N5]).

<sup>640</sup> Beispielsweise läuft der Betrieb des Belagswerks in Sundlaunen durch die Frutiger-Gruppe (dazu etwa die Stellungnahme der Frutiger AG, Act. VII.100, Rz 38 f.) bzw. des Belagswerks in Walliswil durch die Marti-Gruppe dem Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 des Gründervertrags nicht zuwider. Beide Belagswerke liegen ausserhalb des durch den Gründervertrag geschützten Perimeters.

508. Nicht relevant ist die Behauptung von mehreren Parteien, dass der Gründervertrag – unter Berufung auf BGE 143 III 480 – nach 25 bis 30 Jahren zivilrechtlich wegen übermässig langer Bindungsdauer (Art. 27 Abs. 2 ZGB) nichtig geworden sei und deshalb auch im Kartellverwaltungsrecht keine Bedeutung haben könne.<sup>641</sup> Zunächst ist fraglich, ob aus dem angerufenen Urteil des Bundesgerichts überhaupt etwas für die zivilrechtliche Wirksamkeit des Gründervertrags abgeleitet werden kann, da hierbei jeweils die Umstände des Einzelfalls im Vordergrund stehen.<sup>642</sup> Ohnehin ist jedoch die zivilrechtliche Wirksamkeit von Verträgen für kartellverwaltungsrechtliche Fragestellungen grundsätzlich nicht von Belang, zumal kartellrechtswidrige Vereinbarungen unabhängig von der Beurteilung der (übermässigen) Dauer nach Art. 27 Abs. 2 ZGB bereits nach Art. 20 OR nichtig sind. Zudem wäre es den Parteien vorliegend freigestanden, gegenüber der BERAG bzw. den anderen Aktionärinnen geltend zu machen, dass sie sich wegen allfälliger übermässiger Dauer nicht mehr an den Gründervertrag halten werden. Dies hat keine Partei getan, auch nicht als beispielsweise im Jahr 2007 die Weiterführung des Gründervertrags zur Debatte stand (dazu vorne Rz 492 ff.). Die lange Dauer des Gründervertrags war – soweit ersichtlich – zu keinem Zeitpunkt je ein Thema. Die Parteien gingen selber also nicht von Nichtigkeit des Gründervertrags wegen übermässig langer Bindungsdauer aus. Dabei ist auch zu beachten, dass die übermässige Bindung nach Art. 27 Abs. 2 ZGB gemäss Bundesgericht nicht von Amtes wegen zu berücksichtigen ist. Der zu Schützende besitzt vielmehr eine «Einrede» (im untechnischen Sinn) gegen den Erfüllungsanspruch des Kontrahenten und kann die Vertragserfüllung verweigern.<sup>643</sup>

### B.6.3.5 Umsetzung und Auswirkungen

509. Im Folgenden ist zu prüfen, ob sich die beteiligten Unternehmen an das Konkurrenzverbot nach Art. 5 des Gründervertrags hielten und welche Auswirkungen dies ggf. zur Folge hatte.

510. Keine der Aktionärinnen, die dem Konkurrenzverbot zustimmten, errichtete bis 2016 ein eigenes Belagswerk im Umkreis des Belagswerks in Rubigen (zum massgeblichen Gebiet gemäss dem Plan zum Gründervertrag Rz 462 ff. vorne). Dies ist unstrittig.<sup>644</sup> Ebenso wenig erwarb eine dieser Aktionärinnen während der Gültigkeitsdauer des Konkurrenzverbots eine Beteiligung an einem Belagswerk im Gebiet, in welchem das Konkurrenzverbot galt. Damit ist erstellt, dass sich die beteiligten Unternehmen an das Konkurrenzverbot gehalten haben.

511. Das Konkurrenzverbot kam in mehreren Fällen konkret zum Tragen. Zu erwähnen sind etwa der Austritt der [F23] aus der BERAG aufgrund der Übernahme durch die [F3] im Jahr 1989<sup>645</sup>, der Austritt der [F24] aus der BERAG im Jahr 1991<sup>646</sup> und der Austritt der [F25] aus der BERAG im Jahr 1998<sup>647</sup>. Zudem machte der Verwaltungsrat der BERAG im Jahr 2002 den potenziellen Beitritt der [F27] immerhin von der Einhaltung des Konkurrenzverbots abhängig.<sup>648</sup>

512. Ob das Konkurrenzverbot – wie bezweckt (dazu Rz 473 ff. vorne) – tatsächlich dazu geführt hat, konkrete Projekte für weitere Belagswerke im Umkreis des Werks der BERAG zu verhindern, kann nicht nachgewiesen

werden. Dabei sind die hohen Markteintrittsschranken (u.a. Investitionskosten, Zugang zu natürlichen Ressourcen und Regulierungen), die beschränkte Nachfrage nach Belagsprodukten, die starke Position und Vernetzung der BERAG als bestehendes Belagswerk sowie weitere existierende Belagswerke im Berner Mittelland, Emmental und Berner Oberland zu nennen (Rz 63 ff.). Ein neues Werk zu errichten und wirtschaftlich zu betreiben, wäre jedenfalls kein leichtes Unterfangen gewesen. Die BERAG führte in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats jedoch immerhin aus, dass die finanziellen, administrativen und technischen Anforderungen nicht per se ausschliessen würden, dass in naher Zukunft ein neues Werk in der Region Bern errichtet werden könnte. Zudem könne das hierfür erforderliche Know-how relativ leicht auf dem Markt akquiriert werden, zumal die meisten Werke zu grossen, landesweit tätigen und finanzkräftigen Baukonzernen gehören würden, welche bereits über das entsprechende Know-how und beträchtliche finanzielle Ressourcen verfügen würden.<sup>649</sup>

513. Zwar können tatsächliche Auswirkungen des Konkurrenzverbots auch in jüngerer Zeit nicht ausgeschlossen werden. Denkbar ist, dass im Wissen um das Konkurrenzverbot konkrete Projekte für neue Belagswerke der BERAG-Aktionärinnen gar nicht aufkommen konnten oder bereits im Ansatz verhindert worden sind. Hierbei handelt es sich jedoch um theoretische Überlegungen. Konkrete Fälle, in denen entsprechende Bestrebungen unterbunden worden sind, sind den Akten nicht zu entnehmen. Gemäss den übereinstimmenden Aussagen der befragten Personen war die konkrete Anwendung des Konkurrenzverbots jedenfalls seit der Angelegenheit mit der [F27] im Jahr 2002 kein Thema mehr im Verwaltungsrat der BERAG.<sup>650</sup>

514. Im Ergebnis ist zwar erwiesen, dass das Konkurrenzverbot nach Art. 5 des Gründervertrags von den beteiligten Unternehmen bis 2016 eingehalten worden ist. Jedoch kann nicht nachgewiesen werden, dass es – zumindest im für die Sanktionierung relevanten Zeitraum ab 2004 (dazu Rz 838 hinten) – tatsächlich dazu geführt hat, dass weitere Belagswerke im Umkreis des Werks der BERAG verhindert worden sind.

<sup>641</sup> Vgl. Act. I.407, Ziffer 1.4; Act. VII.100, Rz 11 ff. (Stellungnahme Frutiger AG); Act. VII.103, Rz 30 f. (Stellungnahme Alluvia-Gruppe).

<sup>642</sup> Vgl. auch BGE 143 III 480 E. 5.4.

<sup>643</sup> BGE 143 III 480 E. 4.2.

<sup>644</sup> Vgl. etwa auch Act. IV.12, Zeilen 217–220 (Aussagen von [N9]).

<sup>645</sup> Act. III.A.18, Ziff. 1.1; Act. III.A.19, Traktandum 5.

<sup>646</sup> Act. III.A.8, Ziff. 1.1; Act. III.A.7, S. 2.

<sup>647</sup> Act. III.A.37, Traktandum 3; Act. III.A.43, Ziff. 1.

<sup>648</sup> Act. III.A.60, Traktandum 4; Act. III.A.58.

<sup>649</sup> Act. VII.106, Rz 106.

<sup>650</sup> Act. IV.2, Zeile 435 f. (Aussagen von [N12]); Act. IV.3, Zeilen 297–299 (Aussagen von [N13]); Act. IV.4, Zeilen 222 ff. (Aussagen von [N10]); Act. IV.5, Zeilen 295–297 (Aussagen von [N2]); Act. IV.7, Zeilen 296–300 (Aussagen von [N5]).

### B.6.4 Beweisergebnis

515. Zusammenfassend ist erwiesen, dass zwischen den Aktionärinnen der BERAG ein tatsächlicher Konsens vorlag, diese im Umkreis ihres Werkes in Rubigen nicht durch eigene Belagswerke oder Beteiligungen an anderen Belagswerken zu konkurrenzieren (*Konkurrenzverbot*). Im Einzelnen stimmten dem Konkurrenzverbot folgende Verfahrensparteien zu: die Adolf Künzi AG, die Andreas Wälti AG, die Arm AG Konolfingen, die Burkhart AG, die Frutiger AG, die Huldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG, die K. & U. Hofstetter AG, die Messerli Kieswerk AG, die Kästli Bau AG, die Marti AG Bern, Moosseedorf, die Stucki AG Bern und die Walo Bertschinger AG Bern. Daran nicht beteiligt waren die folgenden Aktionärinnen der BERAG: die BLH, die Cäsar Bay AG, die KIBAG Bau/leistungen AG, die Peter Batt AG und die STRABAG AG.

516. Mit dem Konkurrenzverbot bezweckten die beteiligten Unternehmen im Wesentlichen, die BERAG durch das Einbinden von Unternehmen ins Aktionariat vor weiteren konkurrierenden Belagswerken zu schützen. Das Konkurrenzverbot hatte von 1976 bis 2016 Bestand.

517. Weiter ist erstellt, dass sich die beteiligten Unternehmen an das Konkurrenzverbot hielten. Hingegen kann nicht nachgewiesen werden, dass dieses ab 2004 tatsächlich dazu geführt hat, dass weitere Belagswerke im Umkreis des Werks der BERAG verhindert worden sind.

## B.7 Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH

### B.7.1 Beweisthema

518. Gegenstand der vorliegenden Untersuchung bildet schliesslich die Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH, namentlich ob diese beiden Unternehmen ihr Marktverhalten im Bereich Produktion und Vertrieb von Asphaltmischgut ganz oder teilweise koordiniert haben. Dabei stellen sich folgende Sachverhaltsfragen:

- ob und in welchem Umfang ein tatsächlicher Konsens zwischen der BERAG und der BLH vorlag, ihr Marktverhalten zu koordinieren (Rz 530 ff.);
- was der verfolgte Zweck der Koordination des Marktverhaltens war (Rz 548 ff.);
- wie lange dieser Konsens dauerte (Rz 555);
- ob dieser Konsens umgesetzt wurde und welche Auswirkung dies hatte (Rz 556 f.).

519. Im Folgenden werden bezüglich dieser Sachverhaltsfragen zunächst die wesentlichen Beweismittel dargestellt (Rz 520 ff.). Anschliessend wird anhand dieser Beweismittel die konkrete Beweislage hinsichtlich der genannten Sachverhaltsfragen gewürdigt (Rz 530 ff.), bevor schliesslich das Beweisergebnis festgehalten wird (Rz 558 ff.).

### B.7.2 Beweismittel

#### B.7.2.1 Urkunden

520. Zur Beurteilung der vorliegend relevanten Sachverhaltsfragen stützt sich die Behörde im Wesentlichen auf folgende Urkunden:

- Geschäftsberichte und Jahresabschlüsse der BERAG, insbesondere den Geschäftsbericht der BERAG 1994<sup>651</sup>;
- Protokolle der Generalversammlungen, des Verwaltungsrats und der Betriebskommission der BERAG (bis Januar 2019);
- Protokolle des Verwaltungsrats der BLH (bis Januar 2019);
- Aktionärsbrief der BERAG Nr. 59 vom 31. März 1995<sup>652</sup>;
- Gesprächsnotiz von [N14] vom 3. April 2012<sup>653</sup>;
- Analyse des Minderheitenportfolios der JURA-Gruppe vom 16. Juli 2012<sup>654</sup>;
- Wochenbericht der Fritz Blaser-Gruppe betreffend die Kalenderwoche 51 im Jahr 2013<sup>655</sup>.

### B.7.2.2 Auskünfte von Parteien

#### B.7.2.2.1 BERAG

521. [N12], [...], gab an der Einvernahme vom 6. März 2019<sup>656</sup> zu Protokoll, dass [...] von der BLH einen Sitz im Verwaltungsrat der BERAG habe, während [...] von der BERAG ein Verwaltungsratsmandat bei der BLH ausübe. Die BERAG und die BLH würden bei Werksausfällen zusammenarbeiten. Weshalb diese Doppelmandate praktiziert worden seien, könne er nicht beurteilen. Diese seien vor seiner Zeit [bei der BERAG] arrangiert worden. Die gegenseitige Einsitznahme im Verwaltungsrat bringe der BERAG keine Vorteile. Er habe mit dem Verwaltungsratspräsidenten der BERAG Gespräche darüber geführt, die gegenseitige Einsitznahme im Verwaltungsrat abzuschaffen. Die Liefergebiete der BERAG und der BLH würden sich überschneiden. Dass sich die BERAG im näheren Umkreis der BLH mit Angeboten zurückhalte oder dort bewusst höhere Angebote abgebe, um Aufträge nicht zu erhalten, sei ihm nicht bekannt. Interessenkonflikte im Verwaltungsrat der BERAG habe er aufgrund des Doppelmandats von [...] nicht festgestellt. Seiner Erinnerung nach sei [...] in den letzten Jahren nicht sehr oft an Verwaltungsratssitzungen der BERAG anwesend gewesen.<sup>657</sup>

522. [...], Delegierter des Verwaltungsrats der BERAG, führte an seiner ersten Einvernahme vom 7. März 2019<sup>658</sup> im Wesentlichen aus, dass die BERAG und die BLH Konkurrentinnen seien. Ihre Liefergebiete würden sich überschneiden. Die BERAG und die BLH seien gegenseitig am jeweils anderen Werk beteiligt. Diese Kreuzbeteiligung bestehe wohl seit der Gründung der BLH. Sie diene dem Austausch von Expertise und der Weiterentwicklung von Asphaltmischgut. Im Verwaltungsrat der BLH nehme er die klassischen Verwaltungsratsaufgaben wahr, die

<sup>651</sup> Act. III.A.6.

<sup>652</sup> Act. III.A.26.

<sup>653</sup> Act. III.C.39.

<sup>654</sup> Act. III.C.42.

<sup>655</sup> Act. III.C.48.

<sup>656</sup> Act. IV.2.

<sup>657</sup> Act. IV.2, Zeilen 266–329.

vom Gesetz, den Statuten und allfälligen Reglementen vorgegeben seien. Er trenne seine Rollen in den verschiedenen Aufgabenbereichen der verschiedenen Unternehmen sauber ab. Man müsse sich bewusst sein, dass man «*verschiedene Hüte*» trage. Seines Wissens habe er bei der BLH noch nie in den Ausstand treten müssen. Es habe seines Wissens nie Themen gegeben, die seinen Ausstand erfordert hätten. Aufgrund der Erfahrungen mit der WEKO hätten die BERAG und die BLH den Eindruck erlangt, dass es besser wäre, die beiden Unternehmen zu entflechten.<sup>659</sup> An seiner zweiten Einvernahme vom 30. Juni 2020<sup>660</sup> fügte er im Wesentlichen an, dass es bei der Gründung der BLH im Jahr 1995 üblich und legal gewesen sei, Preise und Gebiete miteinander zu koordinieren. Dies sei aber vor Inkrafttreten des Kartellgesetzes gewesen. In den letzten 10 bis 20 Jahren sei sicherlich nie mit der BLH über Preise gesprochen worden. Bei der Zusammenarbeit mit der BLH gehe es um den Austausch von Expertise und um Aushilfslieferungen sowie um gemeinsame Beschaffungen (Einkaufsgemeinschaft).<sup>661</sup>

523. [N3], [...], legte an der Einvernahme vom 15. März 2019<sup>662</sup> dar, dass der ursprüngliche Grund für die Kreuzbeteiligung zwischen der BERAG und der BLH darin bestanden habe, dass die BERAG Know-how in die BLH einbringe. Die beiden Unternehmen hätten auch Einkaufsgemeinschaften gebildet, was Vorteile beim Einkaufspreis gehabt habe. Die Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH würde beinhalten, dass bei Werksrevisionen in den Wintermonaten Aushilfslieferungen getätigt würden. Auch bei Produktionsausfällen würden sich die Unternehmen aushelfen. Zum Austausch mit [...], der bis 2012 für die BLH im Verwaltungsrat und in der Betriebskommission der BERAG Einsitz genommen hat, verneinte er, je mit ihm über Angebotspreise der BERAG oder der BLH gesprochen zu haben; ebenso wenig habe er mit ihm darüber gesprochen, in welches Gebiet die BERAG liefere. Es sei beabsichtigt, die Kreuzbeteiligung aufzulösen. Die gegenseitigen Beteiligungen würden nicht viel bringen.<sup>663</sup>

524. [N5], [...], gab an der Einvernahme vom 18. März 2019<sup>664</sup> zu Protokoll, dass die Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH den Austausch von technischem Wissen beinhaltete. Er sei überzeugt, dass die Zusammenarbeit nicht zu Wettbewerbsverzerrungen geführt habe. Die BERAG profitiere aber nicht mehr vom Austausch mit der BLH. Er möchte die beiden Unternehmen entflechten. Dies entspreche auch der Meinung des Verwaltungsrats der BERAG.<sup>665</sup>

### B.7.2.2 BLH

525. [...], ehemaliger Verwaltungsrat der BLH und der BERAG, sagte an der Einvernahme vom 7. März 2019<sup>666</sup> ebenfalls aus, dass sich die Liefergebiete der BLH und der BERAG überschneiden würden. Die beiden Unternehmen würden sich gegenseitig bei Aushilfslieferungen und Werksausfällen aushelfen. Diese Zusammenarbeit könne auch ohne gegenseitige Beteiligungen und den Austausch von Verwaltungsräten aufrechterhalten werden. Ansonsten gebe es zwischen den beiden Unternehmen keine Zusammenarbeit. Während seiner Zeit als Verwaltungsrat der BLH sei es nie vorgekommen, dass ein Verwaltungsratsmitglied bei einem Geschäft in den Ausstand getreten sei. Er denke nicht, dass das Doppel-

mandat zu Interessenkonflikten geführt habe. Wahrscheinlich habe er durch sein Verwaltungsratsmandat bei der BERAG über einen Wissensvorsprung verfügt. So habe er die Bruttopreise der BERAG gekannt, nicht aber die «*Marktpreise*» der BERAG. Dieses Wissen habe er aber nicht «*ausgenutzt*». Gewisse Informationen seien auch öffentlich zugänglich. Aufgrund der gegenseitigen Beteiligungen könne ein falsches Bild der Zusammenarbeit zwischen der BLH und der BERAG entstehen. Er betone, dass dieses Bild falsch sei. Um zu verhindern, dass ein falscher Eindruck über die Zusammenarbeit zwischen der BLH und der BERAG erweckt würde, beabsichtige die BLH und die BERAG, ihre gegenseitigen Beteiligungen aufzuheben.<sup>667</sup>

### B.7.2.3 Auskünfte von Dritten

#### B.7.2.3.1 [N16]

526. [N16], [...], führte an der Einvernahme als Auskunftsperson vom 5. März 2019<sup>668</sup> aus, dass sich die Liefergebiete der BLH und der BERAG überschneiden würden. Die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen beinhalte das Aushelfen bei Werksrevisionen oder Werksausfällen. Weshalb die gegenseitige Beteiligung bestehe, wisse er nicht. Zum Kreuzmandat in den Verwaltungsräten der beiden Unternehmen hielt er fest, dass er nie damit einverstanden gewesen sei, dass ein Konkurrent bei der BLH im Verwaltungsrat sitze. Auf Nachfrage der Behörde gab er an, dass er dies wegen Interessenkonflikten als problematisch erachte.<sup>669</sup>

#### B.7.2.3.2 [...]

527. [...], ehemaliger Verwaltungsrat der BLH und der BERAG, gab an der Einvernahme vom 21./26. März 2019<sup>670</sup> unter anderem zu Protokoll, dass er den Vertretern der BERAG im Rahmen seines Mandats in Verwaltungsrat und Betriebskommission (bis [...]) wahrscheinlich mitgeteilt habe, um wie viel die BLH ihre Preise jeweils im nächsten Jahr anheben werde. In der Betriebskommission der BERAG sei nicht bewusst über die Preise der BLH diskutiert worden. Die Teilnehmer hätten etwa darüber gesprochen, wie stark sich die preisbildenden Faktoren wie der Kiespreis und die Löhne verändern würden. Es habe sich aber um einen informellen Austausch gehandelt.<sup>671</sup>

528. Weiter führte er aus, dass [N3], [...], in der Betriebskommission jeweils im Herbst die voraussichtlichen Anpassungen der Listenpreise der BERAG bekanntgegeben habe. Anschliessend habe [N3] die Listenpreisanpassungen dem Verwaltungsrat der BERAG vorgelegt.<sup>672</sup> Der

<sup>658</sup> Act. IV.4.

<sup>659</sup> Act. IV.4, Zeilen 358–461.

<sup>660</sup> Act. IV.18.

<sup>661</sup> Act. IV.18, Zeilen 456–509.

<sup>662</sup> Act. IV.6.

<sup>663</sup> Act. IV.6, Zeilen 421–490.

<sup>664</sup> Act. IV.7.

<sup>665</sup> Act. IV.7, Zeilen 315–350.

<sup>666</sup> Act. IV.3.

<sup>667</sup> Act. IV.3, Zeilen 81–160.

<sup>668</sup> Act. IV.1.

<sup>669</sup> Act. IV.1, Zeilen 81–135.

<sup>670</sup> Act. IV.9.

<sup>671</sup> Act. IV.9, Zeilen 316–328.

<sup>672</sup> Act. IV.9, Zeilen 329–333.

Druck, die Listenpreise früh zu beschliessen, sei bei der BERAG grösser als bei der BLH gewesen.<sup>673</sup> Ihre Preislisten habe die BLH jeweils erst Ende Januar veröffentlicht, möglicherweise auch erst im Februar.<sup>674</sup> Bei der Preisfestsetzung habe die BLH die Budgetvorgaben der Jura-Gruppe – bzw. später der CRH – berücksichtigen müssen.<sup>675</sup> Als Konkurrentinnen habe die BLH primär die Werke in Oberwangen und Niederbipp im Auge gehabt.<sup>676</sup> Ein wichtiges Werk, von welchem die BLH die Preisliste habe in Erfahrung bringen wollen, sei das Belagswerk in Hüswil gewesen. Diese Preisliste habe die BLH jeweils von einem grösseren Kunden erhalten, ohne aber direkten Kontakt mit dem Belagswerk in Hüswil gehabt zu haben.<sup>677</sup> Ausser mit der BERAG habe er nie Kontakt mit anderen Belagswerken gehabt.<sup>678</sup>

529. Konkrete Offerten der BERAG seien in der Betriebskommission der BERAG nicht besprochen worden. Ebenso wenig habe er mit [N3], [...], über Angebote der BLH gesprochen.<sup>679</sup>

## B.7.3 Beweiswürdigung

### B.7.3.1 Konsens

530. Im Folgenden ist zu prüfen, ob die BERAG und die BLH ihr Marktverhalten im Bereich Produktion und Vertrieb von Belag ganz oder teilweise koordiniert haben, insbesondere ob sie<sup>680</sup>:

- vereinbart haben, sich im Umkreis ihrer Belagswerke nicht zu konkurrenzieren;
- bei der Preisfestlegung des jeweils anderen Unternehmens mitgewirkt und dadurch ihre Preise koordiniert haben;
- wettbewerbsrelevante Informationen im Bereich Produktion und Vertrieb von Belag ausgetauscht haben, namentlich im Rahmen der gegenseitigen Einsitznahme im Verwaltungsrat.

531. Diese Vorwürfe sind im Folgenden zu prüfen. Dabei wird die Beweislage der Reihe nach hinsichtlich eines Konsenses betreffend Informationsaustausch (Rz 532 ff), betreffend die Koordination der Preise und Liefergebiete (Rz 540 ff.) sowie betreffend weitere Aspekte der Zusammenarbeit gewürdigt (Rz 545).

#### B.7.3.1.1 Konsens betreffend Kreuzmandat und Informationsaustausch

532. Zunächst ist auf den Vorwurf einzugehen, dass sich die BERAG und die BLH geeinigt haben, wettbewerbsrelevante Informationen im Rahmen der gegenseitigen Einsitznahme im Verwaltungsrat auszutauschen. Seit der Gründung der BLH im Jahr 1995 sind die BERAG und die BLH an der jeweils anderen Gesellschaft beteiligt und auch mit einer Person im Verwaltungsrat der anderen Gesellschaft vertreten (Kreuzmandat). Für die BLH nahm [...] von 1995<sup>681</sup> bis 2012 dieses Mandat im Verwaltungsrat der BERAG wahr, von 2012 bis 2019 [...].<sup>682</sup> Für die BERAG nahm [...] von 1995 bis 2020 Einsitz im Verwaltungsrat der BLH.<sup>683</sup> Keiner der befragten Personen stellte dies in Abrede. Wie aus dem Protokoll der Verwaltungsratssitzung der BERAG vom 17. März 2006 hervorgeht, erläuterte [...] an der entsprechenden Sitzung, dass zwischen der BERAG und der BLH ein gegenseitiger Sitz im Verwaltungsrat vereinbart worden sei. Auch [...] gab

an der Einvernahme vom 21./26. März 2019 an, dass die Unternehmen sich in der Gründungszeit der BLH auf einen gegenseitigen Sitz im Verwaltungsrat geeinigt hätten.<sup>684</sup> Bereits daraus und aufgrund des über viele Amtsperioden<sup>685</sup> in den beiden Verwaltungsräten aufrechterhaltenen Kreuzmandats ist zu schliessen, dass das Kreuzmandat nicht eine Folge von parallelem einseitigen Verhalten der beiden Unternehmen ist, sondern auf einer entsprechenden Abmachung beruht. Daran ändert nichts, dass diese Vereinbarung – soweit ersichtlich – nicht verbrieft worden ist, sondern mündlich getroffen worden ist.

533. Dagegen wendet die BERAG in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats ein, dass die Behörde aufgrund des Kreuzmandats per se von einer «Vereinbarung» ausgehe.<sup>686</sup> Dies trifft nicht zu. Massgebend sind die konkreten und genannten Beweismittel, die zeigen, dass das Kreuzmandat zwischen der BERAG und der BLH nicht eine zufällige Folge individueller und unabhängiger Entscheide der beiden Unternehmen war, sondern diesbezüglich Konsens herrschte.

534. Vor diesem Hintergrund ist erstellt, dass zwischen der BERAG und der BLH seit 1995 tatsächlich übereinstimmende Willenserklärungen (natürlicher Konsens) vorlagen, sich gegenseitig ein Mandat im Verwaltungsrat einzuräumen (Kreuzmandat).

535. Zu prüfen ist in einem nächsten Schritt, welche Informationen zwischen der BERAG und der BLH über die gegenseitige Einsitznahme im Verwaltungsrat geflossen sind. Aufschluss hierüber geben die Protokolle der Verwaltungsratssitzungen der beiden Unternehmen. Hierbei handelt es sich um objektive Beweismittel, die strukturiert, zeitnah zum Geschehen und unabhängig von der vorliegenden Untersuchung verfasst worden sind. Hinweise, dass die Protokolle unsorgfältig redigiert worden sind oder vom tatsächlich Besprochenen abweichen, bestehen nicht und wurden von den Parteien auch nicht vorgebracht. Daher kann im Rahmen der vorliegenden Beweisführung angenommen werden, dass diejenigen Inhalte, die protokolliert worden sind, Gegenstand der entsprechenden Verwaltungsratssitzungen bildeten.

<sup>673</sup> Act. IV.9, Zeilen 341–343.

<sup>674</sup> Act. IV.9, Zeilen 274–276.

<sup>675</sup> Act. IV.9, Zeilen 282–284 und 334–337.

<sup>676</sup> Act. IV.9, Zeile 305 f.

<sup>677</sup> Act. IV.9, Zeilen 338–340.

<sup>678</sup> Act. IV.9, Zeile 282.

<sup>679</sup> Act. IV.9, Zeilen 391–406.

<sup>680</sup> Vgl. Act. I.5 und Act. I.6 (Eröffnungsschreiben).

<sup>681</sup> Act. III.A.28, S. 1.

<sup>682</sup> Vgl. Handelsregisterauszug der BERAG (abrufbar unter [www.zefix.ch](http://www.zefix.ch); konsultiert am 24.03.2021).

<sup>683</sup> Vgl. Handelsregisterauszug der BLH (abrufbar unter [www.zefix.ch](http://www.zefix.ch); konsultiert am 24.03.2021).

<sup>684</sup> Act. IV.9, Zeile 112 f.

<sup>685</sup> Beim Vertreter der BLH im Verwaltungsrat der BERAG wechselte zu dem ihm Jahr 2012 der Mandatsträger. Bis 2012 nahm [...] dieses Mandat wahr. Nach dessen Ausscheiden wählte die BERAG [...] als Nachfolgevertreter der BLH in den Verwaltungsrat.

<sup>686</sup> Act. VII.106, Rz 293 ff.

536. Bei der Analyse der Verwaltungsratsprotokolle der BERAG und der BLH fällt auf, dass diejenigen Verwaltungsratsmitglieder, welche die Doppelmandate ausübten, in sämtliche Geschäfte und Dokumente im Rahmen der Aufgaben des Verwaltungsrats Einsicht erhielten und diesbezüglich auch an den Entscheidungsberatungen und Beschlussfassungen teilnahmen. Einschränkungen in Bezug auf bestimmte Informationen oder Angelegenheiten gab es nicht. Sodann kam es nach den übereinstimmenden Aussagen der Personen, welche die Doppelmandate ausübten, nicht vor, dass sie bei einzelnen Geschäften im Verwaltungsrat in den Ausstand traten.<sup>687</sup> Auch in den Verwaltungsratsprotokollen finden sich keine dahingehenden Hinweise. Insofern führte das Kreuzmandat zu einem Informationsfluss über sämtliche Angelegenheiten, die in den Verwaltungsräten der beiden Unternehmen behandelt worden sind.

537. Exemplarisch sind Informationen in folgenden Bereichen hervorzuheben, die anlässlich der Verwaltungsratsitzungen mitgeteilt worden sind: Produktionszahlen<sup>688</sup>, Durchschnittspreis<sup>689</sup>, Umsätze<sup>690</sup>, Produktionskosten<sup>691</sup>, Auftragsbestand<sup>692</sup> und Auslastung<sup>693</sup>, Investitionen<sup>694</sup>, Technologien<sup>695</sup> und Produkteigenschaften<sup>696</sup>, Anpassung der Listenpreise<sup>697</sup>, Rabattgewährung<sup>698</sup> und Rückvergütungen<sup>699</sup>, Einschätzung der Konkurrenzsituation<sup>700</sup>, Preis- und Rabattpolitik<sup>701</sup>, Risikoanalysen<sup>702</sup> und Qualität<sup>703</sup>.

538. Bei den Unternehmensvertretern, die jeweils Einsitz im Verwaltungsrat des anderen Unternehmens nahmen, handelte es sich um Schlüsselpersonen. Sie nahmen höchste Führungsaufgaben wahr, bildeten das Bindeglied zur operativen Geschäftstätigkeit und nahmen wesentlichen Einfluss auf die Willensbildung des eigenen Unternehmens. Spezifische Vorkehren, dass die Vertreter der BERAG und der BLH ihr Wissen aus den Verwaltungsratssitzungen und Geschäften des anderen Belagswerks nicht in das Stammunternehmen trugen, bestanden keine. Dies zeigt sich etwa daran, dass die Behörde anlässlich der Hausdurchsuchung bei der BLH sämtliche Verwaltungsratsunterlagen der BERAG vorgefunden hat, obwohl [...] zu diesem Zeitpunkt bei der BLH bereits freigestellt war. Einzelne Informationen aus dem Verwaltungsrat der BERAG gelangten bei der BLH zudem in operative Gremien.<sup>704</sup> Umgekehrt erhielt der Verwaltungsrat der BERAG anlässlich seiner Sitzungen teils auch Kenntnis sensibler Informationen der BLH, etwa Angaben zu künftigen Listenpreisen. Dies zeigt etwa das Protokoll der Verwaltungsratssitzung der BERAG vom 22. Dezember 2017, in welchem unter Traktandum 11 festgehalten wird, dass die BLH die Preise 2018 nicht anpassen werde, da eine Erhöhung im 2017 vorgenommen worden sei.<sup>705</sup> Auch [...] gab an seiner Einvernahme vom 21./26. März 2019 zu Protokoll, dass er der BERAG im Rahmen seines Mandats im Verwaltungsrat und Betriebskommission (bis 2012) den Vertretern der BERAG wahrscheinlich mitgeteilt habe, um wie viel die BLH ihre Preise jeweils im nächsten Jahr anheben werde.<sup>706</sup> Vor diesem Hintergrund führte das Kreuzmandat zu einem gegenseitigen Wissenstransfer, der den beiden involvierten Unternehmen zuzurechnen ist, also um einen Informationsaustausch zwischen Unternehmen.

539. Zu den inneren Sachverhaltselementen ist festzuhalten, dass der Informationsaustausch zwischen der

BERAG und der BLH nicht zufällig erfolgte. Den Informationsaustausch über die gegenseitige Einsitznahme im Verwaltungsrat pflegten die beiden Unternehmen während vieler Jahre. Regeln oder Modalitäten, um die Verwendung der erhaltenen Informationen zu verhindern oder zu begrenzen, stellten sie – wie erörtert (Rz 538) – nicht auf. In einer internen Gesprächsnotiz vom 3. April 2012 nannte [N14] den Informationsaustausch als einen der strategischen Gründe für die Beteiligung der BLH bei der BERAG.<sup>707</sup> Weiter wird der Informationsaustausch in einer Analyse des Minderheitenportfolios der JURA-Gruppe, zu welcher die BLH gehört, vom 16. Juli 2012 als «kleiner indirekter Nutzen» der Beteiligung der BLH bei der BERAG bezeichnet.<sup>708</sup> Bei dieser Beweislage ist es erwiesen, dass es sich beim Informationsaustausch um eine bewusste und gewollte Folge des Kreuzmandats handelte. Damit ist im vorliegenden Kontext auch erwiesen, dass nicht nur das Kreuzmandat an sich, sondern auch der darauf basierende Informationsaustausch von entsprechenden übereinstimmenden Willenserklärungen der BERAG und der BLH getragen worden ist (natürlicher Konsens). Nicht massgebend ist, dass dieser Konsens vorliegend nicht schriftlich festgehalten worden ist, sondern durch konkludentes Verhalten oder allenfalls mündlich zum Ausdruck gebracht worden ist.

<sup>687</sup> Act. IV.3, Zeilen 131–133 (Aussagen von [N13]); Act. IV.4, Zeilen 383–386 (Aussagen von [N10]).

<sup>688</sup> Vgl. etwa Act. III.A.293 (BERAG); Act. III.A.296 (BERAG); Act. III.C.56, Traktandum 2 (BLH); Act. III.C.60, Traktandum 2 (BLH); Act. III.C.61, Traktandum 4 (BLH).

<sup>689</sup> Vgl. etwa Act. III.C.53, Traktandum 3 (BLH); Act. III.C.54, Traktandum 2 (BLH); Act. III.C.61, Traktandum 4 (BLH).

<sup>690</sup> Act. III.A.276, Traktandum 8 (BERAG); Act. III.C.47, Traktandum 4 (BLH).

<sup>691</sup> Act. III.A.296 (BERAG); Act. III.C.38, Traktandum 6 (BLH).

<sup>692</sup> Vgl. etwa Act. III.A.65, Traktandum 2 (BERAG); Act. III.C.38, Traktandum 2 (BLH); Act. III.C.56, Traktandum 2 (BLH).

<sup>693</sup> Act. III.A.57, Traktandum 2 (BERAG); Act. III.A.60, Traktandum 2 (BERAG); Act. III.A.113, Traktandum 2 (BERAG).

<sup>694</sup> Act. III.C.53, Traktandum 5 (BLH); Act. III.C.60, Traktandum 5 (BLH).

<sup>695</sup> Act. III.C.47, Traktandum 3 (BLH); Act. III.A.57, Traktandum 2 (BERAG); Act. III.A.60, Traktandum 2 (BERAG).

<sup>696</sup> Act. III.C.38, Traktandum 3 (BLH).

<sup>697</sup> Vgl. etwa Act. III.A.46; Traktandum 5 (BERAG); Act. III.A.113, Traktandum 3 (BERAG); Act. III.A.276, Traktandum 11 (BERAG); Act. III.A.296, Traktandum 10 (BERAG); Act. III.C.47, Traktandum 8 (BLH); Act. III.C.60, Traktandum 5 (BLH).

<sup>698</sup> Act. Act. III.A.113, Traktandum 2 (BERAG); Act. III.A.276, Traktandum 3 (BERAG); Act. III.C.56, Traktandum 2 (BLH).

<sup>699</sup> Vgl. etwa Act. III.C.54, Traktandum 5 (BLH); Act. III.C.60, Traktandum 7.1 (BLH).

<sup>700</sup> Act. III.C.53, Traktandum 3 (BLH); Act. III.A.57, Traktandum 2 («Kurzbericht BLH»).

<sup>701</sup> Act. III.A.50, Traktandum 2 (BERAG); Act. III.A.46; Traktandum 4 (BERAG); Act. III.C.47, Traktandum 8 (BLH; Abschaffung der Aktionärspreisliste).

<sup>702</sup> Act. III.C.47, Traktandum 9 (BLH).

<sup>703</sup> Act. III.A.46, Traktandum 8 (BERAG).

<sup>704</sup> Dies zeigt etwa der Wochenbericht der Fritz Blaser-Gruppe betreffend die Kalenderwoche 51 im Jahr 2013, Act. III.C.48, Ziffer 2.

<sup>705</sup> Vgl. etwa Act. III.A.276, Traktandum 11 (BERAG).

<sup>706</sup> Act. IV.9, Zeilen 316–321.

<sup>707</sup> Act. III.C.39.

<sup>708</sup> Act. III.C.42.

### B.7.3.1.2 Kein Konsens betreffend die Koordination der Preise und Liefergebiete

540. Zu prüfen ist des Weiteren, ob die BERAG und die BLH – wie es ihnen vorgeworfen wird (vgl. Rz 518 vorne) – darüber hinaus den übereinstimmenden Willen erklärt haben, ihre Preise oder Liefergebiete zu koordinieren. Dabei ist zunächst ein Blick auf den Ursprung der Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH zu werfen. Im Jahresbericht der BERAG 1994 ist im Zuge der Gründung der BLH festgehalten, dass die gegenseitige Beteiligung für die BERAG als Vorteil unter anderem die «*Koordination des Materialeinkaufs, der A[k]quisition, der Produktion und des Betriebes*» bringe.<sup>709</sup> Im Aktionärsbrief vom 31. März 1995 informierte die BERAG ihre Aktionärinnen insbesondere wie folgt über die Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH: «*Durch Koordination von Einkauf und Produktion, sowie durch Respektierung der gegenseitigen Liefergebiete entstehen Synergien, die im gegenseitigen Interesse der Werke und deren Aktionäre liegen*».<sup>710</sup> Dem Protokoll der Betriebskommission der BERAG vom 28. Februar 1995 ist sodann zu entnehmen, dass die BERAG und die BLH die Belagspreise der BLH für das Jahr 1995 abgesprachen haben.<sup>711</sup>

541. Diese objektiven Beweismittel aus der Gründungszeit der BLH belegen, dass die Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH ursprünglich weit konzipiert war. Insbesondere sollte sie auch eine Koordination der Liefergebiete, der Preise und der Akquisition beinhalten.

542. Hingegen ergaben sich aus den Sitzungsprotokollen der BERAG und der BLH sowie der schriftlichen und elektronischen Korrespondenz zwischen den beiden Unternehmen keine hinreichenden Indizien, dass die BERAG und die BLH auch noch im für eine allfällige Sanktionierung relevanten Zeitraum ab 2004 ihre Preise (inklusive Preiselemente; vgl. dazu auch Rz 537) oder Liefergebiete koordiniert haben. Ebenso wenig bestehen Anhaltspunkte, dass die im Rahmen des Kreuzmandats erhaltenen Preisinformationen das Marktverhalten der BERAG und der BLH tatsächlich beeinflusst haben. Weder ist diesbezüglich ein entsprechendes Marktverhalten beobachtbar noch belegen entsprechende innerbetriebliche Massnahmen eine Beeinflussung. Eine Ausnahme bildet die beidseitige Erhöhung der Listenpreise per 1. September 2008 um 6 Franken pro Tonne.<sup>712</sup> Die BERAG und die BLH haben auf den gleichen Zeitpunkt die Listenpreise um den genau gleichen Betrag erhöht. Ein Zufall kann diesbezüglich ausgeschlossen werden. Zwar stand die betreffende Preiserhöhung im Zusammenhang mit dem raschen Anstieg der Erdölpreise, also mit einem Kostenfaktor, der die beiden Unternehmen gleichermaßen betraf. Innerhalb der BERAG wurde jedoch der Zeitpunkt der Preiserhöhung sowie eine allfällige Staffelung kontrovers diskutiert.<sup>713</sup> Zudem verfolgte die BERAG den Anstieg der Erdölpreise während einer längeren Zeit und beschloss noch im Juli 2008, einstweilen auf eine Erhöhung der Listenpreise zu verzichten.<sup>714</sup> [...] nahm als Vertreter der BLH an den internen Preisberatungen im Verwaltungsrat und der Betriebskommission der BERAG teil. An der Sitzung der Betriebskommission vom 13. August 2008 erfuhr er vom Beschluss der BERAG über den Zeitpunkt und den Umfang der Preiserhöhung. Dass sich die BLH daraufhin dieser Preiserhöhung um exakt 6 Franken pro

Tonne auf den 1. September 2008 anschloss, ist in diesem Kontext auf den Informationsaustausch zwischen der BERAG und der BLH zurückzuführen.

543. Allerdings bildet eine einmalige Koordination der Listenpreise in einer besonderen Konstellation vorliegend keine hinreichende Beweisgrundlage, um auf einen generellen Konsens zwischen der BERAG und der BLH zu schliessen, die Listenpreise aufeinander abzustimmen. Anders wäre die Beweislage wohl zu beurteilen, wenn über einen längeren Zeitraum mehrere solche Fälle nachgewiesen werden könnten. Dies ist aber vorliegend nicht der Fall. Kommt hinzu, dass sämtliche befragten Personen der BERAG und der BLH abgestritten haben, mit dem jeweils anderen Unternehmen Preise oder Gebiete koordiniert zu haben (dazu Rz 521 ff. vorne).

544. Die Vertreter, welche die Doppelmandate für die BERAG und die BLH ausübten, stimmten im Verwaltungsrat jeweils auch über die Listenpreise des anderen Unternehmens ab. Diese Mitwirkung an der Preisgestaltung des Konkurrenzunternehmens kann im vorliegenden und spezifischen Kontext jedoch nicht als Preiskoordination gewertet werden. Die Beweismittel liefern keine Anzeichen, dass an den Verwaltungsratssitzungen jeweils gezielt auf eine Koordination der Listenpreise zwischen der BERAG und der BLH hingewirkt worden ist. Zudem nahmen die Vertreter des jeweils anderen Unternehmens im Rahmen der Kreuzmandate im Verwaltungsrat – jedenfalls soweit dies aus den Protokollen ersichtlich ist – keinen Einfluss auf die Anpassung der Listenpreise. Vielmehr stimmten sie dem Vorschlag, der jeweils durch die Geschäftsleitung ausgearbeitet wurde, typischerweise ohne Wortäusserungen zu. Über ein Vetorecht verfügten sie dabei nicht. Die Beschlüsse im Verwaltungsrat der beiden Unternehmen über Listenpreisanpassungen kamen mit einfacher Mehrheit zustande. Schliesslich kann auch nicht nachgewiesen, dass die im Rahmen des Kreuzmandats erhaltenen Informationen das Preisfestsetzungsverhalten der BERAG und der BLH tatsächlich beeinflusst haben (vgl. Rz 542 vorne).

### B.7.3.1.3 Konsens betreffend weitere Aspekte der Zusammenarbeit

545. Die BERAG und die BLH einigten sich, in weiteren Bereichen zusammenzuarbeiten. So kooperierten sie bei Aushilfslieferungen und Werksrevisionen. Zudem kauften sie das Bitumen für ihre Werke gemeinsam ein. Diese Aspekte der Zusammenarbeit sind vorliegend aber nicht als kartellrechtlich problematisch einzustufen und bilden daher nicht Teil des relevanten Sachverhalts. Sie werden im Folgenden nicht vertieft.

<sup>709</sup> Act. III.A.6, S. 3.

<sup>710</sup> Act. III.A.26.

<sup>711</sup> Act. III.A.25, Traktandum 4.

<sup>712</sup> Act. III.C.28, Traktandum 5 (BLH); Act. III.A.123, Traktandum 5 (BERAG).

<sup>713</sup> Vgl. Act. III.A.123, Traktandum 5 (BERAG).

<sup>714</sup> Act. III.A.122, Traktandum 3.

### B.7.3.1.4 Zwischenergebnis

546. Zusammengefasst ist erstellt, dass zwischen der BERAG und der BLH seit 1995 tatsächlich übereinstimmende Willenserklärungen (natürlicher Konsens) vorlagen, sich gegenseitig ein Mandat im Verwaltungsrat einzuräumen (*Kreuzmandat*). Im Rahmen der Ausübung der Kreuzmandate erhielten die beim jeweils anderen Unternehmen in den Verwaltungsrat gewählten Unternehmensvertreter Einsicht in sämtliche strategischen Angelegenheiten und nahmen diesbezüglich an den Entscheidberatungen und Beschlussfassungen teil. Insbesondere erhielten sie Kenntnis der geplanten Anpassungen der Listenpreise und übten bei den Abstimmungen über die Listenpreisanpassungen im Verwaltungsrat des anderen Unternehmens ihr Stimmrecht aus (ohne Vetorecht). Nicht nachgewiesen werden kann, dass zwischen der BERAG und der BLH ein (genereller) Konsens über die Koordination der Preise oder Liefergebiete bestand; ebenso wenig ist erstellt, dass sie ihre Preise oder Liefergebiete koordiniert haben oder die im Rahmen des Kreuzmandats erhaltenen Preisinformationen das Markverhalten der BERAG und der BLH tatsächlich beeinflusst haben. Dies gilt jedenfalls für den für eine allfällige Sanktionierung relevanten Zeitraum ab 2004. Der Anfangsverdacht hat sich in diesen Punkten nicht erhärtet.

547. Die nachfolgenden Ausführungen zum verfolgten Zweck, der Dauer sowie der Umsetzung und Auswirkungen beschränken sich auf den Informationsaustausch im Rahmen der Kreuzmandate.

### B.7.3.2 Verfolgter Zweck

548. Um zu beurteilen, welche Ziele die BERAG und die BLH mit dem Informationsaustausch verfolgten, sind zunächst die Aussagen der befragten Personen zu würdigen. [N10], [N5] und [N3] gaben als Grund für das Kreuzmandat vor allem den Austausch von Fachwissen an. In der Tat schaffte die gegenseitige Einsitznahme im Verwaltungsrat einen institutionalisierten Rahmen für den Transfer von Fachwissen zwischen der BERAG und der BLH. Davon profitierte – jedenfalls anfänglich – primär die BLH, die ihr Belagsunternehmen 1995 ohne hinreichendes Know-how aufbauen musste.<sup>715</sup>

549. Dass sich die BERAG 1995 auf das Kreuzmandat mit der BLH einliess, kann nicht (allein) mit dem Austausch von Fachwissen begründet werden, zumal sich die BLH zum damaligen Zeitpunkt dieses Wissen erst noch aneignen musste, während die BERAG in der Produktion von Asphaltmischgut über langjährige Erfahrung verfügte. Anfänglich war die Zusammenarbeit im Rahmen der Kreuzmandate denn auch dazu gedacht, die Liefergebiete der beiden Werke zu koordinieren und die Listenpreise abzustimmen (Rz 540 ff. vorne). Spätestens für die Zeit ab 2004 – und dies ist der für eine allfällige Sanktionierung relevante Zeitraum – kann jedoch nicht nachgewiesen werden, dass das Kreuzmandat als Plattform für die Preis- oder Gebietskoordination genutzt worden ist (Rz 542 ff. vorne).

550. Dennoch ist zu beachten, dass sich der Informationsaustausch zwischen der BERAG und der BLH nicht auf technische Belange beschränkte, sondern alle Verwaltungsratsangelegenheiten umfasste, insbesondere auch strategische Geschäfte und die Anpassungen der

Listenpreise (dazu Rz 535 ff. vorne). Für den Austausch von reinem Fachwissen wäre die gegenseitige Einsitznahme im Verwaltungsrat – und damit einhergehend das Stimmrecht bei Verwaltungsratsentscheiden – nicht erforderlich gewesen. Dass eine Zusammenarbeitsform gewählt worden ist, die dem jeweils anderen Unternehmen die Teilnahme an den Beratungen und Beschlussfassungen im Verwaltungsrat ermöglichte, zeigt vielmehr, dass die Zusammenarbeit auch auf die gegenseitige Einflussnahme in strategischen Belangen zielte. Dies belegt auch eine Aussage von [N14] in einer internen Gesprächsnotiz vom 3. April 2012. Darin nannte [N14] den «*Einfluss auf einen Konkurrenten (der BLH) im Markt*» als einen der strategischen Gründe für die Beteiligung der BLH bei der BERAG.<sup>716</sup>

551. Schliesslich ist auch dem Umstand Rechnung zu tragen, dass der Informationsaustausch vorliegend über ein Kreuzmandat im Verwaltungsrat realisiert worden ist. Mitglieder des Verwaltungsrats sind gesellschaftsrechtlich verpflichtet, die Interessen der Gesellschaft zu wahren (Art. 717 Abs. 1 OR).<sup>717</sup> Bei Doppelmandaten in konkurrierenden Gesellschaften – wie in der vorliegenden Konstellation – sind sie beiden Unternehmen gleichermassen zur Treue verpflichtet. Dieser Vorgabe gerecht zu werden, wird für das Verwaltungsratsmitglied umso schwieriger, je kompetitiver sich die Unternehmen zueinander verhalten. Der gesellschaftsrechtliche Rahmen schafft daher einen Anreiz (wenn nicht gar die Pflicht), dass das Verwaltungsratsmitglied auf einen Interessenausgleich zwischen den beiden Unternehmen hinwirkt.<sup>718</sup>

552. Dass das Kreuzmandat im vorliegenden Fall tatsächlich nicht von einem wettbewerbsfördernden, sondern von einem kooperativen Gedanken geprägt war, wird dadurch unterstrichen, dass sich in den Akten, namentlich in den Verwaltungsratsprotokollen, keinerlei Anzeichen auf Diskussionen oder Bedenken im Zusammenhang mit Interessenkonflikten finden, die solchen Doppelmandaten bei konkurrierenden Unternehmen inhärent sind. Ausserdem ist gemäss den übereinstimmenden Aussagen der befragten Personen nie ein Mitglied des Verwaltungsrates der BERAG oder der BLH in den Ausstand getreten. In den der Behörde vorliegenden Protokollen der Sitzungen dieser Verwaltungsräte gibt es ebenfalls keine entsprechenden Hinweise.

<sup>715</sup> Act. IV.9, Zeilen 120–128.

<sup>716</sup> Act. III.C.39.

<sup>717</sup> Dazu auch BGE 139 III 24 E. 3.2; BGE 130 III 213 E. 2.2.2; BGer, 4A\_248/2009 vom 27.10.2009 E. 7–10.

<sup>718</sup> Vgl. zur zivilrechtlichen Problematik der strukturellen Interessenkonflikte aufgrund von Mehrfachmandaten etwa PETER FORSTMOSER, Interessenkonflikte von Verwaltungsratsmitgliedern, in: Vogt et al. (Hrsg.), Der Allgemeine Teil und das Ganze, Liber Amicorum für Hermann Schulin, 2002, 9–23, 20 ff.; MISCHA KISSLING, Der Mehrfachverwaltungsrat, 2006, Rz 326 ff.; Urs Schenker, Verwaltungsrat in der Praxis, Rechtliche Anforderungen, 2015, 19 f.; ROLF SETHE, Die Regelung von Interessenkonflikten im Aktienrecht de lege lata und de lege ferenda, SZW 2010, 375–392, 387 f.; CHRISTA SOMMER, Die Treuepflicht des Verwaltungsrats gemäss Art. 717 Abs. 1 OR, 2010, 256 ff.; THOMAS ALEXANDER STEININGER, Interessenkonflikte des Verwaltungsrates, 2011, 153 ff.



553. Zudem hätte eine institutionelle Verflechtung in Form des Kreuzmandats kaum über einen derart langen Zeitraum aufrechterhalten werden können, wenn die dadurch erhaltenen Informationen zum Nachteil des anderen Unternehmens im Wettbewerb ausgenutzt worden wären. Solche Folgen des Informationsaustauschs hätten typischerweise – jedenfalls, wenn sie wiederholt eingetreten wären – in einem Bruch des Konsenses resultiert. Bei dieser Sachlage ist erwiesen, dass die beteiligten Unternehmen mit dem Kreuzmandat auch den Zweck verfolgten, ihre Interessen zu koordinieren. Zumindest in einem Fall, nämlich in Bezug auf die koordinierte Preiserhöhung per 1. September 2008, ist erwiesen, dass sie ihr Verhalten tatsächlich aufeinander abgestimmt haben (dazu Rz 542).

554. Nach dem Gesagten ist erstellt, dass die BERAG und BLH mit dem Kreuzmandat bzw. dem darauf basierenden Informationsaustausch bezweckten, Fachwissen auszutauschen, ihre Interessen abzugleichen und gegenseitig Einfluss auf strategische Entscheide des anderen Unternehmens nehmen zu können. Anfänglich – spätestens seit 2004 jedoch nicht mehr (ausgenommen in Einfällen; vgl. Rz 542) – war die Zusammenarbeit im Rahmen der Kreuzmandate auch dazu gedacht, die Liefergebiete der beiden Werke zu koordinieren und die Listenpreise abzustimmen.

### B.7.3.3 Dauer

555. Der Konsens zwischen der BERAG und der BLH, sich im Rahmen des Kreuzmandats Informationen im Verwaltungsrat auszutauschen, kam im Zuge der Gründung der BLH im Jahr 1995 zustande. Daran bestehen keine vernünftigen Zweifel. Das Kreuzmandat bestand bis 2019. Anfangs 2019 schied [...] als Vertreter der BLH aus dem Verwaltungsrat der BERAG aus, ohne dass ein entsprechender Nachfolger aus dem Kreis der BLH bestellt worden ist. Auch wenn [...] möglicherweise auch später noch an Verwaltungsratssitzungen der BLH teilnahm<sup>719</sup>, ist davon auszugehen, dass zu diesem Zeitpunkt der Konsens, sich gegenseitig einen Sitz im Verwaltungsrat einzuräumen und Informationen auszutauschen, endete.

### B.7.3.4 Umsetzung und Auswirkungen

556. Die BERAG und die BLH verhielten sich entsprechend ihrem Konsens, sich über das Kreuzmandat über sämtliche Angelegenheiten im Verwaltungsrat auszutauschen. Angesichts der protokollierten Inhalte der Verwaltungsratssitzungen der BERAG und der BLH bestehen daran keine vernünftigen Zweifel.

557. In Bezug auf allfällige Auswirkungen ist zu beachten, dass die BERAG und die BLH beide in der Belagsproduktion tätig sind und sich ihre Tätigkeitsgebiete überschneiden. Angesichts der in diesem Punkt übereinstimmenden Aussagen der befragten Personen<sup>720</sup> bestehen daran keine vernünftigen Zweifel. Mit Ausnahme der koordinierten Preiserhöhung per 1. September 2008 (dazu Rz 542) kann jedoch nicht nachgewiesen werden, dass die im Rahmen des Kreuzmandats erhaltenen Informationen das Marktverhalten der BERAG und der BLH tatsächlich beeinflusst haben (vgl. zur Eignung, den Wettbewerb zu beschränken, Rz 749 ff.).

## B.7.4 Beweisergebnis

558. Zwischen der BERAG und der BLH lagen seit 1995 tatsächlich übereinstimmende Willenserklärungen (natürlicher Konsens) vor, sich gegenseitig ein Mandat im Verwaltungsrat einzuräumen (*Kreuzmandat*) und Informationen auszutauschen. Dieser Konsens bestand bis anfangs 2019.

559. Die BERAG und BLH bezweckten damit, Fachwissen auszutauschen, ihre Interessen abzugleichen und gegenseitig Einfluss auf strategische Entscheide des anderen Unternehmens nehmen zu können. Anfänglich – spätestens seit 2004 jedoch nicht mehr – war die Zusammenarbeit im Rahmen der Kreuzmandate auch dazu gedacht, die Liefergebiete der beiden Werke zu koordinieren und die Listenpreise abzustimmen.

560. Im Rahmen der Ausübung der Kreuzmandate erhielten die beim jeweils anderen Unternehmen in den Verwaltungsrat gewählten Unternehmensvertreter Einsicht in sämtliche strategischen Angelegenheiten und nahmen diesbezüglich an den Entscheidberatungen und Beschlussfassungen teil. Insbesondere erhielten sie Kenntnis der geplanten Anpassungen der Listenpreise und übten bei den Abstimmungen über die Listenpreisanpassungen im Verwaltungsrat des anderen Unternehmens ihr Stimmrecht aus (ohne Vetorecht).

561. Nicht nachgewiesen werden kann, dass zwischen der BERAG und der BLH ein Konsens über die Koordination der Preise oder Liefergebiete bestand; ebenso wenig ist erstellt, dass sie ihre Preise oder Liefergebiete koordiniert oder die erhaltenen Informationen das Preisfestsetzungsverhalten der BERAG und der BLH tatsächlich beeinflusst haben. Dies gilt jedenfalls für den für eine allfällige Sanktionierung relevanten Zeitraum ab 2004. Der Anfangsverdacht hat sich in diesen Punkten nicht erhärtet.

## C Rechtliche Würdigung

### C.1 Geltungsbereich

562. Das Kartellgesetz (KG)<sup>721</sup> gilt in persönlicher Hinsicht sowohl für Unternehmen des privaten als auch für solche des öffentlichen Rechts (Art. 2 Abs. 1 KG). Als Unternehmen im Sinne des Kartellgesetzes gelten sämtliche Nachfragerinnen oder Anbieter von Gütern und Dienstleistungen im Wirtschaftsprozess, unabhängig von ihrer Rechts- oder Organisationsform (Art. 2 Abs. 1<sup>bis</sup> KG). Sämtliche Parteien erfüllen vorliegend die Merkmale privatrechtlicher Unternehmen, womit das Kartellgesetz in persönlicher Hinsicht anwendbar ist.

<sup>719</sup> Gemäss dem Handelsregisterauszug der BLH schied [...] erst im Juli 2019 aus dem Verwaltungsrat der BLH aus (vgl. [www.zefix.ch](http://www.zefix.ch); konsultiert am 9.4.2021).

<sup>720</sup> Vgl. etwa Act. IV.2, Zeilen 281–284 (Aussagen [...]); Act. IV.3, Zeilen 86–88 (Aussagen [...]); Act. IV.4, Zeile 359 f. (Aussagen [...]).

<sup>721</sup> Bundesgesetz vom 6.10.1995 über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, KG; SR 251).

563. In sachlicher Hinsicht erstreckt sich das Kartellgesetz auf das Treffen von Kartell- und anderen Wettbewerbsabreden, auf die Ausübung von Marktmacht sowie auf die Beteiligung an Unternehmenszusammenschlüssen (Art. 2 Abs. 1 KG). Ob die Parteien Wettbewerbsabreden getroffen haben oder Marktmacht ausgeübt haben bzw. ausüben, wird im Rahmen der materiellen Beurteilung noch im Einzelnen zu prüfen sein (vgl. dazu Rz 614 ff.).

564. Schliesslich fallen die vorliegend zu beurteilenden Handlungen und Verhaltensweisen in den örtlichen und zeitlichen Geltungsbereich des Kartellgesetzes.

## C.2 Zuständigkeit der Gesamtkommission der WEKO

565. Die Zuständigkeit der Wettbewerbsbehörden bestimmt sich nach Art. 18 Abs. 3 Satz 1 KG und den Vorschriften des GR-WEKO<sup>722</sup>. Danach trifft die Gesamtkommission der WEKO die Entscheide, welche nicht ausdrücklich einem anderen Organ oder dem Sekretariat zugewiesen sind.

566. Vorliegend entscheidet die WEKO mit Endverfügung darüber, ob gegen die Verfahrensparteien wegen Verstoss gegen das Kartellgesetz Massnahmen (Handlungs- und Unterlassungspflichten sowie Sanktionen) zu erlassen sind. Da vorliegend keine Zuständigkeit eines anderen WEKO-Organs gegeben ist (etwa gemäss Art. 19 Abs. 1 Satz 3 KG oder Art. 19 f., 27 ff. GR-WEKO), ist die allgemeine Verfügungskompetenz einschlägig. Zuständig ist vorliegend folglich die Gesamtkommission der WEKO.

## C.3 Vorbehaltene Vorschriften

567. Dem Kartellgesetz sind Vorschriften vorbehalten, die auf einem Markt für bestimmte Waren oder Leistungen Wettbewerb nicht zulassen, insbesondere Vorschriften, die eine staatliche Markt- oder Preisordnung begründen, und solche, die einzelne Unternehmen zur Erfüllung öffentlicher Aufgaben mit besonderen Rechten ausstatten (Art. 3 Abs. 1 KG). Ebenfalls nicht unter das Gesetz fallen Wettbewerbswirkungen, die sich ausschliesslich aus der Gesetzgebung über das geistige Eigentum ergeben. Hingegen unterliegen Einfuhrbeschränkungen, die sich auf Rechte des geistigen Eigentums stützen, der Beurteilung nach diesem Gesetz (Art. 3 Abs. 2 KG).

568. Im hier zu beurteilenden Markt gibt es keine Vorschriften, die Wettbewerb nicht zulassen. Die Parteien haben allerdings in ihren Stellungnahmen zum Antrag des Sekretariats teils vorgebracht, dass das Konkurrenzverbot zwischen den Aktionärinnen der BERAG der kartellrechtlichen Prüfung zum Vornherein entzogen sei, weil zwischen ihnen ein gesetzliches Konkurrenzverbot bestehe. Aktionärsbindungsverträge wie der Gründervertrag von 1976 würden zwischen den Vertragsparteien eine einfache Gesellschaft begründen. Für die einfache Gesellschaft gelte nach Art. 536 OR ein gesetzliches Konkurrenzverbot zwischen den Gesellschaftern.<sup>723</sup> Anlässlich ihrer mündlichen Anhörung durch die WEKO vom 22. November 2021 stellte sich namentlich die Kästli Bau AG auf den Standpunkt, dass Art. 536 OR einen generellen Vorbehalt gegenüber dem Kartellgesetz begründe.<sup>724</sup>

569. Dem ist Folgendes zu entgegnen: Vorliegend ist ein Konkurrenzverbot zwischen Aktionären einer Aktiengesellschaft zu beurteilen. Für Beteiligte einer Aktiengesellschaft sieht das Obligationenrecht kein Konkurrenzverbot vor. Ob die Aktionärinnen der BERAG aufgrund des Gründervertrags<sup>725</sup> – wie von den Parteien geltend gemacht – tatsächlich eine einfache Gesellschaft bilden, kann offen gelassen werden. Vorbehaltene Vorschriften, hinter welchen das Kartellgesetz zurückzustehen hat, sind zurückhaltend anzunehmen. Gemäss Bundesgericht sind im Allgemeinen nur solche staatliche Regulierungen zu berücksichtigen, welche darauf abzielen, ein Marktversagen oder sozial unerwünschte Verteilungen mit Hilfe eines staatlich verordneten Ausschlusses des Wettbewerbs zu korrigieren.<sup>726</sup> Hierfür kommen öffentlich-rechtliche und zwingende Vorschriften des Privatrechts in Frage<sup>727</sup>, nicht aber dispositive Normen wie Art. 536 OR<sup>728</sup>. Eine vorbehaltene Norm im Sinne von Art. 3 KG liegt somit nicht vor.

570. Vorliegend ist darüber hinaus zu beachten, dass das Konkurrenzverbot gemäss Art. 5 des Gründervertrags der eigentliche Kern der Bindungen ist, welche die Aktionärinnen der BERAG im Gründervertrag eingegangen sind. Andere Bestimmungen richten sich teils nur an die BERAG (z.B. Art. 7 «Preisgestaltung»; Art. 8 «Minerallieferungen») oder sind teils nicht mehr relevant (z.B. Art. 2 «Liberierung des Aktienkapitals»; Art. 3 «Aktionär-Darlehen»; Art. 4 «Stilllegung bestehender Anlagen»). Dass Unternehmen ein Konkurrenzverbot vereinbaren, sie deswegen allenfalls eine einfache Gesellschaft bilden und gerade dieser Umstand im Ergebnis der kartellrechtlichen Beurteilung des Konkurrenzverbots entgegenstehen soll, würde die Wirksamkeit des Kartellgesetzes aushebeln und wäre verfehlt.

## C.4 Relevanter Markt

### C.4.1 Einleitung

571. Bei der Abgrenzung des relevanten Marktes ist zu bestimmen, welche Waren oder Dienstleistungen für die Marktgegenseite in sachlicher, örtlicher und zeitlicher Hinsicht aus-tauschbar sind.<sup>729</sup>

572. Durch die Marktabgrenzung wird keine allgemeingültige Marktdefinition für einen Wirtschaftsbereich geschaffen, sondern es werden die (ökonomischen) Wirkungen einer konkret untersuchten Wettbewerbsbeschränkung

<sup>722</sup> Geschäftsreglement der Wettbewerbskommission (Geschäftsreglement WEKO, GR-WEKO); SR 251.1.

<sup>723</sup> Vgl. Act. VII.80, Rz 67 ff. (Kästli Bau AG); Act. VII.103, Rz 13 (Alluvia-Gruppe); Act. VII.98, Rz 3 ff. (Stellungnahme der Marti AG Bern, Moosseedorf).

<sup>724</sup> Act. VIII.23, Rz 34 f.

<sup>725</sup> Act. II.1.

<sup>726</sup> BGE 141 II 66 E. 2.2.2.

<sup>727</sup> Vgl. auch ROLF. H. WEBER, in: DIKE-Kommentar, Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen, Zäch et al. (Hrsg.), 2018, Art. 3 N 9 m.w.H.

<sup>728</sup> Zum dispositiven Charakter von Art. 536 OR etwa ANDREAS HEINEMANN, Das Konkurrenzverbot in der einfachen Gesellschaft, in: Amstutz/Chabloz/Heinzmann/Hochreutener (Hrsg.), *Mélanges en l'honneur de/Festschrift für Walter A. Stoffel*, 2014, 161 ff., 167.

<sup>729</sup> BGE 139 I 72, 92 E. 9.1 m.w.H. (= RPW 2013/1, 127 E. 9.1), *Publi-groupe SA et al./WEKO*.

beurteilt.<sup>730</sup> Die Marktabgrenzung hängt folglich von der untersuchten Wettbewerbsbeschränkung ab und kann je nach untersuchter Verhaltensweise divergieren, obwohl sie denselben Wirtschaftsbereich betrifft.<sup>731</sup>

573. Im vorliegenden Fall besteht die Marktgegenseite bei allen zu beurteilenden Verhaltensweisen im Wesentlichen aus Bauunternehmungen (Rz 574). Auch der sachlich relevante Markt entspricht bei allen Verhaltensweisen gleichermaßen allen Arten von Asphaltmischgut (Rz 575 ff.). Im Gegensatz dazu muss der räumlich relevante Markt je nach Verhaltensweise unterschiedlich abgegrenzt werden, da je nach Verhaltensweise die Marktgegenseite in unterschiedlichen Gebieten betroffen ist (Rz 580 ff.). Da die zu beurteilenden Verhaltensweisen in unterschiedlichen Zeiträumen ausgeübt wurden, muss auch bei der zeitlichen Marktabgrenzung nach Verhaltensweise differenziert werden (Rz 610).

#### C.4.2 Marktgegenseite

574. Im vorliegenden Fall besteht die Marktgegenseite zum überwiegenden Teil aus Bauunternehmungen, die im Markt für Strassenbau tätig sind (vgl. Rz 129 ff. vorne).

#### C.4.3 Sachlich relevanter Markt

575. Der sachliche Markt umfasst alle Waren oder Leistungen, die von der Marktgegenseite hinsichtlich ihrer Eigenschaften und ihres vorgesehenen Verwendungszwecks als substituierbar angesehen werden (Art. 11 Abs. 3 Bst. a VKU<sup>732</sup>, der hier analog anzuwenden ist).<sup>733</sup>

576. Gegenstand der vorliegenden Untersuchung sind Verhaltensweisen, welche Asphaltmischgut betreffen (vgl. Rz 65 vorne). Es gibt zahlreiche verschiedene Arten von Asphaltmischgut, die sich in Bezug auf ihre Eigenschaften zum Teil stark unterscheiden (vgl. Rz 66 f. vorne). Zudem gibt die ausschreibende Stelle in der Regel vor, welche genauen Sorten für ein bestimmtes Strassenbauprojekt zu verwenden sind (vgl. Rz 136 vorne). Deshalb sind die verschiedenen Arten von Asphaltmischgut aus Sicht der Marktgegenseite nicht austauschbar.

577. Trotzdem muss nicht für jede Asphaltmischgutsorte ein separater sachlicher Markt abgegrenzt werden. Alle Asphaltmischgutwerke bieten nämlich im Wesentlichen alle wichtigen Sorten an (vgl. Rz 83 vorne).<sup>734</sup> Aus diesem Grund sind die Wettbewerbsverhältnisse für alle Arten von Asphaltmischgut die Gleichen und müssen nicht separat für die einzelnen Arten untersucht werden. Deshalb kann Asphaltmischgut gesamthaft betrachtet werden.<sup>735</sup>

578. Bereits die einzelnen Arten von Asphaltmischgut können aus Sicht der Marktgegenseite nicht ohne Weiteres durch andere Arten von Asphaltmischgut ersetzt werden. Umso schwieriger wäre es für die Marktgegenseite, eine bestimmte Art von Asphaltmischgut durch ein völlig anderes Produkt zu ersetzen, da es keine anderen Produkte mit vergleichbaren Eigenschaften wie Asphaltmischgut gibt.

79. Da Asphaltmischgut gesamthaft betrachtet werden kann und da es keine Substitute für Asphaltmischgut gibt, entspricht der sachlich relevante Markt allen Arten von Asphaltmischgut.

#### C.4.4 Räumlich relevanter Markt

580. Der räumliche Markt umfasst das Gebiet, in welchem die Marktgegenseite die den sachlichen Markt umfassenden Waren oder Leistungen nachfragt oder anbietet (Art. 11 Abs. 3 Bst. b VKU, der hier analog anzuwenden ist).<sup>736</sup>

581. Zunächst wird der räumlich relevante Markt für die missbräuchlichen Verhaltensweisen der BERAG (Vorzugskonditionen der Aktionärinnen und Treuebonussystem) abgegrenzt (Rz 582 ff.). Anschliessend wird die räumliche Marktabgrenzung für das Konkurrenzverbot der Aktionärinnen der BERAG (Rz 608) und die Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH (Rz 609) vorgenommen.

##### C.4.4.1 Vorzugskonditionen der Aktionärinnen der BERAG und Treuebonussystem der BERAG

582. Im vorliegenden Fall besteht die Marktgegenseite aus Bauunternehmungen, die Asphaltmischgut von der BERAG nachfragen. Diese Bauunternehmungen entscheiden im Wesentlichen aufgrund des Preises, welchem Asphaltmischgutwerk sie den Zuschlag zur Belieferung ihrer Baustellen erteilen (vgl. Rz 136 vorne). Da die Transportkosten durch eine Verlängerung der Fahrzeit deutlich zunehmen (Rz 110 ff. vorne), fragen die Bauunternehmungen nur bei denjenigen Werken Asphaltmischgut nach, die sich in der Nähe der zu beliefernden Baustelle befinden.<sup>737</sup> Andere Werke können in der Regel aufgrund der höheren Transportkosten keine konkurrenzfähigen Angebote erstellen.

<sup>730</sup> Exemplarisch: OECD, Market Definition, DAF/COMP(2012)19, S. 11; RAINER TRAUOGT, Zur Abgrenzung von Märkten, WuW 1998, 929–939, 929; TILL STEINVORTH, Probleme der geografischen Marktabgrenzung, WuW 10/2014, S. 924–937; vgl. auch ROGER ZÄCH, Schweizerisches Kartellrecht, 2. Aufl. 2005, Rz 532; MANI REINERT/BENJAMIN BLOCH, in: Basler Kommentar, Kartellgesetz, Amstutz/Reinert (Hrsg.), 2010, Art. 4 Abs. 2 KG N 94; MARCEL MEINHARDT/ASTRID WASER/JUDITH BISCHOF, in: Basler Kommentar, Kartellgesetz, Amstutz/Reinert (Hrsg.), 2010, Art. 10 KG N 40.

<sup>731</sup> So auch BVGer, B-7633/2009 vom 14.9.2015 E. 274, *ADSL II* unter Verweis auf ROGER ZÄCH, Die sanktionsbedrohten Verhaltensweisen nach Art. 49a Abs. 1 KG, insbesondere der neue Vermutungstatbestand für Vertikalabreden, in: Kartellgesetzrevision 2003, Neuerungen und Folgen, Stoffel/Zäch (Hrsg.), 2004, 164 f., sowie die EU-Praxis; vgl. auch STEINVORTH (Fn 735), 924 ff.; RPW 2018/1, 109 Rz 137, *Verzinkung*.

<sup>732</sup> Verordnung vom 17.6.1996 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (VKU; SR 251.4).

<sup>733</sup> BGE 139 I 72, 93 E. 9.2.3.1 (= RPW 2013/1, 127 E. 9.2.3.1), *Publigroupe SA et al./WEKO*.

<sup>734</sup> Einige Werke können einzelne Spezialsorten nicht im ganzen Untersuchungszeitraum herstellen. Diese sind aber gemessen an den insgesamt produzierten Mengen unbedeutend. Deshalb muss dieser Umstand nicht weiter beachtet werden. Ausserdem ist zu berücksichtigen, dass die BERAG sämtliche Sorten herstellen kann. Die vereinfachende Annahme, dass alle Werke alle Sorten herstellen können, führt deshalb in Bezug auf die Spezialsorten, welche nicht alle anderen Werke anbieten können, zu einer Unterschätzung der Stärke der Marktstellung der BERAG.

<sup>735</sup> Dabei ist zu beachten, dass weder Gussasphalt noch ungebundene Foundationsschichten Teil des sachlich relevanten Marktes sind. Diese Produkte werden zwar im Strassenbau eingesetzt, sie werden aber vorliegend nicht unter den Begriff «Asphaltmischgut» subsumiert (vgl. Rz 65 vorne). Diese Produkte sind aus Sicht der Marktgegenseite nicht mit Asphaltmischgut austauschbar und werden von der BERAG nicht angeboten. Sie sind damit nicht von den vorliegend zu beurteilenden Verhaltensweisen betroffen.

<sup>736</sup> BGE 139 I 72, 92 E. 9.2.1 m.w.H. (= RPW 2013/1, 127 E. 9.2.1), *Publigroupe SA et al./WEKO*.

<sup>737</sup> Vgl. die Aussage von [N1], Act. IV.8, Zeilen 217–218.

583. Im Gegensatz zu den Transportkosten hat die maximale Distanz, über welche die Lieferung von Asphaltmischgut technisch möglich ist, keinen Einfluss auf die Nachfrage der Marktgegenseite. Diese maximale Distanz ist nämlich derart gross, dass es sich jedenfalls in der Schweiz praktisch nie lohnt, Lieferungen über derart grosse Distanzen vorzunehmen (vgl. Rz 84 ff. vorne). Deshalb ist die Distanz, über welche die Lieferung von Asphaltmischgut technisch möglich ist, zur Abgrenzung des räumlichen Marktes nicht relevant.<sup>738</sup>

584. Da die Transportkosten einen wesentlichen Einfluss auf die Nachfrage der Marktgegenseite haben und zu grossen Teilen durch die Fahrzeit bestimmt werden (vgl. Rz 110 ff. vorne), ist die Abgrenzung des räumlichen Marktes anhand eines Fahrminuten-Radius um das Werk der BERAG in Rubigen vorzunehmen. Im vorliegenden Fall kann ein in allen Richtungen einheitlicher Radius verwendet werden, da es in keiner Richtung wesentliche natürliche oder regulatorische Grenzen gibt. Deshalb werden die Wettbewerbsverhältnisse in allen Richtungen ab dem Werk der BERAG massgebend durch die Standorte der Belagswerke und durch die Transportkosten beeinflusst. Ausserdem sind die Konkurrenzwerke der BERAG in allen Richtungen etwa gleich weit vom Standort der BERAG entfernt. Auch dieser Umstand spricht dafür, im vorliegenden Fall einen in allen Richtungen einheitlichen Fahrminuten-Radius zur Abgrenzung des räumlichen Marktes heranzuziehen.

585. Dabei stellt sich die Frage, wie gross der entsprechende Radius gewählt werden muss. Im vorliegenden Fall gibt es wie erwähnt keine klaren natürlichen oder regulatorischen Grenzen, die hierzu herangezogen werden könnten. Stattdessen nehmen die Transportkosten stetig mit der Fahrzeit zu. Aus diesem Grund verändern sich auch die Wettbewerbsbedingungen kontinuierlich.

586. Die stetig mit der Fahrzeit steigenden Transportkosten führen ausserdem dazu, dass Belagswerke in der Regel so weit liefern, bis sie aufgrund der kontinuierlich steigenden Transportkosten nicht mehr konkurrenzfähig sind. Das ist im Gegensatz zu anderen Märkten insbesondere auch deshalb möglich, weil Belagswerke ihre Preise räumlich differenzieren können: Die Preise werden für jede Baustelle einzeln und in Abhängigkeit von der Lage der Baustelle festgelegt (vgl. Rz 183 ff. vorne).<sup>739</sup>

587. Da Belagswerke so weit liefern, bis sie nicht mehr konkurrenzfähig sind, haben sie am Rande ihrer Liefergebiete in der Regel keine starke Stellung. Würde man den Markt wie von der BERAG gefordert mindestens auf das Liefergebiet abgrenzen,<sup>740</sup> hätte deshalb kaum ein Belagswerk im gesamten so abgegrenzten Gebiet eine marktbeherrschende Stellung. Das gleiche würde mutmasslich auch auf andere Industrien mit hohen Transportkosten und räumlich differenzierten Preisen zutreffen. Würde man zugleich als Voraussetzung für die Anwendung von Art. 7 KG fordern, dass die entsprechenden Unternehmen im abgegrenzten Gebiet gesamthaft eine marktbeherrschende Stellung einnehmen, würde man damit ganze Industrien der Missbrauchskontrolle des Kartellgesetzes entziehen. Da es wie im vorliegenden Fall auch in Industrien mit hohen Transportkosten und räumlich differenzierten Preisen Verhaltensweisen gibt, die volkswirtschaftlich schädliche Auswirkungen haben

können, wäre eine solche Einschränkung nicht mit dem Zweck des Kartellgesetzes vereinbar.

588. Ausserdem ist zu berücksichtigen, dass in Einzelfällen aus verschiedenen Gründen (zum Beispiel aufgrund der unterschiedlichen Auslastung verschiedener Werke, bei Grossprojekten oder wenn es in der Nähe der zu beliefernden Baustelle kein Konkurrenzwerk gibt) über viel weitere Distanzen geliefert wird als in der überwiegenden Anzahl der Fälle.<sup>741</sup> Solche Lieferungen sind im Markt für Asphaltmischgut wiederum deshalb möglich, weil die Materialpreise individuell für jede grössere Baustelle einzeln festgelegt werden. Dadurch können die Materialpreise für weit entfernte Baustellen sehr knapp kalkuliert werden, um so bei schlechter Auslastung trotz hoher Transportkosten auch weit entfernte Baustellen beliefern zu können. Da bei der räumlichen Marktabgrenzung auf die durchschnittlichen Vertreterinnen und Vertreter der Marktgegenseite abzustellen ist,<sup>742</sup> sind solche Einzelfälle für die Bestimmung des räumlich relevanten Marktes nicht massgebend.

589. Würde der Fahrminuten-Radius derart weit gezogen, dass im Wesentlichen das gesamte Liefergebiet der BERAG innerhalb dieses Radius liegen würde, würde das ausserdem aus den genannten Gründen dazu führen, dass die Marktverhältnisse im so abgegrenzten Gebiet sehr unterschiedlich ausfallen würden. Insbesondere wäre die Marktstellung der BERAG am Rand eines zu weit abgegrenzten Gebiets anders zu beurteilen als in dessen Kern. Damit wäre eine Beurteilung der Marktstellung der BERAG nicht mehr sinnvollerweise für das gesamte Gebiet möglich.

<sup>738</sup> Die BERAG bringt vor, es habe wesentliche technologische Fortschritte in den Bereichen Lagerung und Transport von Asphalt gegeben. Dadurch habe sich die maximale Fahrzeit erheblich verlängert. Deshalb sei der räumliche Markt im Vergleich zu einem Entscheid aus dem Jahr 2000 weiter abzugrenzen (Act. V.26, S. 4). Dem ist entgegenzuhalten, dass die maximal mögliche Fahrzeit jedenfalls seit 2004 keinen Einfluss auf die Nachfrage der Marktgegenseite und damit auch keinen Einfluss auf die Abgrenzung des räumlichen Marktes hat.

<sup>739</sup> Die Parteigutachter stützen sich bei ihren Auswertungen jedenfalls teilweise auf die falsche Annahme, dass die Preise geographisch nicht differenziert werden können (Act. VII.106, Beilage 1, Rz 60).

<sup>740</sup> Vgl. die Stellungnahme der BERAG zum Antrag des Sekretariats (Act. VII.106, Rz 146 f.). Die BERAG bringt vor, die «Untergrenze» des räumlich relevanten Marktes müsse dem tatsächlich beobachteten Liefergebiet entsprechen, wobei stark vom normalen Lieferverhalten abweichende Lieferungen im Sinne einer «Ausreisserkorrektur» ausgeschlossen werden sollten.

<sup>741</sup> Vgl. dazu die Aussage der BERAG in der Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats sowie die von der BERAG angeführten Beispiele von Lieferungen über aussergewöhnlich grosse Distanzen (Act. VII.106, Rz 41).

<sup>742</sup> Vgl. z.B. BGer, 2C.113/2017 vom 12.2.2020 E 5.4.2., *Vertrieb von Tickets im Hallenstadion Zürich*, m.w.N.

590. Aus diesen Gründen ist im vorliegenden Fall der räumliche Markt auf das Kernliefergebiet der BERAG zu beschränken. Darunter wird ein Fahrminuten-Radius verstanden, innerhalb dessen die BERAG mindestens zwei Drittel des insgesamt von ihr produzierten Asphaltmischguts verkauft. Mit anderen Worten: Der Ausstossanteil der BERAG beläuft sich darin auf zwei Drittel. Dieser Wert wird bei einem Fahrminuten-Radius von 32 Minuten erreicht (vgl. Abbildung 14 vorne).<sup>743</sup> In Bezug auf die Vorzugskonditionen der Aktionärinnen der BERAG und das Treuebonusssystem der BERAG entspricht der räumlich relevante Markt also den Postleitzahlen, die innerhalb einer Fahrzeit von 32 Minuten ab dem Werk der BERAG in Rubigen beliefert werden können. Das so abgegrenzte Gebiet ist in Abbildung 15 vorne eingezeichnet.

591. Wie erwähnt haben Belagswerke in der Regel am Rand ihres Liefergebiets keine starke Marktstellung (Rz 587 vorne). Umgekehrt nimmt aber nicht jedes Belagswerk in seinem Kernliefergebiet eine starke Stellung ein. Vielmehr ist die Marktstellung eines Belagswerks im Kernliefergebiet von den zahlreichen nachfolgend bei der Beurteilung der Marktstellung zu berücksichtigenden Faktoren abhängig (vgl. Rz 615 ff. hinten). Das Ergebnis der entsprechenden Beurteilung wird entgegen dem Vorbringen der BERAG<sup>744</sup> durch die Abgrenzung bei einem Ausstossanteil von zwei Dritteln nicht vorweggenommen: So erreicht zum Beispiel das Belagswerk in Heimberg keine hohen Markt- und Produktionsanteile in einem gleich umrissenen Kernliefergebiet, weil sich dieses mit demjenigen der BERAG stark überschneidet. Ausserdem gibt es Beispiele von Werken, die in unmittelbarer Nähe zueinander stehen (z.B. Lyss/Busswil sowie Walliswil/Niederbipp). In diesen Fällen können jeweils kaum beide Werke marktbeherrschend sein.<sup>745</sup>

592. Die Abgrenzung erfolgt bei einem Ausstossanteil von zwei Dritteln, weil so der Rand des Liefergebiets, in welchem die untersuchten Verhaltensweisen den Wettbewerb kaum beeinträchtigen können, ausgeschlossen werden kann. Ausserdem werden so nicht repräsentative Lieferungen über aussergewöhnlich weite Distanzen ausgeschlossen. Gleichzeitig ist das abgegrenzte Gebiet (Kernliefergebiet) ausreichend gross, um die wirtschaftliche Stellung der BERAG angemessen beurteilen zu können. Insbesondere da es im vorliegenden Fall keine klaren regulatorischen oder natürlichen Grenzen gibt, steht der rechtsanwendenden Behörde bei der räumlichen Markt-abgrenzung ein gewisses Ermessen zu, welches sie pflichtgemäss auszuüben hat. Dabei hat die Behörde sämtliche der vorangehend beschriebenen Faktoren sowie auch die nachfolgend besprochenen Vorbringen der BERAG berücksichtigt.

#### C.4.4.1.1 Vorbringen der BERAG

593. **Bisherige Praxis der WEKO:** Die BERAG bringt vor, gemäss der «*langjährigen und gefestigten Praxis der WEKO*» sei der räumlich relevante Markt auf einen Fahrminuten-Radius von 60 Minuten abzugrenzen.<sup>746</sup> Dabei stützt sich die BERAG auf zwei Entscheide der WEKO, welche ebenfalls den Markt für Asphaltmischgut betrafen: Die Untersuchungen *Markt für Strassenbeläge*<sup>747</sup> und *Strassenbeläge Tessin*<sup>748</sup>.

594. In der Untersuchung *Markt für Strassenbeläge* aus dem Jahr 2000 beschäftigte sich die WEKO im Wesentlichen mit Alleinvertriebsvereinbarungen zwischen schweizerischen und deutschen Herstellern von Asphaltmischgut. Zu diesem Zweck grenzte die WEKO zwei Gebiete ab: Das sogenannte «*Wirkungsgebiet 1*» entspricht dem Gebiet, welches sowohl von den an der Abrede beteiligten deutschen als auch von schweizerischen Werken beliefert werden kann. Dabei handelt es sich «*um das von der Alleinvertriebsvereinbarung unmittelbar betroffene Gebiet*».<sup>749</sup> Das im Vergleich dazu grössere «*Wirkungsgebiet 2*» umfasst hingegen «*ganz oder teilweise alle Deutschschweizer Kantone mit Ausnahme von Graubünden*». Dieses Gebiet entspricht im Wesentlichen der Vereinigungsmenge der 60-Fahrminuten-Radien um die an der Abrede beteiligten schweizerischen Belagswerke.<sup>750</sup>

595. Die WEKO legte ihrer Beurteilung der Allgemeinvertriebsvereinbarungen das Wirkungsgebiet 2 zugrunde.<sup>751</sup> Bei der Untersuchung der Wettbewerbsverhältnisse stellte die WEKO aber nicht ausschliesslich auf das Wirkungsgebiet 2, sondern auch auf das Wirkungsgebiet 1 ab.<sup>752</sup> Zweck der vorgenommenen Abgrenzungen war die Untersuchung von Wettbewerbsabreden zwischen mehreren Belagswerken, nicht wie vorliegend die Klärung der Frage, ob ein Belagswerk über eine marktbeherrschende Stellung verfügt. Das ist mit ein Grund dafür, dass im erwähnten Entscheid zwei Gebiete abgegrenzt wurden und dass diese Abgrenzungen nicht mit der vorliegend vorzunehmenden räumlichen Markt-abgrenzung übereinstimmen. Aus diesem Grund begründet dieser Entscheid auch keine Praxis in Bezug auf die vorliegend vorzunehmende Markt-abgrenzung.<sup>753</sup> Ausserdem wurde im Gegensatz zum vorliegenden Verfahren keine Sanktion ausgesprochen, die auf dem im relevanten Markt erzielten Umsatz basiert. Deshalb begründet der Entscheid *Markt für Strassenbeläge* auch diesbezüglich keine für die vorliegende Untersuchung einschlägige Praxis.

<sup>743</sup> Dabei ist zu beachten, dass die für die Beurteilung der Marktstellung der BERAG wichtigen Markt- und Produktionsanteile der BERAG bei einer etwas engeren oder einer etwas weiteren räumlichen Abgrenzung ähnlich hoch ausfallen würden (vgl. Abbildung 14 vorne).

<sup>744</sup> Act. VII.106, Rz 125 ff.

<sup>745</sup> In diesem Zusammenhang ist ausserdem zu berücksichtigen, dass die Abgrenzung anhand des Ausstossanteils und nicht anhand des Markt- oder Produktionsanteils der BERAG vorgenommen wurde. Anhand des Ausstossanteils eines Unternehmens in einem bestimmten Gebiet lassen sich kaum Rückschlüsse in Bezug auf die Markt- und Produktionsanteile des Unternehmens ziehen.

<sup>746</sup> Act. VII.106, Rz 285 sowie insbesondere Rz 132 ff. und Rz 230 ff.; Act. V.26, S. 3 f.

<sup>747</sup> RPW 2000/4, 588 ff.

<sup>748</sup> RPW 2008/1, 85 ff.

<sup>749</sup> RPW 2008/1, 616 Rz 128, *Markt für Strassenbeläge*.

<sup>750</sup> RPW 2000/4, 616 Rz 129, *Markt für Strassenbeläge*.

<sup>751</sup> RPW 2000/4, 618 Rz 132, *Markt für Strassenbeläge*.

<sup>752</sup> Vgl. z.B. RPW 2000/4, 623 Tabelle 2, *Markt für Strassenbeläge*.

<sup>753</sup> Dabei ist ausserdem zu berücksichtigen, dass im vorliegenden Entscheid in einem ersten Schritt festgestellt wird, welche Belagswerke die gleichen Gebiete beliefern wie die BERAG (vgl. Rz 146 ff. vorne). Dazu wird vorliegend keine explizite Markt-abgrenzung vorgenommen. Das Gebiet, in welchem sich die vorliegend berücksichtigten Werke befinden, ist aber deutlich grösser als der abgegrenzte räumlich relevante Markt.

596. Im zweiten von der BERAG angeführten Entscheid der WEKO, *Strassenbeläge Tessin*, aus dem Jahr 2007 stand eine Abrede zwischen Strassenbauunternehmen im Vordergrund. Zusätzlich lagen Anhaltspunkte dafür vor, dass ein Belagswerk, die Comibit, über eine marktbeherrschende Stellung verfügte und diese durch ihre Preispolitik missbraucht haben könnte. Die Frage eines «*allfälligen Missbrauches in Form einer Verdrängungsstrategie*» konnte aber offen gelassen werden.<sup>754</sup> Im Gegensatz zum vorliegenden Verfahren musste also nicht untersucht werden, ob die Comibit über eine marktbeherrschende Stellung verfügte. Da ausserdem keine Sanktion ausgesprochen wurde, welche auf dem im relevanten Markt erzielten Umsatz beruht hätte, musste keine exakte räumliche Marktabgrenzung vorgenommen werden. Entsprechend wurde der Markt für Belagsproduktion «*mindestens kantonal*» abgegrenzt.<sup>755</sup> Aus diesen Gründen begründet die Untersuchung *Strassenbeläge Tessin* keine für die vorliegende Untersuchung einschlägige Praxis.

597. Ausserdem entspricht die «*mindestens kantonale*» Marktabgrenzung nicht einem Radius von 60 Fahrminuten um das Werk der Comibit, wie das die BERAG im vorliegenden Fall fordert: Das Werk der Comibit liegt in Sigrino<sup>756</sup>, welches in der Nähe von Lugano liegt. Ein Fahrminutenradius von 60 Minuten um dieses Werk würde Teile Italiens sowie jedenfalls die nahegelegene italienischsprachige Region Moesa des Kantons Graubünden einschliessen. Deshalb ist klar, dass der von der BERAG geforderte Fahrminutenradius von 60 Minuten nicht der im Entscheid *Strassenbeläge Tessin* vorgenommenen räumlichen Marktabgrenzung entspricht, sondern lediglich als «*Richtwert*»<sup>757</sup> diene.

598. Aus diesen Gründen sind die räumlichen Marktabgrenzungen in den beiden genannten Verfahren entgegen der Auffassung der BERAG nicht als Präjudizien für die vorliegend vorzunehmende räumliche Abgrenzung zu betrachten.

599. **Abgrenzung anhand der technischen Möglichkeiten:** Des Weiteren bringt die BERAG vor, der räumlich relevante Markt sei vorliegend anhand «*einer Ober- und Untergrenze zu definieren*»<sup>758</sup>:

- Die «*Obergrenze*» werde «*durch die technisch maximal mögliche Lieferdistanz bestimmt*».<sup>759</sup>
- Die «*Untergrenze*» werde «*durch das tatsächlich beobachtete Liefergebiet definiert*». Dabei seien Ausreisser auszuschliessen.<sup>760</sup>

600. Bei der räumlichen Marktabgrenzung sei zunächst von der Obergrenze, also von der technisch möglichen Lieferdistanz auszugehen. Dabei handle es sich vorliegend um einen Fahrminutenradius von 60 Fahrminuten um das Werk der BERAG. Anschliessend sei diese Abgrenzung anhand der tatsächlichen Lieferungen (also anhand der Untergrenze) «*zu plausibilisieren*».<sup>761</sup> Diese Plausibilisierung gelinge im vorliegenden Fall, da die BERAG rund 95 % ihres Ausstosses innerhalb der Obergrenze von 60 Fahrminuten absetze.<sup>762</sup>

601. Vorliegend ist klar, dass 60 Fahrminuten nicht der maximal möglichen Lieferzeit entsprechen (vgl. Rz 85 ff. vorne). Die BERAG selber reichte in Beilage 3 ihrer

Stellungnahme Beispiele von durch sie belieferten Baustellen ein, welche mehr als 80 Fahrminuten vom Werk der BERAG entfernt sind.<sup>763</sup> Der [...]der BERAG sagte aus, mit Thermomulden seien Fahrzeiten von bis zu ca. sechs Stunden möglich.<sup>764</sup> Eine Abgrenzung anhand der technischen Möglichkeiten dieser tatsächlich eingesetzten Transportmittel würde deshalb zu einem deutlich grösseren Markt als dem von der BERAG geforderten Radius von 60 Fahrminuten führen.

602. Ein anhand der technischen Möglichkeiten abgegrenztes Gebiet wäre deshalb deutlich grösser als das tatsächliche Liefergebiet der BERAG. Die BERAG äussert sich nicht dazu, wie vorzugehen ist, wenn wie vorliegend die Obergrenze nicht der Untergrenze (also dem Liefergebiet) entspricht. Wird in diesem Fall auf die Obergrenze abgestellt, würde man einen Markt abgrenzen, in welchem die BERAG zu grossen Teilen gar nicht tätig ist. Würde man stattdessen auf die Untergrenze abstellen, kann die Marktabgrenzung direkt anhand der tatsächlich vorgenommenen Lieferungen abgegrenzt werden: Die vorgängige Definition einer Obergrenze hätte in diesem Fall keinen Einfluss auf die Marktabgrenzung.

603. Ausserdem ist zu berücksichtigen, dass die tatsächlich eingesetzten Transportmittel nicht den «*technischen Möglichkeiten*» entsprechen: Eine Thermomulde könnte theoretisch auch per Flugzeug oder Helikopter transportiert werden. Solche Transportmittel werden aus ökonomischen Gründen nicht eingesetzt, obwohl es technisch möglich wäre. Eine Abgrenzung anhand der technischen Möglichkeiten würde deshalb zu einem nochmal deutlich grösseren Markt führen als eine Abgrenzung anhand der mit den tatsächlich eingesetzten Transportmitteln möglichen Lieferdistanzen.<sup>765</sup>

604. Weil die technischen Möglichkeiten keinen Einfluss darauf haben, in welchen Gebieten die Marktgegenseite Asphaltmischgut nachfragt (vgl. Rz 87 ff. vorne), ist eine Abgrenzung des Marktes anhand der technischen Möglichkeiten vorliegend ohnehin nicht zielführend.

<sup>754</sup> RPW 2008/1 108 Rz 168, *Strassenbeläge Tessin*.

<sup>755</sup> RPW 2008/1 110 Rz 198, *Strassenbeläge Tessin*.

<sup>756</sup> RPW 2008/1, 87 Tabelle 1, *Strassenbeläge Tessin*.

<sup>757</sup> RPW 2008/1, 110 Rz 195, *Strassenbeläge Tessin*.

<sup>758</sup> Act. VII.106, Rz 141.

<sup>759</sup> Act. VII.106, Rz 142.

<sup>760</sup> Act. VII.106, Rz 146 f.

<sup>761</sup> Act. VII.106, Rz 148.

<sup>762</sup> Act. VII.106, Rz 148.

<sup>763</sup> Act. VII.106, Rz 41 und Beilage 3.

<sup>764</sup> Act. IV.7, Ziffern 361–366.

<sup>765</sup> Gleichzeitig ist klar, dass die Auswahl der für den Transport eingesetzten Transportmittel ein Marktergebnis ist. Deshalb würde eine Abgrenzung anhand der mit den tatsächlich eingesetzten Transportmitteln erreichbaren Distanzen die von den Parteigutachtern aufgestellte angebliche Anforderung nicht erfüllen, dass bei der Marktabgrenzung das Marktergebnis und die herrschende Konkurrenzsituation nicht berücksichtigt werden dürften (Act. VII.106, Beilage 1, Rz 42 f.).

605. Eine Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes anhand der technischen Möglichkeiten in Märkten, in welchen diese kaum einen Einfluss auf das Nachfrageverhalten der Marktgegenseite haben, entspricht ausserdem nicht der neueren Praxis der WEKO und der Gerichte. Das Bundesgericht bestätigte zum Beispiel die durch die WEKO und das Bundesverwaltungsgericht vorgenommene räumliche Abgrenzung des Marktes im Verfahren *Vertrieb von Tickets im Hallenstadion*, in welchem unter anderem zu beurteilen war, ob das Hallenstadion Zürich eine marktbeherrschende Stellung im Markt für die Durchführung von Musikgrossanlässen einnimmt: Der räumliche Markt wurde auf das Einzugsgebiet für Veranstaltungen des Hallenstadions, nämlich auf die Deutschschweiz abgegrenzt. Bei der entsprechenden Abgrenzung ist gemäss Bundesgericht «*der entsprechende Reiseweg bzw. die jeweilige Dauer das entscheidende Element*».<sup>766</sup> Hingegen spielen die technischen Möglichkeiten keine Rolle. Es ist technisch ohne weiteres möglich, von ausserhalb der Deutschschweiz nach Zürich zu reisen, um dort ein Konzert zu besuchen. Ausserdem dürfte die Deutschschweiz dem Kerneinzugsgebiet entsprechen, da jedenfalls teilweise auch Zuschauerinnen und Zuschauer aus weiter entfernten Gebieten Konzerte im Hallenstadion besuchen.<sup>767</sup>

606. **Angebliche Inkonsistenz zu den angeordneten Verhaltensmassnahmen:** Des Weiteren bringt die BERAG vor, die vorliegend vorgenommene räumliche Markt-abgrenzung sei inkonsistent mit dem bei der Anordnung von Massnahmen festgelegten Radius von 90 Fahrminuten (vgl. Ziffer 1.6 des Dispositivs).<sup>768</sup>

607. Der im Dispositiv im Zusammenhang mit den Verhaltensmassnahmen festgelegte Radius von 90 Fahrminuten hat den Zweck, Konkurrenzunternehmen der Belagswerke in Hasle und in Rubigen zu identifizieren. Konkurrenzunternehmen sind Unternehmen, welche zu vergleichbaren Kosten die gleichen Baustellen wie die Werke in Hasle bzw. Rubigen beliefern können. Massgebend sind dabei nicht nur die im Kernliefergebiet gelegenen Baustellen, da der Zweck der Auflage die Verhinderung von Wettbewerbsabreden im Sinne von Art. 5 KG ist. Art. 5 KG setzt keine marktbeherrschende Stellung voraus. Da die BERAG wie auch das Werk in Hasle auch Baustellen beliefern, die jedenfalls bis zu rund 45 Fahrminuten von den jeweiligen Werkstandorten entfernt sind, sind deshalb alle Werke, welche solche Baustellen zu vergleichbaren Transportkosten beliefern können, als Konkurrenzwerke zu betrachten. Dabei handelt es sich um alle Werke, welche ihrerseits aus entgegengesetzter Richtung die erwähnten Baustellen innerhalb von 45 Fahrminuten erreichen können. Deshalb sind alle Unternehmen, die innerhalb eines Radius von 90 Fahrminuten (entspricht dem Doppelten der erwähnten 45 Fahrminuten) der Werkstandorte in Rubigen bzw. Hasle selber ein Asphaltmischgutwerk betreiben, als Konkurrenzunternehmen zu betrachten.

#### C.4.4.2 Konkurrenzverbot der Aktionärinnen der BERAG

608. Wie schon bei der Abgrenzung des räumlichen Marktes bezüglich der Aktionärspreise und des Treuebonussystems der BERAG ist auch bei der räumlichen Abgrenzung in Bezug auf das Konkurrenzverbot der

Aktionärinnen der BERAG den Kostenvorteilen aufgrund der Transportwege Rechnung zu tragen (vgl. Rz 582 ff.). Ausserdem ist zu berücksichtigen, dass von der Abrede vor allem Belagsbezüge im räumlichen Geltungsbereich des Konkurrenzverbots (dazu Rz 462 ff.) betroffen waren. Vor diesem Hintergrund ist festzuhalten, dass der räumlich relevante Markt bezüglich des Konkurrenzverbots der Aktionärinnen der BERAG mindestens dem Geltungsbereich des Konkurrenzverbots, d.h. das Gebiet von Hindelbank und Jegensdorf, Lützelflüh, Langnau bis nach Thun, allenfalls auch weitere Gebiete umfasst.

#### C.4.4.3 Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH

609. Bezüglich der Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH umfasst der räumlich relevante Markt mindestens die Liefergebiete der BERAG und der BLH, allenfalls auch angrenzende Gebiete.

#### C.4.5 Zeitlich relevanter Markt

610. Da die vorliegend zu beurteilenden Verhaltensweisen in unterschiedlichen Zeiträumen ausgeübt wurden, ist der zeitlich relevante Markt folgendermassen differenziert nach Verhaltensweise abzugrenzen:

- Vorzugskonditionen der Aktionärinnen der BERAG und Treuebonussystem der BERAG: 2004 bis heute, da unzulässige Verhaltensweisen im Sinne von Art. 7 KG seit 2004 direkt sanktionierbar sind und da beide Verhaltensweisen bis heute andauern.
- Konkurrenzverbot der Aktionärinnen der BERAG: 1996 bis 2016, da Wettbewerbsabreden im Sinne von Art. 5 Abs. 1 KG seit Inkrafttreten des Gesetzes im Jahr 1996 unzulässig sind und da das Konkurrenzverbot 2016 aufgehoben wurde.
- Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH: 1996 bis anfangs 2019, da Wettbewerbsabreden im Sinne von Art. 5 Abs. 1 KG seit Inkrafttreten des Gesetzes im Jahr 1996 unzulässig sind und da die Abrede anfangs 2019 aufgehoben wurde.

#### C.4.6 Zwischenergebnis

611. Bezüglich der Vorzugskonditionen der Aktionärinnen der BERAG und des Treuebonussystems der BERAG entspricht der relevante Markt allen Arten von Asphaltmischgut, die innerhalb eines Radius von 32 Fahrminuten ab dem Werk der BERAG in Rubigen im Zeitraum von 2004 bis heute ausgeliefert wurden.

612. Bezüglich des Konkurrenzverbots der Aktionärinnen der BERAG entspricht der relevante Markt jedenfalls allen Arten von Asphaltmischgut, die im Zeitraum von 1996 bis 2016 im Geltungsbereich des Konkurrenzverbots ausgeliefert wurden.

<sup>766</sup> BGer 2C.113/2017 vom 12.2.2020 E 5.4.2, *Vertrieb von Tickets im Hallenstadion Zürich*.

<sup>767</sup> Vgl. dazu die Ausführungen der WEKO, RPW 2012/1, 98 Rz 126 ff., *Vertrieb von Tickets im Hallenstadion Zürich*.

<sup>768</sup> Act. VII.106, Rz 42.

613. Bezüglich der Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH entspricht der relevante Markt jedenfalls allen Arten von Asphaltmischgut, die im Zeitraum von 1996 bis 2019 im Liefergebiet der BERAG oder der BLH ausgeliefert wurden.

## C.5 Marktbeherrschende Stellung der BERAG

### C.5.1 Einleitung

614. Vorliegend wird geprüft, ob die Gewährung von Vorzugskonditionen an Aktionärinnen sowie die Ausrichtung eines Treuebonus missbräuchlich im Sinne von Art. 7 KG sind. Die Anwendung von Art. 7 KG setzt eine marktbeherrschende Stellung im Sinne von Art. 4 Abs. 2 KG voraus. Deshalb wird nachfolgend geprüft, ob die BERAG im relevanten Markt<sup>769</sup> über eine marktbeherrschende Stellung verfügt.

615. Gemäss Art. 4 Abs. 2 KG gelten einzelne oder mehrere Unternehmen als marktbeherrschend, wenn sie auf einem Markt als Anbieter oder Nachfragerinnen in der Lage sind, sich von andern Marktteilnehmern (Mitbewerbenden, Anbietern oder Nachfragerinnen) in wesentlichem Umfang unabhängig zu verhalten.

616. Eine marktbeherrschende Stellung lässt sich nicht anhand fixer Kriterien bestimmen, sondern ist im Einzelfall mit Blick auf die konkreten Verhältnisse auf dem relevanten Markt zu entscheiden. Massgebend ist eine wertende Beurteilung aller relevanten Aspekte, die im Einzelfall für oder gegen die Möglichkeit eines unabhängigen Verhaltens sprechen.<sup>770</sup>

### C.5.2 Aktuelle Konkurrenz

617. Die BERAG verfügt im relevanten Markt im Vergleich zu den meisten Konkurrenten und Konkurrentinnen über einen Transportkostenvorteil. Je nach der konkreten Lage der zu beliefernden Baustelle trifft das zwar nicht auf alle Konkurrenzwerke zu. Insbesondere die leistungsstarken Werke im Norden der Stadt Bern haben aber gegenüber der BERAG namentlich bei der Belieferung von Baustellen im Süden der Stadt Bern einen Transportkostennachteil. Dieser ist insbesondere bei der Lieferung kleiner Mengen spürbar, da bei solchen Lieferungen die Transportkosten pro Tonne und Fahrminute im Vergleich zur Lieferung grösserer Mengen besonders hoch ausfallen (Rz 152 ff.).

618. Zusätzlich sind die Produktionskosten der BERAG aufgrund von Skalenvorteilen tiefer als diejenigen ihrer Konkurrenten und Konkurrentinnen, welche alle deutlich geringere Mengen produzieren (Rz 173). Die BERAG bringt diesbezüglich vor, «gewisse Fixkosten (insb. die Ausgaben für Verwaltung, Unterhalt und Betrieb sowie für die Finanzierung und Amortisierung der Anlage)» würden lediglich etwa [...] % der Herstellungskosten ausmachen.<sup>771</sup> Das trifft nicht zu. Die Kosten für Verwaltung alleine hatten 2004–2017 einen Anteil von [...] % an den Herstellungskosten der BERAG. Dazu kommen die Kosten für Unterhalt und Betrieb mit [...] % der Herstellungskosten (vgl. Abbildung 2 vorne). Darin sind die Kosten für Finanzierung und Amortisierung der Anlage noch nicht enthalten (vgl. Rz 97 vorne). Aus Abbildung 6 ist ersichtlich, dass die Kosten für Verwaltung, Unterhalt und Betrieb der BERAG je nach der jährlich produzierten Menge zwischen rund Fr. [...] und Fr. [...] pro Tonne schwanken.

Deshalb ist davon auszugehen, dass die Skalenerträge im vorliegenden Markt eine relevante Grössenordnung erreichen.

619. Die BERAG verfügt ausserdem schon mindestens seit 2004 über Anlagen, die es ihr erlauben, einen höheren Anteil von Ausbauasphalt beizumischen als Werke ohne Paralleltrommel und damit insbesondere als das [...] Werk in [...] (Rz 169 f.). Dadurch fallen die Produktionskosten der BERAG im Vergleich zu Werken ohne Paralleltrommel zusätzlich tiefer aus.

620. Diese Kostenvorteile in Bezug auf Transport und Produktion führen dazu, dass die BERAG im relevanten Markt in der Preissetzung einen erheblichen Spielraum hat.

621. Ausserdem hat die BERAG im Vergleich zu anderen Werken sehr viele bedeutende Strassenbauunternehmen als Aktionärinnen eingebunden (Rz 135). Dadurch fällt es ihr leichter, diese Strassenbauer als Kundinnen zu gewinnen.

622. Die Kostenvorteile der BERAG, die Verbindung zu wichtigen Kunden und Kundinnen sowie die beschränkten Ausweichmöglichkeiten Dritter weisen auf eine starke Marktstellung der BERAG hin. Dabei handelt es sich um Aspekte, die zur Beurteilung der Möglichkeit eines unabhängigen Verhaltens relevant sind. Diese und weitere Aspekte haben einen Einfluss auf den Marktanteil. Da der Marktanteil zahlreiche solche Aspekte reflektiert, handelt es sich dabei um eine wichtige Kennzahl zur Beurteilung der Marktstellung.<sup>772</sup>

623. Im vorliegenden Fall beträgt der Marktanteil der BERAG im relevanten Markt rund zwei Drittel (Rz 220 ff.) und widerspiegelt damit in Übereinstimmung mit bereits diskutierten weiteren Aspekten die Stärke der Marktstellung der BERAG. Die BERAG war in der Lage, diesen hohen Marktanteil über den gesamten Zeitraum 2004–2021 aufrechtzuerhalten (Rz 220 ff. sowie Rz 224 ff.). Bei der Beurteilung der Marktstellung der BERAG ist ausserdem zu beachten, dass die nächst stärkste Konkurrentin im Vergleich zur BERAG einen rund [ $\geq 4$  mal] geringeren Marktanteil erreicht und damit nur beschränkt in der Lage ist, den Handlungsspielraum der BERAG wesentlich einzuschränken.

<sup>769</sup> Zur Prüfung, ob die BERAG über eine marktbeherrschende Stellung verfügt, wird auf den bezüglich der Vorzugskonditionen der Aktionärinnen der BERAG und des Treuebonussystems der BERAG abgegrenzten Markt abgestellt (vgl. Rz 571 ff.).

<sup>770</sup> BGE 139 I 72, 97 E. 9.3.1, (= RPW 2013/1, 129 E. 9.3.1), *Publigroupe SA et al./WEKO*; BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018 E. 402 ff., *Sanktionsverfügung – DCC*.

<sup>771</sup> Act. VII.106, Rz 93.

<sup>772</sup> Vgl. z.B. BGE 139 I 72, 99 E. 9.3.3.2 (= RPW 2013/1, 129 E. 9.3.3.2), *Publigroupe SA et al./WEKO*; BGer, 2C.113/2017 vom 12.2.2020 E.5.5.2, *AG Hallenstadion, Ticketcorner AG/WEKO et al.*; BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018 E. 442, *Sanktionsverfügung – DCC*.



624. Neben dem Marktanteil kann der Produktionsanteil zur Beurteilung der Marktverhältnisse herangezogen werden.<sup>773</sup> Während der Marktanteil die Stärke eines Unternehmens im Drittkundenmarkt reflektiert, gibt der Produktionsanteil Aufschluss über den Anteil an den insgesamt von allen Strassenbauern verbauten Mengen Asphaltmischgut. Die BERAG erreicht im relevanten Markt auch diesbezüglich mit einem Anteil von [50–60 %] einen hohen Wert. Dabei ist ausserdem zu berücksichtigen, dass der Produktionsanteil der BERAG mehr als viermal höher ausfällt als der Produktionsanteil der nächst stärksten Konkurrentin (Rz 220 ff.). Selbst wenn unternehmensinterne Verkäufe berücksichtigt werden, gibt es also kein Konkurrenzunternehmen, welches eine ähnlich starke Marktstellung einnimmt wie die BERAG und welches den Handlungsspielraum der BERAG wesentlich einschränken könnte.

625. Die BERAG bringt vor, der Marktanteil vermittele ein verzerrtes Bild der Wettbewerbskräfte, weil dieser den von vertikal integrierten Unternehmen ausgehenden Wettbewerbsdruck nicht reflektiere.<sup>774</sup>

626. Tatsächlich würde sich ein verzerrtes Bild ergeben, wenn im vorliegenden Fall die Wettbewerbsverhältnisse einzig aufgrund des Marktanteils beurteilt würden. Das ist aber nicht der Fall. Vielmehr berücksichtigt die Behörde zur Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse eine Vielzahl von Kriterien, unter anderem auch den Marktanteil. Der Marktanteil ist insbesondere aus den folgenden Gründen relevant:

- Nicht alle im Markt für Strassenbau tätigen Unternehmen verfügen über ein eigenes Asphaltmischgutwerk. Zur Beurteilung der Ausweichmöglichkeiten dieser Unternehmen ist der Marktanteil eine relevante Kennzahl, da diese nur auf Werke ausweichen können, welche unternehmensexterne Kundinnen und Kunden zu konkurrenzfähigen Preisen beliefern.
- Asphaltmischgutwerke müssen sich im Wettbewerb gegen andere Anbieterinnen und Anbieter durchsetzen, wenn sie an unternehmensexterne Kundinnen oder Kunden liefern wollen. Das ist bei Lieferungen an unternehmensinterne Abnehmerinnen oder Abnehmer nur in einem geringeren Ausmass der Fall, unter anderem weil das Gesamtunternehmen ein Interesse an der Auslastung des Belagswerks hat.<sup>775</sup>

627. Die BERAG hat also zum Beispiel bei der Belieferung der Bauunternehmung der [F3] einen Nachteil gegenüber dem Werk in Oberwangen. Die Tatsache, dass sich das Werk in Oberwangen dabei regelmässig durchsetzt, ist deshalb kein guter Indikator dafür, dass die BERAG im Markt für Asphaltmischgut durch das Werk in Oberwangen diszipliniert wird. Eine solche Disziplinierung kann erst indirekt über den Markt für Strassenbau erfolgen, und auch das nur in denjenigen Bereichen, in welchen die Bauunternehmung der [F3] im Wettbewerb mit den Kundinnen und Kunden der BERAG steht. Ausserdem dürfte die [F3] nur ein beschränktes Interesse daran haben, ihre Konkurrentinnen im Markt für Strassenbau zu attraktiven Bedingungen mit Asphaltmischgut zu beliefern, wenn sie sich für den gleichen Strassenbauauftrag interessiert, für welchen diese beim Werk in Oberwangen Offerten einholen. Aus diesen Gründen ist auch der

Marktanteil bei der Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse zu berücksichtigen.

628. Ausserdem bringt die BERAG vor, dass sämtliche der im relevanten Markt gelegenen Postleitzahlen von mindestens einem anderen Belagswerk im Zeitraum 2011–2018 mit Asphaltmischgut beliefert worden seien. Der überwiegende Anteil dieser Postleitzahlen sei sogar von mehr als 4 anderen Belagswerken beliefert worden.<sup>776</sup>

629. Es trifft zu, dass auch andere Belagswerke in der Lage sind, die im relevanten Markt gelegenen Baustellen zu beliefern. Es trifft ebenfalls zu, dass andere Belagswerke die im relevanten Markt gelegenen Postleitzahlen tatsächlich beliefern haben. Entsprechend verfügt die BERAG im relevanten Markt nicht über ein Monopol. Die Bedeutung der Marktstellung der BERAG kann zuverlässiger anhand der Markt- und Produktionsanteile im relevanten Markt beurteilt werden als anhand des von der BERAG und ihren Parteigutachterinnen und Parteigutachtern vorgebrachten Anteils der Postleitzahlen, welche auch noch von anderen Werken beliefert wurden: Im Gegensatz zu den Markt- und Produktionsanteilen trägt diese Kenngrösse weder der stark unterschiedlichen Bedeutung der verschiedenen Postleitzahlen noch der Unterschiede in Bezug auf die von den verschiedenen Belagswerken gelieferten Mengen Rechnung. Zwar sind andere Werke technisch in der Lage, den relevanten Markt zu beliefern. Trotzdem setzten sich im Wettbewerb insbesondere die weit entfernten Werke nur selten durch.

630. Unter Einbezug aller vorgenannter Aspekte ist deshalb festzuhalten, dass die BERAG sich im aktuellen Wettbewerb im Wesentlichen unabhängig von anderen Marktteilnehmern verhalten kann.

<sup>773</sup> Vgl. RPW 2014/1, 233 Rz 158 ff., Swatch Group Lieferstopp; WEKO, 13.7.2020, Rz 414 ff., *Swatch Group Lieferstopp*, <<https://www.weko.admin.ch/weko/de/home/praxis/publizierte-entscheide.html>> (15.4.2021).

<sup>774</sup> Act. VII.106, Rz 114 ff.

<sup>775</sup> Vergleiche dazu den von der BERAG in Rz 123 der Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats zitierten Entscheid des Bundeskartellamts: Darin stellt das Bundeskartellamt klar, dass der Anteil der Lieferungen an Dritte bei der Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse von Bedeutung ist: «In Bezug auf den Eigenverbrauch haben andere Anbieter nämlich nur in Ausnahmefällen eine Chance, als Lieferant ausgewählt zu werden, wenn die betroffene Baustelle sich im Liefergebiet der eigenen Anlage befindet. Dagegen muss sich der Asphalt Hersteller bei der Belieferung von Dritten erst im Wettbewerb mit anderen Anbietern durchsetzen. Folglich hat der Eigenverbrauch ein geringeres Gewicht bei der Bewertung, welche Bedeutung einem Anbieter von Asphalt nach seinem Marktanteil zukommt» (BKartA, B 1-190/07, *Faber/BAG/AML*, Rz 50). Vergleiche dazu auch die Aussage von [N24], Act. IV.10, Ziffern 264–270, wobei zu berücksichtigen ist, dass zwar nur auf Lieferungen unternehmensexterner Werke und nicht auf Lieferungen unternehmensinterner Werke Mehrwertsteuer erhoben wird. Die auf dem Einkauf von Asphaltmischgut von externen Werken erhobene Mehrwertsteuer kann aber mit der auf dem Preis für Strassenbauleistungen geschuldeten Mehrwertsteuer verrechnet werden kann. Deshalb führt die Mehrwertsteuer nicht zu zusätzlichen Vorteilen für unternehmensinterne Belagswerke.

<sup>776</sup> Act. VII.106, Rz 262 ff.

### C.5.3 Potenzielle Konkurrenz

631. Neueintritte in den Markt für Asphaltmischgut werden durch verschiedene Umstände erschwert: Für die Errichtung und den Betrieb eines Asphaltmischgutwerks sind Bewilligungen sowie ein Bedarfsnachweis erforderlich (Rz 234). Ausserdem sind Asphaltmischgutwerke auf Zugang zu Gesteinskörnungen angewiesen. Dieser ist nicht ohne Weiteres gewährleistet. Einerseits setzt der Kiesliefervertrag der BERAG mit den lokalen Kiesproduzenten die Zustimmung der BERAG für die Belieferung anderer Belagswerke voraus. Andererseits ist die Eröffnung einer neuen Kiesgrube – wenn überhaupt – nur zu hohen Kosten und mit jahrelanger Vorlaufzeit möglich (Rz 235). Ausserdem sind allein für eine neue Anlage Investitionen von mehr als [8–12] Mio. Fr. erforderlich. Ein Neueintritt setzt zudem ein gewisses Know-How voraus (Rz 236).

632. Zusätzlich ist zu berücksichtigen, dass die Dichte der bestehenden Werke relativ gross ist (vgl. Abbildung 9 vorne). Ein neu in den Markt eintretendes Werk wäre deshalb nur in einem relativ kleinen Gebiet durch einen Transportkostenvorteil im Vergleich zu anderen Werken geschützt. Dadurch wird ein Neueintritt erschwert.

633. Ausserdem hat die BERAG im Vergleich zu anderen Werken sehr viele bedeutende Strassenbauunternehmen als Aktionärinnen eingebunden (Rz 135). Für ein neu in den Markt eintretendes Asphaltmischgutwerk wäre es schwierig, der BERAG diese Kundinnen streitig zu machen.

634. Schliesslich haben sich zahlreiche potenzielle Konkurrenten und Konkurrentinnen bis 2016 verpflichtet, die BERAG nicht zu konkurrenzieren (vgl. Rz 440 ff.). Dadurch wird der Kreis der potenziellen Konkurrenten und Konkurrentinnen eingeschränkt, wodurch die Wahrscheinlichkeit eines Neueintritts zusätzlich reduziert wird.

635. Die BERAG bringt vor, beim nachgelagerten Markt für Strassenbau würde es sich um einen sogenannten «*Ausschreibungsmarkt*» handeln, weil dort der Grossteil der Aufträge von der öffentlichen Hand im Rahmen von Submissionsverfahren vergeben werden. In Ausschreibungsmärkten sei die potenzielle Konkurrenz stärker, weil die Ausgangslage bei jeder Ausschreibung wieder offen und dadurch Neueintritte leichter möglich seien.<sup>777</sup>

636. Vorliegend ist die potenzielle Konkurrenz im Markt für Asphaltmischgut und nicht im Markt für Strassenbau zu beurteilen. Neueintritte im Markt für Strassenbau führen nicht zur Reduktion der vorgenannten Eintrittsschranken zum Markt für Asphaltmischgut. Einzig die starke Kundenbeziehung der BERAG zu ihren Aktionärinnen würde an Bedeutung verlieren, wenn neue Unternehmen in den Markt für Strassenbau eintreten würden. Dieser Effekt reicht aber nicht aus, um die weiterhin bestehenden Eintrittsschranken in Frage zu stellen. Ausserdem führen insbesondere die Vorzugskonditionen der BERAG dazu, dass Neueintritte im Markt für Strassenbau erschwert werden.

637. Aus diesen Gründen ist festzuhalten, dass die potenzielle Konkurrenz im Markt für Asphaltmischgut zu schwach ist, um die BERAG in ihrem Marktverhalten disziplinieren zu können.

### C.5.4 Stellung der Marktgegenseite

638. Da es keine Substitute für Asphaltmischgut gibt, kann die Marktgegenseite nicht auf andere Produkte ausweichen. Einzige Alternative zum Bezug bei der BERAG ist der Bezug bei einem anderen Asphaltmischgutwerk. Zwar sind auch andere Belagswerke in der Lage, die im relevanten Markt gelegenen Baustellen zu beliefern. Insbesondere für die weiter entfernt gelegenen Werke stellen aber die hohen Transportkosten ein Hindernis dar, welches in den entsprechenden Markt- und Produktionsanteilen dieser Werke reflektiert ist (vgl. Abbildung 16 und Abbildung 17 vorne).

639. Zusätzlich ist zu berücksichtigen, dass die meisten Konkurrentinnen der BERAG Dritte im Vergleich zu Aktionärinnen oder konzerninternen Abnehmern jedenfalls beim Bezug kleinerer Mengen nur zu höheren Preisen mit Asphaltmischgut beliefern (vgl. Rz 183 und insbesondere Fussnote 233). Deshalb sind die Ausweichmöglichkeiten insbesondere für Bauunternehmungen, die an keinem Asphaltmischgutwerk beteiligt sind und insbesondere beim Bezug kleiner Mengen, beschränkt.

640. Da Nichtaktionäre nur rund [ $<33$ ] % des von der BERAG hergestellten Asphaltmischguts beziehen (vgl. Rz 135) und da sich dieser Absatz auf verschiedene Nichtaktionäre verteilt, befinden sich diese gegenüber der BERAG in einer eher schwachen Verhandlungsposition. Sie können deshalb den Handlungsspielraum der BERAG nicht wesentlich einschränken.

641. Die BERAG macht geltend, ihre Kunden seien gross, finanzkräftig, sachkundig und professionell. Deshalb sei die Stellung der Marktgegenseite als stark zu bewerten. Ausserdem habe die Nachfragemacht der öffentlichen Hand auf dem nachgelagerten Markt für Strassenbau eine stark disziplinierende Wirkung auf die BERAG.<sup>778</sup>

642. Bei den Kundinnen der BERAG handelt es sich tatsächlich zum überwiegenden Anteil um sachkundige Unternehmungen, die wissen dürften, welche anderen Werke Asphaltmischgut liefern können. Bei grösseren Mengen holen diese Unternehmungen ausserdem bei mehreren Werken Offerten ein (vgl. Rz 184 vorne). Deshalb hat die BERAG kaum die Möglichkeit, schlecht informierte Abnehmerinnen oder Abnehmer auszunützen. Ausserdem wählt die Marktgegenseite insbesondere aufgrund der Vorgaben der als Endnachfragerin auftretenden öffentlichen Hand im Wesentlichen aufgrund des Preises eine Anbieterin von Asphaltmischgut aus (vgl. Rz 136 vorne). Der preisliche Spielraum der BERAG wird deshalb nicht durch unprofessionelle oder schlecht informierte Abnehmer oder Endnachfragerinnen, sondern durch die Kostenvorteile der BERAG gegenüber anderen Herstellern begründet. Ausserdem erschweren die vorangehend beschriebenen Markteintrittsschranken (vgl. Rz 234 ff. vorne) selbst finanzkräftigen Bauunternehmungen einen allfälligen Neueintritt in den Markt für Asphaltmischgut. Aus diesen Gründen können selbst die gut informierten Kundinnen und Kunden der BERAG deren Handlungsspielraum nicht wesentlich einschränken.

<sup>777</sup> Act. VII.106, Rz 273.

<sup>778</sup> Act. VII.106, Rz 274 ff.

### C.5.5 Zwischenergebnis

643. Die BERAG ist im relevanten Markt einer relativ schwachen aktuellen Konkurrenz ausgesetzt und kann sich im Wesentlichen unabhängig von anderen Marktteilnehmern verhalten. Aufgrund der hohen Markteintrittsschranken vermag der durch das Konkurrenzverbot reduzierte Kreis potenzieller Konkurrenten und Konkurrentinnen diesen Handlungsspielraum der BERAG nicht einzuschränken. Da die Marktgegenseite nur beschränkte Ausweichmöglichkeiten hat, kann auch sie die BERAG nicht disziplinieren. Aus diesen Gründen steht fest, dass die BERAG im relevanten Markt über eine marktbeherrschende Stellung im Sinne von Art. 4 Abs. 2 KG verfügt.

### C.6 Vorzugskonditionen für Aktionärinnen der BERAG

#### C.6.1 Einleitung

644. Gemäss der Generalklausel von Art. 7 Abs. 1 KG verhalten sich marktbeherrschende Unternehmen unzulässig, wenn sie durch den Missbrauch ihrer Stellung auf dem Markt andere Unternehmen in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs behindern oder die Marktgegenseite benachteiligen.

645. Art. 7 KG kann demnach nur auf marktbeherrschende Unternehmen im Sinne von Art. 4 Abs. 2 KG angewandt werden. Deshalb ist zunächst zu prüfen, ob die BERAG über eine marktbeherrschende Stellung verfügt. Dies ist vorliegend zu bejahen (vgl. Rz 614 ff. vorne).

646. Zusätzlich setzt die Anwendung von Art. 7 KG das Vorliegen eines Missbrauchs voraus. Dabei kann zwischen einem sog. Behinderungsmissbrauch und einem sog. Benachteiligungs- bzw. Ausbeutungsmissbrauch unterschieden werden. Eine klare Zuordnung ist nicht in allen Fällen möglich, da Geschäftspraktiken von marktbeherrschenden Unternehmen zugleich behindernd und ausbeutend sein können.<sup>779</sup>

647. Ein *Behinderungsmissbrauch* liegt vor, wenn andere Unternehmen in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs behindert werden. Dabei spielt es keine Rolle, ob sich die Behinderung auf dem Markt des marktbeherrschenden Unternehmens oder auf einem vor- bzw. nachgelagerten Markt aktualisiert. Ein Behinderungsmissbrauch umfasst somit sämtliche Verhaltensweisen marktbeherrschender Unternehmen ausserhalb eines fairen Leistungswettbewerbs, die sich gegen aktuelle oder potenzielle Konkurrenten und Konkurrentinnen oder Handelspartner und Handelspartnerinnen richten und diese in ihren Handlungsmöglichkeiten auf dem beherrschten oder einem benachbarten Markt einschränken.<sup>780</sup>

648. Demgegenüber wird bei einem *Benachteiligungs- bzw. Ausbeutungsmissbrauch* die Marktgegenseite benachteiligt, indem dieser ausbeuterische Geschäftsbedingungen oder Preise aufgezwungen werden.<sup>781</sup>

649. In Art. 7 Abs. 2 KG hat der Gesetzgeber eine nicht abschliessende Liste von Verhaltensweisen aufgestellt, die das Verbot von Art. 7 Abs. 1 KG veranschaulichen bzw. konkretisieren soll.<sup>782</sup> Die Tatbestände von Art. 7 Abs. 2 KG indizieren jedoch nicht per se eine unzulässige Verhaltensweise; es müssen vielmehr immer die Kriterien

der Generalklausel von Art. 7 Abs. 1 KG erfüllt sein, damit ein Missbrauch vorliegt.<sup>783</sup>

650. Wie es das Bundesgericht im Fall «*Publigroupe*» festgehalten hat, ist im Einzelfall anhand eines dualen Prüfungsmusters zu eruieren, ob ein unzulässiges Verhalten bzw. ein Missbrauch vorliegt: In einem ersten Schritt ist zu prüfen, ob eine Verhaltensweise nach Art. 7 Abs. 2 KG eine Behinderung bzw. Benachteiligung im Sinne von Art. 7 Abs. 1 KG darstellt. In einem zweiten Schritt sind mögliche Rechtfertigungsgründe (sog. legitime business reasons) zu prüfen. Unzulässiges Verhalten liegt dann vor, wenn kein sachlicher Grund für die Benachteiligung bzw. Ausbeutung oder die Behinderung vorliegt.<sup>784</sup>

651. Nachfolgend wird zunächst geprüft, ob die BERAG durch die Gewährung von Vorzugskonditionen an ihre Aktionärinnen ihre Kunden und Kundinnen in unzulässiger Weise ungleich behandelt und damit den Tatbestand der Diskriminierung von Handelspartnern im Sinne von Art. 7 Abs. 2 Bst. b i.V.m. Art. 7 Abs. 1 KG erfüllt.

652. Zusätzlich zum Vorliegen einer marktbeherrschenden Stellung setzt dieser Tatbestand die kumulative Erfüllung der folgenden vier Tatbestandsmerkmale voraus.<sup>785</sup>

- Ungleichbehandlung: Es liegt eine Verhaltensweise vor, die bei gleichem Sachverhalt zu einer Ungleichbehandlung oder bei ungleichem Sachverhalt zu einer Gleichbehandlung führt.
- Handelspartner: Die Diskriminierung betrifft Handelspartner.
- Wettbewerbsbehinderung: Durch die Verhaltensweise werden andere Unternehmen in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs behindert oder die Marktgegenseite benachteiligt.
- Keine Rechtfertigungsgründe: Die durch die Verhaltensweise bewirkte Ungleichbehandlung ist nicht sachlich gerechtfertigt.

653. Die ersten drei dieser Tatbestandsmerkmale ergeben sich direkt aus dem Wortlaut von Art. 7 Abs. 2 Bst. b KG. Die entsprechende Prüfung beinhaltet jedenfalls den ersten Prüfschritt des dualen Prüfmusters von Art. 7 Abs. 1 KG, bei welchem eruiert wird, ob eine Behinderung oder eine Benachteiligung vorliegt. Ein Missbrauch im Sinne von Art. 7 Abs. 2 Bst. b i.V.m. Abs. 1 KG liegt vor, falls die zu beurteilende Verhaltensweise ausserdem nicht durch sachliche Gründe (sog. legitime business reasons) gerechtfertigt werden kann.<sup>786</sup>

<sup>779</sup> RPW 2010/1, 166 Rz 322, *Preispolitik Swisscom ADSL*; vgl. auch BGE 139 I 72 E. 10.1.1, *Publigroupe SA et al./WEKO*.

<sup>780</sup> BGE 139 I 72 E. 10.1.1 m.w.H., *Publigroupe SA et al./WEKO*; vgl. auch Botschaft KG 1995, BBI 1995 468, 569.

<sup>781</sup> BGE 139 I 72 E. 10.1.1 m.w.H., *Publigroupe SA et al./WEKO*.

<sup>782</sup> Vgl. RPW 2012/3, 467 Rz 71, *Erdgas Zentralschweiz AG*; Botschaft KG 1995, BBI 1995 468, 570.

<sup>783</sup> Vgl. Botschaft KG 1995, BBI 1995 I 468, 570; RPW 2004/2, 368 Rz 57 *Produktbündel „Talk & Surf“*.

<sup>784</sup> BGE 139 I 72 104 E. 10.1.2, *Publigroupe SA et al./WEKO*, m. w. H.

<sup>785</sup> Vgl. z.B. RPW 2020/2, 572 Rz 844 ff., *Geschäftskunden Preissysteme für adressierte Briefsendungen*.

<sup>786</sup> Vgl. z.B. BGE 146 II 217 236 f. E. 5.9, *Swisscom AG und Swisscom (Schweiz) AG/WEKO*.

654. Nachfolgend wird geprüft, ob die Gewährung von Vorzugskonditionen an die Aktionärinnen der BERAG die erwähnten vier Tatbestandsmerkmale erfüllt. Dazu werden jeweils zunächst die Voraussetzungen des zu prüfenden Tatbestandsmerkmals näher erläutert.

## C.6.2 Ungleichbehandlung

### C.6.2.1 Voraussetzungen

655. Eine Ungleichbehandlung liegt vor, wenn ein marktbeherrschendes Unternehmen seine Handelspartner bei gleichem Sachverhalt ungleich behandelt oder bei ungleichem Sachverhalt gleich behandelt.<sup>787</sup> Die zu vergleichenden Sachverhalte müssen dabei nicht identisch, sondern lediglich gleichwertig sein. Das ist insbesondere dann der Fall, wenn sich die Ungleichbehandlung auf gleichartige Produkte oder Dienstleistungen bezieht und sich die zu vergleichenden Geschäfte hinsichtlich der im Geschäftsverkehr als erheblich angesehenen Merkmale nicht wesentlich unterscheiden.<sup>788</sup>

### C.6.2.2 Subsumption

656. Die Preispolitik der BERAG sieht vor, Aktionärinnen zu besseren Konditionen mit Asphaltmischgut zu beliefern als Nichtaktionäre: Für Aktionärinnen gelten tiefere Listenpreise, tiefere Offertpreise, tiefere Endpreise und vorteilhaftere weitere Konditionen (vgl. Rz 242 ff. vorne). Nachfolgend wird dargelegt, dass diese Ungleichbehandlung Geschäfte betrifft, die sich hinsichtlich der im Geschäftsverkehr als erheblich angesehenen Merkmale nicht unterscheiden.

657. **Listenpreise:** Die Listenpreise für Aktionärinnen liegen rund 15 % unter den Listenpreisen für Nichtaktionäre. Diese Ungleichbehandlung kann weder auf unterschiedliche Jahresbezugsmengen von Aktionärinnen und Nichtaktionären noch auf unterschiedliche Bezugsmengen pro Ladung zurückgeführt werden: Die grössten Nichtaktionäre beziehen pro Jahr ähnlich viel wie die kleinsten Aktionärinnen und die Bezugsmenge pro Ladung ist bei ihnen ähnlich hoch. Trotzdem kommen auch für die grössten Nichtaktionäre die deutlich höheren Listenpreise für Nichtaktionäre zur Anwendung, während selbst die kleinsten Aktionärinnen gemäss der Aktionärspreisliste beziehen können (vgl. Rz 256 ff. vorne).

658. Aus diesen Gründen kann die Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären bezüglich der Listenpreise nicht durch Unterschiede in Bezug auf für den Geschäftsverkehr erhebliche Merkmale gerechtfertigt werden. Damit sind die Voraussetzungen der Ungleichbehandlung in Bezug auf die Listenpreise erfüllt.

659. **Offertpreise:** Wird ein grösseres Strassenbauprojekt ausgeschrieben, holen in der Regel zahlreiche Bauunternehmungen Offerten für das dafür benötigte Asphaltmischgut bei den umliegenden Belagswerken ein. Die BERAG erstellt zwar Offerten für Aktionärinnen und Nichtaktionäre, bietet den Aktionärinnen aber systematisch bessere Offertpreise an (vgl. Rz 287 ff. vorne).

660. Da es sich dabei um Lieferungen identischer Erzeugnisse für identische Objekte handelt, liegt eine Ungleichbehandlung von Geschäften vor, die sich in Bezug auf die im Geschäftsverkehr als erheblich angesehenen Merkmale nicht unterscheiden. Damit sind die Voraus-

setzungen der Ungleichbehandlung in Bezug auf die Offertpreise erfüllt.

661. **Endpreise:** Auch in Bezug auf die Endpreise behandelt die BERAG Aktionärinnen und Nichtaktionäre ungleich: Nichtaktionäre bezahlen fast immer einen Endpreis, der über dem Listenpreis für Aktionärinnen liegt. Der Endpreis für Aktionärinnen liegt hingegen nie über dem Aktionärslistenpreis und oft sogar darunter. Aktionärinnen können unabhängig von der Grösse der Lieferung, den Eigenschaften der zu beliefernden Baustelle oder der Jahresbezugsmenge der Aktionärin immer zu einem Endpreis beziehen, der tiefer oder gleich dem Aktionärslistenpreis ist. Würde die BERAG das an Nichtaktionäre gelieferte Asphaltmischgut unter identischen Umständen stattdessen an eine Aktionärin liefern, hätte die Aktionärin folglich in der Regel weniger bezahlt. (vgl. Rz 304 ff. vorne).

662. Damit ist klar, dass die Voraussetzungen der Ungleichbehandlung auch in Bezug auf die Endpreise erfüllt sind.

663. Dieser Befund wird zusätzlich durch eine Untersuchung der Endpreise der im Untersuchungszeitraum neu als Aktionärinnen aufgenommenen Unternehmen bestätigt. Diese bezahlen nach der Aufnahme weniger als vor der Aufnahme als Aktionärin und der Anteil des bei der BERAG bezogenen Asphaltmischguts nimmt nach der Aufnahme als Aktionärin deutlich zu (vgl. Rz 336 ff. vorne).

664. Die gleichen Unternehmen bezahlen also als Aktionärinnen weniger als sie als Nichtaktionäre bezahlt haben.

665. **Weitere Konditionen:** Die BERAG gewährt ihren Aktionärinnen Vorzugskonditionen in Bezug auf Zuschläge für Arbeiten ausserhalb der regulären Geschäftszeiten sowie in Bezug auf die Auszahlung des Treuebonus bei Arbeitsgemeinschaften. Ob diese Vorzugskonditionen gewährt werden, ist einzig vom Aktionärsstatus des Kunden bzw. der Kundin abhängig. Andere allenfalls im Geschäftsverkehr als erheblich angesehene Merkmale spielen keine Rolle (vgl. Rz 354 ff. vorne).

666. Damit ist klar, dass die Voraussetzungen der Ungleichbehandlung auch in Bezug auf die erwähnten weiteren Konditionen erfüllt sind.

<sup>787</sup> RPW 2008/4, 544 Rz 224, *Tarifverträge Zusatzversicherung Kanton Luzern*.

<sup>788</sup> RPW 2016/1, 195 Rz 459, *Swisscom WAN-Anbindung*; MARC AMSTUTZ/BLAISE CARRON, in: Basler Kommentar, Kartellgesetz, Amstutz/Reinert (Hrsg.), 2010, Art. 7 KG N 206 ff. Die Frage, ob die ungleich behandelten Handelspartner oder Handelspartnerinnen im Wettbewerb zueinander stehen, wird bei der Beurteilung des Vorliegens einer Behinderung oder Benachteiligung berücksichtigt (Drittes Tatbestandsmerkmal, Rz 651, dritter Spiegelstrich), nicht aber zur Beurteilung, ob eine Ungleichbehandlung vorliegt.

667. Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die BERAG Aktionärinnen und Nichtaktionäre in Bezug auf Listenpreise, Offertpreise, Endpreise und weitere Konditionen ungleich behandelt. Diese Ungleichbehandlung bezieht sich auf gleichartige Erzeugnisse und auf Geschäfte, die sich hinsichtlich der im Geschäftsverkehr als erheblich angesehenen Merkmale nicht wesentlich unterscheiden. Damit ist das Tatbestandsmerkmal der Ungleichbehandlung erfüllt.

### C.6.3 Handelspartner

#### C.6.3.1 Voraussetzungen

668. Handelspartner sind insbesondere Personen, die im Verhältnis zum marktbeherrschenden Unternehmen auf einer vor- oder nachgelagerten Wirtschaftsstufe stehen und mit diesem im geschäftlichen Kontakt sind.<sup>789</sup> Dabei ist unerheblich, ob ein Geschäft tatsächlich realisiert wird oder ob es aufgrund der Ungleichbehandlung bereits in der Anbahnungsphase scheitert.<sup>790</sup>

#### C.6.3.2 Subsumption

669. Die BERAG behandelt ihre Kunden und Kundinnen ungleich. Diese sind im nachgelagerten Markt für Strassenbau tätig. Damit ist das Tatbestandsmerkmal der Handelspartner erfüllt.

### C.6.4 Wettbewerbsbehinderung

#### C.6.4.1 Voraussetzungen

670. Eine Behinderung anderer Unternehmen in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs liegt insbesondere dann vor, wenn ein marktbeherrschendes Unternehmen seine in vor- oder nachgelagerten Märkten tätigen Handelspartner oder Handelspartnerinnen ungleich behandelt und dadurch der Wettbewerb in diesen vor- oder nachgelagerten Märkten verfälscht wird.<sup>791</sup> Zur Beurteilung des Vorliegens einer Wettbewerbsverfälschung ist die Wahrscheinlichkeit massgebend, dass die zu beurteilende Ungleichbehandlung zu einer Wettbewerbsverfälschung führt. Ein Nachweis tatsächlicher Auswirkungen ist hingegen nicht erforderlich.<sup>792</sup>

#### C.6.4.2 Subsumption

671. Die BERAG verfolgt mit der Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären den Zweck, ihren Aktionärinnen einen Vorteil im nachgelagerten Markt für Strassenbau zu verschaffen (vgl. Rz 367 ff. vorne). Das spricht dafür, dass die vorliegende Diskriminierung geeignet ist, die schlechter behandelten Nichtaktionäre in der Ausübung und Aufnahme des Wettbewerbs im Markt für Strassenbau zu behindern und damit den Wettbewerb im Markt für Strassenbau zu verfälschen.

672. Ausserdem zeigen mehrere Aussagen von Verwaltungsräten der BERAG, dass diese davon ausgehen, dass die vorliegende Ungleichbehandlung tatsächlich einen wesentlichen Einfluss auf den Wettbewerb im Markt für Strassenbau hat (vgl. Rz 382 ff. vorne). Auch diese Tatsache spricht dafür, dass die Vorzugskonditionen für Aktionärinnen geeignet sind, den Wettbewerb im nachgelagerten Markt für Strassenbau zu beeinträchtigen.

673. Zusätzlich zum verfolgten Zweck und der Einschätzung von Vertretern der BERAG ist die vorliegende Ungleichbehandlung auch objektiv geeignet, den Wett-

bewerb im nachgelagerten Markt für Strassenbau zu beeinträchtigen: Für Nichtaktionäre gilt ein rund 15 % höherer Listenpreis als für Aktionärinnen. Auch die Offert- und die Endpreise für Nichtaktionäre sind wesentlich höher als für Nichtaktionäre. Zudem werden Nichtaktionäre in Bezug auf weitere Konditionen schlechter behandelt. Unter Berücksichtigung all dieser Faktoren steht fest, dass Nichtaktionäre für vergleichbare Lieferungen von Asphaltmischgut deutlich mehr bezahlen als Aktionärinnen.

674. Im Markt für Strassenbau ist der Preis der wichtigste Wettbewerbsparameter (vgl. Rz 136 vorne). Da ausserdem die Materialkosten für Asphaltmischgut ein bedeutender Kostenfaktor im Markt für Strassenbau sind (vgl. Rz 137 ff. vorne), ist eine Ungleichbehandlung in Bezug auf den Preis für Asphaltmischgut geeignet, den Wettbewerb im Markt für Strassenbau zu beeinträchtigen: Zahlt eine Bauunternehmung deutlich mehr für Asphaltmischgut, ist sie gezwungen, ihrerseits höhere Preise für die Ausführung von Aufträgen im Markt für Strassenbau zu verlangen oder eine geringere Marge in Kauf zu nehmen als ihre Konkurrenten und Konkurrentinnen. Somit werden Nichtaktionäre durch die im Vergleich zu den Aktionärinnen höheren Asphaltmischgutpreise in Aufnahme und Ausübung des Wettbewerbs im Markt für Strassenbau behindert.

675. Diese Behinderung hat zur Folge, dass die Aufträge im Markt für Strassenbau teilweise nicht an die kostengünstigste Bauunternehmung vergeben werden. Die vorliegende Ungleichbehandlung ist deshalb geeignet, den Wettbewerb im Markt für Strassenbau zu verfälschen.

676. Damit ist das Tatbestandselement der Wettbewerbsbehinderung erfüllt.

<sup>789</sup> Im vorliegenden Fall kann offengelassen werden, ob auch Unternehmen, die im gleichen Markt wie das marktbeherrschende tätig sind, unter den Begriff des Handelspartners subsummiert werden können (vermeintend z.B. BSK KG-AMSTUTZ/CARRON (Fn 793), Art. 7 N 155; bejahend z.B. RPW 2020/2, 572 Rz 852 ff., *Geschäftskunden Preissysteme für adressierte Briefsendungen*). Wie nachfolgend gezeigt wird, führt die hier zu beurteilende Verhaltensweise nämlich zu einer Wettbewerbsbehinderung im nachgelagerten Markt.

<sup>790</sup> BGE 139 I 72, 104f. E. 10.2.2, *Publigroupe SA et al./WEKO*; RPW 2016/1, 195 Rz 460, *Swisscom WAN-Anbindung*.

<sup>791</sup> Das Bundesgericht hält im Entscheid *«Publigroupe»* sinngemäss fest, dass der hauptsächliche Schutzzweck von Art. 7 Abs. 2 Bst. b KG darin bestehe, in vor- oder nachgelagerten Märkten tätige Handelspartner davor zu schützen, dass ihre Stellung im Wettbewerb durch Diskriminierung durch ein marktbeherrschendes Unternehmen beeinträchtigt werde. BGE 139 I 72, 105 E. 10.2.2, *Publigroupe SA et al./WEKO*, mit Verweis vor allem auf BSK KG-AMSTUTZ/CARRON (Fn 793), Art. 7 KG N 204.

Wie bereits in Fussnote 794 dargelegt wurde, muss im vorliegenden Fall nicht geklärt werden, ob auch dann eine Wettbewerbsbehinderung vorliegt, wenn die zu beurteilende Verhaltensweise geeignet ist, den Wettbewerb in demjenigen Markt zu beeinträchtigen, in welchem das marktbeherrschende Unternehmen selber tätig ist. Wie nachfolgend gezeigt wird, führt die hier zu beurteilende Verhaltensweise nämlich zu einer Wettbewerbsbehinderung im nachgelagerten Markt.

Ebenfalls offen gelassen werden kann die Frage, ob ein reiner Ausbeutungsmissbrauch von Art. 7 Abs. 2 Bst. b i.V.m. Art. 7 Abs. 1 KG erfasst werden könnte, da die vorliegend zu beurteilende Verhaltensweise geeignet ist, den Wettbewerb im nachgelagerten Markt zu behindern.

<sup>792</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018 E. 1207, *Six Group AG, SIX Payment Services AG/WEKO*.

677. Die BERAG bringt in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats vor, die BERAG verkaufe nur rund [ $<33$ ] % des von ihr produzierten Asphaltmischguts an Nichtaktionäre. Davon werde [ $<50$ ] % an Kleinbezüger geliefert, worunter Gartenbaubetriebe, das Tiefbauamt der Stadt Bern sowie Privatprojekte, etc. zu verstehen seien. Diese Mengen würden nicht auf den nachgelagerten Markt für Strassenbau gelangen und könnten deshalb den Wettbewerb in diesem Markt nicht beeinträchtigen.<sup>793</sup>

678. Dem ist Folgendes entgegenzuhalten: Es ist davon auszugehen, dass Nichtaktionäre auch deshalb relativ wenig Asphaltmischgut bei der BERAG beziehen, weil sie dafür mehr zahlen müssen als die Aktionärinnen der BERAG. Wenn zum Beispiel ein Nichtaktionär sich für ein Projekt im relevanten Markt interessiert, wird die BERAG ihm in der Regel einen höheren Offertpreis anbieten als ihren Aktionärinnen (vgl. Rz 287 ff. vorne). Dadurch erschwert es die BERAG den Nichtaktionären, überhaupt im relevanten Markt tätig zu werden. Deshalb sind die Vorzugskonditionen für Aktionärinnen geeignet, den Wettbewerb im Markt für Strassenbau zu verfälschen, obwohl die BERAG nur relativ wenig Asphaltmischgut an Nichtaktionäre liefert.

679. Steht ein Nichtaktionär hingegen nicht im Wettbewerb mit den Aktionärinnen der BERAG, ist eine allfällige Ungleichbehandlung eines solchen Nichtaktionärs auch nicht geeignet, den Wettbewerb zu verfälschen. Das trifft zum Beispiel auf das Tiefbauamt der Stadt Bern zu. Gemäss der erwähnten Schätzung der BERAG handelt es sich aber bei rund [ $>50$ ] % des an Nichtaktionäre gelieferten Asphaltmischguts um Lieferungen an Strassenbauunternehmen. Diese stehen im Wettbewerb mit den Aktionärinnen der BERAG und deshalb sind die Vorzugskonditionen für Aktionärinnen geeignet, den Wettbewerb im Markt für Strassenbau zu beeinträchtigen.

680. Die BERAG bringt weiter vor, man könne anhand eines Vergleichs des Preisniveaus für Asphaltmischgut zwischen dem Raum Bern und angrenzenden Gebieten (z.B. Berner Jura, Oberaargau, Fribourg, Neuenburg, etc.) feststellen, ob die BERAG eine marktbeherrschende Stellung missbraucht habe. Läge ein Missbrauch vor, müssten die Preise in der Region Bern höher sein als in angrenzenden Gebieten. Das sei nicht der Fall. Die Preise für Lieferung, maschinellen Einbau und Verdichtung von zwei Asphaltmischgutsorten seien gemäss Bundesamt für Statistik in der Grossregion Espace Mittelland sogar tiefer als im schweizerischen Durchschnitt.<sup>794</sup>

681. Diesem Einwand ist Folgendes zu entgegnen: Der BERAG wird nicht vorgeworfen, überhöhte Preise für Asphaltmischgut verlangt zu haben. Vielmehr handelt es sich sowohl bei den Vorzugskonditionen für Aktionärinnen als auch bei der Gewährung eines Treuebonus um Behinderungsmisbräuche. Vorliegend wurde nachgewiesen, dass Nichtaktionäre im Vergleich zu Aktionärinnen höhere Preise bezahlen und dass diese Verhaltensweise geeignet ist, den Wettbewerb zu beeinträchtigen. Hingegen ist es nicht erforderlich, die tatsächliche Auswirkung der Vorzugskonditionen für Aktionärinnen auf den Preis im nachgelagerten Markt für Strassenbau nachzuweisen (vgl. Rz 670 vorne).

682. Ausserdem ist der von der BERAG vorgenommene Preisvergleich nicht geeignet, Auswirkungen der Aktionspreise der BERAG auf die Preise im nachgelagerten Markt für Strassenbau zu identifizieren, insbesondere weil dazu nicht die Preise im relevanten Markt, sondern diejenigen in der Grossregion Espace Mittelland herangezogen werden: Die Grossregion Espace Mittelland besteht aus den Kantonen Bern, Freiburg, Solothurn, Neuenburg und Jura und ist damit um ein Vielfaches grösser als der vorliegend relevante Markt.<sup>795</sup> Ausserdem können sich die Preise in verschiedenen Regionen zum Beispiel auch aufgrund von Unterschieden in Bezug auf die Verfügbarkeit von Rohstoffen wie Gesteinskörnungen unterscheiden.

## C.6.5 Keine Rechtfertigungsgründe

### C.6.5.1 Voraussetzungen

683. Eine Ungleichbehandlung ist nur dann unzulässig, wenn dafür kein sachlicher Grund vorliegt. Solche Gründe liegen insbesondere dann vor, wenn sich das betreffende Unternehmen auf kaufmännische Grundsätze (z.B. Verlangen der Zahlungsfähigkeit des Vertragspartners) stützen kann.<sup>796</sup> Sachliche Gründe zur Rechtfertigung eines Behinderungs- oder eines Ausbeutungsmisbrauchs müssen vom marktbeherrschenden Unternehmen hinreichend detailliert vorgetragen werden.<sup>797</sup>

684. Bei der Prüfung, ob eine allfällige Diskriminierung im Sinne von Art. 7 Abs. 2 Bst. b KG aus sachlichen Gründen gerechtfertigt ist, ist zu beachten, dass bereits unter dem Tatbestandsmerkmal der Ungleichbehandlung geprüft wurde, ob die ungleich behandelten Geschäfte äquivalent sind. Unterscheiden sich zum Beispiel zwei Kundinnen bezüglich ihrer Zahlungsfähigkeit, würde es sich nicht um äquivalente Geschäfte handeln. Diese Prüfung muss an dieser Stelle nicht erneut durchgeführt werden.

685. Ausserdem ist zu beachten, dass die Branchenüblichkeit einer Verhaltensweise kein Rechtfertigungsgrund ist. Verhalten sich zahlreiche Unternehmen einer Branche ähnlich, kann das zwar ein Indiz dafür sein, dass sachliche Gründe für das beobachtete Verhalten vorliegen, zum Beispiel, weil durch das beobachtete Verhalten Kosteneinsparungen erzielt werden können. Die Branchenüblichkeit allein ist zur Rechtfertigung aber nicht hinreichend.

686. Unabhängig vom konkreten Grund kann ein Verhalten eines marktbeherrschenden Unternehmens nur dann gerechtfertigt werden, wenn der Grundsatz der Verhältnismässigkeit gewahrt wird. Insbesondere darf keine ebenso gut zur Erreichung des Rechtfertigungsgrunds geeignete Verhaltensweise zur Verfügung stehen, welche sich weniger wettbewerbsverfälschend auswirkt.<sup>798</sup>

<sup>793</sup> Act. VII.106, Rz 198.

<sup>794</sup> Act. VII.106, Rz 61 ff.

<sup>795</sup> <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kataloge-datenbanken/definitionen.html#definition-app-g> (14.1.2022).

<sup>796</sup> Für weitere mögliche Rechtfertigungsgründe vgl. z.B. RPW 2014/4, 687 Rz 124, *Preispolitik SDA*.

<sup>797</sup> BGE 146 II 217 228 E. 4.2, *Swisscom AG und Swisscom (Schweiz) AG/WEKO*, m.w.H.

<sup>798</sup> RPW 2014/4, 687 Rz 125, *Preispolitik SDA*; RPW 2011/1, 165 Rz 409 m.w.H., *SIX/Terminals mit Dynamic Currency Conversion (DCC)*.

### C.6.5.2 Subsumption

687. **Branchenüblichkeit:** Neben der BERAG führen auch andere Belagswerke der Region separate Preislisten für Aktionärinnen und Nichtaktionäre (vgl. Fussnote 233 vorne). Hingegen ist unklar, ob Offert- und Endpreise bei diesen anderen Werken ebenfalls je nach Aktionärsstatus der Kunden und Kundinnen unterschiedlich hoch ausfallen.

688. Diese Frage muss nicht geklärt werden, da sie zur Beurteilung der vorliegenden Preisdiskriminierung nicht relevant ist: Durch die hohen Transportkosten sowie durch die erforderlichen Investitionen ist im Markt für Asphaltmischgut kein vollkommener Wettbewerb möglich. Die meisten Werke verfügen über eine gewisse Marktmacht, wenn auch nicht über eine marktbeherrschende Stellung. Ausserdem werden die meisten Werke entweder von vertikal integrierten Unternehmen oder gemeinsam von im Strassenbau tätigen Bauunternehmungen betrieben. Deshalb sind die Asphaltmischgutwerke jedenfalls nicht ausschliesslich an der Maximierung des Profits im Markt für Asphaltmischgut interessiert. Vielmehr steht oft der deutlich grössere Markt für Strassenbau im Vordergrund.

689. Aus diesen Gründen kann aus der verbreiteten Verwendung unterschiedlicher Preislisten für Aktionärinnen und Nichtaktionäre nicht gefolgert werden, dass sich ein profitmaximierendes Unternehmen ohne Marktmacht gleich wie die BERAG verhalten würde. Deshalb ergeben sich daraus keine Anzeichen für das allfällige Vorliegen eines sachlichen Grunds, welcher die vorliegend zu beurteilende Verhaltensweise rechtfertigen könnte.

690. **Entschädigung für unternehmerisches Risiko:** Die Vertreter der BERAG bringen in Bezug auf den Zweck der Vorzugskonditionen für Aktionärinnen im Wesentlichen vor, dass damit das von den Aktionärinnen getragene unternehmerische Risiko abgegolten würde (vgl. Rz 372 ff. vorne).

691. Mit der Ausschüttung von Dividenden liegt ein besser geeignetes Instrument zur Abgeltung des unternehmerischen Risikos vor, durch welches der Wettbewerb nicht beeinträchtigt wird (vgl. Rz 375 vorne). Deshalb kann die vorliegende Ungleichbehandlung nicht durch die Notwendigkeit der Abgeltung des unternehmerischen Risikos der Aktionärinnen gerechtfertigt werden.<sup>799</sup>

692. Zusammenfassend ist aus diesen Gründen festzuhalten, dass keine Gründe ersichtlich sind, durch welche die vorliegende Ungleichbehandlung von Aktionärinnen und Nichtaktionären gerechtfertigt werden könnte.

### C.6.6 Zwischenergebnis

693. Sämtliche Tatbestandsmerkmale der Diskriminierung von Handelspartnern im Sinne von Art. 7 Abs. 2 Bst. b i.V.m. Art. 7 Abs. 1 KG sind erfüllt. Ausserdem verfügt die BERAG über eine marktbeherrschende Stellung im Sinne von Art. 4 Abs. 2 KG. Folglich handelt es sich bei der Gewährung von Vorzugskonditionen an Aktionärinnen durch die BERAG um eine unzulässige Verhaltensweise eines marktbeherrschenden Unternehmens im Sinne von Art. 7 KG.

## C.7 Treuebonussystem der BERAG

### C.7.1 Übersicht

694. Nachfolgend ist zu prüfen, ob die BERAG Konkurrenten und Konkurrentinnen durch ihr Treuebonussystem in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs in missbräuchlicher Weise behindert und damit ihre marktbeherrschende Stellung (dazu Rz 614 ff. vorne) gemäss Art. 7 Abs. 1 KG (vgl. die Ausführungen zu Art. 7 KG in Rz 644 ff. vorne) missbraucht hat.<sup>800</sup> Dazu werden zunächst Rabattsysteme im Allgemeinen kartellrechtlich eingeordnet (Rz 695 ff.). Sodann wird beurteilt, ob das Treuebonussystems geeignet ist, den Wettbewerb zu behindern (Rz 698 ff.). Schliesslich werden allfällige Rechtfertigungsgründe geprüft (Rz 709 ff.).

### C.7.2 Kartellrechtliche Beurteilung von Rabattsystemen

695. Bei der Beurteilung, ob durch ein Rabattsystem ein missbräuchliches Verhalten vorliegt, sind alle Umstände zu berücksichtigen, insbesondere die konkreten Kriterien und Modalitäten der Rabattgewährung bzw. Rückvergütung. Es ist zu untersuchen, ob die Rückvergütung geeignet ist, durch Gewährung eines Vorteils, der nicht auf einer ihn rechtfertigenden wirtschaftlichen Leistung beruht, seine Vertragspartner an sich zu binden, indem es ihnen die Wahl zwischen mehreren Bezugsquellen oder Handelspartner bzw. Handelspartnerinnen erschwert oder sogar unmöglich macht, den Wettbewerbern und Wettbewerberinnen des marktbeherrschenden Unternehmens den Zugang zum Markt zu erschweren sowie die beherrschende Stellung durch einen verfälschten Wettbewerb zu stärken.<sup>801</sup>

696. Die Praxis der WEKO, die Lehre und die (hauptsächlich europäische) Rechtsprechung unterscheiden im Hinblick auf die kartellrechtliche Beurteilung von Rabattsystemen marktbeherrschender Unternehmen grundsätzlich zwischen Exklusivitätsrabatten, reinen Mengenrabatten und Rabatten der dritten Kategorie.<sup>802</sup>

- *Exklusivitäts- und Treuerabatte*<sup>803</sup> sind finanzielle Vorteile, die Kunden und Kundinnen zugestanden werden, wenn sie den gesamten oder den Grossteil ihres

<sup>799</sup> Zur Beurteilung der Abgeltung des unternehmerischen Risikos als Rechtfertigungsgrund für Vorzugskonditionen für Aktionärinnen vgl. RPW 2012/3, 468 Rz 85, *Erdgas Zentralschweiz AG*.

<sup>800</sup> Bezüglich allgemeiner Ausführungen zu unzulässigen Verhaltensweisen marktbeherrschender Unternehmen im Sinne von Art 7 KG sei auf die Ausführungen in Rz 644 ff. verwiesen.

<sup>801</sup> Vgl. EuGH, ECLI:EU:C:2015:651, Rz 29, *Post Danmark II*; EuG, ECLI:EU:T:1999:246, Rz 114, *Irish Sugar/Kommission*; EuG, ECLI:EU:T:2003:250, Rz 60, *Michelin II*; EuGH, ECLI:EU:C:2007:166, Rz 68, *British Airways/Kommission*.

<sup>802</sup> Vgl. zum ganzen Abschnitt: RPW 2020/2, 598 f. Rz 1025 ff., m.w.H., *Geschäftskunden Preissysteme für adressierte Briefsendungen*. Zur ökonomischen Beurteilung von Rabattsystemen vgl. z.B. CHIARA FUMAGALLI/MASSIMO MOTTA/CLAUDIO CALCAGNO, *Exclusionary Practices: The Economics of Monopolisation and Abuse of Dominance*, 2018.

<sup>803</sup> Die Benennung «Treuebonus» führt nicht dazu, dass ein Rabattsystem als «Treuerabatt» zu definieren ist – für die Qualifikation als Exklusivitäts- bzw. Treuerabatt ist entscheidend, dass ein Kunde oder eine Kundin exklusiv bei einem Anbietenden seine resp. ihre Nachfrage befriedigt.

Bedarfs ausschliesslich beim rabattgebenden Unternehmen beziehen und somit auf den Bezug von Waren oder Dienstleistungen bei dessen Konkurrenten und Konkurrentinnen verzichten (müssen).<sup>804</sup> Die Rabattgewährung ist dabei grundsätzlich unabhängig von der bezogenen Menge und knüpft vielmehr an den Bedarf des beziehenden Unternehmens an. Der Rabatt wird nicht aufgrund der bezogenen Menge gewährt, sondern als «Gegenleistung» für die Ausschliesslichkeit bei der Bedarfsbefriedigung.<sup>805</sup> Exklusivitätsrabatte zielen regelmässig darauf ab, dem Abnehmer die Wahl zwischen mehreren Bezugsquellen zu erschweren oder gar zu verunmöglichen und ihn folglich vom Bezug bei Konkurrenten und Konkurrentinnen abzuhalten.<sup>806</sup> So können solche Rabattsysteme unter anderem verhindern, dass Konkurrenten und Konkurrentinnen des marktbeherrschenden Unternehmens erfolgreich in den Markt eintreten bzw. erfolgreich am Wettbewerb teilnehmen können.<sup>807</sup> In der Lehre und der schweizerischen sowie auch der europäischen Praxis bzw. Rechtsprechung werden Exklusivitätsrabatte von marktbeherrschenden Unternehmen grundsätzlich als missbräuchlich angesehen.<sup>808</sup>

- Reine *Mengenrabatte* knüpfen gänzlich an den Umfang der beim marktbeherrschenden Unternehmen getätigten Käufe an.<sup>809</sup> Sie berechnen sich aufgrund objektiv festgesetzter und für sämtliche Abnehmer gleichermaßen geltenden Mengen.<sup>810</sup> Mengenrabatte sind in der Regel zulässig, wenn sie keine verbotene Abschottungswirkung haben und infolge von Kosteneinsparungen beim marktbeherrschenden Unternehmen (z.B. infolge tieferer Transportkosten oder Skalenerträgen) gerechtfertigt werden können.<sup>811</sup> Zulässige Mengenrabatte spiegeln folglich den effektiven Zugewinn an Effizienz- und Grössenvorteilen wider, die das Unternehmen aufgrund erhöhter Liefermenge erzielt und an den Kunden bzw. die Kundin weitergegeben werden.<sup>812</sup> Unzulässige Mengenrabatte beruhen hingegen nicht auf wirtschaftlich gerechtfertigten Gegenleistungen, sondern bezwecken, die Kunden und Kundinnen vom Bezug bei konkurrierenden Herstellern abzuhalten.<sup>813</sup>
- Zu den *Rabatten der dritten Kategorie* gehören laut Rechtsprechung der EU diejenigen Rabatte, welche weder reine Mengenrabatte darstellen, noch an die Bedingung zum ausschliesslichen oder nahezu ausschliesslichen Bezug vom marktbeherrschenden Unternehmen geknüpft sind, deren Mechanismus der Gewährung aber eine unzulässige Kundenbindungswirkung haben kann.<sup>814</sup> Diese Rabatte können auf Konkurrenten und Konkurrentinnen eine widerrechtliche Verdrängungswirkung haben und damit eine Behinderung von Wettbewerbern und Wettbewerberinnen im Sinne von Art. 7 Abs. 1 KG darstellen, sofern diese nicht auf einer sie rechtfertigenden wirtschaftlichen Leistung beruhen.<sup>815</sup>

697. Das vorliegend zu beurteilende Treuebonussystem der BERAG kann nicht als reiner Mengenrabatt qualifiziert werden – die Gewährung der Rückvergütung knüpft neben der bezogenen Menge zusätzlich an weitere Bedingungen an: Der Treuebonus wird grundsätzlich nur ausbezahlt, wenn die Mindestbezugsregelung (dazu Rz 403 ff.) sowie die 2/3-Regel (dazu Rz 411 ff.) eingehalten

werden. Da die Auszahlung des Treuebonus keinen ausschliesslichen oder nahezu ausschliesslichen Bezug bei der BERAG voraussetzt, handelt es sich auch nicht um einen Exklusivitätsrabatt. Damit fällt der Treuebonus der BERAG in die dritte Kategorie. Bei solchen Rabatten ist jeweils im Einzelfall anhand einer Würdigung sämtlicher Umstände zu prüfen, ob das Rabattsystem eine unzulässige Kundenbindungswirkung entfaltet und damit den Konkurrenten und Konkurrentinnen den Zugang zum Markt erschwert oder verunmöglicht (sog. Verdrängungswirkung).

### C.7.3 Eignung des Treuebonussystems der BERAG zur Wettbewerbsbehinderung

698. Vorliegend ist zu beurteilen, ob das Treuebonussystem der BERAG geeignet ist, den Wettbewerb zu beeinträchtigen. Dabei kommt es auf die objektiven Eigenschaften des Rabattsystems und nicht auf den subjektiven Zweck an, den die BERAG damit verfolgt. Im Vordergrund stehen die Würdigung der Auswirkungen des

<sup>804</sup> RPW 2014/4, 685 Rz 113, *Preispolitik SDA*; EuGH, ECLI:EU:C:2012:221, Rz 70, *Tomra/Kommission*; BSK KG-AMSTUTZ/CARRON (Fn 793), Art. 7 KG N 228.

<sup>805</sup> EuG, ECLI:EU:T:2014:547, Rz 86, *Intel/Kommission*, konkretisiert in EuGH, ECLI:EU:C:2017:632, Rz 137, *Intel/Kommission*.

<sup>806</sup> DALLAFIOR (Fn 813), Art. 7 KG N 150; EuGH, ECLI:EU:C:1983:313, Rz 73, *Michelin I*; EuGH, ECLI:EU:C:2015:651, Rz 29, *Post Danmark II*.  
<sup>807</sup> Vgl. BSK KG-AMSTUTZ/CARRON (Fn 793), Art. 7 KG N 237 m. w. H.; EuG, ECLI:EU:T:2014:547, Rz 77, *Intel/Kommission*, konkretisiert in EuGH, ECLI:EU:C:2017:632, Rz 137 ff., *Intel/Kommission*; EuGH, ECLI:EU:C:1983:313, Rz 73, *Michelin I*; EuGH, ECLI:EU:C:2015:651, Rz 29, *Post Danmark II*.

<sup>808</sup> Vgl. RPW 2014/4, 685 Rz 113, *Preispolitik SDA*; PETER REINERT, in: Stämpfli Handkommentar zum Kartellgesetz, Baker & McKenzie (Hrsg.), 2007, Art. 7 KG N 19; ROBERTO DALLAFIOR, in: Kommentar zum Schweizerischen Kartellgesetz, Homburger/Schmidhauser/Hoffet/Ducrey (Hrsg.), 1997, Art. 7 KG N 150; EVELINE CLERC/PRANVERA KELLEZI, in: Commentaire Romand, Droit de la concurrence, Tercier/Bovet (Hrsg.), 2002, Art. 7 Abs. 2 KG N 120; ROGER ZÄCH, Schweizerisches Kartellrecht, 2005, N 675; vgl. auch MICHAEL TSCHUDIN, Rabatte als Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung gemäss Art. 7 KG, 2011, N 585 m. w. H.; RPW 1997/4, 513 f. Rz 32 ff., *Telecom PTT-Fachhändlerverträge*; Entscheidung der REKO/WEF, RPW 1998/4, 675 f. E. 5.1, *Swisscom/WEKO*; RPW 2004/2 439 Rz 143, *Swisscom ADSL*; EuGH, ECLI:EU:C:1979:36, Rz 89, *Hoffmann-La Roche/Kommission*; EU-KOMM, ABI. 2009 C 227/13, Rz 22 ff., *Intel*, bestätigt in EuG, ECLI:EU:T:2014:547, Rz 72 ff., *Intel/Kommission*, konkretisiert in EuGH, ECLI:EU:C:2017:632, Rz 137 ff., *Intel/Kommission*.

<sup>809</sup> REKO/WEF, RPW 2005/3, 526 E. 5.4.2, *Swisscom AG, Swisscom Fixnet AG/WEKO*.

<sup>810</sup> EU-KOMM, ABI. 2001 L 125/27, Rz 33, *Deutsche Post AG*.

<sup>811</sup> Vgl. DALLAFIOR (Fn 813), Art. 7 KG N 152; Vgl. SHK KG-REINERT (Fn 813) Art. 7 KG N 20; JÜRGEN BORER, Orell Füssli Kommentar Wettbewerbsrecht I – Schweizerisches Kartellgesetz, 3. Aufl. 2011, Art. 7 N 17; vgl. auch TSCHUDIN (Fn 813), N 636 m. w. H.; RPW 2004/2, 441 Rz 152, *Swisscom ADSL*; REKO/WEF, RPW 2005/3, 526 f. E. 5.4.2 f., *Swisscom AG, Swisscom Fixnet AG/WEKO*; EuG, ECLI:EU:T:2003:250, Rz 58 ff. und 100 m.w.H., *Michelin II*.

<sup>812</sup> EuG, ECLI:EU:T:2003:250, Rz 58, *Michelin II*; EuG, ECLI:EU:T:2014:547, Rz 75, *Intel/Kommission*; EuG, ECLI:EU:T:2003:343, Rz 246, *British Airways/Kommission*.

<sup>813</sup> EuG, ECLI:EU:T:2003:250, Rz 56, *Michelin II*; EuG, ECLI:EU:T:2003:343, Rz 244, *British Airways/Kommission*.

<sup>814</sup> EuG, ECLI:EU:T:2014:547, Rz 78, *Intel/Kommission*; EuGH, ECLI:EU:C:2015:651, Rz 28, *Post Danmark II*.

<sup>815</sup> Vgl. EuG, ECLI:EU:T:2014:547, Rz 88, *Intel/Kommission*; EuGH, ECLI:EU:C:2007:166, Rz 68, *British Airways/Kommission*.



Treuebonussystems für aktuelle und potenzielle Konkurrenten und Konkurrentinnen der BERAG. Allerdings ist der Nachweis von tatsächlichen Auswirkungen für die Tatbestandsmässigkeit von Art. 7 KG nicht erforderlich. Vielmehr genügt es, dass das Treuebonussystem geeignet ist, den Wettbewerb zu behindern, also potenzielle Auswirkungen nach sich zieht.<sup>816</sup>

699. Im Folgenden wird in einem ersten Schritt dargelegt, dass das Treuebonussystem eine Kundenbindungswirkung entfaltet (Rz 700 ff.). In einem zweiten Schritt wird dessen Verdrängungswirkung für aktuelle und potenzielle Konkurrenten und Konkurrentinnen erörtert (Rz 705 f.).

### C.7.3.1 Kundenbindungswirkung

700. Das Treuebonussystem der BERAG ist durch das Zusammenspiel der 2/3-Regel, der Mindestbezugsregelung und des zehnjährigen Auszahlungszeitraums geprägt: Ein Bezug bei der BERAG löst Auszahlungen im Rahmen des Treuebonus für die nächsten zehn Jahre aus. Für den Erhalt des totalen Treuebonus (dazu Rz 401 f. vorne) müssen aufgrund der Mindestbezugsregelung (dazu Rz 403 ff. vorne) und der 2/3-Regel (dazu Rz 411 ff. vorne) fortlaufend Bezüge in einer bestimmten Höhe getätigt werden. Die Aufrechterhaltung des Anrechts auf den Treuebonus für bereits getätigte Bezüge hängt somit von zukünftigen Bezügen ab. Die jeweiligen Bezüge der Folgejahre lösen ihrerseits wiederum einen Treuebonus über die nächsten zehn Jahre aus. Damit schafft das Treuebonussystem der BERAG für ihre Kunden und Kundinnen einen Anreiz, weiterhin bei der BERAG Asphaltmischgut zu beziehen. Daraus ergibt sich eine Kundenbindungswirkung, welche auch bereits bei teilweiser Anwendung des Treuebonusreglements besteht.

701. Allerdings ist nicht jedes Verhalten eines marktbeherrschenden Unternehmens, das eine Kundenbindungswirkung entfaltet, missbräuchlich. Beispielsweise kann ein marktbeherrschendes Unternehmen durch langjährige und sorgfältige Kundenpflege oder eingespielte Geschäftsabwicklungen seine Kunden und Kundinnen davon abzuhalten versuchen, auf einen anderen Anbieter und Anbieterinnen zu wechseln. Ein solches Verhalten im Sinne eines «fairen Leistungswettbewerbs» ist in der Regel kartellrechtlich nicht zu beanstanden, da das Unternehmen eine Leistung erbringt, durch welche die Kundenbindung entsteht. Die Auszahlung einer Rückerstattung wie sie durch die BERAG im Rahmen ihres Treuebonussystems vorgenommen wird, stellt hingegen keine eigenständige Leistung dar.<sup>817</sup> Deshalb sind solche Auszahlungen missbräuchlich, wenn sie durch ein marktbeherrschendes Unternehmen vorgenommen werden (dazu Rz 614 ff. vorne), die dadurch entstehende Kundenbindung ein gewisses Ausmass erreicht (dazu Rz 702 nachfolgend) und damit andere Marktteilnehmer in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs behindert werden (dazu Rz 705 f. hinten) sowie wenn keine Rechtfertigungsgründe vorliegen (dazu Rz 709 ff. hinten).

702. Zur Einschätzung der Stärke der Kundenbindungswirkung des Treuebonus ist insbesondere massgebend, wie hoch die Verluste der Kunden und Kundinnen der BERAG bei Anwendung der Mindestbezugsregel (dazu Rz 403 ff. vorne) oder der 2/3-Regel (dazu Rz 411 ff. vorne) ausfallen. Der Treuebonus beläuft sich auf fast [5–

15] % des Materialendpreises (dazu Rz 424 vorne). Die jährlichen Treuebonusauszahlungen für den einzelnen Kunden bzw. die einzelne Kundin sind beachtlich (dazu Rz 425 vorne). Allerdings kann der Verlust für einen Kunden bzw. eine Kundin viel höher ausfallen als eine jährliche Treuebonustranche. Bei einem Wechsel zu einem Konkurrenten oder einer Konkurrentin droht dem Kunden bzw. der Kundin nämlich, *alle* noch nicht ausbezahlten Treuebonustranchen für bereits getätigte Bezüge zu verlieren. Aufgrund des zehnjährigen Auszahlungszeitraums des Treuebonus (dazu Rz 400 ff.) können Bezüge betroffen sein, die bis zu zehn Jahren zurückliegen. Zudem wurde für jüngere Bezugsjahre erst ein geringer Anteil der Treuebonustranchen ausbezahlt.<sup>818</sup> Da Treueboni für Bezüge der letzten zehn Jahre verloren gehen können, kann der Verlust somit weit höher ausfallen als der totale Treuebonus von fast [5–15] % des Materialpreises. Vor diesem Hintergrund entfaltet das Treuebonussystem eine hohe Kundenbindungswirkung (vgl. aber zum Ausmass der bei der BERAG gebundenen Bezüge Rz 706, 4. Lemma hinten).<sup>819</sup>

703. Zu beachten ist, dass die Anwendung der 2/3-Regel – im Unterschied zur Mindestbezugsregelung – nicht in jedem Fall zu einem vollständigen Verlust des Treuebonus führen muss. Vielmehr liegt es gemäss Ziffer 3 des Treuebonusreglements im Ermessen des Verwaltungsrats der BERAG, im Einzelfall für einen Kunden bzw. eine Kundin die Folgen der Verletzung festzulegen (Rz 411 ff. vorne). Dies vermag an der hohen Kundenbindungswirkung des Treuebonussystems jedoch nichts zu ändern. Die BERAG verfolgt mit dem Treuebonus das Ziel, ihre Kunden und Kundinnen zu binden (dazu Rz 427 ff. vorne). Dies ist gar reglementarisch verankert. Der Verwaltungsrat der BERAG wird diesem Zweck bei der Ausübung seines Ermessens typischerweise Rechnung tragen. Auch die konkreten Anwendungsfälle zeigen, dass die BERAG die entsprechende Missachtung der 2/3-Regel nicht hingenommen hat, sondern diesbezüglich teilweise Bedingungen für den Erhalt des gesamten Treuebonus aufgestellt sowie entweder den Treuebonus gänzlich gestrichen oder zumindest substanziell gekürzt hat (dazu Rz 413 f. vorne). Bezüglich der Reduktion berücksichtigte die BERAG die von den betroffenen Kunden und Kundinnen prognostizierten Bezüge (vgl. Rz 413 f. vorne) – die Kunden und Kundinnen mussten der BERAG folglich eine Zusicherung machen.

<sup>816</sup> Vgl. BVGer B-831/2011 vom 18.12.2018 E. 1207, 1406 und 1612, Sanktionsverfügung - Zugang zur Dienstleistung der dynamischen Währungsumrechnung (DCC).

<sup>817</sup> BGE 139 I 72, 102 E. 10.1.1, *Publigroupe*.

<sup>818</sup> Für das Jahr vor Anwendung der Mindestbezugsregelung oder der 2/3-Regel wurden erst 10 % des totalen Treuebonus ausbezahlt.

<sup>819</sup> Die BERAG führte die 2/3-Regel erst im Jahr 2014 ein, jedoch bestand bereits davor aufgrund der Mindestbezugsregelung eine Kundenbindungswirkung – die 2/3-Regel hat das Potential die Wirkung zu intensivieren.

704. Die BERAG bringt in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats vor, dass fraglich sei, «*warum die BERAG – würde sie tatsächlich über eine marktbeherrschende Stellung verfügen – überhaupt Anstrengungen unternehmen sollte, um ein solches Kundenbindungssystem aufrechtzuerhalten*». Es würde keine Notwendigkeit dazu bestehen und dies sei «*Beweis dafür, dass sie in Konkurrenz zu anderen Mitbewerbern steht*».<sup>820</sup> Dem ist zu entgegnen, dass ein Kundenbindungssystem wie der Treuebonus vorliegend dazu dienen soll (vgl. zum Zweck des Treuebonus Rz 427 ff. vorne), die Kunden und Kundinnen der BERAG langfristig zu binden. Die festgestellte Kundenbindung unterstützt die Aufrechterhaltung der marktbeherrschenden Stellung, da dadurch – wie nachfolgend festgestellt wird – auch eine Verdrängungswirkung entsteht und somit die Konkurrenten und Konkurrentinnen der BERAG in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs im Markt für Asphaltmischgut behindert werden.

### C.7.3.2 Verdrängungswirkung

705. Angesichts der hohen Kundenbindungswirkung hat die BERAG mit dem Treuebonussystem gegenüber aktuellen und/oder potenziellen Konkurrenten und Konkurrentinnen mit gleichen Kosten einen Vorteil. Um ein konkurrenzfähiges Angebot zur BERAG offerieren zu können, müssen die Konkurrenten und Konkurrentinnen den Verlust des Treuebonus kompensieren, d.h. *deutlich* tiefere Preise anbieten. Andernfalls besteht für die Kunden und Kundinnen der BERAG kaum ein Anreiz, auf das Angebot von Konkurrenten und Konkurrentinnen auszuweichen. Dies erschwert bestehenden Konkurrenzunternehmen, ihre Produkte abzusetzen und potenziellen Konkurrenzunternehmen, überhaupt in den Markt einzutreten. Das Treuebonussystem der BERAG ist daher geeignet, eine Verdrängungswirkung zu erzielen.

706. Die Stärke der Verdrängungswirkung ist unter folgenden Gesichtspunkten zu würdigen:

- Die BERAG wendet ihr Treuebonussystem bei allen Kunden und Kundinnen an. Es handelt sich entsprechend um ein breites Kundenbindungsinstrument, das nicht bloss auf einzelne Kunden und Kundinnen oder Kundensegmente ausgerichtet ist. Insofern bindet das Treuebonussystem viele Abnehmer von Asphaltmischgut an die BERAG, zumal sie marktbeherrschend ist (Rz 614 ff. vorne) und einen weiten Kundenkreis hat. Dies schmälert die Absatzmöglichkeiten der Konkurrenten und Konkurrentinnen bei einem grossen Teil ihrer potenziellen Kunden und Kundinnen. Entsprechend erhöht ist die Verdrängungswirkung des Treuebonussystems.
- Das Treuebonussystem der BERAG ist nicht ein zeitlich beschränktes, vorübergehendes Kundenbindungsinstrument. Vielmehr ist es auf unbestimmte Dauer angelegt und bindet die Kunden und Kundinnen der BERAG fortlaufend und zeitlich unbegrenzt. Auch dieser Aspekt verstärkt die Verdrängungswirkung des Treuebonussystems.
- Der Wettbewerb im Belagsbereich spielt primär über den Preis (Rz 143 vorne). Andere Faktoren wie die Qualität der Leistungen haben eine untergeordnete Bedeutung. Für Konkurrenten und Konkurrentinnen

der BERAG ist es daher schwierig, den Nachteil, den sie in preislicher Hinsicht gegenüber der BERAG infolge des Treuebonus haben, anderweitig aufzuwiegen. Auch dies akzentuiert die Verdrängungswirkung des Treuebonussystems.

- Das Treuebonussystem bindet die Kunden und Kundinnen nur für einen Teil des Bezugs von Asphaltmischgut an die BERAG. Gemäss der Mindestbezugsregelung fällt die Anspruchsberechtigung für die weiter zurückliegenden Jahre dahin, wenn der Kunde bzw. die Kundin während einer zusammenhängenden Periode von drei Jahren jährlich weniger als 500 (bzw. 501 t) Tonnen bezieht (Rz 403 ff. vorne). Die 2/3-Regel besagt, dass der Kunde bzw. die Kundin mindestens einen Drittel seines Durchschnittsbezugs der letzten zehn Jahre von der BERAG beziehen muss, um den vollen ihm zustehenden Treuebonus zu erhalten (Rz 411 ff. vorne). Die gebundenen Mengen sind dennoch beachtlich. Die Mindestbezugsregelung kann vor allem bei Strassenbauunternehmen mit geringem Bedarf nach Asphaltmischgut ins Gewicht fallen, aber auch bei solchen, deren Bedarf stark schwankend ist, etwa weil sie im Liefergebiet der BERAG nur selten Strassenbauprojekte ausführen. Die 2/3-Regel bindet – formal betrachtet – zwar nur einen Drittel des Bezugs an die BERAG und steht einer gestaffelten Verlagerung des Belagsbezugs an einen Konkurrenten bzw. einer Konkurrentin nicht entgegen. Allerdings kann ein Strassenbauunternehmen seinen Jahresbedarf an Asphaltmischgut im Liefergebiet der BERAG nicht genau vorhersehen. Dabei ist insbesondere an Konjunkturschwankungen und die Unsicherheit zu denken, ob sich ein Unternehmen in den Ausschreibungsverfahren tatsächlich durchsetzen kann. Dies führt dazu, dass ein Kunde bzw. eine Kundin der BERAG in Bezug auf die 2/3-Regel eine Sicherheitsmarge einkalkulieren muss, um das Risiko des Verlusts des Treuebonus zu vermeiden. Mit anderen Worten ist der bei der BERAG gebundene Teil des Bezugs höher als ein Drittel.
- Den Kunden und Kundinnen der BERAG steht grundsätzlich die Wahl offen, anstelle des treuebonusberechtigten Angebots «Nettoangebote» zu wählen (dazu Rz 416 ff. vorne). Wie der Blick auf das Verhalten der Kunden und Kundinnen der BERAG zeigt, sind diese trotz der Alternative von Nettoangeboten typischerweise im Treuebonussystem verblieben. Es sind grösstenteils Arbeitsgemeinschaften, welche zu Nettoangeboten beziehen (Rz 418 f. vorne). Für Arbeitsgemeinschaften ist das Treuebonussystem in der Regel nicht geeignet, da diese nur projektspezifisch gebildet werden und die Kenntnis des definitiven Preises im Zeitpunkt des Bezugs die interne Abrechnung erleichtert. Im Übrigen beabsichtigt die BERAG mit der Ausgestaltung des Treuebonussystems diese Verhaltensweise ihrer Kunden und Kundinnen, denn sie will mittels dem Treuebonus ihre Kunden und Kundinnen langfristig binden (dazu Rz 427 sowie Rz 700 ff. vorne). So setzt die BERAG den monetären Anreiz,

<sup>820</sup> Act. VII.107, Rz 211.

dass Nettoangebote nicht gleichwertig wie treuebonusberechtigende Bezüge sind, da bei den Nettoangeboten maximal [70–90] % des zu erwartenden Treuebonus berücksichtigt werden kann (Rz 417 vorne). Aufgrund der Ausgestaltung der Rabattsysteme und des daraus folgenden hohen Anteils treuebonusberechtigter Bezüge (vgl. Rz 419 vorne), wird die Verdrängungswirkung nicht durch die Option der Nettoangebote aufgehoben.<sup>821</sup>

### C.7.3.3 Zwischenergebnis

707. Im Ergebnis kommt dem Treuebonussystems eine Verdrängungswirkung zu. Es ist geeignet, die Bezüger an sich zu binden und die Marktstellung der BERAG gegenüber den Konkurrenten und Konkurrentinnen zu festigen oder gar zu stärken. Die BERAG behindert somit ihre Konkurrenten und Konkurrentinnen durch die Ausgestaltung ihres Rabattsystems in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs im Markt für Asphaltmischgut.

708. Nachfolgend ist daher zu prüfen, ob die Verhaltensweise durch sachliche Rechtfertigungsgründe gerechtfertigt werden kann.

### C.7.4 Keine hinreichenden Rechtfertigungsgründe

709. Es ist zu prüfen, ob die Kundenbindungs- und Verdrängungswirkung des Treuebonussystems der BERAG mittels sachlichen Gründen gerechtfertigt werden kann und somit nicht missbräuchlich ist (vgl. zur Rechtfertigungsmöglichkeit im Rahmen von Art. 7 KG im Allgemeinen Rz 683 ff. vorne).

710. Die BERAG beabsichtigt mit dem Treuebonussystem unter anderem unterjährige Preisanpassungen zu vermeiden (Rz 427 ff. vorne). Dies hat den Vorteil, nur eine Preisliste pro Jahr herausgeben zu müssen. Der Ausgleich kurzfristiger Preisschwankungen ist ein legitimes Ziel und somit ein möglicher Rechtfertigungsgrund.

711. Allerdings sind zur Verhinderung von Preisschwankungen weder die 2/3-Regel (Rz 411 ff. vorne) noch die Mindestbezugsregelung (Rz 403 ff. vorne) erforderlich, welche die behindernde Wirkung des Treuebonussystems der BERAG hauptsächlich begründen. Jährliche Rückvergütungen für das vergangene Jahr (also nicht über mehrere Jahre hinweg) ohne Anknüpfungen an zukünftige Bezüge würden diesen Zweck ebenso erfüllen. Die vorliegende Ausgestaltung des Treuebonussystems der BERAG stellt somit nicht das mildeste geeignete Mittel zur Verhinderung von Preisschwankungen dar. Es besteht folglich keine Erforderlichkeit für das Treuebonussystem der BERAG.

712. Für das Treuebonussystem der BERAG bestehen somit keine hinreichenden Rechtfertigungsgründe. Es ist missbräuchlich im Sinne von Art. 7 Abs. 1 KG.

### C.7.5 Einschränkung des Absatzes im Sinne von Art. 7 Abs. 2 Bst. e KG

713. Rabattsysteme von marktbeherrschenden Unternehmen zielen regelmässig darauf ab, dem Abnehmer die Wahl zwischen mehreren Bezugsquellen zu erschweren oder gar unmöglich zu machen und ihn folglich vom Bezug bei Konkurrenten und Konkurrentinnen abzuhalten. Indem das marktbeherrschende Unternehmen die Abnehmer durch die konkrete Ausgestaltung seines Rabatt-

systems an sich bindet, verzichten diese (zumindest teilweise) auf Alternativangebote, was eine Absatzeinschränkung der Konkurrenz bewirkt.<sup>822</sup> Daher können solche Rabattsysteme namentlich den Tatbestand der Einschränkung der Erzeugung, des Absatzes oder der technischen Entwicklung im Sinne von Art. 7 Abs. 1 i.V.m. Art. 7 Abs. 2 Bst. e KG erfüllen. Vorliegend kann dahingestellt bleiben, ob die konkrete Ausgestaltung des Treuebonussystems der BERAG eine solche Einschränkung des Absatzes im Sinne von Art. 7 Abs. 1 i.V.m. Art. 7 Abs. 2 Bst. e KG darstellt, da das Treuebonussystem der BERAG bereits als missbräuchlich im Sinne von Art. 7 Abs. 1 KG qualifiziert wird.

### C.7.6 Zwischenergebnis

714. Das Treuebonussystem der BERAG entfaltet eine Kundenbindungs- und Verdrängungswirkung. Es erschwert den Kunden und Kundinnen den Wechsel zu einem Konkurrenten oder einer Konkurrentin der BERAG. Das Treuebonussystem schränkt somit die Wahlmöglichkeit der Bezüger hinsichtlich ihrer Bezugsquellen ein. Dadurch werden die Konkurrenten und Konkurrentinnen der BERAG in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs im Markt für Asphaltmischgut behindert. Es bestehen keine hinreichenden Rechtfertigungsgründe. Das Treuebonussystem der BERAG ist missbräuchlich im Sinne von Art. 7 Abs. 1 KG.

### C.8 Konkurrenzverbot der Aktionärinnen der BERAG

715. Abreden, die den Wettbewerb auf einem Markt für bestimmte Waren oder Leistungen erheblich beeinträchtigen und sich nicht durch Gründe der wirtschaftlichen Effizienz rechtfertigen lassen, sowie Abreden, die zur Beseitigung wirksamen Wettbewerbs führen, sind unzulässig (Art. 5 Abs. 1 KG).

716. Im Folgenden ist zu beurteilen, ob das Konkurrenzverbot der Aktionärinnen der BERAG als unzulässige Wettbewerbsabrede zu qualifizieren ist.

#### C.8.1 Wettbewerbsabrede

717. Als Wettbewerbsabreden gelten rechtlich erzwingbare oder nicht erzwingbare Vereinbarungen sowie aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen von Unternehmen gleicher oder verschiedener Marktstufen, die eine Wettbewerbsbeschränkung bezwecken oder bewirken (Art. 4 Abs. 1 KG). Vorausgesetzt ist zum einen ein bewusstes und gewolltes Zusammenwirken, zum anderen ein Bezwecken oder Bewirken einer Wettbewerbsbeschränkung.<sup>823</sup>

<sup>821</sup> Vgl. dazu die europäische Rechtsprechung in EuG, ECLI: EU:T:1993:31, Rz 73, *BPB und British Gypsum/Kommission*, wonach die Möglichkeit der Kunden, ihre vertraglichen Beziehungen zum marktbeherrschenden Unternehmen jederzeit zu beenden, nichts an der möglichen Unzulässigkeit eines Rabattsystems ändere, da das Recht zur Kündigung eines Vertrages seiner effektiven Durchführung nicht entgegenstehe, solange von der Kündigungsmöglichkeit kein Gebrauch gemacht worden sei.

<sup>822</sup> Vgl. bspw. RPW 2014/4, 687 f. E. 129 ff., *Preispolitik SDA*.

<sup>823</sup> BGer, 2C\_149/2018 vom 4.2.2021 E. 3.2 (zur Publikation vorgesehen); vgl. auch BGE 129 II 18 E. 6.3; BVGer, B-8430/2010 vom 23.9.2014 E. 6.3, *Paul Koch AG/WEKO*.

718. Vorliegend ist erstellt (Rz 458 ff.), dass zwischen den Aktionärinnen der BERAG ein tatsächlicher Konsens vorlag, diese im Umkreis ihres Werkes in Rubigen nicht durch eigene Belagswerke oder Beteiligungen an anderen Belagswerken zu konkurrenzieren (Konkurrenzverbot). Im Einzelnen stimmten dem Konkurrenzverbot folgende Verfahrensparteien zu: die Adolf Künzi AG, die Andreas Wälti AG, die Arm AG Konolfingen, die Burkhart AG, die Frutiger AG, die Haldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG, die K. & U. Hofstetter AG, die Messerli Kieswerk AG, die Kästli Bau AG, die Marti AG Bern, Moosseedorf, die Stucki AG Bern und die Walo Bertschinger AG Bern (Rz 467 ff.). Damit ist das Tatbestandsmerkmal der Vereinbarung im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG in Bezug auf die genannten Verfahrensparteien erfüllt.

719. Keine solche Verpflichtung eingegangen sind die BLH, die Cäsar Bay AG, die KIBAG Bauleistungen AG, die Peter Batt AG und die STRABAG AG. In Bezug auf diese Verfahrensparteien ist das Verfahren – mit Ausnahme der BLH – einzustellen.

720. Das Konkurrenzverbot untersagte den beteiligten Unternehmen, die BERAG im Umkreis ihres Werkes in Rubigen durch eigene Belagswerke oder Beteiligungen an anderen Belagswerken zu konkurrenzieren. Unter dem Gesichtspunkt der (potenziellen) Wettbewerbsbeschränkung sind primär die folgenden beiden Aspekte relevant: Einerseits ist der Aktionärskreis der BERAG für ein Belagswerk ausgesprochen weit und schliesst einen grossen Teil der im Raum Bern tätigen Strassenbauunternehmen sowie lokale Kiesproduzenten ein. Das Konkurrenzverbot untersagte damit einem wesentlichen Teil von Unternehmen, von denen zusätzliche Konkurrenz hätte ausgehen können, im Umkreis der BERAG Werksstandorte zu errichten. Die langfristige Einbindung dieser Unternehmen ins Aktionariat der BERAG (dazu auch vorne Rz 476), verbunden mit dem Konkurrenzverbot, schützte die BERAG vor Konkurrenz, zwar nicht absolut, aber in einem bedeutenden Umfang. Das System des «Schutzes durch Einbindung» offenbart sich etwa auch in den Bemühungen der BERAG, weitere potenzielle Konkurrentinnen in die BERAG aufzunehmen und ihnen das Konkurrenzverbot zu überbinden, wie insbesondere im Jahr 2002 die [F27] (dazu vorne Rz 490 f.). Der zweite Aspekt betrifft die Dauer. Das Konkurrenzverbot war nicht etwa zum Investitionsschutz auf die Anfangsphase der BERAG befristet, sondern ist auf unbestimmte Dauer abgeschlossen worden und dauerte von 1976 bis 2016. Aus der Kumulation dieser beiden fallspezifischen Aspekte ist auf eine (potenzielle) Wettbewerbsbeschränkung zu schliessen.

721. Nach dem Gesagten ist der vorliegende Abredeinhalt in objektiver Hinsicht geeignet, eine Wettbewerbsbeschränkung zu bewirken. Dies gilt insbesondere für das Verbot, keine eigenen Belagswerke errichten zu dürfen. Zusätzliche Konkurrenzwerke hätten den Wettbewerb belebt, insbesondere vor dem Hintergrund, dass die BERAG über eine marktbeherrschende Stellung verfügt. Offen gelassen werden kann, ob auch dem Verbot der Beteiligungen an anderen Werken die Eignung, Wettbewerbsbeschränkungen zu bewirken, inhärent ist. Jedenfalls ist in Bezug auf diesen Aspekt des Konkurrenzverbots kein prokompetitiver Zweck geltend gemacht worden; für ein generelles und absolutes Verbot von Beteiligungen an Konkurrenzwerken ist ein solcher auch nicht ersichtlich.

Das Konkurrenzverbot ist in Art. 5 des Gründervertrags in einer einzigen, zusammenhängenden Vertragsbestimmung verankert, die als Ganzes ein wettbewerbsbeschränkendes Potenzial aufweist. Es handelt sich um eine und nicht um zwei Abreden. Eine isolierte Betrachtung der beiden Teilgehälte ist daher nicht angezeigt. Darüber hinaus ist vorliegend – obwohl dies nicht notwendig ist – erwiesen, dass die Abredeteilnehmer mit dem Konkurrenzverbot auch in subjektiver Hinsicht im Wesentlichen bezweckten, die BERAG durch die Einbindung von Unternehmen ins Aktionariat vor weiteren konkurrierenden Werken zu schützen (dazu vorne Rz 473 ff.). Somit war die vorliegende Abrede nicht nur (objektiv) geeignet, den Wettbewerb zu beeinträchtigen, sondern es bestand auch eine dahingehende Absicht der Abredeteilnehmer.

722. Schliesslich standen alle Abredeteiligten zumindest in einem potenziellen Wettbewerbsverhältnis zur BERAG, namentlich auch diejenigen Unternehmen, die im relevanten Zeitraum keine eigenen Belagswerke betrieben haben. Die Abredeteiligten sind im Geschäftsgebiet der BERAG allesamt entweder im Strassenbau oder in der Kies- und Betonproduktion tätig. Belagswerke werden typischerweise von Unternehmen, die in diesen Bereichen aktiv sind, betrieben, oft auch gemeinsam. Zwar ist vorliegend die Wahrscheinlichkeit, dass weitere Abredeteiligte ohne Konkurrenzverbot in den relevanten Markt eingetreten wären, als eher gering einzustufen. Sie kann aber nicht als bloss abstrakt bezeichnet werden.<sup>824</sup> So gab es etwa tatsächlich Veränderungen bei den Betreibern von Belagswerken. Dies zeigt das Beispiel der Frutiger-Gruppe und der Marti-Gruppe, die sich im Jahr 2016 [...] an der [F8] beteiligt haben und in dieser Gesellschaft nunmehr zwei von drei Verwaltungsräten stellen. Dabei ist auch zu berücksichtigen, dass die Geltungsdauer des vorliegenden Konkurrenzverbots ausgesprochen lang war (dazu Rz 479 ff.). Über einen langen Zeitraum betrachtet ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass ein Unternehmen neue Geschäftsfelder erschliesst, bestehende Geschäftszweige ausweitet, neue Produktionsstätten errichtet oder sich an anderen Unternehmen beteiligt. Unter dem Gesichtspunkt der potenziellen Konkurrenz ist nicht erheblich, dass die meisten Abredeteiligten vorliegend während der Geltungsdauer des Konkurrenzverbots wohl zu keinem Zeitpunkt tatsächlich die Absicht hatten, im vom Konkurrenzverbot erfassten Gebiet ein eigenes Belagswerk zu errichten oder zu übernehmen oder sich an einem konkurrierenden Werk zu beteiligen. Ebenso ist nicht von Bedeutung, ob die Abredeteiligten im Verwaltungsrat der BERAG oder anderen Gremien wie die Betriebskommission vertreten waren oder nicht. Massgebend ist die Beteiligung am Konkurrenzverbot, nicht die Einflussmöglichkeiten auf die BERAG.<sup>825</sup>

723. Diese Schlüsse decken sich mit der Einschätzung der BERAG der potenziellen Konkurrenz in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats. Danach würden die

<sup>824</sup> Vgl. dazu auch Leitlinien zur Anwendbarkeit von Art. 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der europäischen Union auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit (nachfolgend: EU-Horizontalleitlinie), ABL 011 vom 14.1.2011, Rz 10.

<sup>825</sup> Anders das Vorbringen der Burkhart AG in ihrer Stellungnahme zum Antrag (Act. VII.37).

finanziellen, administrativen und technischen Anforderungen nicht per se ausschliessen, dass in naher Zukunft ein neues Werk in der Region Bern errichtet werden könnte. Zudem könne das hierfür erforderliche Know-how relativ leicht auf dem Markt akquiriert werden, zumal die meisten Werke zu grossen, landesweit tätigen und finanzkräftigen Baukonzernen gehören würden, welche bereits über das entsprechende Know-how und beträchtliche finanzielle Ressourcen verfügen würden.<sup>826</sup> Das Ausmass der potenziellen Konkurrenz, das von einem Abredeteiligen hätte ausgehen können, ist bei der Sanktionierung zu berücksichtigen (vgl. zu den entsprechenden Differenzierungen hinten Rz 833 f.).

724. Soweit die Parteien vorbringen, sie stünden zur BERAG nicht in einem (potenziellen) Wettbewerbsverhältnis,<sup>827</sup> ist ihnen nach dem Gesagten nicht zu folgen. Damit liegt eine Wettbewerbsabrede im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG vor.

725. Dem steht nicht entgegen, dass die an der Abrede beteiligten Unternehmen allesamt Aktionärinnen der BERAG sind. Die BERAG ist nicht als Gemeinschaftsunternehmen im Sinne von Art. 2 der VKU<sup>828</sup> zu qualifizieren. Dies würde bedingen, dass zwei oder mehrere Unternehmen gemeinsam die Kontrolle über die BERAG ausüben, was vorliegend nicht zutrifft. Bei der Entscheidungsfindung der BERAG kann es zu wechselnden Mehrheiten kommen. Die konkreten Beteiligungsverhältnisse führen nicht zu Pattsituationen, zumal keine Aktionärin die Möglichkeit besitzt, Entscheidungen der Gesellschaft zu blockieren. Entsprechend liegt kein Unternehmenszusammenschluss im Sinne von Art. 4 Abs. 3 KG vor. Ein allfälliges «Zusammenschluss- oder Konzentrationsprivileg» für das Konkurrenzverbot scheidet damit zum Vornherein aus. Die Alluvia-Gruppe wendet in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats ein, dass nicht ersichtlich sei, weshalb das fehlende Element der gemeinsamen Kontrolle dazu führen solle, das Konkurrenzverbot nicht den gleichen Regeln wie denjenigen zu Nebenabreden bei Zusammenschlussvorhaben zu unterstellen.<sup>829</sup> Damit verkennt sie die Bedeutung des Kriteriums der gemeinsamen Kontrolle bei Gemeinschaftsunternehmen im kartellrechtlichen Sinn. Bei gemeinsamer Kontrolle wird das Gemeinschaftsunternehmen in die wirtschaftliche Einheit der Muttergesellschaften eingebunden. Es findet eine Konzentration statt. Dies ist bei Unternehmen wie der BERAG, die lediglich von mehreren Unternehmen gehalten werden (ohne gemeinsame Kontrolle) nicht der Fall. Die Aktionärinnen der BERAG werden nicht durch die gemeinsame Kontrolle am Gemeinschaftsunternehmen wirtschaftlich verbunden, sondern haben bloss die Gemeinsamkeit, dass sie individuell bei der BERAG Aktionärsstellung innehaben. Abreden zwischen ihnen, die etwa das gemeinsam gehaltene Unternehmen betreffen, können folglich und richtigerweise auch nicht vom «Konzentrationsprivileg» erfasst sein. Vielmehr unterliegen sie der Beurteilung nach Art. 4 und 5 KG.<sup>830</sup> Nichts anderes gilt im EU-Recht.<sup>831</sup>

### C.8.2 Qualifikation der vorliegenden Wettbewerbsabrede

726. Die vorliegende Wettbewerbsabrede wurde 1976 abgeschlossen und bestand bis 2016 (vgl. Rz 479 ff.). Damit ist sie als *Dauerabrede* zu qualifizieren. Sodann verbot

die Abrede den beteiligten Unternehmen, in einem definierten Gebiet um das Werk der BERAG in Rubigen eigene Belagswerke zu betreiben oder Beteiligungen an anderen Belagswerken zu erwerben. Eine Abrede über einen solchen Gegenstand ist als Gebietsabrede zu qualifizieren. Zwar werden vorliegend die Absatzmärkte nicht direkt nach Gebieten aufgeteilt. Das Konkurrenzverbot räumte der BERAG aber innerhalb seines räumlichen Geltungsbereichs Produktionsstandortexklusivität gegenüber ihren Aktionärinnen zu. In der Asphaltmischgutbranche sind Produktionsort und Absatzmarkt wegen der hohen Transportkosten eng verknüpft. Das Liefergebiet eines Belagswerks erstreckt sich stets auf ein Gebiet um den Werkstandort. Mit einer Abrede über den Produktionsstandort werden daher – jedenfalls teilweise – auch die Liefergebiete koordiniert. Aus diesen Gründen ist vorliegend eine Gebietsabrede zu bejahen.<sup>832</sup> Da diese zwischen Unternehmen der gleichen Marktstufe, nämlich (aktuellen und potenziellen) Konkurrenten und Konkurrentinnen der BERAG, getroffen worden ist, ist sie horizontaler Natur. Sie erfüllt den Tatbestand von Art. 5 Abs. 3 Bst. c KG.

727. Liegt eine Abrede vor, welche unter die Aufzählung in Art. 5 Abs. 3 KG fällt, so wird hierfür vermutet, dass sie eine wettbewerbsbeseitigende Wirkung hat. In Bezug auf die vorliegende Gebietsabrede greift damit die Vermutung der Beseitigung wirksamen Wettbewerbs.

728. Im Folgenden ist zu prüfen, ob sich diese Vermutung widerlegen lässt. Dabei ist wiederum der relevante Markt, auf dem sich die Abrede auswirkte, in sachlicher, räumlicher und zeitlicher Hinsicht abzugrenzen (Rz 730 f.). Anschliessend ist zu prüfen, ob der auf dem relevanten Markt trotz des Vorliegens der Wettbewerbsabrede noch verbliebene aktuelle und potenzielle Aussen- sowie Innenwettbewerb die Vermutungsfolge zu widerlegen vermag. Wie zu zeigen ist, liegt keine Wettbewerbsbeseitigung vor (Rz 731 ff.). Daher ist anschliessend zu prüfen,

<sup>826</sup> Act. VII.106, Rz 106 (Stellungnahme BERAG).

<sup>827</sup> Vgl. etwa Act. VII.90, Rz 22 ff. (Stellungnahme Walo Bertschinger AG); Act. VII.103, Rz 98 ff. und 103 ff. (Stellungnahme Alluvia-Gruppe).

<sup>828</sup> Verordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen vom 17.6.1996 (SR 251.4).

<sup>829</sup> Act. VII.103, Rz 14 ff. (Stellungnahme der Alluvia-Gruppe); vgl. auch Act. VII.98, Rz 3 (Stellungnahme der Marti AG Bern, Moosseedorf).

<sup>830</sup> STEPHANIE VOLZ, Kartellrechtliche Fragen bei der Gründung eines Joint Ventures, SZW 2020, 557–573, 570, vertritt gar die Auffassung, dass Wettbewerbsverbote zwischen Gesellschaften, die keine Kontrolle über das gemeinsam gehaltene Unternehmen haben, generell unzulässig seien.

<sup>831</sup> Gemäss Rz 40 der Bekanntmachung der EU-Kommission vom 5.3.2005 über Einschränkungen des Wettbewerbs, die mit der Durchführung von Unternehmenszusammenschlüssen unmittelbar verbunden und für diese notwendig sind (2005/C 56/03) gelten «Wettbewerbsverbote zwischen Gründern ohne Beherrschungsmacht und einem Gemeinschaftsunternehmen nicht als mit der Durchführung des Zusammenschlusses unmittelbar verbunden und für diese notwendig». Entsprechend unterstehen sie auch nicht den Regeln für «Nebenabreden» bei Zusammenschlüssen.

<sup>832</sup> Vgl. auch RPW 2019/2 359 Rz 701, *Hoch- und Tiefbauleistungen Engadin I*. Anderer Meinung ist aber die Frutiger AG, die in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats vorgebracht hat, dass das Konkurrenzverbot nicht als Gebietsabrede zu qualifizieren sei (Act. VII.100, Rz 49).

ob die Abrede eine erhebliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs zur Folge hatte (Rz 735 ff.) sowie ob sie sich ggf. aus Gründen der wirtschaftlichen Effizienz rechtfertigen lässt (Rz 738 ff.).

729. Um die Schwere der Auswirkungen der vorliegenden Wettbewerbsabrede bewerten zu können, ist im Folgenden der kartellrechtlich relevante Markt abzugrenzen. Dabei ist zu bestimmen, welche Waren oder Dienstleistungen für die Marktgegenseite in sachlicher, örtlicher und zeitlicher Hinsicht austauschbar sind (dazu auch Rz 571 ff. vorne).<sup>833</sup>

### C.8.3 Relevanter Markt

730. Um die Schwere der Auswirkungen der vorliegenden Wettbewerbsabrede bewerten zu können, ist zunächst der relevante Markt abzugrenzen. In sachlicher Hinsicht ist der Markt für Asphaltmischgut relevant. Der räumlich relevante Markt erfasst vorliegend mindestens den Geltungsbereich des Konkurrenzverbots, d.h. das Gebiet von Hindelbank und Jegensdorf, Lützelflüh, Langnau bis nach Thun, allenfalls auch weitere Gebiete. Schliesslich bestand die zu beurteilende Abrede von 1976 bis 2016. In zeitlicher Hinsicht ist vorliegend jedoch lediglich die Periode von 1996 (Inkrafttreten des Kartellgesetzes) bis 2016 relevant (vgl. Rz 571 ff. für nähere Ausführungen zur Marktabgrenzung).

### C.8.4 Beseitigung des wirksamen Wettbewerbs

731. Die Vermutung der Beseitigung des wirksamen Wettbewerbs kann durch den Nachweis widerlegt werden, dass trotz der Wettbewerbsabrede noch wirksamer – aktueller und potenzieller – Aussenwettbewerb (Wettbewerb durch nicht an der Abrede beteiligte Unternehmen) oder Innenwettbewerb (Wettbewerb unter den an der Abrede beteiligten Unternehmen) bestehen bleibt.

732. Im Folgenden ist zu prüfen, ob die gesetzliche Vermutung der Wettbewerbsbeseitigung im vorliegenden Fall widerlegt werden kann. Hierzu ist zu beurteilen, ob der auf dem relevanten Markt trotz des Vorliegens einer Wettbewerbsabrede noch verbleibende aktuelle und potenzielle Aussen- sowie Innenwettbewerb wirksamen Wettbewerb zu gewährleisten vermag.

733. Unter dem Gesichtspunkt des Innenwettbewerbs ist zu beachten, dass das Konkurrenzverbot von den beteiligten Unternehmen eingehalten worden ist (Rz 509 ff.). Allerdings betrieben mehrere an der Abrede beteiligte Unternehmen eigene Belagswerke ausserhalb des vom Konkurrenzverbot erfassten Gebiets, mit welchen sie auch Lieferungen in den räumlich relevanten Markt tätigten, so etwa die Frutiger-Gruppe mit dem Belagswerk in Sundlauenen und die Marti-Gruppe mit dem Belagswerk in Walliswil. Zudem ging ein gewisser disziplinierender Konkurrenzdruck von verschiedenen Aussenwettbewerbern und Aussenwettbewerberinnen aus, namentlich dem Belagswerk der Weibel AG in Oberwangen, dem Belagswerk der Belagswerke Heimberg AG in Heimberg, den Belagswerken der Miphalt AG in Lyss und Niederbipp sowie dem Belagswerk der BLH in Hasle. Vor diesem Hintergrund ist die Vermutung der Beseitigung des wirksamen Wettbewerbs als umgestossen zu erachten.

734. Im Folgenden ist daher zu prüfen, ob die zu beurteilende Wettbewerbsabrede zu einer erheblichen Beeinträchtigung des Wettbewerbs führte.

### C.8.5 Erhebliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs

735. Abreden, die den Wettbewerb auf einem Markt für bestimmte Waren oder Leistungen erheblich beeinträchtigen und sich nicht durch Gründe der wirtschaftlichen Effizienz rechtfertigen lassen, sind unzulässig (Art. 5 Abs. 1 KG).

736. Gemäss Rechtsprechung des Bundesgerichts, u.a. im Fall Gaba, ist das Kriterium der Erheblichkeit in Art. 5 Abs. 1 KG als Bagatellklausel zu verstehen. Schon ein geringes Mass ist ausreichend, um als erheblich qualifiziert zu werden.<sup>834</sup> Das Gericht stellte sodann klar, dass die Erheblichkeiten von Wettbewerbsabreden nach Art. 5 Abs. 3 und 4 KG in der Regel bereits unter dem Gesichtspunkt qualitativer Elemente zu bejahen ist, d.h. aufgrund ihres Gegenstandes.<sup>835</sup> Quantitative Aspekte sind hierbei in der Regel nicht zu prüfen. Schliesslich ist nicht erforderlich, dass sich die betreffenden Abreden tatsächlich negativ auf den Wettbewerb ausgewirkt haben. Es genügt, dass sie den Wettbewerb potenziell beeinträchtigen können.<sup>836</sup>

737. Der vorliegenden Wettbewerbsabrede war ein wesentliches Schädigungspotenzial immanent. Als horizontale Gebietsabrede (Art. 5 Abs. 3 Bst. c KG) betraf sie einen zentralen Wettbewerbsparameter. Verschiedene an der Abrede beteiligte Unternehmen sind im Lichte ihrer Ressourcen, Grösse und Geschäftstätigkeit in der Baustoffbranche als bedeutende aktuelle oder potenzielle Wettbewerber und Wettbewerberinnen der BERAG zu betrachten. Dies gilt namentlich für die Frutiger-Gruppe und die Marti-Gruppe, die bereits eigene Belagswerke in anderen Regionen betreiben. Einerseits wäre es für die BERAG-Aktionärinnen zwar aufgrund der hohen Markteintrittsschranken und der Marktverhältnisse (bestehende Werke) anspruchsvoll gewesen, eigene Werke innerhalb des vom Konkurrenzverbot erfassten Gebiets zu errichten und wirtschaftlich zu betreiben (eher geringe Eintretenswahrscheinlichkeit; dazu vorne Rz 722). Andererseits sind die möglichen Folgen des Konkurrenzverbots für den Wettbewerb im relevanten Markt, nämlich die Verhinderung von weiteren konkurrierenden Belagswerken, als gravierend zu qualifizieren. Die BERAG verfügt über eine marktbeherrschende Stellung (Rz 614 ff.). Zusätzliche Konkurrenzwerke hätten den Konkurrenzdruck auf die BERAG in hohem Mass erhöht und den Wettbewerb spürbar belebt. Zudem dauerte die Wettbewerbsabrede bis zur Aufhebung im Jahr 2016 jahrzehntelang (vgl. Rz 479 ff.). Die Bagatellschwelle ist bei weitem überschritten. Das Kriterium der Erheblichkeit ist somit gegeben.

<sup>833</sup> BGE 139 I 72, 92 E. 9.1 m.Hw. (= RPW 2013/1, 127 E. 9.1), *Publi-groupe SA et al./WEKO*.

<sup>834</sup> BGE 143 II 297, RPW 2017/2, 349 E. 5.1, *GABA*; bestätigt in BGer, 2C\_63/2016 vom 24.10.2017 E. 4.3.1, *BMW*.

<sup>835</sup> BGE 143 II 297, RPW 2017/2, 350 E. 5.2, *GABA*; bestätigt u.a. in BGer, 2C\_63/2016 vom 24.10.2017 E. 4.3.1, *BMW*; BGer, 2C\_1017/2014 vom 9.10.2017 E. 3.1, *Paul Koch AG/WEKO*; BGer, 2C\_1016/2014 vom 9.10.2017 E. 1, *Siegenia-Aubi AG/WEKO*.

<sup>836</sup> BGE 143 II 297, RPW 2017/2, RPW 2017/2, 353 E. 5.4.2, *GABA*; bestätigt in BGer, 2C\_63/2016 vom 24.10.2017 E. 4.3.2, *BMW*.

### C.8.6 Rechtfertigung aus Effizienzgründen

738. Wettbewerbsabreden sind gemäss Art. 5 Abs. 2 KG durch Gründe der wirtschaftlichen Effizienz gerechtfertigt, wenn sie:

- notwendig sind, um die Herstellungs- oder Vertriebskosten zu senken, Produkte oder Produktionsverfahren zu verbessern, die Forschung oder die Verbreitung von technischem oder beruflichem Wissen zu fördern oder um Ressourcen rationeller zu nutzen (Bst. a); und
- den beteiligten Unternehmen in keinem Fall Möglichkeiten eröffnen, wirksamen Wettbewerb zu beseitigen (Bst. b).

739. Mit dem Konkurrenzverbot nach Art. 5 des Gründervertrags bezweckten die beteiligten Unternehmen, die BERAG vor konkurrierenden Werken zu schützen. Mittelbar sollte das Konkurrenzverbot dazu dienen, die Investitionen in die BERAG zu schützen, den Absatz zu fördern und letztlich den wirtschaftlichen Erfolg der BERAG zu begünstigen (Rz 473 ff.).

740. Bei der Frage der Rechtfertigung sind vorliegend primär die folgenden beiden Aspekte zu berücksichtigen. Erstens war der Kreis der an der Abrede beteiligten Unternehmen gross. Die Errichtung und der Betrieb eines Belagswerks setzen nicht voraus, dass sich derart viele Unternehmen daran beteiligen. Vielmehr zeigen die Beispiele des Belagswerks der Weibel AG in Oberwangen, des Belagswerks der Frutiger-Gruppe in Sundlauenen und des Belagswerks der Marti-Gruppe in Walliswil, dass Belagswerke auch alleine betrieben werden können. Diese Belagswerke können ohne jeglichen Schutz durch ein Konkurrenzverbot zwischen potenziellen Konkurrenten und Konkurrentinnen wirtschaftlich existieren. Mit anderen Worten war das Konkurrenzverbot für die Existenz und den Betrieb der BERAG nicht erforderlich. Dies zeigt sich auch daran, dass das Konkurrenzverbot bereits 2016 aufgehoben worden ist, also noch vor Eröffnung der kartellrechtlichen Untersuchung und ohne behördliche Intervention.

741. Zweitens ist zu beachten, dass das Konkurrenzverbot von 1976 bis 2016 bestand und eingehalten worden ist. Zwar kann das Anliegen, das wirtschaftliche Risiko getätigter Investitionen durch ein Konkurrenzverbot zwischen den Gründern abzufedern, legitim sein.<sup>837</sup> Hierzu hätte allerdings ein angemessen befristetes Konkurrenzverbot genügt. Eine Dauer des Konkurrenzverbots von vierzig Jahren war vorliegend jedenfalls bei weitem nicht erforderlich. Auch unter diesem Gesichtspunkt ging die Wettbewerbsabrede über das Notwendige hinaus.

742. Ein zentrales Element einer vom Gedanken des Wettbewerbs geprägten Wirtschaftsordnung bildet die Unsicherheit über das Marktverhalten der aktuellen und potenziellen Wettbewerber und Wettbewerberinnen. Indem sich die Abredeteiligen darüber einigten, die BERAG vor weiteren Werken der BERAG-Aktionärinnen zu schützen, versuchten sie, dieser Unsicherheit zu entgegen. Dies ist in einer marktwirtschaftlichen Ordnung kein legitimer Zweck eines wettbewerbswidrigen Konkurrenzverbots. Vielmehr sind die Absatzsicherung und Amortisation der Investitionen durch entsprechendes Marktverhalten anzustreben. Auch ist für den Absatz nicht

erforderlich, dass die Kundinnen ins Aktionariat aufgenommen werden.<sup>838</sup> Das vorliegende Konkurrenzverbot lässt sich somit nicht aus Gründen der wirtschaftlichen Effizienz rechtfertigen. Zu betonen ist, dass dieser Schluss primär aufgrund der fallspezifischen Umstände zu ziehen ist, namentlich der Art und Breite der am Konkurrenzverbot Beteiligten (Einbindung eines grossen Teils der aktuellen und potenziellen Konkurrenten) und der übermässigen Dauer. Die entsprechende Beurteilung lässt sich nicht unbenommen und ohne Einzelfallprüfung auf anderweitige Konkurrenzverbote zwischen Beteiligten an einer Aktiengesellschaft oder einer Gesellschaft in anderer Rechtsform übertragen.

743. Nach dem Gesagten stellt die vorliegende Wettbewerbsabrede eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung dar.

### C.8.7 Zwischenergebnis

744. Der vorliegende Konsens zwischen den Aktionärinnen der BERAG, diese im Umkreis ihres Werkes in Rubigen nicht durch eigene Belagswerke oder Beteiligungen an anderen Belagswerken zu konkurrenzieren (*Konkurrenzverbot*), ist als Vereinbarung im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG zu qualifizieren. Der Gegenstand dieser Abrede ist in objektiver Hinsicht geeignet, eine Wettbewerbsbeschränkung zu bewirken. Damit liegt eine Wettbewerbsabrede im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG vor. Zudem bezweckten die Abredeteilnehmer vorliegend im Wesentlichen tatsächlich, die BERAG vor weiteren konkurrierenden Werken zu schützen.

745. Die vorliegende Wettbewerbsabrede ist als horizontale Gebietsabrede zu werten. Damit erfüllt sie die Tatbestandsmerkmale von Art. 5 Abs. 3 Bst. c KG. Zeitlich hatte sie von 1976 bis 2016 Bestand. Sie weist daher die Merkmale eines Dauerverstosses auf.

746. Als Gebietsabrede greift gemäss Art. 5 Abs. 3 KG die Vermutung, dass der wirksame Wettbewerb beseitigt ist. Diese Vermutung lässt sich zwar vorliegend widerlegen. Allerdings liegt kein Bagatellfall vor. Die Abrede ist daher als erhebliche Wettbewerbsbeeinträchtigung im Sinne von Art. 5 Abs. 1 KG zu werten. Hinreichende Gründe der wirtschaftlichen Effizienz gemäss Art. 5 Abs. 2 KG, die sie rechtfertigen würden, liegen nicht vor. Die vorliegende Wettbewerbsabrede stellt eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung im Sinne von Art. 5 Abs. 3 i.V.m. Abs. 1 KG dar.

<sup>837</sup> Vgl. zum Teil auch die Ausführungen der Alluvia-Gruppe zur Rechtfertigung aus Effizienzgründen, die sich im Wesentlichen auf die Entstehung der BERAG beziehen (Act. VII.103, Rz 113 ff.).

<sup>838</sup> Anders aber die Stellungnahme der Alluvia-Gruppe zum Antrag des Sekretariats, wonach die BERAG aufgrund der begrenzten Nachfrage und der hohen Transportkosten mit ihren Aktionärinnen stehe und falle (Act. VII.103, Rz 120).

## C.9 Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH

### C.9.1 Wettbewerbsabrede

747. Als Wettbewerbsabreden gelten rechtlich erzwingbare oder nicht erzwingbare Vereinbarungen sowie aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen von Unternehmen gleicher oder verschiedener Marktstufen, die eine Wettbewerbsbeschränkung bezwecken oder bewirken (Art. 4 Abs. 1 KG; vgl. auch vorne Rz 717).

748. Vorliegend ist erwiesen (Rz 532 ff.), dass zwischen der BERAG und der BLH seit 1995 tatsächlich übereinstimmende Willenserklärungen (natürlicher Konsens) vorlagen, sich gegenseitig ein Mandat im Verwaltungsrat einzuräumen (*Kreuzmandat*) und sich in diesem Rahmen Informationen über sämtliche Verwaltungsratsangelegenheiten auszutauschen. Damit ist das Tatbestandsmerkmal der Vereinbarung im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG erfüllt.

749. Zu prüfen ist, ob eine bezweckte oder bewirkte Wettbeschränkung gegeben ist. Eine Abrede bezweckt eine Wettbewerbsbeschränkung, wenn die Abredeteiligen «die Ausschaltung oder Beeinträchtigung eines oder mehrerer Wettbewerbsparameter zum Programm erhoben haben».<sup>839</sup> Dabei genügt es, wenn der Abredeinhalt objektiv geeignet ist, eine Wettbewerbsbeschränkung durch Ausschaltung eines Wettbewerbsparameters zu verursachen.

750. Um zu eruieren, ob eine Abrede über einen Informationsaustausch geeignet ist, den Wettbewerb zu beschränken, sind einerseits die Eigenschaften des betroffenen Marktes zu beurteilen, andererseits die Eigenschaften der ausgetauschten Informationen und die Modalitäten des Austauschs. Dabei ist eine Gesamtwürdigung vorzunehmen.<sup>840</sup>

751. Die vorliegende Abrede zwischen der BERAG und der BLH war aus folgenden Gründen geeignet, den Wettbewerb zu beschränken<sup>841</sup>:

- *Marktstruktur*: Aufgrund der hohen Transportkosten können in der Regel nur wenige Werke eine bestimmte Baustelle zu konkurrenzfähigen Preisen mit Asphaltmischgut beliefern (vgl. Rz 145 ff.). Das gilt auch für Baustellen, die zwischen dem Werk der BERAG und dem Werk der BLH gelegen sind. Dieses zwischen den beiden Werken gelegene Gebiet wird jedenfalls teilweise sowohl von der BERAG als auch von der BLH beliefert, welche in nordöstlicher Richtung das am nächsten zur BERAG gelegene Asphaltmischgutwerk ist. In diesem von beiden Werken belieferten Gebiet gehören die BERAG und die BLH zu den stärksten Asphaltmischgutwerken, weil sie im Vergleich zu den meisten anderen Anbietern und Anbieterinnen über kürzere Transportwege und damit über tiefere Transportkosten verfügen (vgl. Abbildung 19). Insofern sind die BERAG und die BLH in einem bedeutenden Teil ihres Liefergebiets wichtige Konkurrentinnen. Die Gefahr, dass in einem derart konzentrierten Markt ein Informationsaustausch zwischen zwei bedeutenden Anbietern bzw. Anbieterinnen zu einer Verhaltensabstimmung führt, ist erhöht.

- *Homogenität der Produkte*: Im Belagsbereich gibt die ausschreibende Stelle in der Regel vor, welche Belagssorten einzubauen sind. In den dazu herangezogenen Normen sind die Eigenschaften der Belagssorten bereits sehr weitgehend festgelegt. Deshalb spielen qualitative Merkmale, die über die in den Normen bereits enthaltenen Vorgaben hinausgehen, in der Regel keine wesentliche Rolle. Der Wettbewerb erfolgt im Wesentlichen über den Preis (vorne Rz 186). Dieser Umstand erleichtert eine Verhaltenskoordination. Auch unter diesem Gesichtspunkt ist das Risiko eines koordinierten Marktverhaltens infolge eines Informationsaustausches als erhöht zu werten.

- *Art und Umfang der ausgetauschten Informationen*: Im Rahmen der Ausübung der Kreuzmandate erhielten die beim jeweils anderen Unternehmen in den Verwaltungsrat gewählten Unternehmensvertreter Einsicht in sämtliche strategischen Angelegenheiten und nahmen diesbezüglich an den Entscheidberatungen und Beschlussfassungen teil (Rz 536 vorne). Namentlich waren auch Preisinformationen vom Austausch erfasst, etwa betreffend die Anpassungen der Listenpreise, das Rabattsystem und die Rabattpolitik (Rz 537 vorne). Da der Wettbewerb beim Verkauf von Asphaltmischgut primär über den Preis spielt (Rz 186 vorne), erhöhte der Austausch solcher Informationen vorliegend die Gefahr, dass die beteiligten Unternehmen ihr Marktverhalten abstimmten. Dabei ist auch zu beachten, dass sich die BERAG und die BLH nicht etwa nur historische Preisinformationen mitgeteilt haben, sondern auch Angaben zur aktuellen und künftigen Preisfestsetzung. Zum Beispiel erfuhren sie gegenseitig von geplanten Anpassungen der Listenpreise und legten dem anderen Unternehmen ihre aktuelle Rabattpolitik offen. Der Informationsaustausch betraf neben Preisangaben zahlreiche weitere Aspekte der Geschäftstätigkeit der BERAG und der BLH, namentlich Produktionskosten, Mengen, Umsätze, Verkaufszahlen, Kapazitäten, Qualität, Marketingpläne, Risiken, Investitionen und Technologien (Rz 537). Viele dieser Daten waren im Wesentlichen geheim und den nicht an der Abrede beteiligten Marktteilnehmern nicht zugänglich. Mit dieser Transparenz gewährten die BERAG und die BLH dem jeweils anderen Unternehmen Einblick in ihr Innenleben – und zwar exklusiv. Auch wenn nicht jede einzelne ausgetauschte Information

<sup>839</sup> BGer, 2C\_149/2018 vom 4.2.2021 E. 3.6 (zur Publikation vorgesehen); RPW 2013/4, 560 Rz 180, *Wettbewerbsabreden im Strassen- und Tiefbau im Kanton Zürich*.

<sup>840</sup> RPW 2011/4, 584, Rz 391 ff., ASCOPA.

<sup>841</sup> Vgl. zur kartellrechtlichen Beurteilung von Mehrfachmandaten bei konkurrierenden Gesellschaften auch KISSLING (Fn 723), Rz 758 ff. Vgl. zu den Kriterien für die kartellrechtliche Beurteilung eines Informationsaustausches im Allgemeinen auch RPW 2011/4, 584, Rz 391 ff., ASCOPA; EU-Horizontalleitlinie, ABL 011 vom 14.1.2011, Rz 86 ff. Zum Einfluss von Informationsaustausch zwischen Konkurrenten auf den Wettbewerb vgl. z.B. MASSIMO MOTTA, *Competition Policy: Theory and Practice*, 2004, 142 ff.; MATTHEW BENNETT/PHILIP COLLINS, *The Law and Economics of Information Sharing: The Good, the Bad and the Ugly*, *European Competition Journal* 6(2), 2010, 311–337.



gleichermaßen bedeutsam und sensibel war, so waren die BERAG und die BLH aufgrund der Fülle und der Möglichkeit der Vernetzung der Informationen dennoch in der Lage, das Verhalten des anderen Unternehmens im Wettbewerb besser zu antizipieren. Auch dieser Aspekt akzentuierte das Risiko der Verhaltenskoordination infolge der Abrede.

- *Frequenz und Dauer des Informationsaustausches:* Der Informationsaustausch zwischen der BERAG und der BLH erfolgte regelmässig und institutionalisiert, nämlich im Rahmen der Verwaltungsratssitzungen der beiden Unternehmen. Zudem handelte es sich um ein über einen langen Zeitraum praktiziertes Verhalten. Die Regelmässigkeit und Dauer des Informationsaustausches steigerten die Vorhersehbarkeit des Wettbewerbsverhaltens des Konkurrenzunternehmens und verstärkten damit auch die Gefahr der Verhaltensabstimmung.

752. Bereits aus der Betrachtung der Eigenschaften des betroffenen Marktes und der ausgetauschten Informationen ist zu schliessen, dass die Abrede zwischen der BERAG und der BLH objektiv geeignet war, den Wettbewerb zu beeinträchtigen. Die vorliegende Abrede geht jedoch über einen reinen Informationsaustausch hinaus und beinhaltet insbesondere die gegenseitige Einsitznahme im Verwaltungsrat. Vor diesem Hintergrund ist auch dem tatsächlichen Zweck, den die beteiligten Unternehmen mit dem Kreuzmandat verfolgten, Rechnung zu tragen. Die BERAG und BLH bezweckten mit dem Kreuzmandat nicht nur, Fachwissen auszutauschen, sondern auch, ihre Interessen abzugleichen und gegenseitig Einfluss auf strategische Entscheide des anderen Unternehmens nehmen zu können (Rz 548 ff.). Dieser Zweck erhöhte die Gefahr, dass das Kreuzmandat und der Informationsaustausch tatsächlich zu kollusivem Verhalten führt. Das Beispiel der koordinierten Preiserhöhung der BERAG und der BLH per 1. September 2008 untermauert dies.

753. Darüber hinaus ist zu beachten, dass die Doppelmandate sowohl bei der BERAG als auch bei der BLH von Personen ausgeübt worden sind, die in ihren Stammunternehmen Schlüsselfunktionen wahrnahmen und eine zentrale Stellung innehatten, namentlich das Bindeglied zwischen Verwaltungsrat und operativer Tätigkeit bildeten (Rz 538). Die BERAG und die BLH haben keinerlei Schutzvorkehrungen oder Massnahmen getroffen, um die Verwendung der erhaltenen Informationen zu begrenzen (Rz 539). Den strukturellen Interessenkonflikten, die Doppelmandaten im Verwaltungsrat von konkurrierenden Unternehmen immanent sind (dazu auch Rz 551), schenken sie keine Beachtung. Dies kann nur durch den kooperativen Hintergrund des Kreuzmandats schlüssig erklärt werden. Hätte das Kreuzmandat und der Informationsaustausch den Wettbewerb zwischen der BERAG und der BLH verstärkt, namentlich durch das Ausnutzen von erhaltenen Informationen zum Nachteil des anderen Unternehmens, wären diese Interessenkonflikte an die Oberfläche getreten. Dies hätte seinen Niederschlag in der Zusammenarbeit gefunden. Dass ausgeprägtes Konkurrenzverhalten zwischen der BERAG und der BLH als Folge des Informationsaustausches nicht zumindest zu Regeln betreffend den Umgang mit den erhaltenen Informationen geführt hätte, kann ausgeschlossen werden.

754. Nach dem Dargelegten war das vorliegende Kreuzmandat und der darauf basierende Informationsaustausch geeignet, den Wettbewerb zwischen der BERAG und der BLH zu beschränken. Entgegen der Behauptung der BERAG gründet diese Eignung nicht bloss in abstrakten Überlegungen,<sup>842</sup> sondern beruht auf den soeben aufgezeigten konkreten Umständen des vorliegenden Falles. Es liegt somit eine Wettbewerbsabrede im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG vor.

### C.9.2 Qualifikation der Wettbewerbsabrede

755. Die vorliegende Wettbewerbsabrede wurde 1995 abgeschlossen und bestand bis anfangs 2019 (vgl. Rz 555). Damit ist sie als *Dauerabrede* zu qualifizieren. Die BERAG und BLH sind beide in der Produktion und dem Vertrieb von Belagsprodukten, also auf der gleichen Marktstufe tätig. Ihre Liefergebiete überschneiden sich. Sie sind daher aktuelle Konkurrentinnen.<sup>843</sup> Die Wettbewerbsabrede ist somit horizontaler Natur.

756. Zu prüfen ist, ob die Wettbewerbsabrede als Preis-, Mengen oder Gebiets- bzw. Geschäftspartnerabrede nach Art. 5 Abs. 3 Bst. a–c KG zu qualifizieren ist. Solche Wettbewerbsabreden unterstehen der Vermutung, dass sie den wirksamen Wettbewerb beseitigen und begründen grundsätzlich die Sanktionierbarkeit nach Art. 49a KG. Sie werden typischerweise als harte horizontale Wettbewerbsabreden bezeichnet.

757. Dabei ist zwischen dem Gegenstand der Wettbewerbsabrede und ihrer potenziellen Wirkung zu differenzieren. Die Formulierung der drei gesetzlichen Vermutungstatbestände in Art. 5 Abs. 3 KG legt nahe, dass für die Qualifikation als harte horizontale Wettbewerbsabrede der Gegenstand der Abrede massgebend sein soll. Konkret hat der Gesetzgeber die Wendung «Abreden über (...)» gewählt. Ein Bezug zu den Auswirkungen ist den gesetzlichen Formulierungen nicht zu entnehmen, auch in den französischen und italienischen Gesetzesfassungen nicht. Diese Konzeption überzeugt auch in systematischer und teleologischer Hinsicht. Wettbewerbsabreden zwischen Konkurrenten und Konkurrentinnen sind – unabhängig vom Gegenstand – fast immer geeignet, Auswirkungen auf die Preise nach sich zu ziehen. Das Potenzial einer Abrede, Preiseffekte zu erzielen, kann daher für die Qualifikation als Preisabrede kein sachgeregtes Kriterium bilden. Dies hätte zur Folge, dass für fast alle Wettbewerbsabreden – auch unbedenkliche – von Gesetzes wegen zu vermuten wäre (vgl. Art. 5 Abs. 3 KG), dass sie den wirksamen Wettbewerb beseitigen. Zudem wären die beiden weiteren Vermutungstatbestände in Art. 5 Abs. 3 Bst. b und c KG neben der Preisabrede (Bst. a) überflüssig, da sämtlichen Mengen, Gebiets- und Kundenabreden zwischen Konkurrenten und Konkurrentinnen das Potenzial inhärent ist, sich auf die Preise auszuwirken. Vor diesem Hintergrund ist aufgrund des Gegenstands zu beurteilen, ob eine Wettbewerbsabrede einen Vermutungstatbestand nach Art. 5 Abs. 3 KG erfüllt.

<sup>842</sup> Vgl. Act. VII.106, Rz 300.

<sup>843</sup> Vgl. auch Act. IV.4, Zeile 359 f. (Aussagen von [...]).

758. Gegenstand der vorliegenden Wettbewerbsabrede zwischen der BERAG und der BLH bildete das gegenseitige Mandat im Verwaltungsrat (Kreuzmandat) und den damit einhergehenden Informationsaustausch. Nicht nachgewiesen ist namentlich, dass zwischen der BERAG und der BLH ein Konsens über die direkte oder indirekte Festlegung von Preisen bestand (Rz 540 ff.). Eine Preisabrede in Form einer Vereinbarung scheidet somit aus. Ebenso wenig ist erwiesen, dass zwischen der BERAG und der BLH eine Koordination der Preise erfolgt ist oder die erhaltenen Preisinformationen das Preisfestsetzungsverhalten tatsächlich beeinflusst haben. Weder ist ein entsprechendes Marktverhalten beobachtbar noch belegen dies entsprechende innerbetriebliche Umsetzungsmaßnahmen (Rz 542).<sup>844</sup> Damit entfällt auch eine Preisabrede in Form einer abgestimmten Verhaltensweise.<sup>845</sup> Hierzu fehlt es am Kriterium des Marktverhaltens, das auf den Informationsaustausch zurückzuführen ist (Kausalität zwischen Abstimmung und Abstimmungserfolg).<sup>846</sup> Der Tatbestand der Preisabrede nach Art. 5 Abs. 3 Bst. a KG ist somit nicht erfüllt. Gleiches gilt für den Tatbestand der Mengenabrede (Art. 5 Abs. 3 Bst. b KG) und den Tatbestand der Gebietsabrede oder Geschäftskundenabrede (Art. 5 Abs. 3 Bst. c KG). Auch hier fehlt es am Konsens über die entsprechenden Wettbewerbsparameter bzw. an der Kausalität zwischen Marktverhalten und Abstimmung.

759. Die Wettbewerbsabrede zwischen der BERAG und der BLH erfüllt somit den Tatbestand von Art. 5 Abs. 3 KG nicht. Die Zulässigkeit der Wettbewerbsabrede ist daher einzig unter dem Gesichtspunkt von Art. 5 Abs. 1 KG zu prüfen.

760. Präzisierend ist hierzu zu ergänzen, dass dies nur für die Dauerabrede (1995 bis anfangs 2019) gilt. Die beidseitige Preiserhöhung im Jahr 2008, die auf die Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH zurückzuführen ist (dazu Rz 542), erfüllt hingegen alle Merkmale einer Preisabrede im Sinne von Art. 5 Abs. 3 Bst. a KG. Diese Preisabrede dürfte zudem als erheblich einzustufen, nicht zu rechtfertigen und damit unzulässig sein. Da die Wettbewerbsbeschränkung aber mehr als fünf Jahre vor Untersuchungseröffnung nicht mehr ausgeübt worden ist, sind die Voraussetzungen für eine Sanktion nicht gegeben (vgl. Art. 49a Abs. 3 Bst. b KG).

### C.9.3 Relevanter Markt

761. Um die Schwere der vorliegenden Wettbewerbsabrede bewerten zu können, ist zunächst der relevante Markt abzugrenzen. In sachlicher Hinsicht ist der Markt für Asphaltmischgut relevant. Der räumlich relevante Markt erfasst vorliegend mindestens die Liefergebiete der BERAG und der BLH, allenfalls auch angrenzende Gebiete. In zeitlicher Hinsicht ist die Periode von 1996 (Inkrafttreten des Kartellgesetzes) bis anfangs 2019 (Aufhebung der Wettbewerbsabrede) relevant (vgl. Rz 571 ff. für weitere Ausführungen zur Marktabgrenzung).

### C.9.4 Erhebliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs

762. Wie erörtert worden ist, ist die Wettbewerbsabrede zwischen der BERAG und der BLH unter die Bestimmung von Art. 5 Abs. 1 KG zu subsumieren (Rz 756 ff.). Bei solchen Abreden greift die gesetzliche Vermutung, dass der wirksame Wettbewerb beseitigt wird, nicht. Vorliegend ist denn auch nicht anzunehmen, dass die Wettbe-

werbsabrede zur Beseitigung des wirksamen Wettbewerbs geführt hat. Zu prüfen ist, ob sie eine erhebliche Wettbewerbsbeeinträchtigung zur Folge hatte.

763. Die Erheblichkeit einer Wettbewerbsbeeinträchtigung durch Wettbewerbsabreden ist durch eine Gesamtwürdigung qualitativer und quantitativer Kriterien zu prüfen. Die Erheblichkeitsschwelle ist gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung tief angesetzt. Ziel ist die Aussonderung von Bagatellfällen.<sup>847</sup> Es ist nicht erforderlich, dass sich die betreffenden Abreden tatsächlich negativ auf den Wettbewerb ausgewirkt haben. Es genügt, dass sie den Wettbewerb potenziell beeinträchtigen können (vgl. auch Rz 736 vorne).<sup>848</sup>

764. Zum qualitativen Element ist Folgendes festzuhalten: Die vorliegende Wettbewerbsabrede hatte in ihrer Umsetzung einen Informationsaustausch zwischen der BERAG und der BLH zur Folge. Der Austausch schloss auch sensible Informationen und Geschäftsgeheimnisse ein. Es handelte sich um aktuelle und nicht aggregierte Daten. Zudem erfolgte der Austausch regelmässig und institutionalisiert. Die ausgetauschten Informationen waren im Wesentlichen geheim und den nicht beteiligten Marktteilnehmern nicht zugänglich (Rz 751). Aufgrund der Eigenschaften der ausgetauschten Informationen und der Modalitäten des Austauschs ist von einem hohen Potenzial für Wettbewerbsbeschränkungen auszugehen. Kommt hinzu, dass die ausgetauschten Informationen ein normiertes Produkt betrafen und der Belagsmarkt von wenigen Akteuren beherrscht wird (hoher Konzentrationsgrad; Rz 145 ff.). Schliesslich sind der Interessenabgleich und die gegenseitige Einflussnahmemöglichkeit auf strategische Entscheide des anderen Unternehmens als tatsächlich verfolgte Zwecke des Informationsaustauschs, die fehlenden Schranken oder Regeln in Bezug auf die Verwendung der erhaltenen Informationen sowie die fehlenden Vorkehrungen in Bezug auf Interessenkonflikte im Zusammenhang mit den Doppelmandaten zu nennen (Rz 551). Diese Umstände erhöhten vorliegend die Gefahr, dass der Informationsaustausch zu tatsächlichen Wettbewerbsbeschränkungen führte, zusätzlich.

765. Die BERAG und die BLH sind schliesslich in ihren hauptsächlichen Liefergebieten je die bedeutendsten Belagsproduzenten (quantitatives Element).

<sup>844</sup> Eine Ausnahme bildet die beidseitige Preiserhöhung um 6 Franken per 1. September 2008 im Zusammenhang mit dem Anstieg der Erdölpreise (Rz 542).

<sup>845</sup> Eine abgestimmte Verhaltensweise setzt eine Abstimmung, einen Abstimmungserfolg sowie einen Kausalzusammenhang zwischen diesen Elementen voraus; BGer, 2C\_149/2018 vom 4.2.2021 E. 3.4.2 (zur Publikation vorgesehen); vgl. auch BVGer, B-829/2012 vom 25.6.2018 E. 9.2.3 (Türbeschlüsse); BVGer, B-552/2015 vom 14.11.2017 E. 4.5.2 (Submissionsabreden und Strassen- und Tiefbau im Kanton Aargau).

<sup>846</sup> Dazu BGer, 2C\_149/2018 vom 4.2.2021 E. 3.4.3 (zur Publikation vorgesehen). – Das Bundesgericht hat das Kriterium des Abstimmungserfolgs wie folgt beschrieben: «Der Abstimmungserfolg muss sich in der Regel in einem mehr oder weniger sichtbaren, tatsächlichen Marktverhalten zeigen (...). Dieses muss daher von der aufeinander bezogenen Abstimmung beeinflusst sein. Neben dem beobachtbaren Verhalten auf dem Markt können auch innerbetriebliche Massnahmen die Umsetzung belegen (...). Das Marktverhalten ist der Erfolg der Abstimmung».

<sup>847</sup> BGE 143 II 297 E. 5.2.2; bestätigt durch BGE 144 II 194 E. 4.3.1 und BGE 144 II 246 E. 10.1.

<sup>848</sup> BGE 143 II 297 E. 5.4.2.

766. Damit liegt unter Berücksichtigung der qualitativen und quantitativen Elemente kein Bagatellfall vor. Die vorliegende Wettbewerbsbeschränkung ist als erheblich einzustufen.

### C.9.5 Rechtfertigung aus Effizienzgründen

767. Wettbewerbsabreden sind gemäss Art. 5 Abs. 2 KG durch Gründe der wirtschaftlichen Effizienz gerechtfertigt, wenn sie:

- notwendig sind, um die Herstellungs- oder Vertriebskosten zu senken, Produkte oder Produktionsverfahren zu verbessern, die Forschung oder die Verbreitung von technischem oder beruflichem Wissen zu fördern oder um Ressourcen rationeller zu nutzen (Bst. a); und
- den beteiligten Unternehmen in keinem Fall Möglichkeiten eröffnen, wirksamen Wettbewerb zu beseitigen (Bst. b).

768. Überwiegende Rechtfertigungsgründe der wirtschaftlichen Effizienz (Art. 5 Abs. 2 KG) sind für einen derart weitreichenden Informationsaustausch, welcher mit der Wettbewerbsabrede zwischen der BERAG und der BLH einherging, nicht ersichtlich. Vielmehr haben die involvierten Personen selbst ausgeführt, dass kein Grund mehr für die Fortführung der Kreuzmandate besteht (Rz 521, 523, 524). Mehrere der befragten Personen haben auf die Gefahr von Interessenkonflikten hingewiesen (Rz 525, 526). Die BERAG und die BLH haben bereits vor der Untersuchungseröffnung Bestrebungen eingeleitet, das Kreuzmandat aufzulösen. Seit anfangs 2019 besteht das Kreuzmandat nicht mehr.

769. Die BERAG bringt in ihrer Stellungnahme zum Antrag vor, dass das Kreuzmandat insofern gerechtfertigt gewesen sei, als es den Austausch von Fachwissen ermöglicht habe, wodurch auch den Kunden und Kundinnen ein Nutzen entstanden sei.<sup>849</sup> Zudem habe der Informationsaustausch der Verbesserung der Produkte oder der Produktionsverfahren gedient.<sup>850</sup> Ohne Einräumung eines Kreuzmandats hätte der Austausch von Fachinformationen nie stattgefunden, weil nur letzteres den Beteiligten ein hinreichendes Vertrauensfundament habe bieten können. Dabei verkennt die BERAG, dass das Kreuzmandat zu einem Informationsaustausch geführt hat, der weit über den Austausch von Fachwissen hinausging. Namentlich waren auch Preisinformationen vom Austausch erfasst, etwa betreffend die Anpassungen der Listenpreise, das Rabattsystem und die Rabattpolitik (Rz 537 vorne). Die jeweils beim anderen Unternehmen in den Verwaltungsrat gewählten Unternehmensvertreter hatten Einsicht in sämtliche strategischen Angelegenheiten und nahmen diesbezüglich an den Entscheidberatungen und Beschlussfassungen teil (Rz 536 vorne). Für den reinen Fachaustausch wäre zudem die gegenteilige Einsitznahme im Verwaltungsrat nicht erforderlich gewesen und erst recht nicht das Stimmrecht in allen strategischen Angelegenheiten des anderen Unternehmens. Vielmehr hätten gezielte fachspezifische Besprechungen unter den geeigneten Personen ausgereicht. Das Kriterium der Notwendigkeit (vgl. Art. 5 Abs. 2 Bst. a KG) ist damit nicht gegeben.

770. Nach dem Gesagten scheidet eine Rechtfertigung aus Effizienzgründen aus. Die Wettbewerbsabrede

zwischen der BERAG und der BLH stellt daher eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung im Sinne von Art. 5 Abs. 1 KG dar.

### C.9.6 Zwischenergebnis

771. Zwischen der BERAG und der BLH lagen seit 1995 tatsächlich übereinstimmende Willenserklärungen (natürlicher Konsens) vor, sich gegenseitig ein Mandat im Verwaltungsrat einzuräumen (*Kreuzmandat*) und sich in diesem Rahmen Informationen über sämtliche Verwaltungsangelegenheiten auszutauschen. Damit ist das Tatbestandsmerkmal der Vereinbarung im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG erfüllt. Aufgrund der Eigenschaften der ausgetauschten Informationen und der Modalitäten des Austauschs, der Eigenschaften des betroffenen Marktes sowie des tatsächlich verfolgten Zwecks war diese Vereinbarung in objektiver Hinsicht geeignet, eine Wettbewerbsbeschränkung zu bewirken. Es liegt somit eine Wettbewerbsabrede gemäss Art. 4 Abs. 1 KG vor. Ein Bagatellfall ist nicht gegeben. Die Wettbewerbsbeschränkung ist daher als erheblich einzustufen. Überwiegende Rechtfertigungsgründe der wirtschaftlichen Effizienz (Art. 5 Abs. 2 KG) sind nicht ersichtlich. Die Wettbewerbsabrede zwischen der BERAG und der BLH stellt eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung im Sinne von Art. 5 Abs. 1 KG dar.

## D Massnahmen

772. Nach Art. 30 Abs. 1 KG entscheidet die WEKO über die zu treffenden Massnahmen oder die Genehmigung einer einvernehmlichen Regelung. Massnahmen in diesem Sinn sind sowohl Anordnungen zur Beseitigung von unzulässigen Wettbewerbsbeschränkungen (vgl. Rz 773 ff.) als auch monetäre Sanktionen (vgl. Rz 789 ff.).

### D.1 Anordnung von Massnahmen

773. Liegt eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung vor, so kann die WEKO Massnahmen zu deren Beseitigung anordnen, indem sie den betroffenen Parteien die sanktionsbewehrte Pflicht zu einem bestimmten Tun (Gebot) oder Unterlassen (Verbot) auferlegt. Solche Gestaltungsverfügungen haben dem Verhältnismässigkeitsprinzip zu entsprechen.

774. Anstelle der (einseitigen) Anordnung von Massnahmen zur Beseitigung von unzulässigen Wettbewerbsbeschränkungen kann die WEKO eine einvernehmliche Regelung gemäss Art. 29 KG genehmigen. Inhalt der einvernehmlichen Regelung ist gemäss Art. 29 Abs. 1 KG die Art und Weise der Beseitigung der unzulässigen Wettbewerbsbeschränkung. Ihr Ziel und Zweck besteht darin, das wettbewerbswidrige Verhalten für die Zukunft zu beseitigen und eine kartellrechtskonforme Verhaltensalternative auszuarbeiten.

<sup>849</sup> Act. VII.106, Rz 317 ff.

<sup>850</sup> Act. VII.106, Rz 321 ff.

775. Im Folgenden werden die anzuordnenden Massnahmen für die verschiedenen Verstösse dargelegt. Dabei ist darauf hinzuweisen, dass Verstösse bzw. Widerhandlungen gegen die vorliegend angeordneten Massnahmen nach Massgabe von Art. 50 bzw. 54 KG mit einer Verwaltungs- bzw. Strafsanktion belegt werden können. Diese Sanktionierbarkeit ergibt sich ohne Weiteres aus dem Gesetz selber, weshalb auf eine entsprechende – lediglich deklaratorische und nicht konstitutive – Sanktionsdrohung im Dispositiv verzichtet werden kann.<sup>851</sup>

#### **D.1.1 Massnahmen in Bezug auf die Vorzugskonditionen für Aktionärinnen und den Treuebonus**

776. Die BERAG hat durch Vorzugskonditionen an ihre Aktionärinnen und den Treuebonus ihre marktbeherrschende Stellung im relevanten Markt missbraucht (dazu Rz 644 ff. und 694 ff.). Sie ist zu einem Verhalten zu verpflichten, bei welchem vergleichbare Wettbewerbsbeschränkungen verhindert werden.

777. Im Einzelnen ist der BERAG zu untersagen:

- das Gewähren von Vorteilen bei den Geschäftsbedingungen gegenüber ihren Kunden und Kundinnen, insbesondere das Gewähren von preislichen Vorteilen, nicht von deren Eigenschaft als Aktionärin der BERAG abhängig zu machen. Davon ausgenommen sind Vorteile, welche die BERAG ihren Aktionärinnen für Bezüge von Asphaltmischgut für Bauprojekte gewährt, die weiter als 32 Fahrminuten vom Asphaltmischgutwerk der BERAG in Rubigen entfernt sind.
- das Gewähren von Rabatten und Rückvergütungen für den Bezug von Asphaltmischgut oder deren Höhe gegenüber ihren Kunden und Kundinnen nicht von künftigem Bezug von Asphaltmischgut bei der BERAG abhängig zu machen. Davon ausgenommen sind Rabatte und Rückvergütungen, welche die BERAG ihren Kunden und Kundinnen:
  - o einzig aufgrund der Gesamtbezüge innerhalb von maximal 12 Monaten gewährt, sofern durch deren Ausgestaltung für die Kunden und Kundinnen nicht die Verpflichtung oder der Anreiz geschaffen wird, den ganzen oder überwiegenden Teil des Asphaltmischguts bei der BERAG zu beziehen, zum Beispiel durch entsprechende Staffelung oder Progression der Höhe des Rabatts oder der Rückvergütung oder durch die Bedingung, dass der Kunde oder die Kundin eine bestimmte Bezugsmenge erreicht (Zielrabatt);
  - o für den Bezug von Asphaltmischgut für Bauprojekte gewährt, die weiter als 32 Fahrminuten vom Asphaltmischgutwerk der BERAG in Rubigen entfernt sind.

778. Diese Anordnungen umschreiben die Verpflichtungen der BERAG, um sich künftig kartellrechtskonform zu verhalten, hinreichend bestimmt, vollständig und klar. Zudem stehen sie in unmittelbarem Zusammenhang zu den von ihnen begangenen unzulässigen Verhaltensweisen und verhindern, dass es erneut zu derartigen Verhaltensweisen kommt. Sie sind verhältnismässig, zumal sie zur Erreichung des Ziels, die Wiederholung der festgestellten Wettbewerbsbeschränkungen zu verhindern, geeignet sowie erforderlich und zumutbar sind.

779. Die Behörde hat vorliegend nur im relevanten Markt eine marktbeherrschende Stellung der BERAG festgestellt (dazu Rz 571 ff. vorne), d.h. in einem Gebiet von 32 Fahrminuten um das Werk der BERAG in Rubigen. Entsprechendes Verhalten bei Lieferungen ausserhalb dieses Gebiets ist nicht unzulässig. Der Geltungsbereich der Massnahmen ist daher auf den relevanten Markt zu beschränken. Auch in dieser Hinsicht wird dem Verhältnismässigkeitsgrundsatz genüge getan.

#### **D.1.2 Massnahmen in Bezug auf das Konkurrenzverbot**

780. Das Sekretariat hat mit der Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen und Walo Bertschinger AG Bern eine einvernehmliche Regelung in Bezug auf das Konkurrenzverbot geschlossen.<sup>852</sup> Sie lautet wie folgt:

##### **«A. Vorbemerkungen**

- a) *Die nachfolgende einvernehmliche Regelung im Sinne von Art. 29 KG erfolgt im übereinstimmenden Interesse der Beteiligten, das Verfahren 22-0497: Belagswerke Bern zu vereinfachen, zu verkürzen und – unter Vorbehalt der Genehmigung durch die Wettbewerbskommission (WEKO) – zu einem förmlichen Abschluss zu bringen.*
- b) *Mit der Unterzeichnung der vorliegenden einvernehmlichen Regelung werden (unter Vorbehalt der Genehmigung durch die WEKO) die Massnahmen hinsichtlich aller Gegenstand der Untersuchung 22-0497: Belagswerke Bern bildenden Wettbewerbsbeschränkungen, gegenüber der [Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen, Walo Bertschinger AG Bern] einvernehmlich und abschliessend geregelt.*
- c) *Der Wille und die Bereitschaft der [Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen, Walo Bertschinger AG Bern] zum Abschluss der nachfolgenden einvernehmlichen Regelung werden vom Sekretariat als kooperatives Verhalten gewürdigt und im Rahmen des Antrages als sanktionsmindernder Umstand berücksichtigt. Aufgrund der aktuellen Ausgangslage beabsichtigt das Sekretariat, der WEKO eine Sanktion in der Grössenordnung von Fr. [...] bis Fr. [...] zu beantragen. Die definitive Festlegung der Höhe der Sanktion liegt jedoch im Ermessen der WEKO und erfolgt in der Verfügung, die das Verfahren zum Abschluss bringt.*
- d) *Sollte diese einvernehmliche Regelung von der WEKO nicht genehmigt werden, wird die Untersuchung im ordentlichen Verfahren zu Ende geführt.*
- e) *Selbst wenn der Abschluss der vorliegenden einvernehmlichen Regelung seitens der [Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen, Walo Bertschinger AG Bern] keine Anerkennung der Sachverhaltsdarstellung und der rechtlichen Würdigung der Wettbewerbsbehörden darstellt, hält die [Adolf Künzi AG,*

<sup>851</sup> Vgl. Entscheid der REKO/WEF vom 9.6.2005, RPW 2005/3, 530 E. 6.2.6, *Telekurs Multipay*; BVGer vom 3.10.2007, RPW 2007/4, 653 E. 4.2.2, *Flughafen Zürich AG, Unique*.

<sup>852</sup> Act. I.C.2; Act. I.D.2; Act. I.E.2; Act. I.I.2.

Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen, Walo Bertschinger AG Bern] fest, dass sich im Falle einer Genehmigung dieser EVR durch die WEKO und bei Nichtüberschreiten des beantragten Sanktionsrahmens gemäss lit. c) die Ergreifung von Rechtsmitteln erübrigt.

- f) Bei diesem Ausgang des Verfahrens gehen die Verfahrenskosten anteilmässig zu Lasten der [Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen, Walo Bertschinger AG Bern].

## B. Vereinbarung

Der [Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen, Walo Bertschinger AG Bern] ist es untersagt, sich zu verpflichten, die BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG (BERAG) nicht durch eigene oder gemeinsam mit anderen Unternehmen betriebene Asphaltmischgutwerke zu konkurrenzieren. Dies gilt nicht, falls die [Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen, Walo Bertschinger AG Bern] über die BERAG alleinige oder gemeinsame Kontrolle hat».

781. Die Verpflichtung, welche die Parteien damit eingegangen sind, zielt direkt auf die unzulässige Wettbewerbsbeschränkung, also auf das Konkurrenzverbot. Sie ist zur Erreichung des Ziels, die Wiederholung der festgestellten Wettbewerbsbeschränkung zu verhindern, geeignet, erforderlich sowie zumutbar und damit verhältnismässig. Die abgeschlossenen einvernehmlichen Regelungen sind daher zu genehmigen.

782. Die Untersagung, ein Konkurrenzverbot zugunsten der BERAG einzugehen, gilt nicht für den Fall der gemeinsamen Kontrolle über die BERAG. Damit wird jedoch über die Zulässigkeit von Konkurrenzverboten bei einer allfälligen gemeinsamen Kontrolle in der Zukunft nichts gesagt. Vielmehr müsste in dieser Konstellation die Rechtmässigkeit eines Konkurrenzverbots anhand der konkreten Umstände des Einzelfalls beurteilt werden.

783. Diejenigen Abredebeteiligten, die keine einvernehmliche Regelung abgeschlossen haben, sind ebenfalls zu einem Verhalten zu verpflichten, bei welchem vergleichbare Wettbewerbsbeschränkungen verhindert werden und nicht mehr drohen. Die im Dispositiv (Ziffer 2) festgehaltenen Massnahmen entsprechen inhaltlich der Vereinbarung, welche das Sekretariat mit der Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen und Walo Bertschinger AG Bern getroffen hat. Auf die entsprechenden Ausführungen (Rz 780 ff.) kann daher verwiesen werden.

784. Die Behörde verzichtet vorliegend darauf, für die Kästli Bau AG, die K. & U. Hofstetter AG und die Messerli Kieswerk AG Massnahmen in Bezug auf ihren Kiesliefervertrag<sup>853</sup> mit der BERAG zu treffen. Damit wird aber nichts zur Zulässigkeit des Kiesliefervertrags oder einzelner darin enthaltener Bestimmungen gesagt. Vielmehr ist diesbezüglich auf die Massnahmen im Verfahren 22-0477: KTB-Werke hinzuweisen, welche die WEKO mit Verfügung vom 12. Dezember 2018 angeordnet hat.

## D.1.3 Massnahmen in Bezug auf die Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH

785. Das Sekretariat hat vorliegend mit der BLH folgende einvernehmliche Regelung in Bezug auf die Zusammenarbeit mit der BERAG geschlossen.<sup>854</sup>

### «A. Vorbemerkungen

- a) Die nachfolgende einvernehmliche Regelung im Sinne von Art. 29 KG erfolgt im übereinstimmenden Interesse der Beteiligten, das Verfahren 22-0497: Belagswerke Bern zu vereinfachen, zu verkürzen und – unter Vorbehalt der Genehmigung durch die Wettbewerbskommission (WEKO) – zu einem förmlichen Abschluss zu bringen.
- b) Mit der Unterzeichnung der vorliegenden einvernehmlichen Regelung werden (unter Vorbehalt der Genehmigung durch die WEKO) die Massnahmen hinsichtlich aller Gegenstand der Untersuchung 22-0497: Belagswerke Bern bildenden Wettbewerbsbeschränkungen gegenüber der BLH einvernehmlich und abschliessend geregelt.
- c) Aufgrund der aktuellen Ausgangslage beabsichtigt das Sekretariat, der WEKO keine Sanktion zulasten der BLH zu beantragen. Der definitive Entscheid darüber obliegt der WEKO.
- d) Sollte diese einvernehmliche Regelung von der WEKO nicht genehmigt werden, wird die Untersuchung im ordentlichen Verfahren zu Ende geführt.
- e) Selbst wenn der Abschluss der vorliegenden einvernehmlichen Regelung seitens der BLH keine Anerkennung der Sachverhaltsdarstellung und der rechtlichen Würdigung der Wettbewerbsbehörden darstellt, hält die BLH fest, dass sich im Falle einer Genehmigung dieser EVR durch die WEKO und eines Verzichts auf eine Sanktion die Ergreifung von Rechtsmitteln erübrigt.
- f) Bei diesem Ausgang des Verfahrens gehen die Verfahrenskosten anteilmässig zu Lasten der BLH.

### B. Vereinbarungen

#### 1. Die BLH verpflichtet sich:

- 1.1 keine Person in den Verwaltungsrat aufzunehmen oder als Arbeitnehmer oder Arbeitnehmerin anzustellen, die zugleich bei einem Konkurrenzunternehmen eine Organfunktion ausübt (zum Beispiel Mitglied des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung) oder Aufgaben bei der Preisgestaltung wahrnimmt (zum Beispiel Verkaufsleiter oder Verkaufsleiterin).

<sup>853</sup> Act. II.17.

<sup>854</sup> Act. I.B.2.

1.2 *sich im Zusammenhang mit dem Verkauf von Asphaltmischgut nicht mit Konkurrenzunternehmen vor Auftragserteilung über Offertpreise, Preiselemente oder die Zu- und Aufteilung von Kunden und Kundinnen oder Gebieten im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG auszutauschen. Davon ausgenommen ist der Austausch unabdingbarer Informationen im Zusammenhang mit:*

- a) *der Bildung und Durchführung von Liefergemeinschaften und/oder Einkaufsgemeinschaften;*
- b) *Aushilfslieferungen bei Revisionen des Asphaltmischgutwerks, bei Betriebsausfällen oder Lieferschwierigkeiten; sowie*
- c) *der Mitwirkung an der Auftragserfüllung als Subunternehmer.*

1.3 *sich mit Konkurrenzunternehmen nicht im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG über künftige Listenpreise, die künftige Preis- und Rabattpolitik oder das künftige Liefergebiet auszutauschen.*

2. *Als Konkurrenzunternehmen im Sinne von Ziffer 1 gilt jedes Unternehmen im Sinne von Art. 2 Abs. 1<sup>bis</sup> KG, das selber in Entfernung von bis zu 90 Fahrminuten zu einem Asphaltmischgutwerk der BLH ein eigenes Asphaltmischgutwerk betreibt.»*

786. Das Ziel dieser Vereinbarungen mit der BLH besteht darin, die Wiederholung der festgestellten Wettbewerbsbeschränkung zu verhindern. Die Regeln sind geeignet, erforderlich sowie zumutbar und damit verhältnismässig. Zur Verhältnismässigkeit der Regeln in Bezug auf Doppelmandate (Ziffer 1.1) sind zudem folgende Punkte zu präzisieren:

- *Eignung:* Indem Doppelmandate bei konkurrierenden Unternehmen untersagt werden, zielt Ziffer 1.1 unmittelbar auf die festgestellte unzulässige Wettbewerbsbeschränkung, die im Kreuzmandat zwischen der BLH und der BERAG gründet. Die aufgestellten Verbote sind geeignet, gleiche oder gleichgelagerte Verstösse zu verhindern.
- *Erforderlichkeit:* Als mildere Regeln als ein Verbot von Doppelmandaten kommen allenfalls Auflagen betreffend den Umgang mit Interessenkonflikten in Frage, namentlich Ausstadvorschriften.<sup>855</sup> Vorgaben, dass die Inhaber von Doppelmandaten bei bestimmten Geschäften in den Ausstand treten müssen, sind vorliegend aber nicht geeignet, um der kartellrechtlichen Problematik von Doppelmandaten zu begegnen. Dabei ist zu beachten, dass die BLH und die BERAG ausschliesslich in der Produktion von Asphaltmischgut tätig sind und keine anderen Geschäftszweige haben. Potenzielle Interessenkonflikte gibt es daher bei praktisch allen Angelegenheiten. Auch ist nicht ersichtlich, dass «Chinese Walls», etwa organisatorische oder technische Schranken, um die Streuung der im Rahmen von Doppelmandaten erhaltenen Informationen in das Stammunternehmen zu verhindern, die Gefahr der Verhaltenskoordination beheben könnten. Dass solche Schranken so aufgestellt werden können, dass sie wirksam sind, ist fraglich. Zudem treffen auch die Verwaltungsräte der BLH und der BERAG

kollusionsanfällige Geschäfte, insbesondere beschliessen beide Unternehmen ihre Listenpreise im Verwaltungsrat. Damit ist die Gefahr der Verhaltenskoordination auch dann gegeben, wenn der (Doppel-)Vertreter die erhaltenen Informationen seinem Stammunternehmen nicht weitergibt.

- *Zumutbarkeit:* Das Verbot von Doppelmandaten gilt nur für Konkurrenzunternehmen. Konkurrenzunternehmen sind gemäss der Definition in Ziffer 2 Unternehmen, die in Entfernung von bis zu 90 Fahrminuten zu einem Asphaltmischgutwerk der BLH ein eigenes Asphaltmischgutwerk betreiben. Die folgende Überlegung steht hinter dieser Definition: Die Belagswerke der Region Bern liefern den überwiegenden Anteil ihrer Produktion innerhalb eines Radius von rund 30–35 Fahrminuten aus (vgl. Rz 190 ff.). In Einzelfällen nehmen die Werke aber eine grössere Fahrzeit in Kauf – zum Beispiel, wenn sie schlecht ausgelastet sind. Deshalb werden jedenfalls in Einzelfällen Baustellen beliefert, die rund 45 Fahrminuten vom Werk entfernt sind. Diese Baustellen am Rand der Liefergebiete können gleichermassen von Konkurrenzwerken beliefert werden, die sich bis zu 45 Fahrminuten in der entgegengesetzten Richtung befinden. Deshalb sind alle Werke, die sich innerhalb eines Radius von 90 Fahrminuten um das Werk der BLH befinden, potenzielle Konkurrenten. Nur diese potenziellen Konkurrenten sind vom Verbot der Doppelmandate erfasst. Dadurch verbleiben der BLH hinreichende Möglichkeiten, geeignete Verwaltungsräte zu finden.

787. Nach dem Gesagten ist der Verhältnismässigkeitsgrundsatz gewahrt. Die mit der BLH getroffene einvernehmliche Regelung ist zu genehmigen.

788. Mit der BERAG ist keine einvernehmliche Regelung zustande gekommen. Zur Verhinderung, dass sie erneut gleichartige Verstösse begeht, sind ihr die gleichen Massnahmen aufzuerlegen, die in der einvernehmlichen Regelung mit der BLH enthalten sind. Auf das hierzu Gesagte kann verwiesen werden (Rz 785 ff.).

## D.2 Sanktionierung

### D.2.1 Einleitung

789. Es liegen drei unzulässige Verhaltensweisen vor, die grundsätzlich sanktionierbar sind: die Gewährung von Vorzugskonditionen an die Aktionärinnen der BERAG, das Treuebonussystem der BERAG sowie das Konkurrenzverbot der Aktionärinnen der BERAG. Nachfolgend wird für alle drei Verhaltensweisen gemeinsam geprüft, ob die Voraussetzungen für eine Sanktionierung im Sinne von Art. 49a KG erfüllt sind.

<sup>855</sup> Vgl. zum Umgang mit Mehrfachmandaten bei konkurrierenden Gesellschaften im Zivilrecht etwa KISSLING (Fn 723), Rz 361 ff.; FORSTMOSER (Fn 723), 20 ff.; SCHENKER (Fn 723), 19 f.; SETHE (Fn 723), 388; SOMMER (Fn 723), 265 ff.; STEININGER (Fn 723), 155 ff.

790. Die Bemessung der Sanktion wird anschliessend separat für die unzulässigen Verhaltensweisen im Sinne von Art. 7 KG (Aktionärskonditionen und Treuebonusssystem) einerseits und das Konkurrenzverbot andererseits vorgenommen.

## D.2.2 Vorbemerkungen

791. Aufgrund ihrer ratio legis sollen die in Art. 49a ff. KG vorgesehenen Verwaltungssanktionen – und dabei insbesondere die mit der Revision 2003 eingeführten direkten Sanktionen bei den besonders schädlichen kartellrechtlichen Verstössen – die wirksame Durchsetzung der Wettbewerbsvorschriften sicherstellen und mittels ihrer Präventivwirkung Wettbewerbsverstösse verhindern.<sup>856</sup> Direktsanktionen können nur zusammen mit einer Endverfügung, welche die Unzulässigkeit der fraglichen Wettbewerbsbeschränkung feststellt, verhängt werden.<sup>857</sup>

792. Aufgrund der Sanktionierbarkeit handelt es sich beim Kartellverfahren um ein Administrativverfahren mit strafrechtsähnlichem Charakter, nicht jedoch um reines Strafrecht. Die entsprechenden Garantien von Art. 6 und 7 EMRK und Art. 30 bzw. 32 BV sind demnach grundsätzlich im gesamten Verfahren anwendbar; über deren Tragweite ist jeweils bei der Prüfung der einzelnen Garantien zu befinden.<sup>858</sup>

## D.2.3 Voraussetzungen

### D.2.3.1 Tatbestand von Art. 49a Abs. 1 KG

793. Die Belastung der Verfahrensparteien mit einer Sanktion setzt voraus, dass sie den Tatbestand von Art. 49a Abs. 1 KG erfüllt haben. Danach wird ein Unternehmen, welches an einer unzulässigen Abrede nach Art. 5 Abs. 3 bzw. 4 KG beteiligt ist oder sich nach Art. 7 KG unzulässig verhält, mit einer Sanktion belastet. Daraus ergeben sich folgende Strafbarkeitsvoraussetzungen:

- Es müssen unzulässige Verhaltensweisen im Sinne von Art. 49a Abs. 1 KG vorliegen (Rz 794);
- Die unzulässigen Verhaltensweisen müssen von einem Unternehmen im Sinne des Kartellgesetzes begangen worden sein (Rz 796).

794. Die Gewährung von Vorzugskonditionen und der Treuebonus der BERAG verstossen gegen Art. 7 KG. Das Konkurrenzverbot der BERAG-Aktionärinnen ist als unzulässige Gebietsabrede nach Art. 5 Abs. 3 Bst. c KG zu qualifizieren. In diesen Fällen liegen unzulässige Verhaltensweisen im Sinne von Art. 49a Abs. 1 KG vor. Nicht massgebend für die Frage der Sanktionierbarkeit ist, ob die unzulässigen Abreden zu einer Beseitigung des wirksamen Wettbewerbs oder zu einer erheblichen Beeinträchtigung des Wettbewerbs geführt haben.<sup>859</sup>

795. Die Wettbewerbsabrede zwischen der BERAG und der BLH stellt eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung im Sinne von Art. 5 Abs. 1 KG dar, die nicht sanktioniert werden kann.

796. Die unzulässigen Wettbewerbsbeschränkungen, auf welche Art. 49a Abs. 1 KG Bezug nimmt, müssen von einem «Unternehmen» begangen werden. Für den Unternehmensbegriff wird auf Art. 2 Abs. 1 und 1<sup>bis</sup> KG abgestellt.<sup>860</sup> Sämtliche Parteien, die sich an einer oder

mehreren der festgestellten Wettbewerbsverstösse beteiligt haben, sind zum Tatzeitpunkt als Unternehmen im Sinne von Art. 2 Abs. 1 und 1<sup>bis</sup> KG zu qualifizieren (vgl. Rz 562).

### D.2.3.2 Vorwerfbarkeit

797. Das Verschulden im Sinne von Vorwerfbarkeit stellt gemäss Rechtsprechung das subjektive Tatbestandsmerkmal von Art. 49a Abs. 1 KG dar.<sup>861</sup> Massgebend für das Vorliegen von Verschulden im Sinne von Vorwerfbarkeit ist gemäss dieser Rechtsprechung ein objektiver Sorgfaltmangel bzw. ein Organisationsverschulden, an dessen Vorliegen jedoch keine allzu hohen Anforderungen zu stellen sind.

798. Ist ein Kartellrechtsverstoss nachgewiesen, so ist im Regelfall auch ein objektiver Sorgfaltmangel bzw. ein Organisationsverschulden gegeben. Nur in seltenen Fällen wird keine Vorwerfbarkeit vorliegen; so möglicherweise wenn der durch einen Mitarbeitenden ohne Organstellung begangene Kartellrechtsverstoss innerhalb des Unternehmens nicht bekannt war und auch mit einer zweckmässigen Ausgestaltung der Organisation nicht hätte bekannt werden können und das Unternehmen alle zumutbaren Massnahmen getroffen hat, den Kartellrechtsverstoss zu verhindern.<sup>862</sup> Ein objektiver Sorgfaltmangel bzw. Organisationsverschulden liegt nach bundesgerichtlicher Rechtsprechung insbesondere dann vor, wenn ein Unternehmen ein Verhalten an den Tag legt oder weiterführt, obwohl es sich bewusst ist oder sein müsste, dass das Verhalten möglicherweise kartellrechtswidrig sein könnte.<sup>863</sup>

<sup>856</sup> Botschaft vom 7.11.2001 über die Änderung des Kartellgesetzes, BBl 2002 2022, insb. 2023, 2033 ff. und 2041; STEFAN BILGER, Das Verwaltungsverfahren zur Untersuchung von Wettbewerbsbeschränkungen, 2002, 92.

<sup>857</sup> BBl 2002 2022, 2034.

<sup>858</sup> BGE 139 I 72, 78 ff. E. 2.2.2 (= RPW 2013/1, 118 E. 2.2.2), *Publigroupe SA et al./WEKO*; BVGer, RPW 2013/4, 798 ff. E. 14, *Gaba/WEKO*; BVGer, RPW 2013/4, 835 ff. E. 12, *Gebro/WEKO*.

<sup>859</sup> BGE 143 II 297, 337 ff. E. 9.

<sup>860</sup> RPW 2017/3, 454 Rz 260, Hoch- und Tiefbauleistungen Münstertal; Entscheid der WEKO vom 26.3.2018, *Hoch- und Tiefbauleistungen Engadin I*, Rz 733, abrufbar unter <www.weko.admin.ch> unter Aktuell > letzte Entscheide (30.11.2018).

<sup>861</sup> BGer, 2C\_484/2010 vom 29.6.2012 E. 12.2.2 (= RPW 2013/1, 135; nicht publizierte Erwägung in BGE 139 I 72), *Publigroupe SA et al./WEKO*. Vgl. zur Entwicklung der Rechtsprechung hinsichtlich Vorwerfbarkeit: RPW 2006/1, 169 ff. Rz 197 ff., *Flughafen Zürich AG (Unique)*; BVGer, RPW 2007/4, 672 E. 4.2.6, *Flughafen Zürich AG (Unique)/WEKO*; RPW 2011/1, 189 Rz 557, Fn 546, *SIX/DCC*; RPW 2007/2, 232 ff. Rz 306 ff., insb. Rz 308 und 314, *Richtlinien des Verbandes schweizerischer Werbegesellschaften VSW über die Kommissionierung von Berufsvermittlern*; BVGer, RPW 2010/2, 363 E. 8.2.2.1, *Publigroupe SA und Mitbeteiligte/WEKO*; BVGer, RPW 2013/4, 803 E. 14.3.5, *Gaba/WEKO*; BVGer, RPW 2013/4, 840 E. 13.2.5, *Gebro/WEKO*.

<sup>862</sup> RPW 2011/1, 189 Rz 558 m.w.H., *SIX/DCC*.

<sup>863</sup> Vgl. BVGer, RPW 2010/2, 363 E. 8.2.2.1, *Publigroupe SA und Mitbeteiligte/WEKO*; BGer, 2C\_484/2010 vom 29.6.2012 E. 12.2.2 (= RPW 2013/1, 135; nicht publizierte Erwägung in BGE 139 I 72), *Publigroupe SA et al./WEKO*.

799. Die natürlichen Personen, welche vorliegend für die Unternehmen handelten und die kartellrechtswidrigen Wettbewerbsabreden trafen, taten dies wissentlich und nahmen deren wettbewerbsbeschränkende Wirkung zumindest in Kauf, handelten diesbezüglich also zumindest eventualvorsätzlich. Sodann ist festzuhalten, dass die handelnden natürlichen Personen für die jeweiligen Unternehmen entweder zeichnungsberechtigt waren oder jeweils mindestens dem mittleren oder oberen Kader bzw. der Geschäftsleitung angehörten. Ihr (Eventual-)Vorsatz bezüglich der von ihnen vorgenommenen Handlungen ist daher ohne Weiteres den betroffenen Unternehmen zuzurechnen.

800. Anderweitige Gründe, welche dagegen sprechen würden, dass den Unternehmen die fraglichen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen vorgeworfen werden können, sind nicht ersichtlich und werden von den Parteien auch nicht vorgebracht. So dürfen das Kartellgesetz resp. dessen grundlegende Normen für Unternehmen (als dessen Adressaten) als bekannt vorausgesetzt werden.<sup>864</sup> Die Unternehmen müssen alles Zumutbare vorkehren, um sicherzustellen, dass die Vorgaben des Kartellgesetzes eingehalten werden. Dass die Parteien vorliegend angemessene und wirksame organisatorische Massnahmen zur Verhinderung der getroffenen Wettbewerbsabreden getroffen hätten, ist nicht ersichtlich.

### D.2.3.3 Sanktionierbarkeit in zeitlicher Hinsicht

801. Die Sanktionierung ist gemäss Art. 49a Abs. 3 Bst. b KG ausgeschlossen, wenn die Wettbewerbsbeschränkung bei Eröffnung der Untersuchung länger als fünf Jahre nicht mehr ausgeübt worden ist. Für die Prüfung dieser fünfjährigen Frist ist im Einzelfall die gesamte Dauer der Wettbewerbsbeschränkung miteinzubeziehen.

802. Vorliegend ist die Frist für die Sanktionierbarkeit gemäss Art. 49a Abs. 3 Bst. b KG mit der Verfahrens-eröffnung vom 5. März 2019 (vgl. Rz 32) für alle Wettbewerbsverstösse gewahrt.

### D.2.4 Zurechenbarkeit der Wettbewerbsverstösse

803. Schliesslich ist zu beurteilen, inwiefern die begangenen Wettbewerbsverstösse den Verfahrensparteien zugerechnet werden können. Massgebend ist dabei die Unternehmensträgerschaft, das heisst, welche juristischen oder natürlichen Personen oder Rechtsgemeinschaften (z.B. Kollektivgesellschaft) Trägerinnen der fehlbaren Unternehmen waren bzw. sind. Vorliegend waren die betreffenden Verfahrensparteien jedenfalls zum Tatzeitpunkt Trägerinnen der fehlbaren Unternehmen. Sie sind daher für diejenigen Verstösse zu sanktionieren, die von den von ihnen getragenen Unternehmen begangen worden sind.

## D.2.5 Bemessung

### D.2.5.1 Vorzugskonditionen für Aktionärinnen und Treuebonussystem der BERAG

#### D.2.5.1.1 Einleitung

804. Die BERAG gewährte ihren Aktionärinnen Vorzugskonditionen und band ihre Kunden und Kundinnen durch ihr Treuebonussystem. Nachfolgend wird dargelegt, mit welchem Betrag die BERAG für diese Verstösse zu sanktionieren ist.

805. Nach Art. 49a Abs. 1 KG bemisst sich der konkrete Sanktionsbetrag innerhalb des Sanktionsrahmens anhand der Dauer und der Schwere des unzulässigen Verhaltens. Angemessen zu berücksichtigen ist zudem auch der durch das unzulässige Verhalten erzielte mutmassliche Gewinn. Die SVKG geht für die konkrete Sanktionsbemessung zunächst von einem Basisbetrag aus, der in einem zweiten Schritt an die Dauer des Verstosses anzupassen ist, bevor in einem dritten Schritt erschwerenden und mildernden Umständen Rechnung getragen werden kann.

806. Die Festsetzung des Sanktionsbetrags liegt grundsätzlich im pflichtgemäss auszuübenden Ermessen der WEKO, welches durch die Grundsätze der Verhältnismässigkeit und der Gleichbehandlung begrenzt wird. Die WEKO bestimmt die effektive Höhe der Sanktion innerhalb der gesetzlich statuierten Grenzen nach den konkreten Umständen im Einzelfall.

#### D.2.5.1.2 Basisbetrag

807. Der Basisbetrag beträgt gemäss SVKG je nach Art und Schwere des Verstosses bis zu 10 % des Umsatzes, den das betreffende Unternehmen in den letzten drei Geschäftsjahren auf den relevanten Märkten in der Schweiz erzielt hat (Art. 3 SVKG). Dem Zweck von Art. 3 SVKG entsprechend ist hierbei der Umsatz massgebend, der in den drei Geschäftsjahren erzielt wurde, die der Aufgabe des wettbewerbswidrigen Verhaltens vorangehen.<sup>865</sup>

808. Zur Festlegung des Basisbetrags wird nachfolgend zunächst dargelegt, welcher Prozentsatz des Umsatzes im vorliegenden Fall angemessen ist. Anschliessend wird dargelegt, welche Umsätze für die Sanktionierung herangezogen werden. Daraus ergibt sich der Basisbetrag.

#### Prozentsatz

809. In Bezug auf die Art und Schwere des Verstosses der **Gewährung von Vorzugskonditionen an die Aktionärinnen der BERAG** ist Folgendes zu beachten: Listenpreise, Offertpreise und Endpreise sowie weitere Konditionen der BERAG waren für Nichtaktionäre deutlich weniger vorteilhaft als für Aktionärinnen (vgl. Rz 242 ff.). Da Asphaltmischgut ein wichtiger Kostenfaktor im Markt für Strassenbau ist und da der Preis in diesem Markt der wichtigste Wettbewerbsparameter darstellt (vgl. Rz 136 ff.), ist die vorliegend zu beurteilende Verhaltensweise geeignet, den Wettbewerb zu verfälschen. Genau darin bestand auch die Absicht der BERAG: Sie wollte ihren Aktionärinnen einen Vorteil im Markt für Strassenbau verschaffen (vgl. Rz 367 ff.).

<sup>864</sup> Siehe statt anderer etwa RPW 2011/1, 190 Rz 558 m.w.H. *SIX/Terminals mit Dynamic Currency Conversion (DCC)*; vgl. auch Art. 8 Abs. 1 des Bundesgesetzes vom 18.6.2004 über die Sammlungen des Bundesrechts und das Bundesblatt (Publikationsgesetz, PublG; SR 170.512).

<sup>865</sup> In diesem Sinne auch RPW 2012/2, 404 f. Rz 1083 Tabelle 3 sowie 407 f. Rz 1097 Tabelle 5, *Wettbewerbsabreden im Strassen- und Tiefbau im Kanton Aargau*; Verfügung i.S. Altimum SA (auparavant Roger Guenat SA), Rz 326 und 332 m.w.H. in Fn 176, abrufbar unter <www.weko.admin.ch> unter Praxis > Entscheide > Altimum SA: Verfügung vom 20.08.2012 (11.05.2021).



810. Zugunsten der BERAG ist zu berücksichtigen, dass ein grosser Teil der im Strassenbau in der Region Bern aktiven Bauunternehmungen Aktionärinnen der BERAG sind (vgl. Rz 135). Da die BERAG alle Aktionärinnen gleich behandelte (vgl. Rz 246), wurde der Wettbewerb unter den Aktionärinnen durch die Vorzugskonditionen nicht beeinträchtigt. Deshalb ist die zu beurteilende Verhaltensweise nicht geeignet, den Wettbewerb zu beseitigen. Ausserdem hat die BERAG verschiedentlich neue Aktionärinnen aufgenommen (vgl. Rz 336) und diesen damit ermöglicht, den Wettbewerb mit den bestehenden Aktionärinnen unter gleichen Bedingungen aufzunehmen. Die Gewährung von Vorzugskonditionen zielte nicht darauf ab, den Gewinn der BERAG zu maximieren, sondern den Aktionärinnen der BERAG einen Vorteil im nachgelagerten Markt für Strassenbau zu verschaffen.

811. In Bezug auf die Art und Schwere des Verstosses des **Treuebonussystems der BERAG** ist Folgendes festzuhalten: Das Treuebonussystem entfaltet eine starke Kundenbindungswirkung. Die Aufrechterhaltung des Anrechts auf den Treuebonus auf bereits getätigte Bezüge hängt von zukünftigen Bezügen ab. Die jeweiligen Bezüge der Folgejahre lösen ihrerseits wiederum einen Treuebonus für weitere zehn Jahre aus. Folglich verlieren die Kunden und Kundinnen der BERAG bei Anwendung des Treuebonussystems, beispielsweise aufgrund eines vollständigen Wechsels zu einem Konkurrenten oder einer Konkurrentin, ihren Anspruch auf einen Treuebonus in bedeutender Höhe für Bezüge der Vorjahre ganz oder teilweise (vgl. Rz 700 ff. vorne). Da die Konkurrenten und Konkurrentinnen der BERAG den Verlust des Treuebonus kompensieren müssen, um ein wettbewerbsfähiges Angebot zu offerieren, entsteht eine Verdrängungswirkung (vgl. Rz 705 f. vorne). Zudem können alle Kunden und Kundinnen der BERAG treuebonusberechtigzte Bezüge tätigen, der Anwendungskreis ist folglich breit (dazu Rz 706, 1. Lemma vorne). Das Treuebonussystem ist schliesslich ein zeitlich unbegrenztes Instrument und der Preis ist der primäre Wettbewerbsfaktor im Markt für Asphaltmischgut (dazu Rz 706, 2. und 3. Lemma vorne). Das Schädigungspotential ist gross, da Neueintritte oder Kapazitätserweiterungen grosse Auswirkungen auf den Markt für Asphaltmischgut haben könnten.

812. Zu Gunsten der BERAG ist zu berücksichtigen, dass kein Exklusivbezug erforderlich ist, um den Treuebonus beanspruchen zu können. Vielmehr wird dazu lediglich vorausgesetzt, dass die Kunden und Kundinnen einen bestimmten Anteil ihres Gesamtbedarfs bei der BERAG beziehen (vgl. Rz 706, 4. Lemma vorne). Die starke Kundenbindungswirkung bezieht sich folglich nur auf einen begrenzten Anteil des Gesamtbedarfs der Kunden und Kundinnen der BERAG. Schliesslich ist nicht nachgewiesen, dass ein Kunde oder eine Kundin der BERAG wegen des Treuebonus einen Auftrag an die BERAG statt an ein anderes Asphaltmischgutwerk vergeben hätte oder dass ein Konkurrent oder eine Konkurrentin wegen des Treuebonussystems auf den Ausbau oder Neubau eines Asphaltmischgutwerks verzichtet hätte.

813. Unter Berücksichtigung des soeben Ausgeführten handelt es sich bei der Gewährung von Vorzugskonditionen an ihre Aktionärinnen und dem Treuebonussystem der BERAG um einen mittelschweren Verstoss. Deshalb ist vorliegend zur Berechnung des Basisbetrags gemäss

Art. 3 SVKG ein Prozentsatz von 4 % angemessen. Als nächstes sind die von der BERAG in den letzten drei Geschäftsjahren auf dem relevanten Markt erzielten Umsätze zu bestimmen.

### Umsatz

814. Gemäss Art. 3 SVKG ist für die Berechnung des Basisbetrags der in den letzten drei Geschäftsjahren auf den relevanten Märkten in der Schweiz erzielte Umsatz massgebend. Im vorliegenden Fall ist der Umsatz heranzuziehen, welchen die BERAG durch den Verkauf von Asphaltmischgut (sachlich relevanter Markt, vgl. Rz. 575 ff.) im Zeitraum 2018–2020 erzielt hat. Dabei sind nur Verkäufe an Baustellen zu berücksichtigen, die innerhalb von 32 Fahrminuten ab dem Werk der BERAG erreicht werden können (räumlich relevanter Markt, vgl. Rz 580 ff.).

815. Die Behörde hat diesen Umsatz anhand der von der BERAG eingereichten Lieferscheindaten der Jahre 2018–2020 berechnet. Dabei hat die Behörde nur die mit Materiallieferungen erzielten Einnahmen ohne Transporte und ohne Mehrwertsteuer berücksichtigt. Dieser Umsatz ist separat für die Jahre 2018–2020 in der zweiten Spalte von Tabelle 20 ausgewiesen. Davon sind Rückerstattungen abzuziehen, welche die BERAG an die Bezüger von Asphaltmischgut ausbezahlt hat. Solche Rückerstattungen erfolgten zum Beispiel im Rahmen des Treuebonussystems. Die Höhe dieser Rückerstattungen wurde von der BERAG für die Jahre 2018–2020 berechnet<sup>866</sup> und durch die Behörde plausibilisiert. Sie sind in der dritten Spalte von Tabelle 20 ausgewiesen. Der in der vierten Spalte von Tabelle 20 angegebene Nettoumsatz entspricht dem aus den Lieferscheindaten entnommenen Umsatz abzüglich der Rückerstattungen.

816. Ausserdem sind nur die im räumlich relevanten Markt erzielten Umsätze zu berücksichtigen. Die BERAG verkauft rund zwei Drittel des von ihr hergestellten Asphaltmischguts im räumlich relevanten Markt (vgl. Rz 214 ff. vorne). Deshalb wird zur Sanktionierung zwei Drittel des Nettoumsatzes herangezogen.<sup>867</sup> Diese von der BERAG im relevanten Markt erzielten Nettoumsätze sind in der fünften Spalte von Tabelle 20 ausgewiesen. Insgesamt ergibt sich für die Jahre 2018–2020 somit ein für die Sanktionierung relevanter Umsatz von Fr. [...].

Tabelle 20: Umsatz im relevanten Markt 2018–2020.

[...]

Quelle: Lieferscheine der BERAG (vgl. Tabelle 28), Act. V.34.

817. Der Basisbetrag entspricht 4 % des relevanten Umsatzes von Fr. [...] und beläuft sich damit auf Fr. [...].

<sup>866</sup> Act. V.34.

<sup>867</sup> Die Materialpreise sinken in der Regel mit der Distanz zum Werk der BERAG in Rubigen (vgl. Rz 187; Rz 305, erster Spiegelstrich; Fn 236). Deshalb würde eine präzise räumliche Zuordnung der einzelnen Lieferungen tendenziell zu einem höheren für die Sanktionierung relevanten Umsatz führen.

### D.2.5.1.3 Dauer des Verstosses

818. Gemäss Art. 4 SVKG erfolgt eine Erhöhung des Basisbetrages um bis zu 50 %, wenn der Wettbewerbsverstoss zwischen einem und fünf Jahren gedauert hat, für jedes weitere Jahr ist ein Zuschlag von bis zu 10 % möglich (vgl. dazu Erläuterungen SVKG, S. 3). Innerhalb dieses Rahmens legt die Behörde die Höhe des Dauerzuschlags unter Berücksichtigung von Art und Inhalt der Wettbewerbsbeschränkung und deren Auswirkung im Zeitverlauf fest. In der bisherigen Praxis hat die WEKO einen Prozentsatz von 10 % pro berücksichtigtem Jahr für eine Dauer zwischen einem und fünf Jahren angewandt.<sup>868</sup> Das Bundesgericht hat diese Praxis bestätigt und eine Erhöhung des Basisbetrages um jeweils 10 % pro angefangenes Jahr für die Dauer von einem bis fünf Jahren als bundesrechtskonform beurteilt.<sup>869</sup>

819. Die BERAG gewährte ihren Aktionärinnen spätestens seit Inkrafttreten des revidierten Kartellgesetzes am 1. April 2004 Vorzugskonditionen. Das Treuebonussystem der BERAG besteht ebenfalls spätestens seit dem 1. April 2004. Beide dieser unzulässigen Verhaltensweisen dauern bis heute an. Damit beträgt die für die Sanktionierung relevante Dauer dieser Verstösse rund 17 Jahre. Deshalb könnte die Sanktion um maximal 170 % erhöht werden.

820. Vorliegend ist der maximale Dauerzuschlag von 170 % nicht angemessen: Zunächst ist zu berücksichtigen, dass das Sanktionsbedürfnis für sehr weit zurückliegende Verstösse geringer ausfällt als für neuere Verstösse. Ausserdem führte die BERAG die 2/3-Regel, durch welche sie insbesondere ihre Grosskunden und -kundinnen an sich band, erst im Jahr 2014 ein (vgl. Rz 412 vorne). Aus diesem Grund entfaltet das Treuebonussystem der BERAG seit 2014 eine grössere potenzielle Wirkung als in den Vorjahren. Deshalb ist der Dauerzuschlag für die Jahre seit 2014 höher anzusetzen als für die vorangehenden Jahre. Unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände ist vorliegend eine Erhöhung um 130 % des Basisbetrags, also eine Erhöhung um Fr. [...] angemessen. Damit ergibt sich eine Zwischensumme von Fr. [...] bestehend aus Basisbetrag zuzüglich Dauerzuschlag (vgl. Tabelle 21 hinten).

821. Sollten die vorliegenden Verstösse nach Eröffnung der vorliegenden Verfügung weiterhin andauern, wäre im Rahmen einer allenfalls neu zu eröffnenden Untersuchung abzuklären, ob es sich dabei auch in Bezug auf den Zeitraum nach Eröffnung der vorliegenden Verfügung um unzulässige Verhaltensweisen im Sinne von Art. 7 KG handelt. Gegebenenfalls wäre die BERAG im Rahmen der erwähnten neu zu eröffnenden allfälligen Untersuchung erneut mit einer Sanktion zu belasten.

### D.2.5.1.4 Erschwerende und mildernde Umstände

822. Kooperatives Verhalten der Verfahrensparteien ist als in der SVKG unbenannter Milderungsgrund grundsätzlich anerkannt. Allerdings führt nicht jede Mitwirkung im Rahmen der Sachverhaltsaufklärung zu einer derartigen Milderung, weil die Verfahrensparteien von Gesetzes wegen ohnehin dazu verpflichtet sind, im verwaltungsrechtlichen Verfahren mitzuwirken. Kommt hinzu, dass das Kartellrecht mit den Regelungen zur Milderung der Sanktion bei der Einreichung einer Selbstanzeige

spezielle Vorgaben für die Begünstigung infolge guter Kooperation kennt. Bezüglich des Umfangs der Milderung kommt praxisgemäss eine Reduktion der Sanktion um bis zu 20 % in Abhängigkeit von Zeitpunkt, Verfahrensstand und Intensität der Zusammenarbeit in Frage.

823. Im vorliegenden Fall reichte die BERAG freiwillig – d.h. auf Ersuchen des Sekretariats, aber ohne Auskunftsverfügung – ihre vollständigen Lieferscheindaten für den Zeitraum 2009–2020 sowie weitere Unterlagen ein. Deshalb ist eine Sanktionsreduktion von 10 % für Kooperation angezeigt. Da keine weiteren erschwerenden oder mildernden Umstände vorliegen, da die BERAG keine Selbstanzeige eingereicht hat und da die Verstösse nach wie vor anhalten, ergibt sich damit eine Sanktion von [1,5–2 Mio. Fr.].

### D.2.5.1.5 Maximalsanktion

824. Die Sanktion beträgt in keinem Fall mehr als 10 % des in den letzten drei Geschäftsjahren in der Schweiz erzielten Gesamtumsatzes des Unternehmens (Art. 49a Abs. 1 KG und Art. 7 SVKG). Diese Maximalsanktion wird im vorliegenden Fall offensichtlich nicht überschritten (vgl. Tabelle 20 vorne).

### D.2.5.1.6 Verhältnismässigkeitsprüfung

825. Der vorliegend festgesetzte Sanktionsbetrag ist für die BERAG tragbar und steht mit dem Verhältnismässigkeitsprinzip im Einklang.

### D.2.5.1.7 Ergebnis

826. Aufgrund der genannten Erwägungen und unter Würdigung aller Umstände sowie der genannten sanktionserhöhenden und -mildernden Faktoren erachtet die Behörde eine Verwaltungssanktion in der Höhe von [1,5–2 Mio. Fr.] als dem Verstoss der BERAG gegen Art. 49a Abs. 1 KG angemessen (vgl. Tabelle 21).

Tabelle 21: Sanktion BERAG.

Position	Betrag
Basisbetrag	Fr. [...]
Dauerzuschlag (130 %)	Fr. [...]
Zwischensumme	Fr. [...]
Reduktion für Kooperation (10 %)	Fr. [...]
<b>Sanktion</b>	<b>Fr. [1,5–2 Mio. Fr.]</b>

### D.2.5.2 Konkurrenzverbot der Aktionärinnen der BERAG

827. Folgende Verfahrensparteien waren durch ihre Zustimmung zum im Jahr 1976 vereinbarten Konkurrenzverbot an einer unzulässigen Wettbewerbsabrede beteiligt (Rz 467 ff.): die Adolf Künzi AG, die Andreas Wälti AG,

<sup>868</sup> RPW 2020/3a 1219 Rz 520, *Kommerzialisierung von elektronischen Medikamenteninformationen*; RPW 2014/4, 702 Rz 238, *Preispolitik und andere Verhaltensweisen*.

<sup>869</sup> BGer, 2C\_484/2010 vom 29. Juni 2012 E. 12.3.4 (nicht publiziert in BGE 139 I 72).

die Arm AG Konolfingen, die Burkhart AG, die Frutiger AG, die Haldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG, die K. & U. Hofstetter AG, die Messerli Kieswerk AG, die Kästli Bau AG, die Marti AG Bern, Moosseedorf, die Stucki AG Bern und die Walo Bertschinger AG Bern. Im Folgenden ist zu erörtern, mit welchen Beträgen sie hierfür zu sanktionieren sind.

#### D.2.5.2.1 Basisbetrag

828. Der Basisbetrag beträgt gemäss SVKG je nach Art und Schwere des Verstosses bis zu 10 % des Umsatzes, den das betreffende Unternehmen in den letzten drei Geschäftsjahren *auf den relevanten Märkten* in der Schweiz erzielt hat (Art. 3 SVKG). Dem Zweck von Art. 3 SVKG entsprechend ist hierbei der Umsatz massgebend, der in den drei Geschäftsjahren erzielt wurde, die der Aufgabe des wettbewerbswidrigen Verhaltens vorangehen.<sup>870</sup> Das Abstellen auf diese Zeitspanne der Zuwiderhandlung gegen das Kartellgesetz dient nicht zuletzt auch dazu, die erzielte Kartellrente möglichst abzuschöpfen.

829. Der Umsatz der Abredebeteiligten auf dem relevanten Markt ist vorliegend jedoch kein sachgerechtes Kriterium, um den Basisbetrag festzulegen. Das Konkurrenzverbot nach Art. 5 des Gründervertrags zielte darauf, die BERAG vor weiteren Konkurrenten und Konkurrentinnen aus dem Kreis der Aktionärinnen zu schützen. Im Ergebnis sollten die Aktionärinnen der BERAG also auf dem relevanten Markt möglichst keinen oder wenig Umsatz erzielen. Umsatz auf dem relevanten Markt haben denn auch nur solche Abredebeteiligten generiert, die ausserhalb des örtlichen Geltungsbereichs des Konkurrenzverbots ein eigenes Werk betreiben und von diesen aus Belagsprodukte in den relevanten Markt geliefert haben. Viele Abredebeteiligten haben – ganz im Sinne der zu beurteilenden Wettbewerbsabrede – keinen Umsatz auf dem relevanten Markt erzielt.

830. Art. 49a Abs. 1 KG sieht eine Sanktionierung von Unternehmen vor, welche sich an einer Abrede beteiligt haben. Das Entfallen der Belastung ist auf Gesetzesstufe nur aus den in Art. 49a Abs. 3 KG abschliessend aufgeführten Gründen vorgesehen. Eine rein auf der Basis des eigenen Umsatzes zu bemessende Sanktion würde bei Abredebeteiligten, die zum Schutz eines potenziellen Konkurrenten bzw. einer potenziellen Konkurrentin auf eigene Geschäftsaktivitäten in einem bestimmten Gebiet aufgrund fehlenden Umsatzes zu einer Nicht-Sanktionierung führen, die in Art. 49a KG nicht vorgesehen ist. Dieses Ergebnis entspricht nicht dem Sinn und Zweck der Regelung von Art. 3 SVKG und kann vom Verordnungsgeber nicht gewollt gewesen sein.<sup>871</sup> Inzwischen entspricht es der konstanten Praxis der WEKO, auch Verstösse gegen Art. 5 Abs. 3 KG, bei denen kein Umsatz auf dem relevanten Markt generiert wird (z.B. «erfolgreiche» Submissionsabreden oder «Stützofferten»), zu sanktionieren.<sup>872</sup>

831. Vorliegend ist daher – unter Berücksichtigung der vom Gesetz- und Verordnungsgeber in Art. 49a KG und Art. 3 SVKG getroffenen Wertungen – ein Basisbetrag zu bestimmen, der einerseits den von der Wettbewerbsabrede betroffenen Umsatz einbezieht und andererseits die Schwere und Art des Verstosses berücksichtigt. Dabei ist vorliegend ersatzweise der Umsatz der BERAG auf dem

relevanten Markt heranzuziehen, zumal die Wettbewerbsabrede darauf zielte, diese zu schützen. Denn dieser Umsatz reflektiert letztlich die Tragweite und das Schädigungspotential des Kartellrechtsverstosses.<sup>873</sup>

832. Die BERAG erzielte in den drei Jahren vor Aufgabe des Konkurrenzverbots, also im Zeitraum 2014–2016, einen Erlös aus Lieferungen und Leistungen von rund Fr. 34 Mio.<sup>874</sup> Da der in Bezug auf das Konkurrenzverbot relevante räumliche Markt einen grossen Teil des Liefergebiets der BERAG umfasst (vgl. Rz 608 sowie Abbildung 11), wurde der grösste Teil dieses Umsatzes im vorliegend relevanten Markt generiert. Die möglichen Folgen des Konkurrenzverbots für den Wettbewerb im relevanten Markt, nämlich die Verhinderung von weiteren konkurrierenden Belagswerken, sind als bedeutend zu qualifizieren. Zusätzliche Konkurrenzwerke hätten den Konkurrenzdruck auf die BERAG in hohem Mass erhöht und den Wettbewerb spürbar belebt. Insofern war der Abrede ein wesentliches Schädigungspotenzial immanent. Als eher gering ist jedoch die Wahrscheinlichkeit zu werten, dass dieser Schaden tatsächlich hätte eintreten können. Für die BERAG-Aktionärinnen wäre es aufgrund der hohen Markteintrittsschranken und der relativ hohen Werksdichte anspruchsvoll gewesen, eigene Werke innerhalb des vom Konkurrenzverbot erfassten Gebiets zu errichten und wirtschaftlich zu betreiben. Vorliegend konnte denn auch nicht nachgewiesen werden, dass die Wettbewerbsabrede im für die Sanktionierung relevanten Zeitraum tatsächlich dazu geführt hat, dass konkrete Projekte für konkurrierende Belagswerke verhindert worden sind (Rz 512). Diesbezüglich ist zu beachten, dass unzulässige Wettbewerbsabreden erst ab dem Inkrafttreten des revidierten Kartellgesetzes am 1. April 2004 sanktioniert werden können. Allfällige Nachwirkungen von Verhalten vor 2004 sind ausser Acht zu lassen. Diese Aspekte sind bei der Bussgeldbemessung stark zugunsten der Parteien zu berücksichtigen.

833. Schliesslich ist vorliegend in Bezug auf das Ausmass der potenziellen Konkurrenz, die durch die Wettbewerbsabrede hätte ausgeschaltet werden können und sollen, zwischen den verschiedenen abredebeteiligten Unternehmen zu differenzieren. Bei einigen Aktionärinnen der

<sup>870</sup> BVGer, B-831/2011 vom 18.12.2018 E. 1584; BVGer, B-7633/2009 vom 14.9.2015 E. 727.

<sup>871</sup> Dazu eingehend BVGer, B-771/2012 vom 25.6.2018, E. 9.6.8; sodann auch RPW 2019/2 486 Rz 915 f., *Hoch- und Tiefbauleistungen Engadin I*; BEAT ZIRLICK/DAVID BRUCH, *Ausgewählte verfahrensrechtliche Fragen: Hybrid-Verfahren und Sanktionsbemessung*, in: Hochreutener/Stoffel/Amstutz (Hrsg.), 10ème Journée de droit de la concurrence / 10. Tagung zum Wettbewerbsrecht, 2019, 1–31, 19 f. Die Kästli AG Bau zitiert in ihrer Stellungnahme zum Antrag des Sekretariats eine Aussage zu «umsatzlosen Verstössen» aus dem letztgenannten Beitrag von Zirluck/Bruch, die sich aber klarerweise auf die Maximalsanktion (Art. 49a Abs. 1 KG und Art. 7 SVKG) und nicht den Basisbetrag gemäss Art. 3 SVKG bezieht (vgl. Act. VII.80, Rz 110).

<sup>872</sup> RPW 2019/2 316 Rz 156 f., *Hoch- und Tiefbauleistungen Engadin III*; RPW 2019/2 486 Rz 915 f., *Hoch- und Tiefbauleistungen Engadin I*; RPW 2020 4a 1704 Rz 266 f., *Hoch- und Tiefbauleistungen Engadin II*.

<sup>873</sup> Vgl. auch RPW 2013/4, 618 Rz 956, Wettbewerbsabreden im Strassen- und Tiefbau im Kanton Zürich.

<sup>874</sup> Act. III.A.232, Ziffer 9.2; Act. III.A.248, Ziffer 9.2; Act. III.A.286, Ziffer 9.2.

BERAG ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie ohne Konkurrenzverbot im räumlichen Geltungsbereich der Wettbewerbsabrede ein eigenes Werk errichtet hätten, deutlich höher einzuschätzen als bei anderen. Errichtung und Betrieb eines neuen Belagswerks erfordern insbesondere Kapital, den Zugang zu natürlichen Ressourcen (insbesondere Kies) sowie Know-how (Rz 64 ff.). Für grosse Unternehmen, die bereits in anderen Regionen in der Belagsproduktion tätig sind, wären diese Hürden leichter zu überwinden gewesen. Dies ist bei der Sanktionierung zu berücksichtigen.

834. Vor diesem Hintergrund werden vorliegend bei der Festlegung des Basisbetrags unter Berücksichtigung der sanktionsrelevanten Kriterien, insbesondere der Art und Schwere des Verstosses, folgende Kategorien gebildet:

- *Kategorie A:* In die erste Kategorie fallen die Frutiger AG, die Marti AG Bern, Moosseedorf und die Walo Bertschinger AG Bern. Die Unternehmensgruppen, welchen diese Gesellschaften angehören, bilden grosse Baukonzerne, beschäftigen je mehrere tausend Mitarbeitende und sind in weiten Teilen der Schweiz tätig. Zudem betreiben sie in anderen Regionen der Schweiz eigene Belagswerke oder halten zumindest wesentliche Beteiligungen an anderen Belagswerken. Sie sind sodann als bedeutende Nachfragerinnen auf dem relevanten Markt und angrenzenden Gebieten einzustufen.<sup>875</sup> Daraus fliesst ein potenzielles Interesse, ein eigenes Belagswerk zu errichten oder durch eine Beteiligung die Errichtung eines Konkurrenzwerks der BERAG zu begünstigen. Der Basisbetrag wird für sie auf Fr. 50 000.– (pauschal) festgesetzt.
- *Kategorie B:* Die zweite Kategorie umfasst die K. & U. Hofstetter AG und die Messerli Kieswerk AG, die beide zur Alluvia-Gruppe gehören. Da sie Teil des gleichen Unternehmens sind, sind sie als ein Sanktionssubjekt zu behandeln. Die Alluvia Gruppe betreibt mehrere Kieswerke in der Umgebung von Bern und verfügt daher über Zugang zu den für die Belagsproduktion erforderlichen natürlichen Ressourcen. Dabei ist auch zu beachten, dass Gesellschaften der heutigen Alluvia-Gruppe vor der Gründung der BERAG eigene Belagswerke in der Umgebung von Bern betrieben

haben.<sup>876</sup> Der Basisbetrag wird für die K. & U. Hofstetter AG und die Messerli Kieswerk AG auf Fr. 25 000.– (pauschal) festgesetzt.

- *Kategorie C:* Der dritten Kategorie gehören die Adolf Künzi AG, die Andreas Wälti AG, die Arm AG Konolfingen, die Huldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG, die Kästli Bau AG und die Stucki AG Bern. Mit Ausnahme der Kästli Bau AG handelt es sich hierbei um eher kleinere Bauunternehmen, die weder eigene Belagswerke betreiben noch einen spezifischen Zugang zu den erforderlichen natürlichen Ressourcen haben. Immerhin haben sie ihren Standort im vom Konkurrenzverbot geschützten Gebiet und beziehen regelmässig für darin gelegene Bauprojekte Asphaltmischgut bei der BERAG. Einen Sonderfall bildet die Kästli Bau AG, die grundsätzlich sowohl über das für den Betrieb eines Belagswerks nötige Know-how als auch über Zugang zu den erforderlichen natürlichen Ressourcen verfügt. Allerdings befindet sich auf ihrem Areal in Rubigen bereits das Belagswerk der BERAG, deren operative Führung sie übernommen hat und das sie mit Kies beliefert. Dass sich die Kästli Bau AG ohne Konkurrenzverbot an der Errichtung eines Konkurrenzwerks der BERAG beteiligt hätte, ist eine eher unwahrscheinliche Konstellation. Vor diesem Hintergrund ist es gerechtfertigt, sie ebenfalls der Kategorie C zuzuordnen. Der Basisbetrag wird für die Abredebeteiligten dieser Kategorie auf Fr. 12 000.– (pauschal) festgesetzt.
- *Kategorie D:* In die vierte Kategorie fällt die Burkhart AG. Sie betrieb bis Ende 2015 ein kleines Bauunternehmen mit Standort in Spiez. Entsprechend war sie primär in diesem Gebiet tätig und bezog kaum Asphaltmischgut von der BERAG für innerhalb des vom Konkurrenzverbot geschützten Gebiets. Seit 2016 übt sie keine Bautätigkeit mehr aus.<sup>877</sup> Sie verfügt kaum über Personal und erwirtschaftet nur noch wenig Umsatz. Aufgrund des vor diesem Hintergrund reduzierten Strafbedürfnisses wird der Basisbetrag bei der Burkhart AG auf Fr. 2 000.– festgesetzt.

835. Zusammengefasst ergeben sich somit die in Tabelle 22 angegebenen Basisbeträge.

Tabelle 22: Basisbetrag Konkurrenzverbot.

Kat.	Basisbetrag	Unternehmen
A	Fr. 50 000	Frutiger AG, Marti AG Bern, Moosseedorf und Walo Bertschinger AG Bern
B	Fr. 25 000	K. & U. Hofstetter AG und Messerli Kieswerk AG
C	Fr. 12 000	Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen, Huldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG, Kästli Bau AG und Stucki AG Bern
D	Fr. 2 000	Burkhart AG

<sup>875</sup> Vgl. dazu etwa die Auflistung der Treuebonus berechtigten Bezüge bei der BERAG bis 2016 in den Ergänzungen zum Geschäftsbericht 2017 der BERAG, Act. III.A.284, S. 16.

<sup>876</sup> Vgl. Art. 4 des Gründervertrags (Act. II.1).

<sup>877</sup> Act. V.35; Act. VII.37 (Stellungnahme der Burkhart AG).

### D.2.5.2.2 Dauer des Verstosses

836. Gemäss Art. 4 SVKG erfolgt eine Erhöhung des Basisbetrages um bis zu 50 %, wenn der Wettbewerbsverstoss zwischen einem und fünf Jahren gedauert hat, für jedes weitere Jahr ist ein Zuschlag von bis zu 10 % möglich (vgl. Rz 818 vorne).

837. Die vorliegende Wettbewerbsabrede bestand zwischen den Abredeteilnehmern von 1976 bis 2016 (vgl. Rz 479 ff. vorne).

838. Da dieser Dauerverstoss ab dem Inkrafttreten des revidierten Kartellgesetzes am 1. April 2004 sanktioniert werden kann und bis 2016 dauerte, ist für die Sanktionierung von einer Dauer der Abrede von zwölf Jahren auszugehen. Die Sanktion könnte daher unter dem Aspekt der Dauer um maximal 120 % erhöht werden. Vorliegend ist eine Erhöhung des Basisbetrags um 100 % angemessen, zumal das Sanktionsbedürfnis für sehr weit zurückliegende Verstösse geringer ausfällt als für neuere Verstösse (vgl. auch Rz 820 vorne).

### D.2.5.2.3 Erschwerende und mildernde Umstände

#### (i) Kooperatives Verhalten

839. Kooperatives Verhalten der Verfahrensparteien ist als in der SVKG unbenannter Milderungsgrund grundsätzlich anerkannt (vgl. auch Rz 822 vorne).

840. Die Adolf Künzi AG, die Andreas Wälti AG, die Arm AG Konolfingen und die Walo Bertschinger AG haben mit dem Sekretariat eine einvernehmliche Regelung abgeschlossen (Rz 41 vorne). Der Wille und die Bereitschaft zum Abschluss einer einvernehmlichen Regelung werden von den Wettbewerbsbehörden bei der Sanktionsbemessung als kooperatives Verhalten gewürdigt. Bezüglich des Umfangs der Milderung kommt praxisgemäss eine Reduktion der Sanktion um bis zu 20 % in Abhängigkeit von Zeitpunkt, Verfahrensstand und Intensität der Zusammenarbeit in Frage. Vorliegend haben die betreffenden Parteien die einvernehmliche Regelung vor dem Versand des Antrags an die Parteien abgeschlossen. Zu diesem Zeitpunkt waren wesentliche Ermittlungsmassnahmen (Hausdurchsuchungen und Auswertungen der beschlagnahmten Dokumente, Einvernahmen, Fragebögen, etc.) bereits erledigt, auch waren wesentliche Arbeiten am Antrag des Sekretariats bereits fertig gestellt. Zu berücksichtigen ist aber, dass es wegen der einvernehmlichen Regelung zu einer Verringerung des Aufwands der Wettbewerbsbehörden für ein allfälliges Rechtsmittelverfahren kommt, weil die Wettbewerbsbehörden erwarten, dass die Parteien, welche eine einvernehmliche Regelung abgeschlossen haben, keine Beschwerde gegen eine allfällige Verfügung der WEKO einlegen werden.

841. Bei dieser Sachlage wird für die Adolf Künzi AG, die Andreas Wälti AG, die Arm AG Konolfingen und die Walo Bertschinger AG der Abschluss der einvernehmlichen Regelung vorliegend mit einer Sanktionsminderung von 10 % honoriert.

842. Die Arm AG Konolfingen hat über den Abschluss der einvernehmlichen Regelung hinaus den ihr vorgeworfenen Sachverhalt anerkannt. Dies stellt eine besonders gute Kooperation ausserhalb einer Selbstanzeige dar,

erleichtert den Wettbewerbsbehörden die Verfahrensführung und den Verfahrensabschluss. Vorliegend erachtet die Behörde für die Arm AG Konolfingen aus diesem Grund eine zusätzliche Sanktionsreduktion von 10 % als angemessen.

843. Keines der übrigen an der Abrede beteiligten Unternehmen haben mit der Behörde kooperiert, etwa von sich aus relevante Beweismittel eingereicht, oder den Sachverhalt anerkannt. Ein Kooperationsabzug ist bei ihnen nicht gerechtfertigt.

#### (ii) Aufgabe der Wettbewerbsbeschränkung (Art. 6 Abs. 1 SVKG)

844. Gemäss Art. 6 Abs. 1 SVKG wird der Sanktionsbetrag gemindert, wenn das Unternehmen die Wettbewerbsbeschränkung spätestens vor der Eröffnung eines Verfahrens nach den Art. 26–30 KG beendet.

845. Die beteiligten Unternehmen haben die Wettbewerbsabrede vorliegend mehr als zwei Jahre vor Untersuchungseröffnung aufgegeben. Die beteiligten Unternehmen haben nach Beendigung der unzulässigen Wettbewerbsabrede – soweit ersichtlich – keine ähnlich gelagerten Verstösse mehr begangen. Aus diesen Gründen erscheint vorliegend eine Sanktionsmilderung in der Höhe von 10 % angemessen.

#### (iii) Passive Rolle (Art. 6 Abs. 2 Bst. a SVKG)

846. Die Walo Bertschinger AG Bern machte in Bezug auf ihr Verhalten im Zusammenhang mit dem Konkurrenzverbot eine passive Rolle geltend. Sie habe an der BERAG eine Beteiligung von lediglich 4 % gehabt und sei auch nicht im Verwaltungsrat der BERAG vertreten gewesen.<sup>878</sup>

847. Der Milderungsgrund der passiven Rolle wird als Gegenstück zur Anstiftung nach Art. 5 Abs. 2 Bst. a SVKG angesehen. Das bedeutet aber nicht, dass für eine passive Rolle schon das Fehlen einer führenden Rolle ausreicht. Darunter wird vielmehr ein Verhalten eines Unternehmens verstanden, das durch Abwesenheit von besonderen Aktivitäten hinsichtlich der Organisation, Koordination und Durchführung der Wettbewerbsbeschränkung gekennzeichnet ist. Darunter fällt bei Kartellen z.B. ein Unternehmen, welches Wettbewerbsbeschränkungen nur auf Geheiss der anderen durchführt, bei den vorangehenden Gesprächen, Treffen, Veranstaltungen etc. sowie am damit im Zusammenhang stehenden Brief-, Fax- und E-Mail-Verkehr jedoch nicht teilgenommen hat. Zu beachten ist, dass die mangelhafte Umsetzung einer Abrede durch einzelne Unternehmen bei der Bewertung der Schwere des Wettbewerbsverstosses zu berücksichtigen ist.<sup>879</sup>

<sup>878</sup> Act. VII.90, Rz 33.

<sup>879</sup> Zum Ganzen RPW 2019/2 472 Rz 787 f., *Hoch- und Tiefbauleistungen Engadin I.*

848. Vorliegend nahm keine der Verfahrensparteien eine derartige passive Rolle ein. Das Konkurrenzverbot auferlegte den Beteiligten die Pflicht, in einem bestimmten Gebiet kein neues Asphaltmischgutwerk zu errichten oder sich an einem solchen zu beteiligen, also eine reine Unterlassungspflicht. Mehr war nicht verlangt, brauchte es aber auch nicht. Bei einer Wettbewerbsabrede dieses Inhalts käme eine passive Rolle wohl erst dann in Frage, wenn das Unternehmen auf Geheiss oder Druck zum fehlbaren Verhalten veranlasst worden wäre. Die fehlende aktive Mitwirkung bei strategischen oder operativen Angelegenheiten des geschützten Unternehmens oder eine kleine Beteiligungsquote begründet vorliegend jedenfalls keine passive Rolle.

#### D.2.5.2.4 Maximalsanktion

849. Die Sanktion beträgt in keinem Fall mehr als 10 % des in den letzten drei Geschäftsjahren in der Schweiz erzielten Gesamtumsatzes des Unternehmens (Art. 49a Abs. 1 KG und Art. 7 SVKG). Vorliegend erübrigt sich – mit Ausnahme der Burkhart AG – die Ermittlung der Gesamtumsätze der Parteien, da die Maximalsanktion gemäss Art. 49a Abs. 1 KG und Art. 7 SVKG offensichtlich nicht überschritten wird.

850. Die Burkhart AG erwirtschaftete in den Jahren 2018–2020 einen Gesamtumsatz in der Schweiz von Fr. [...].<sup>880</sup> Die Maximalsanktion beläuft sich somit auf Fr. [...] und wird mit der konkret auszusprechenden Sanktion somit ebenfalls unterschritten.

#### D.2.5.2.5 Selbstanzeige

851. Keines der an der unzulässigen Wettbewerbsabrede beteiligten Unternehmen hat Selbstanzeige erstattet. Ein Sanktionserlass oder eine Sanktionsreduktion scheidet unter diesem Titel aus.

#### D.2.5.2.6 Verhältnismässigkeitsprüfung

852. Die vorliegend festgesetzten Sanktionsbeträge sind für die betroffenen Unternehmen tragbar. Sie stehen mit dem Verhältnismässigkeitsprinzip im Einklang.

#### D.2.5.2.7 Ergebnis

853. Aufgrund der genannten Erwägungen und unter Würdigung aller Umstände sowie der genannten sanktionserhöhenden und -mildernden Faktoren erachtet die Behörde Verwaltungssanktionen in den in Tabelle 23 und Tabelle 24 angegebenen Höhen als dem Verstoß der Parteien gegen Art. 49a Abs. 1 KG angemessen.

Tabelle 23: Sanktion Konkurrenzverbot (Parteien ohne einvernehmliche Regelung).

	<b>Frutiger AG; Marti AG Bern</b>	<b>Alluvia- Gruppe<sup>881</sup></b>	<b>Huldi+Stucki Strassen- und Tiefbau AG; Kästli Bau AG; Stucki AG Bern</b>	<b>Burkhart AG</b>
Basisbetrag (pauschal)	Fr. 50 000	Fr. 25 000	Fr. 12 000	Fr. 2 000
Dauerzuschlag (100 %)	Fr. 50 000	Fr. 25 000	Fr. 12 000	Fr. 2 000
Zwischensumme	Fr. 100 000	Fr. 50 000	Fr. 24 000	Fr. 4 000
Reduktion gemäss Art. 6 Abs. 1 SVKG (10 %)	Fr. -10 000	Fr. -5 000	Fr. -2 400	Fr. -400
<b>Sanktion</b>	<b>Fr. 90 000</b>	<b>Fr. 45 000</b>	<b>Fr. 21 600</b>	<b>Fr. 3 600</b>

<sup>880</sup> Act. V.35.

<sup>881</sup> K. & U. Hofstetter AG und Messerli Kieswerk AG (ein Sanktionssubjekt).

Tabelle 24: Sanktion Konkurrenzverbot (Parteien mit einvernehmlicher Regelung/Sachverhaltsanerkennung).

	<b>Walo Bertschinger AG Bern</b>	<b>Adolf Künzi AG; Andreas Wälti AG</b>	<b>Arm AG Ko- nolfingen</b>
Basisbetrag (pauschal)	Fr. 50 000	Fr. 12 000	Fr. 12 000
Dauerzuschlag (100 %)	Fr. 50 000	Fr. 12 000	Fr. 12 000
Zwischensumme	Fr. 100 000	Fr. 24 000	Fr. 24 000
Reduktion gemäss Art. 6 Abs. 1 SVKG (10 %)	Fr. -10 000	Fr. -2 400	Fr. -2 400
EVR (10 %)	Fr. -10 000	Fr. -2 400	Fr. -2 400
SV-Anerkennung (10 %)			Fr. -2 400
<b>Sanktion</b>	<b>Fr. 80 000</b>	<b>Fr. 19 200</b>	<b>Fr. 16 800</b>

## E Kosten

### E.1 Gebührenpflicht

854. Nach Art. 53a Abs. 1 Bst. a KG i.V.m. Art. 2 Abs. 1 GebV-KG<sup>882</sup> ist gebührenpflichtig, wer ein Verwaltungsverfahren verursacht hat.

855. Im Untersuchungsverfahren nach Art. 27 ff. KG besteht eine Gebührenpflicht, wenn eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung bejaht wird oder wenn sich die Parteien unterziehen. Als Unterziehung gilt insbesondere, wenn ein oder mehrere Unternehmen, welche aufgrund ihres möglicherweise unzulässigen wettbewerbsbeschränkenden Verhaltens ein Verfahren ausgelöst haben, das beanstandete Verhalten aufgeben und das Verfahren als gegenstandslos eingestellt wurde.<sup>883</sup> Vorliegend sind diejenigen Verfahrensparteien gebührenpflichtig, die sich an einem oder mehreren der festgestellten Kartellrechtsverstösse beteiligt haben. Nicht relevant ist, ob sie hierfür mit einer Sanktion belegt werden oder nicht.

856. Namentlich bei der BLH sind die Voraussetzungen für eine Sanktionierung nicht gegeben, da sie sich an einer nicht sanktionierbaren unzulässigen Wettbewerbsabrede nach Art. 5 Abs. 1 KG beteiligt hat (vgl. Rz 795). Durch ihr Verhalten hat sie das vorliegende Verfahren dennoch im Sinne der GebV-KG verursacht. Damit ist auch sie gebührenpflichtig.

857. Weiter ist auch die Burkhart AG gebührenpflichtig, die gegenwärtig nur in geringem Umfang einer Geschäftstätigkeit nachgeht (Rz 15). Für die Gebührenpflicht ist es einzig Voraussetzung, dass die unternehmenstragende Gesellschaft noch besteht und deren Unternehmung am Verstoß gegen das Kartellgesetz beteiligt war. Auf die Gebührenauflegung ist nicht etwa gemäss Art. 1a GebV-KG i. V. m. Art. 3 Abs. 2 Bst. a und Art. 13 AllgGebV zu verzichten. Die WEKO verzichtete nur dann auf eine Gebührenauflegung, wenn die Gebührenzahlungspflicht die Existenz- oder Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens beeinträchtigen könnte. Eine solche Konstellation liegt – soweit ersichtlich – nicht vor.

858. Demgegenüber entfällt die Gebührenpflicht für Unternehmen, in Bezug auf welche sich die zu Beginn vorliegenden Anhaltspunkte nicht erhärtet haben und das

Verfahren aus diesem Grund eingestellt wird.<sup>884</sup> Keine Verfahrenskosten sind daher der Cäsar Bay AG, der KIBAG Bauleistungen AG, der Peter Batt AG und der STRABAG AG aufzuerlegen.

### E.2 Höhe der Verfahrenskosten

859. Die Höhe der Verfahrenskosten sind auf der Grundlage der von der Behörde für das Verfahren aufgewendeten Stunden zu berechnen. Nach Art. 4 Abs. 2 GebV-KG gilt dabei ein Stundenansatz von Fr. 100.– bis 400.–. Dieser richtet sich namentlich nach der Dringlichkeit des Geschäfts und der Funktionsstufe des ausführenden Personals. Auslagen für Porti sowie Telefon- und Kopierkosten sind in den Gebühren eingeschlossen (Art. 4 Abs. 4 GebV-KG).

860. Die aufgewendete Zeit beträgt vorliegend insgesamt 4106,59 Stunden. Aufgeschlüsselt nach den Stundenansätzen ergeben sich folgende Verfahrenskosten:

- 395,05 Stunden zu Fr. 130.–, ergebend Fr. 51 356.50.
- 3559,61 Stunden zu Fr. 200.–, ergebend Fr. 711 922.00.
- 151,93 Stunden zu Fr. 290.–, ergebend Fr. 44 059.70.

861. Die Verfahrenskosten belaufen sich demnach auf Fr. 807 338.

### E.3 Verlegung

862. Vorliegend sind vier unterschiedliche Wettbewerbsverstösse festgestellt und abgeurteilt worden. Während die BERAG an drei von vier Verstössen beteiligt war, haben die übrigen fehlbaren Parteien je einen Verstoß begangen. Ein Teil der Aufwendungen betrifft alle Verstösse gleichermaßen oder lässt sich nicht einem bestimmten

<sup>882</sup> Verordnung vom 25.2.1998 über die Gebühren zum Kartellgesetz (Gebührenverordnung KG, GebV-KG; SR 251.2).

<sup>883</sup> BGE 128 II 247, 257 f. E. 6.1 (= RPW 2002/3, 546 f.), BKW FMB Energie AG; Art. 3 Abs. 2 Bst. b und c GebV-KG e contrario.

<sup>884</sup> BGE 128 II 247, 257 f. E. 6.1 e contrario (= RPW 2002/3, 546 f.), BKW FMB Energie AG; Art. 3 Abs. 2 Bst. b und c GebV-KG; BVGer, RPW 2013/4, 806 f. E. 16.1.3, Gaba/WEKO.

Verstoss zuordnen, so etwa die Kosten infolge der Hausdurchsuchungen, der Sichtung und Auswertung der sichergestellten elektronischen Daten und beschlagnahmten physischen Beweismittel, der Aktenführung und Gewährung der Akteneinsicht sowie der Geschäftsgeheimnisbereinigung. Auch an den Einvernahmen wurden jeweils mehrere Themen erfragt. Der Abklärungs- und Redaktionsaufwand war jedoch nicht bei allen vier Verstössen gleichbedeutend. Insbesondere der spezifische Aufwand für die Abklärung der marktbeherrschenden Stellung der BERAG sowie der Preisunterschiede für Aktionärinnen und Nichtaktionäre der BERAG fiel umfangreich aus, namentlich aufgrund der Datenauswertungen. Vor diesem Hintergrund ist es sachgerecht, die Verfahrenskosten zu zwei Dritteln den beiden Verstössen betreffend den Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung der BERAG (Vorzugskonditionen für Aktionärinnen der BERAG und Treuebonus) und zu einem Drittel den beiden anderen Verstössen (Konkurrenzverbot und Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH) zuzurechnen. Somit ergibt sich betreffend die Vorzugskonditionen für Aktionärinnen der BERAG und den Treuebonus ein Anteil von Fr. 269 112 an den Verfahrenskosten und für die anderen beiden Verstösse je ein Anteil von Fr. 134 556 an den Verfahrenskosten.

863. Die beiden Anteile an den Verfahrenskosten von je Fr. 269 112, die auf die missbräuchlichen Verhaltensweisen der BERAG entfallen (Vorzugskonditionen für Aktionärinnen und Treuebonus), sind vollumfänglich von der BERAG zu tragen. Sie hat diese Kosten verursacht und die ihr zur Last gelegten Missbrauchsvorwürfe haben sich bestätigt.

864. In Bezug auf die Zusammenarbeit zwischen der BERAG und der BLH ist dem Umstand Rechnung zu tragen, dass sich nur ein Teil des Vorwurfs erhärtet hat. Namentlich kann den betreffenden Unternehmen keine Preis- und Gebietskoordination nachgewiesen werden (Rz 542). Für Ermittlungs- und Abklärungsaufwand (inkl. Administration) in diesem Zusammenhang wird ein Anteil von Fr. 30 000 zu Lasten der Staatskasse ausgeschieden. Den verbleibenden Anteil von Fr. 104 556 haben die BERAG und die BLH zu gleichen Teilen zu tragen, d.h. je Fr. 52 278.

865. Beim Anteil an den Verfahrenskosten, der auf das Konkurrenzverbot der BERAG-Aktionärinnen fällt, sind zunächst diejenigen Gebühren zulasten der Staatskasse auszuscheiden, die Aufwendungen im Zusammenhang mit denjenigen Aktionärinnen betreffen, die sich nicht an diesem Verstoss beteiligt haben. Dies sind die BLH, die Cäsar Bay AG, die KIBAG Bauleistungen AG, die Peter Batt AG und die STRABAG AG. Die zulasten der Staatskasse auszuscheidenden Kosten betragen Fr. 42 049 (5/16).

866. Der verbleibende Anteil von Fr. 92 507 ist von den Unternehmen, die sich am Konkurrenzverbot beteiligt haben, zu gleichen Teilen zu tragen. Denn ist wie im vorliegenden Fall die Aufdeckung und Abklärung eines Kartells Gegenstand eines Verfahrens, so gelten grundsätzlich alle daran Beteiligten gemeinsam und in gleichem Masse als Verursacher des entsprechenden Verwaltungsverfahrens. Dem entsprechend gestaltet sich die bisherige Praxis der Wettbewerbsbehörden, gemäss welcher – in

Ermangelung besonderer Umstände, die das Ergebnis als stossend erscheinen liessen – eine Pro-Kopf-Verlegung der Kosten vorgenommen wurde. Insbesondere Gleichheits-, aber auch Praktikabilitätserwägungen stehen dabei im Vordergrund.<sup>885</sup> Die K. & U. Hofstetter AG und die Messerli Kieswerk AG gehören beide der Alluvia-Gruppe und somit dem gleichen Unternehmen im Sinne von Art. 2 Abs. 1 und 1<sup>bis</sup> KG an. Sie sind bei der Kostenverlegung als «ein Kopf» zu zählen.

867. Der Anteil an Verfahrenskosten in Bezug auf das Konkurrenzverbot beläuft sich demnach auf Fr. 8409 pro Unternehmen.

---

<sup>885</sup> RPW 2009/3, 221 Rz 174, *Elektroinstallationsbetriebe Bern*.



868. Aufgeschlüsselt nach den verschiedenen Kartellrechtsverstössen sind den Parteien die Verfahrenskosten gemäss Tabelle 25 aufzuerlegen.

Tabelle 25: Übersicht der Verlegung der Verfahrenskosten.<sup>886</sup>

<b>Wettbewerbsverstoss</b>	<b>Anteil</b>	<b>Anteil pro beteiligte Unternehmung</b>	
<b>Vorzugskonditionen für Aktionärinnen</b>	Fr. 269 112	BERAG	Fr. 269 112
<b>Treuebonus</b>	Fr. 269 112	BERAG	Fr. 269 112
<b>Konkurrenzverbot BERAG- Aktionärinnen</b>	Fr. 134 556	Adolf Künzi AG	Fr. 8 409
		Andreas Wälti AG	Fr. 8 409
		Arm AG Konolfingen	Fr. 8 409
		Burkhart AG	Fr. 8 409
		Frutiger AG	Fr. 8 409
		Huldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG	Fr. 8 409
		K. & U. Hofstetter AG / Messerli Kieswerk AG	Fr. 8 409
		Kästli Bau AG	Fr. 8 409
		Marti AG Bern, Moosseedorf	Fr. 8 409
		Stucki AG Bern	Fr. 8 409
		Walo Bertschinger AG Bern	Fr. 8 409
		Staatskasse	Fr. 42 049
		<b>Zusammenarbeit BERAG / BLH</b>	Fr. 134 556
BLH	Fr. 52 278		
Staatskasse	Fr. 30 000		
<b>Total</b>	Fr. 807 338		Fr. 807 338

869. In Tabelle 26 werden die auf die gebührenpflichtigen Unternehmen fallenden Verfahrenskosten zusammengefasst.

<sup>886</sup> Die den Parteien aufzuerlegenden Verfahrenskosten werden jeweils auf ganze Frankenbeträge abgerundet. Deshalb entspricht das Total nicht exakt der Summe der Einzelbeträge.

Tabelle 27: Übersicht der Verfahrenskosten pro gebührenpflichtigem Unternehmen.

Unternehmen	Gebühr
Adolf Künzi AG	Fr. 8 409
Andreas Wälti AG	Fr. 8 409
Arm AG Konolfingen	Fr. 8 409
BERAG	Fr. 590 502
BLH	Fr. 52 278
Burkhardt AG	Fr. 8 409
Frutiger AG	Fr. 8 409
Huldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG	Fr. 8 409
K. & U. Hofstetter AG / Messerli Kieswerk AG	Fr. 8 409
Kästli Bau AG	Fr. 8 409
Marti AG Bern, Moosseedorf	Fr. 8 409
Stucki AG Bern	Fr. 8 409
Walo Bertschinger AG Bern	Fr. 8 409
<b>Total</b>	<b>Fr. 735 279</b>

## F Ergebnis

870. Zusammenfassend kommt die WEKO gestützt auf die vorstehenden Erwägungen zu den folgenden Ergebnissen:

871. Die BERAG verfügt in ihrem Kernliefergebiet im Markt für Asphaltmischgut über eine marktbeherrschende Stellung im Sinne von Art. 4 Abs. 2 KG (Rz 614 ff.).<sup>887</sup> Durch die Gewährung von Vorzugskonditionen an ihre Aktionärinnen (Rz 644 ff.) und die Bindung ihrer Kunden und Kundinnen durch ihr Treuebonussystem (Rz 694 ff.) hat sich die BERAG von 2004 bis 2021 unzulässig im Sinne von Art. 7 KG verhalten. Deshalb ist die BERAG dafür gestützt auf Art. 49a Abs. 1 KG zu sanktionieren (vgl. Rz 789 ff.). Unter Würdigung aller Umstände und der zu berücksichtigenden sanktionserhöhenden und -mildernden Faktoren ist eine Belastung der BERAG mit einem Betrag von [1,5–2 Mio. Fr.] angemessen (Art. 49a Abs. 1 KG, Art. 2 ff. SVKG, vgl. Rz 804 ff.). Ausserdem wird der BERAG unter Hinweis auf die gesetzlichen Folgen im Widerhandlungsfall (Art. 50 und 54 KG) untersagt, ihren Aktionärinnen weiterhin Vorzugskonditionen zu gewähren und die unzulässigen Bestandteile ihres Treuebonussystems weiterzuführen (vgl. Dispositiv, S. 219).

872. Die bis 2016 bestehende Vereinbarung zwischen Aktionärinnen der BERAG, die BERAG im Umkreis ihres Werks in Rubigen nicht zu konkurrenzieren, ist eine unzulässige Wettbewerbsabrede im Sinne von Art. 5 Abs. 3 Bst. c KG (Rz 715 ff.). Unter Würdigung aller Umstände und der zu berücksichtigenden sanktionserhöhenden und -mildernden Faktoren ist eine Belastung der daran beteiligten Unternehmen mit Sanktionen in der Höhe von insgesamt Fr. 428 600.– angemessen (Art. 49a Abs. 1 KG, Art. 2 ff. SVKG, vgl. Rz 827 ff.). Ausserdem wird den an der Abrede beteiligten Aktionärinnen der BERAG unter

Hinweis auf die gesetzlichen Folgen im Widerhandlungsfall (Art. 50 und 54 KG) untersagt, zu vereinbaren, die BERAG nicht zu konkurrenzieren (vgl. Dispositiv, S. 220). Die WEKO genehmigt im Sinne von Art. 29 Abs. 2 KG die von einigen der an der Abrede beteiligten Unternehmen abgeschlossene einvernehmliche Regelung, welche eine äquivalente Verpflichtung enthält (vgl. Dispositiv, S. 220).

873. Nicht an der erwähnten Abrede beteiligt waren die BLH, die Cäsar Bay AG, die KIBAG Bauleistungen AG, die Peter Batt AG und die STRABAG AG. Mit Ausnahme der BLH (vgl. die nachfolgende Rz 874) wird deshalb das Verfahren gegen diese Unternehmen eingestellt (vgl. Rz 719). Die entsprechenden Verfahrenskosten werden zu Lasten der Staatskasse ausgeschieden (vgl. Rz 862 ff.).

874. Die bis 2019 bestehende Vereinbarung zwischen der BERAG und der BLH, sich gegenseitig ein Mandat im Verwaltungsrat einzuräumen und in diesem Rahmen Informationen auszutauschen, ist eine unzulässige Wettbewerbsabrede im Sinne von Art. 5 Abs. 1 KG (Rz 747 ff.). Dabei handelt es sich nicht um einen sanktionierbaren Verstoss (Rz 755 ff.). Ausserdem wird der BERAG unter Hinweis auf die gesetzlichen Folgen im Widerhandlungsfall (Art. 50 und 54 KG) untersagt, Personen mit Organfunktion bei direkten Konkurrenten bzw. Konkurrentinnen oder mit Aufgaben im Bereich der Preisgestaltung zu beschäftigen oder gewisse Informationen mit direkten Kon-

<sup>887</sup> Folglich untersteht die BERAG künftig der umsatzunabhängigen Meldepflicht für Zusammenschlussvorhaben nach Art. 9 Abs. 4 KG.

kurrenten oder Konkurrentinnen auszutauschen (vgl. Dispositiv, S. 219). Die WEKO genehmigt im Sinne von Art. 29 Abs. 2 KG die entsprechende mit der BLH abgeschlossene einvernehmliche Regelung (vgl. Dispositiv, S. 220).

875. Bei diesem Ausgang des Verfahrens sind Verfahrenskosten in der Höhe von insgesamt Fr. 735 279 den an den erwähnten Verstössen beteiligten Parteien aufzuerlegen (vgl. Rz 854 ff.).

## G Dispositiv

Aufgrund des Sachverhalts und der vorangehenden Erwägungen verfügt die Wettbewerbskommission (Art. 30 Abs. 1 KG):

1. Der BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG wird untersagt,
  - 1.1. das Gewähren von Vorteilen bei den Geschäftsbedingungen gegenüber ihren Kunden und Kundinnen, insbesondere das Gewähren von preislichen Vorteilen, von deren Eigenschaft als Aktionärin der BERAG abhängig zu machen. Davon ausgenommen sind Vorteile, welche die BERAG ihren Aktionärinnen für Bezüge von Asphaltmischgut für Bauprojekte gewährt, die weiter als 32 Fahrminuten vom Asphaltmischgutwerk der BERAG in Rubigen entfernt sind.
  - 1.2. das Gewähren von Rabatten und Rückvergütungen für den Bezug von Asphaltmischgut oder deren Höhe gegenüber ihren Kunden und Kundinnen von künftigem Bezug von Asphaltmischgut bei der BERAG abhängig zu machen. Davon ausgenommen sind Rabatte und Rückvergütungen, welche die BERAG ihren Kunden und Kundinnen:
    - a) einzig aufgrund der Gesamtbezüge innerhalb von maximal 12 Monaten gewährt, sofern durch deren Ausgestaltung für die Kunden und Kundinnen nicht die Verpflichtung oder der Anreiz geschaffen wird, den ganzen oder überwiegenden Teil des Asphaltmischguts bei der BERAG zu beziehen, zum Beispiel durch entsprechende Staffelung oder Progression der Höhe des Rabatts oder der Rückvergütung oder durch die Bedingung, dass der Kunde oder die Kundin eine bestimmte Bezugsmenge erreicht (Zielrabatt);
    - b) für den Bezug von Asphaltmischgut für Bauprojekte gewährt, die weiter als 32 Fahrminuten vom Asphaltmischgutwerk der BERAG in Rubigen entfernt sind.
  - 1.3. eine Person in den Verwaltungsrat aufzunehmen oder als Arbeitnehmer oder Arbeitnehmerin anzustellen, die zugleich bei einem Konkurrenzunternehmen eine Organfunktion ausübt (zum Beispiel Mitglied des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung) oder Aufgaben

bei der Preisgestaltung wahrnimmt (zum Beispiel Verkaufsleiter oder Verkaufsleiterin).

- 1.4. sich im Zusammenhang mit dem Verkauf von Asphaltmischgut mit Konkurrenzunternehmen vor Auftragserteilung über Offertpreise, Preiselemente oder die Zu- und Aufteilung von Kunden und Kundinnen oder Gebieten im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG auszutauschen. Davon ausgenommen ist der Austausch unabdingbarer Informationen im Zusammenhang mit:
  - a) der Bildung und Durchführung von Liefergemeinschaften und/oder Einkaufsgemeinschaften;
  - b) Aushilfslieferungen bei Revisionen des Asphaltmischgutwerks, bei Betriebsausfällen oder Lieferschwierigkeiten; sowie
  - c) der Mitwirkung an der Auftragserfüllung als Subunternehmer.
- 1.5. sich mit Konkurrenzunternehmen im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG über künftige Listenpreise, die künftige Preis- und Rabattpolitik oder das künftige Liefergebiet auszutauschen.
- 1.6. Als Konkurrenzunternehmen im Sinne von Ziffer 1 gilt jedes Unternehmen im Sinne von Art. 2 Abs. 1<sup>bis</sup> KG, das selber in Entfernung von bis zu 90 Fahrminuten zu einem Asphaltmischgutwerk der BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG ein eigenes Asphaltmischgutwerk betreibt.
2. Der Burkhart AG, Frutiger AG, Haldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG, K. & U. Hofstetter AG, Messerli Kieswerk AG, Kästli Bau AG, Marti AG Bern, Moosseedorf und Stucki AG Bern wird untersagt, sich zu verpflichten, die BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG (BERAG) nicht durch eigene oder gemeinsam mit anderen Unternehmen betriebene Asphaltmischgutwerke zu konkurrenzieren. Dies gilt nicht, falls sie über die BERAG alleinige oder gemeinsame Kontrolle haben.
3. Die WEKO genehmigt die nachfolgenden von der Adolf Künzi AG, der Andreas Wälti AG, der Arm AG Konolfingen und der Walo Bertschinger AG Bern mit dem Sekretariat der WEKO vereinbarten einvernehmlichen Regelungen vom 1. April 2021 (Andreas Wälti AG), 7. April 2021 (Arm AG Konolfingen), 8. April 2021 (Adolf Künzi AG) und 9. April 2021 (Walo Bertschinger AG Bern):
 

Der [Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen, Walo Bertschinger AG Bern] ist es untersagt, sich zu verpflichten, die BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG (BERAG) nicht durch eigene oder gemeinsam mit anderen Unternehmen betriebene Asphaltmischgutwerke zu konkurrenzieren. Dies gilt nicht, falls die [Adolf Künzi AG, Andreas Wälti AG, Arm AG Konolfingen, Walo Bertschinger AG Bern] über die BERAG alleinige oder gemeinsame Kontrolle hat.

4. Die WEKO genehmigt die nachfolgende von der BLH Belagswerk Hasle AG mit dem Sekretariat der WEKO vereinbarte einvernehmliche Regelung vom 27. April 2021:
- Die BLH verpflichtet sich:
- 4.1. keine Person in den Verwaltungsrat aufzunehmen oder als Arbeitnehmer oder Arbeitnehmerin anzustellen, die zugleich bei einem Konkurrenzunternehmen eine Organfunktion ausübt (zum Beispiel Mitglied des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung) oder Aufgaben bei der Preisgestaltung wahrnimmt (zum Beispiel Verkaufsleiter oder Verkaufsleiterin).
  - 4.2. im Zusammenhang mit dem Verkauf von Asphaltmischgut nicht mit Konkurrenzunternehmen vor Auftragserteilung über Offertpreise, Preiselemente oder die Zu- und Aufteilung von Kunden und Kundinnen oder Gebieten im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG auszutauschen. Davon ausgenommen ist der Austausch unabdingbarer Informationen im Zusammenhang mit:
    - a) der Bildung und Durchführung von Liefergemeinschaften und/oder Einkaufsgemeinschaften;
    - b) Aushilfslieferungen bei Revisionen des Asphaltmischgutwerks, bei Betriebsausfällen oder Lieferschwierigkeiten; sowie
    - c) der Mitwirkung an der Auftragserfüllung als Subunternehmer.
  - 4.3. mit Konkurrenzunternehmen nicht im Sinne von Art. 4 Abs. 1 KG über künftige Listenpreise, die künftige Preis- und Rabattpolitik oder das künftige Liefergebiet auszutauschen.  
Als Konkurrenzunternehmen im Sinne von Ziffer 4 gilt jedes Unternehmen im Sinne von Art. 2 Abs. 1<sup>bis</sup> KG, das selber in Entfernung von bis zu 90 Fahrminuten zu einem Asphaltmischgutwerk der BLH Belagswerk Hasle AG ein eigenes Asphaltmischgutwerk betreibt.
5. Wegen Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung gemäss Art. 7 KG (Vorzugskonditionen für Aktionärinnen und Treuebonus) wird die BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG mit einer Sanktion nach Art. 49a Abs. 1 KG von [1,5–2 Mio. Fr.] belastet.
6. Wegen Beteiligung an einer gemäss Art. 5 Abs. 3 i.V.m. Abs. 1 KG unzulässigen Wettbewerbsabrede (Konkurrenzverbot) werden mit folgenden Sanktionen nach Art. 49a Abs. 1 KG belastet:
- 6.1. die Adolf Künzi AG mit einem Betrag von Fr. 19 200.
  - 6.2. die Andreas Wälti AG mit einem Betrag von Fr. 19 200.
  - 6.3. die Arm AG Konolfingen mit einem Betrag von Fr. 16 800.
  - 6.4. die Burkhart AG mit einem Betrag von Fr. 3600.
  - 6.5. die Frutiger AG mit einem Betrag von Fr. 90 000.
  - 6.6. die Huldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG mit einem Betrag von Fr. 21 600.
  - 6.7. die Kästli Bau AG mit einem Betrag von Fr. 21 600.
  - 6.8. die K. & U. Hofstetter AG und Messerli Kieswerk AG solidarisch mit einem Betrag von Fr. 45 000.
  - 6.9. die Marti AG Bern, Moosseedorf mit einem Betrag von Fr. 90 000.
  - 6.10. die Stucki AG Bern mit einem Betrag von Fr. 21 600.
  - 6.11. die Walo Bertschinger AG Bern mit einem Betrag von Fr. 80 000.
7. Das Verfahren gegen die Cäsar Bay AG, die KIBAG Bauleistungen AG, die Peter Batt AG und die STRABAG AG wird eingestellt.
8. Das Verfahren gegen die gelöschte Friedli & Caprani AG, Strassen- und Tiefbau wird als gegenstandslos abgeschrieben.
9. Die Verfahrenskosten betragen Fr. 807 338 und werden folgendermassen verlegt:
- 9.1. die Adolf Künzi AG trägt Fr. 8409.
  - 9.2. die Andreas Wälti AG trägt Fr. 8409.
  - 9.3. die Arm AG Konolfingen trägt Fr. 8409.
  - 9.4. die BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG trägt Fr. 590 502.
  - 9.5. die BLH Belagswerk Hasle AG trägt Fr. 52 278.
  - 9.6. die Burkhart AG trägt Fr. 8409.
  - 9.7. die Frutiger AG trägt Fr. 8409.
  - 9.8. die Huldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG trägt Fr. 8409.
  - 9.9. die Kästli Bau AG trägt Fr. 8409.
  - 9.10. die K. & U. Hofstetter AG und Messerli Kieswerk AG tragen solidarisch Fr. 8409.
  - 9.11. die Marti AG Bern, Moosseedorf trägt Fr. 8409.
  - 9.12. die Stucki AG Bern trägt Fr. 8409.
  - 9.13. die Walo Bertschinger AG Bern trägt Fr. 8409.
  - 9.14. die übrigen Verfahrenskosten gehen zulasten der Staatskasse.
10. Nach Eintritt der Rechtskraft vorliegender Verfügung gegenüber allen Parteien werden die beschlagnahmten Original-Papierdokumente der jeweils berechtigten Person zurückgegeben und die beim Sekretariat vorhandenen, kopierten resp. gespiegelten elektronischen Daten gelöscht.

Die Verfügung ist zu eröffnen:

- Adolf Künzi AG, in Bern
- Andreas Wälti AG, in Worb
- Arm AG Konolfingen, in Konolfingen
- BERAG Belagslieferwerk Rubigen AG, in Rubigen; vertreten durch [...]
- BLH Belagswerk Hasle AG, in Hasle b. Burgdorf; vertreten durch [...]
- Burkhart AG, in Spiez
- Cäsar Bay AG, in Konolfingen
- Friedli & Caprani AG, Strassen- und Tiefbau, in Bern sowie Frutiger AG, in Thun; beide vertreten durch [...]
- Huldi + Stucki Strassen- und Tiefbau AG, in Bern
- K. & U. Hofstetter AG, in Bern sowie Messerli Kieswerk AG, in Bern; beide vertreten durch [...]
- Kästli Bau AG, in Ostermundigen; vertreten durch [...]
- KIBAG Bauleistungen AG, in Zürich; vertreten durch [...]
- Marti AG Bern Moosseedorf, in Moosseedorf
- Peter Batt AG, in Gümligen
- STRABAG AG, in Schlieren; vertreten durch [...]
- Stucki AG Bern, in Bern
- Walo Bertschinger AG Bern, in Bern; vertreten durch [...]

[Rechtsmittelbelehrung]

## H Appendix

### H.1 Angaben der Belagswerke zu Werkeigenschaften und Mengen

Tabelle 28: Angaben der Belagswerke zu Werkeigenschaften und Mengen.

Werkstandort	Act.	Eingang	Eingereichte Informationen
Boningen	V.14	18.02.2020	Werkeigenschaften, Liefermengen pro PLZ
Gunzgen	V.13	18.02.2020	Werkeigenschaften, Liefermengen pro PLZ
Hasle	V.8	29.01.2020	Werkeigenschaften, Liefermengen pro PLZ
Heimberg	V.15	19.02.2020	Werkeigenschaften, Lieferscheindaten
Heimberg	I.302	24.02.2020	Erläuterungen zu Lieferscheindaten
Heimberg	V.18	28.02.2020	Erläuterungen zu Lieferscheindaten
Heimberg	V.19	06.03.2020	Erläuterungen zu Lieferscheindaten
Hüswil	V.7	29.01.2020	Werkeigenschaften, Liefermengen pro PLZ
Hüswil	I.277	03.02.2020	Erläuterungen zu Liefermengen pro PLZ
Lyss, Niederbipp	V.12	18.02.2020	Werkeigenschaften, Liefermengen pro PLZ
Oberwangen, Busswil	I.300	11.02.2020	Erläuterungen zu Lieferscheindaten
Oberwangen, Busswil	V.11	17.02.2020	Werkeigenschaften, Lieferscheindaten
Rubigen	I.190	23.10.2019	Werkeigenschaften
Rubigen	I.208	13.11.2019	Lieferscheindaten
Rubigen	V.6	24.01.2020	Lieferscheindaten, Stellungnahme zu Auswertungen der Lieferscheindaten
Rubigen	V.21	22.04.2020	Erläuterungen zu Lieferscheindaten, Preislisten, Rechnungen
Rubigen	V.25	07.09.2020	Lieferscheindaten
Rubigen	V.26	25.09.2020	Stellungnahme zu Auswertungen der Lieferscheindaten
Rubigen	V.30	30.11.2020	Angaben zu Arbeitsgemeinschaften
Sundlauenen	V.9	31.01.2020	Werkeigenschaften, Liefermengen pro PLZ
Walliswil	V.16	21.02.2020	Werkeigenschaften, Liefermengen pro PLZ
Walliswil	V.23	28.08.2020	Jährlicher Ausstoss
Wimmis	V.17	28.02.2020	Werkeigenschaften, Liefermengen pro PLZ
Wimmis	V.20	20.03.2020	Liefermengen pro PLZ
Wimmis	I.310	31.03.2020	Erläuterungen zu Liefermengen pro PLZ

## H.2 Kostenrechnung BERAG

Tabelle 29: Definition der Kostenpositionen in Abbildung 2 und Abbildung 3.

Position	Bezeichnung in den Ergänzungen zu den Geschäftsberichten der BERAG
Gesteinskörnungen	Mineral (Sand, Splitt) Fremdfiller
Bitumen	Bindemittel (Bitumen)
Zusatzstoffe	Zusatzstoffe und Diverses
RM-Aufbereitung	RM-Aufbereitung
Energie	Energie (Heizöl, Gas) El. Energie
Unterhalt und Betrieb	Materialprüfung im Labor Unterhalt Anlagen Betrieb, Unterhalt, Miete Masch. Betriebs- und Fremdpersonal
Verwaltung	GL + Verwaltungskosten VR, BK und GV Werbung Versicherungen Garantieleistungen Baurecht, Miete, Infra

## H.3 Koordinaten der Belagswerke

Tabelle 30: Koordinaten der Belagswerke.

Werkstandort	Koordinaten (WGS84)	
	Breite	Länge
Boningen	47.300766	7.850913
Buswil	47.101440	7.316701
Gunzgen	47.305266	7.839401
Hasle	47.009340	7.657167
Heimberg	46.781800	7.600024
Hüswil	47.122554	7.908350
Lyss	47.084224	7.308368
Niederbipp	47.254488	7.716046
Oberwangen	46.915920	7.354978
Sundlauenen	46.682339	7.770288
Walliswil	47.236835	7.684828
Wimmis	46.684200	7.655734

#### H.4 Listenpreise

Tabelle 31: Listenpreise 2004–2019.

Jahr	Quelle	Anzahl Sorten
2004	V.21	48
2005	III.A.84	57
2006	III.A.90	47
2007	III.A.101	61
2008	III.A.124	62
2009	III.A.132	61
2010	V.21	44
2011	V.21	42
2012	V.21	40
2013	III.A.194	50
2014	III.A.211	46
2015	III.A.244	41
2016	III.A.244	42
2017	III.A.263	42
2018	III.A.282	47
2019	III.D.20	46
<b>Total</b>		<b>776</b>

Tabelle 32: In den Nevaris-Daten eingetragene Listenpreise nach Aktionärsstatus.

Aktionärin	vkpreis	Anzahl Lieferungen	Anteil
Ja	Aktionärspreis	[...]	84,1 %
Ja	Aktionärspreis Vorjahr	[...]	12,5 %
Ja	Anderer Preis	[...]	3,0 %
Ja	Ringbuchpreis	[...]	0,4 %
Ja	Ringbuchpreis Vorjahr	[...]	0,0 %
Nein	Aktionärspreis	[...]	3,4 %
Nein	Aktionärspreis Vorjahr	[...]	0,2 %
Nein	Anderer Preis	[...]	0,4 %
Nein	Ringbuchpreis	[...]	59,0 %
Nein	Ringbuchpreis Vorjahr	[...]	37,1 %



## B 2 Wettbewerbskommission Commission de la concurrence Commissione della concorrenza

B 2	<b>3. Unternehmenszusammenschlüsse</b> Concentrations d'entreprises Concentrazioni di imprese
B 2.3	<b>1. Bain Capital/FIS</b>

*Vorläufige Prüfung; Art. 4 Abs. 3, Art. 10 und Art. 32 Abs. 1 KG*

*Examen préalable; art. 4 al. 3, art. 10 et art. 32 al. 1 LCart*

*Esame preliminare; art. 4 cpv. 3, art. 10 e art. 32 cpv. 1 LCart*

*Stellungnahme der Wettbewerbskommission vom 13. November 2023*

*Mitteilung gemäss Art. 16 Abs. 1 VKU vom 14. November 2023*

1. Am 25. Oktober 2023 hat die Wettbewerbskommission (nachfolgend: **WEKO**) die Meldung über ein Zusammenschlussvorhaben erhalten. Danach beabsichtigt Bain Capital Investors L.L.C. durch von ihr verwaltete oder beratene Fonds (zusammen mit den von ihr kontrollierten Fonds und den mit ihr verbundenen Unternehmen, nachfolgend: **Bain Capital**) den Erwerb der alleinigen Kontrolle der F.I.S. Fabbrica Italiana Sintetici S.p.A (nachfolgend: **FIS**) von der Nine Trees Group S.p.A. (nachfolgend: **Nine Trees Group**).<sup>1</sup>

2. **Bain Capital** ist ein Private-Equity-Unternehmen, welches über seine Fonds in Unternehmen verschiedenster Branchen investiert, darunter Informationstechnologie, Gesundheitswesen, Einzelhandel und Konsumgüter, Kommunikation, Finanzdienstleistungen und Industrie/Produktion.<sup>2</sup> Bain Capital ist eine nach dem Recht der USA gegründete und im Bundesstaat Delaware eingetragene Gesellschaft mit beschränkter Haftung.<sup>3</sup>

3. **FIS** ist auf die Herstellung chemischer Produkte für die Pharmaindustrie spezialisiert. Die Geschäftstätigkeit von FIS liegt primär in der Erbringung von Dienstleistungen im Bereich der Auftragsforschung, -entwicklung und -herstellung (*contract research, development and manufacturing organization*, CDMO) für pharmazeutische Wirkstoffe (*active pharmaceutical ingredients*, API) die in Arzneimitteln für die Human- und Tiergesundheit verwendet werden.<sup>4</sup> Bei FIS handelt es sich um ein Unternehmen mit Hauptsitz in Montecchio Maggiore (Venetien), Italien.<sup>5</sup> FIS hält je zu 100 % die Tochtergesellschaften FIS North America Inc. (nachfolgend: **FIS North America**) und FIS Japan KK (nachfolgend: **FIS Japan**), wobei FIS zu 100 % von der Nine Trees Group gehalten wird.<sup>6</sup>

4. Bain Capital erwirbt indirekt durch eine Tochtergesellschaft 100 % der Anteile an FIS von der Nine Trees Group.<sup>7</sup> Damit wird Bain Capital indirekt auch das gesamte ausgegebene Aktienkapital der FIS halten.<sup>8</sup> Beim Zusammenschlussvorhaben handelt es sich entsprechend um einen Erwerb der alleinigen Kontrolle im Sinne von Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG<sup>9</sup> und Art. 1 VKU<sup>10</sup>.

5. Das Zusammenschlussvorhaben diene Bain Capital als Finanzinvestition. Bain Capital bezwecke einen Profit durch eine potenzielle Wertsteigerung ihrer Investition.<sup>11</sup>

6. Das vorliegende Zusammenschlussvorhaben unterliegt der Freigabe in Dänemark, Deutschland, Italien, Portugal, Japan und Serbien sowie der Genehmigung der ausländischen Investitionskontrolle in Italien.<sup>12</sup>

7. Die beteiligten Unternehmen erzielten im Geschäftsjahr 2022 einen gemeinsamen weltweiten Umsatz<sup>13</sup> von CHF [...] Mrd.<sup>14</sup> Damit ist der Schwellenwert gemäss Art. 9 Abs. 1 Bst. a KG überschritten. Bain Capital erzielte im Geschäftsjahr 2022 in der Schweiz einen Umsatz von CHF [...] Mio. und FIS einen Umsatz von CHF [...] Mio., womit auch die Schwellenwerte gemäss Art. 9 Abs. 1 Bst. b KG überschritten sind.<sup>15</sup> Das Zusammenschlussvorhaben ist entsprechend meldepflichtig.

<sup>1</sup> Meldung Rz 3.

<sup>2</sup> Meldung Rz 7.

<sup>3</sup> Meldung Rz 3.

<sup>4</sup> Meldung Rz 12.

<sup>5</sup> Meldung Rz 13.

<sup>6</sup> Meldung Rz 24.

<sup>7</sup> Meldung Rz 23.

<sup>8</sup> Meldung Rz 25.

<sup>9</sup> Bundesgesetz vom 6. Oktober 1995 über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, KG; SR 251).

<sup>10</sup> Verordnung vom 17. Juni 1996 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (VKU; SR. 251.4).

<sup>11</sup> Meldung Rz 28.

<sup>12</sup> Meldung Rz 3, Fn 1 und telefonische Auskunft.

<sup>13</sup> Die Umsatzzahlen wurden zu dem von der Schweizerischen Nationalbank für den Zeitraum vom 1. Januar 2022 bis zum 31. Dezember 2022 veröffentlichten durchschnittlichen Wechselkurs von EUR 1 = CHF 1.0053 umgerechnet.

<sup>14</sup> Meldung Rz 29.

<sup>15</sup> Meldung Rz 31.

### Potentiell betroffene Märkte

8. Es werden nur diejenigen sachlichen und räumlichen Märkte einer eingehenden Analyse unterzogen, in welchen der gemeinsame Marktanteil in der Schweiz von zwei oder mehr der beteiligten Unternehmen 20 % oder mehr beträgt oder der Marktanteil in der Schweiz von einem der beteiligten Unternehmen 30 % oder mehr beträgt (vgl. Art. 11 Abs. 1 Bst. d VKU, diese Märkte werden hier als «vom Zusammenschluss betroffene Märkte» bezeichnet). Wo diese Schwellen nicht erreicht werden, kann von der Unbedenklichkeit des Zusammenschlusses ausgegangen werden. In der Regel erübrigt sich dann eine nähere Prüfung.

9. Gemäss Meldung bestehen in der Schweiz keine relevanten tatsächlichen oder potentiellen vertikalen Beziehungen zwischen den Tätigkeiten von FIS einerseits und denjenigen von Bain Capital andererseits.<sup>16</sup>

10. Die nachfolgende Analyse beschränkt sich auf die Bereiche, in denen FIS sowie Bain Capital tätig sind – konkret geht es um CDMO-Dienstleistungen für die Herstellung von API für chemisch-synthetische Arzneimittel sowohl für die menschliche Gesundheit als auch für die Tiergesundheit – sowie auf die Bereiche, in denen es zu vertikalen Beziehungen kommt.

11. Die WEKO hat sich mit der Marktabgrenzung für CDMO-Dienstleistungen bisher nur im Rahmen einer Vorabklärungen auseinandergesetzt. Sie ging dort von einem getrennten sachlichen Markt für «Contract Development Organisation» (nachfolgend: CDO) und «Contract Manufacturing Organisation» (nachfolgend: CMO) sowie einem getrennten sachlichen Markt für die Auftragsherstellung von Fertigarzneimittel (FDP, «finished dose pharmaceuticals») aus.<sup>17</sup>

12. Die Europäische Kommission geht von einem kombinierten eigenen sachlichen Markt für CDMO-Dienstleistungen für API aus, welcher dem Markt für CDMO-Dienstleistungen für FDP vorgelagert ist.<sup>18</sup> CDMO-Dienstleistungen für API umfassen gemäss der EU-Kommission die Bewertung, Charakterisierung und Entwicklung der Produktions- und Scaling-up-Prozesse im Zusammenhang mit der Herstellung von API.<sup>19</sup> CDMO-Dienstleistungen für FDP sind hauptsächlich auf die Entwicklung einer geeigneten Dosierungsformulierung und die Massenherstellung der endgültigen Arzneimittelprodukte ausgerichtet.<sup>20</sup> CDMO-Dienstleistungen auf der API- und der FDP-Ebene erfordern aus Sicht der Anbieter spezifisches Know-how und Fachwissen, wie auch andere Ausrüstung.<sup>21</sup> Innerhalb des Marktes für CDMO-Dienstleistungen für API unterscheidet die EU-Kommission aufgrund unterschiedlicher Ausrüstung und Fachkenntnissen innerhalb der Produktionsprozesse weiter zwischen (i) CDMO-Dienstleistungen für biopharmazeutische Produkte und (ii) CDMO-Dienstleistungen für chemisch-synthetische Arzneimittel.<sup>22</sup>

13. Hinsichtlich der Marktabgrenzung aus räumlicher Sicht hat die WEKO den Markt für CDO und CMO in der Vergangenheit als weltweit angesehen, da CDO- und CMO-Dienstleistungen von Pharmaunternehmen weltweit angeboten und nachgefragt werden.<sup>23</sup>

14. Die Europäische Kommission hat den räumlichen Markt für CDMO-Dienstleistungen für Pharmaunternehmen als wahrscheinlich weltweit oder zumindest EWR-weit betrachtet.<sup>24</sup>

15. Die Parteien gehen im Einklang mit der Europäischen Kommission von einem Markt für CDMO-Dienstleistungen für die Herstellung von API für biopharmazeutische Produkte und einem Markt für CDMO-Dienstleistungen für die Herstellung von API für chemisch-synthetische Arzneimittel aus.<sup>25</sup> Es wurde erwogen, dass möglicherweise getrennte Märkte für CDMO-Dienstleistungen für API für Humanmedizin und CDMO-Dienstleistungen für API für Tiermedizin bestehen, wobei die Parteien diese Trennung aufgrund fehlender Präzedenzfälle in der Schweiz und einem vernachlässigbaren weltweiten und fehlenden nationalen Umsatz von FIS bei der Erbringung von CDMO-Dienstleistungen für API für Tiermedizin verworfen haben.<sup>26</sup> Die Marktgegenseite, d. h. Unternehmen, welche CDMO-Dienstleistungen für API nachfragen, fragen teilweise nur Wirkstoffe für die Tiergesundheit nach, gleichzeitig gibt es aber auch Unternehmen, welche sowohl Wirkstoffe für die Human- als auch für die Tiergesundheit beschaffen.<sup>27</sup>

16. Die definitive Marktabgrenzung kann vorliegend offengelassen werden, da das Zusammenschlussvorhaben unabhängig davon zu keinen wettbewerbsrechtlichen Bedenken führt.

17. Im Sinne einer Arbeitshypothese wird nachfolgend von einer engen sachlichen Marktabgrenzung mit den folgenden Märkten ausgegangen:

- CDMO-Dienstleistungen für die Herstellung von API für biopharmazeutische Produkte für die menschliche Gesundheit;
- CDMO-Dienstleistungen für die Herstellung von API für biopharmazeutische Produkte für die Tiergesundheit;
- CDMO-Dienstleistungen für die Herstellung von API für chemisch-synthetische Arzneimittel für die menschliche Gesundheit;

<sup>16</sup> Meldung Rz 56 ff. und 66.

<sup>17</sup> RPW 2021/1, 87 Rz 16, *Biologics*; vgl. auch RPW 2022/3, 610 Rz 11, *Astorg/Corden Pharma*.

<sup>18</sup> EU-KOMM, COMP/M.10725 vom 10. Juni 2022, Rz 63, *SK Capital Partners/Polymer Additives Holdings*.

<sup>19</sup> EU-KOMM, COMP/M.9995 vom 4. Dezember 2020, Rz 14, *Permira/Neuraxpharm*.

<sup>20</sup> EU-KOMM, COMP/M.9995 vom 4. Dezember 2020, Rz 14, *Permira/Neuraxpharm*.

<sup>21</sup> EU-KOMM, COMP/M.9995 vom 4. Dezember 2020, Rz 14, *Permira/Neuraxpharm*.

<sup>22</sup> EU-KOMM, COMP/M.10725 vom 10. Juni 2022, Rz 70, *SK Capital Partners/Polymer Additives Holdings*; EU-KOMM, COMP/M.9315 vom 16. Juli 2019, Rz 19, *CHR. Hansen/Lonza/JV*.

<sup>23</sup> RPW 2022/3, 610 Rz 13, *Astorg/Corden Pharma*; RPW 2021/1, 87 Rz 16, *Biologics*.

<sup>24</sup> EU-KOMM, COMP/M.10725 vom 10. Juni 2022, Rz 74, *SK Capital Partners/Polymer Additives Holdings*; EU-KOMM, COMP/M.9315 vom 16. Juli 2019, Rz 26, *CHR. Hansen/Lonza/JV*.

<sup>25</sup> Meldung Rz 49.

<sup>26</sup> Meldung Rz 49.

<sup>27</sup> Meldung Rz 40.

- CDMO-Dienstleistungen für die Herstellung von API für chemisch-synthetische Arzneimittel für die Tiergesundheit.

18. Die Märkte werden EWR-weit sowie national abgegrenzt, um aufzuzeigen, dass der Zusammenschluss auch bei der engst möglichen räumlichen Betrachtung unproblematisch ist.

Voraussichtliche Stellung in den Märkten

19. FIS ist in drei Geschäftsbereichen tätig.<sup>28</sup> Sie leistet CDMO-Dienstleistungen für kundenspezifische API für die menschliche Gesundheit («Custom API»). Dabei handelt es sich um Dienstleistungen für die Originalhersteller von Arzneimitteln.<sup>29</sup> FIS leistet weiter CDMO-Dienstleistungen für generische API für die menschliche Gesundheit; Nachfragerinnen sind entsprechend Herstellerinnen von generischen Arzneimitteln.<sup>30</sup> Schliesslich ist FIS in der Erbringung von CDMO-Dienstleistungen für API für die Tiergesundheit tätig, wo ebenfalls sowohl kundenspezifische als auch generische API hergestellt werden.<sup>31</sup> Alle drei Geschäftsbereiche von FIS beschränken sich auf CDMO-Dienstleistungen für die Herstellung von API für chemisch-synthetische Arzneimittel.<sup>32</sup>

20. Der von den Parteien geschätzte Anteil von FIS auf dem Markt für CDMO-Dienstleistungen für die Herstellung von API für chemisch-synthetische Arzneimittel für die menschliche Gesundheit beträgt sowohl auf einem EWR-weit als auch auf einem schweizweit abgegrenzten Markt ca. [0-10] %.<sup>33</sup>

21. Der von den Parteien geschätzte Anteil von FIS auf dem Markt für CDMO-Dienstleistungen für die Herstellung von API für chemisch-synthetische Arzneimittel für die Tiergesundheit beträgt sowohl auf einem EWR-weit als auch auf einem schweizweit abgegrenzten Markt weniger als [0-10] %.<sup>34</sup>

22. Centrient Pharmaceuticals (nachfolgend: **Centrient**), eine von Bain Capital kontrollierte Portfoliogesellschaft, ist ebenfalls in der Erbringung von CDMO-Dienstleistungen für die Herstellung von API für chemisch-synthetische Arzneimittel tätig.<sup>35</sup> Gemäss Meldung erbringt Centrient keine CDMO-Dienstleistungen für die von FIS gelieferten API.<sup>36</sup> Der gemeinsame Marktanteil von FIS und Centrient auf dem Markt für die Herstellung von API für chemisch-synthetische Arzneimittel für die menschliche Gesundheit beträgt sowohl auf einem EWR-weiten als auch auf einem schweizweiten Markt ca. [0-10] %.<sup>37</sup> Der gemeinsame Marktanteil von FIS und Centrient auf dem Markt für die Herstellung von API für chemisch-synthetische Arzneimittel für die Tiergesundheit beträgt sowohl EWR- als auch schweizweit nicht mehr als [0-10] %.<sup>38</sup>

23. Zu einer möglichen vertikalen Beziehung zwischen FIS und Bain Capital kommt es durch eine von Bain Capital verbundenen Unternehmen kontrollierte Gesellschaft, Stada Arzneimittel AG (nachfolgend: **Stada**).<sup>39</sup> Bei Stada handelt es sich um eine Generikaherstellerin, welche 2022 geringfügige Käufe von CDMO-Dienstleistungen für API für Humanarzneimittel von FIS getätigt hat (ausserhalb der Schweiz).<sup>40</sup> Gemäss Meldung besteht weder ein Risiko einer Abschottung von Vorprodukten noch der Kundenabschottung.<sup>41</sup>

## Ergebnis

24. Gemäss Meldung liegen die gemeinsamen Marktanteile der Parteien sowohl auf dem Markt für CDMO-Dienstleistungen für API für chemisch-synthetische Arzneimittel für die menschliche Gesundheit wie auch auf dem Markt für CDMO-Dienstleistungen für API für chemisch-synthetische Arzneimittel für die Tiergesundheit auf einem EWR-weit und auf einem schweizweit abgegrenzten Markt im tiefen einstelligen Prozentbereich. Somit liegen keine betroffenen Märkte vor.

25. Überdies liegen keine Gründe vor, welche trotz Nichterreichens der Schwelle von 20 % zu kartellrechtlichen Bedenken führen würden, weshalb auf eine weiterführende Prüfung der Märkte verzichtet wird.

26. Die vorläufige Prüfung ergibt aus den genannten Gründen keine Anhaltspunkte, dass der Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung begründen oder verstärken wird. Die Voraussetzungen für eine Prüfung des Zusammenschlusses nach Art. 10 KG sind daher nicht gegeben.

<sup>28</sup> Meldung Rz 40.

<sup>29</sup> Meldung Rz 40.

<sup>30</sup> Meldung Rz 40.

<sup>31</sup> Meldung Rz 40.

<sup>32</sup> Meldung Rz 49.

<sup>33</sup> Meldung Rz 61.

<sup>34</sup> Meldung Rz 64.

<sup>35</sup> Meldung Rz 56.

<sup>36</sup> Meldung Rz 56.

<sup>37</sup> Meldung Rz 61.

<sup>38</sup> Meldung Rz 64.

<sup>39</sup> Meldung Rz 66.

<sup>40</sup> Meldung Rz 66.

<sup>41</sup> Meldung Rz 66.

B 2.3

**2. Ringier/RASCH**

*Vorläufige Prüfung; Art. 4 Abs. 3, Art. 10 und Art. 32 Abs. 1 KG*

*Examen préalable; art. 4 al. 3, art. 10 et art. 32 al. 1 LCart*

*Esame preliminare; art. 4 cpv. 3, art. 10 e art. 32 cpv. 1 LCart*

*Stellungnahme der Wettbewerbskommission vom 20. November 2023*

*Mitteilung gemäss Art. 16 Abs. 1 VKU vom 21. November 2023*

1. Am 24. Oktober 2023 hat die Wettbewerbskommission (nachfolgend: WEKO) die Meldung über ein Zusammenschlussvorhaben erhalten. Danach beabsichtigt die Ringier AG (nachfolgend: Ringier) die alleinige Kontrolle über die Ringier Axel Springer Schweiz AG (nachfolgend: RASCH) zu erwerben, welche sie heute gemeinsam mit der Axel Springer Schweiz AG bzw. der Axel Springer Gruppe kontrolliert.<sup>1</sup>

2. Gemäss Meldung sei die Ringier Gruppe ein international agierender Medienkonzern und in den Bereichen Publishing inklusive Sports Media, Digital und Entertainment tätig. Publishing stehe für das klassische Stammgeschäft der Informationsvermittlung in Zeitungen und Zeitschriften, erweitert um digitale und mobile Informationsplattformen und -Applikationen. Dazu gehörten auch die in mehreren Ländern betriebenen Druckereien. Der Bereich Entertainment umfasse Aktivitäten rund um Radio, Events und Unterhaltungs-Services. Ringier sei die Muttergesellschaft der Ringier Gruppe. Im Bereich Publishing sei Ringier zudem direkt Herausgeberin der schweizerischen Zeitungen Blick und Sonntagsblick. Der restliche Bereich Publishing in der Schweiz sei 2015 in das Gemeinschaftsunternehmen RASCH überführt worden, das von Ringier gegenwärtig je zu 50 % gemeinsam mit der Axel Springer Schweiz AG gehalten werde.<sup>2</sup>

3. RASCH führe Magazine wie den Beobachter, LandLiebe oder die Schweizer Illustrierte sowie in der Westschweiz L'illustré. Darüber hinaus verfüge RASCH über ein grosses Zeitschriftenportfolio inklusive Wirtschaftstitel wie Handelszeitung oder BILANZ und die Programmzeitschriften TELE oder TV-Star. Ausserdem betreibe RASCH das KMU-Offertenportal «Gryps».<sup>3</sup>

4. Gemäss Meldung beabsichtigt Ringier von der Axel Springer Schweiz AG 50 % der RASCH-Aktien und damit die alleinige Kontrolle über RASCH zu erwerben.<sup>4</sup> Dieses Vorhaben stellt daher einen Unternehmenszusammenschluss i. S. v. Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG<sup>5</sup> i. V. m. Art. 1 VKU<sup>6</sup> dar.<sup>7</sup>

5. Ringier und RASCH erzielten im Geschäftsjahr 2022 in der Schweiz zusammen einen Umsatz von über 500 Mio. Franken und einzeln jeweils einen Umsatz von über 100 Mio. Franken.<sup>8</sup> Damit sind die Umsatzschwellen gemäss Art. 9 Abs. 1 KG erreicht. Das vorliegende Zusammenschlussvorhaben ist meldepflichtig.

6. Nach konstanter Praxis unterscheidet die WEKO im Medienbereich u. a. zwischen Lesermärkten, Märkten für Nutzer von News-Sites, Hörmärkten, Zuschauermärkten, Werbemärkten (Unterscheidung Bereitstellung und Vermittlung von Werbung), Rubrik- und Ankündigungsmärkten, Märkten für die Frühzustellung von Zeitungen, dem Markt für Dienstleistungen der Druckvorstufe sowie Druckereimärkten.<sup>9</sup>

7. Gemäss Meldung werden die Schwellenwerte von Art. 11 Abs. 1 Bst. d VKU in folgenden Märkten überschritten (in Klammer der kombinierte Marktanteil von Ringier und RASCH im Jahr 2022 gemäss Meldung<sup>10</sup>):

- Deutschsprachiger Lesermarkt für Illustrierte mit allgemeinen Themen ([60 – 70] %);
- Französischsprachiger Lesermarkt für Illustrierte mit allgemeinen Themen ([90 – 100] %);
- Deutschsprachiger Lesermarkt für Programmpresse ([50 – 60] %);
- Französischsprachiger Lesermarkt für Programmpresse ([90 – 100] %<sup>11</sup>);
- Deutschsprachiger Lesermarkt für Finanz- und Wirtschaftspresse ([30 – 40] %);
- Französischsprachiger Lesermarkt für Finanz- und Wirtschaftspresse ([40 – 50] %);
- Deutschsprachiger Lesermarkt für Frauen- und Peoplepresse ([70 – 80] %);
- Werbemarkt für deutschsprachige Print-Firmenwerbung in Illustrierten mit allgemeinen Themen ([80 – 90] %);

<sup>1</sup> Vgl. Meldung, Rz 3.

<sup>2</sup> Vgl. Meldung, Rz 9 f.

<sup>3</sup> Vgl. Meldung, Rz 16.

<sup>4</sup> Vgl. Meldung, Rz 32.

<sup>5</sup> Bundesgesetz vom 6.10.1995 über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, KG; SR 251)

<sup>6</sup> Verordnung vom 17.6.1996 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (VKU; SR 251.4)

<sup>7</sup> Vgl. RPW 2017/4, 580 Rz 14 ff. und Rz 21, *Tamedia/Tradono Switzerland*; RPW 2017/3, 493 Rz 4, *Bell Food Group AG/Hilcona AG*; RPW 2014/4, 707 Rz 16, *Ringier/Le Temps*; RPW 2012/4, 885 Rz 12 f., *Migros/Angehrn (CCA)*; SINEM SÜSLÜ, in: DIKE Kommentar, Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen, Zäch et al. (Hrsg.), 2018, (nachfolgend: DIKE KG), Art. 4 Abs. 3 N 248.

<sup>8</sup> Vgl. Meldung, Rz 40 ff.

<sup>9</sup> Vgl. RPW 2023/2, 349 Rz 39, *TX/BOM*; RPW 2021/3, 659 Rz 40, *TX Group/Acheter-Louer.ch*; RPW 2021/2, RPW 2021/2, 499 Rz 42, *Aventinus/Heidi Media*; RPW 2021/2, 507 Rz 43, *TX Group/Immowelt Schweiz*; RPW 2018/4, 874 Rz 69, *AZ Medien/NZZ*; RPW 2015/3, 438 Rz 94, *Axel Springer Schweiz/Ringier*; RPW 2014/4, 709 Rz 26, *Ringier/e Temps*; RPW 2012/1, 117 Rz 53 f., *Tamedia/Bilan/Tribune des Arts*; RPW 2009/3, 254 Rz 73, *Tamedia/PPSR*; RPW 2007/4, 606 f. Rz 29 ff., *Tamedia AG/Espace Media Groupe*.

<sup>10</sup> Vgl. Meldung, Rz 53, 67, 79, 84, 93, 99, 107, 109 und 113.

- Werbemarkt für französischsprachige Print-Firmenwerbung in Illustrierten mit allgemeinen Themen ([90 – 100] %);
- Werbemarkt für deutschsprachige Print-Firmenwerbung in der Programmpresse ([40 – 50] %);
- Werbemarkt für französischsprachige Print-Firmenwerbung in der Programmpresse ([30 – 40] %);
- Werbemarkt für deutschsprachige Print-Firmenwerbung in der Finanz- und Wirtschaftspresse ([60 – 70] %);
- Werbemarkt für französischsprachige Print-Firmenwerbung in der Finanz- und Wirtschaftspresse ([40 – 50] %);
- Werbemarkt für deutschsprachige Print-Firmenwerbung in der Frauen- und Peoplepresse ([40 – 50] %);
- Markt für deutschsprachige News-Sites ([20 – 30] %).

8. Aufgrund der Angaben in der Meldung lassen sich in einzelnen Märkten hohe bis sehr hohe Marktanteile der Zusammenschlussparteien feststellen. Es bestehen mithin für mehrere Märkte Anhaltspunkte für das Vorliegen einer Einzelmarktbeherrschung oder einer kollektiven Marktbeherrschung mit einem Drittunternehmen.

9. Im vorliegenden Fall erfolgt durch das Zusammenschlussvorhaben ein Wechsel von gemeinsamer zu alleiniger Kontrolle. Grundsätzlich können sich durch die Übernahme der alleinigen Kontrolle in qualitativer Hinsicht Änderungen der Marktverhältnisse ergeben. Das neu allein kontrollierende Unternehmen hat die Interessen des anderen beteiligten Unternehmens nicht mehr zu berücksichtigen. Deshalb ist mit einem Übergang zur alleinigen Kontrolle eine Erhöhung der Einflussmöglichkeiten verbunden. Gleichzeitig geht damit in gewissem Sinne allerdings auch eine Entflechtung unter den bisher gemeinsam kontrollierenden Mutterunternehmen einher.

10. Weiter ist bereits vor dem Zusammenschlussvorhaben aufgrund der gemeinsamen Kontrolle von RASCH kein Wettbewerbsdruck auf die Ringier-Gruppe ausgegangen (und umgekehrt). Deshalb sind praxisgemäss auch die Umsätze und Marktanteile eines gemeinsam kontrollierten Unternehmens jedem Mutterunternehmen vollständig zuzurechnen. Die Ringier-Gruppe verfügte wegen der gemeinsamen Kontrolle bei RASCH bereits vor dem Zusammenschlussvorhaben über die strategischen Einflussmöglichkeiten. Das heisst, die Ringier-Gruppe konnte bereits vor dem Zusammenschlussvorhaben ihre Strategie mit jener von RASCH abstimmen, wovon auch auszugehen ist.<sup>12</sup>

11. Zudem führt das vorliegende Zusammenschlussvorhaben in keinem der potenziell beherrschten Märkte zu einer Veränderung der Marktanteile. Es erfolgen weder Marktanteilsadditionen noch fallen potenzielle Konkurrenten weg. Auch bestehen keine Hinweise darauf, dass durch das Ausscheiden der Axel Springer-Gruppe Anreize für eine kollektive Marktbeherrschung verstärkt würden.

12. Das gemeldete Zusammenschlussvorhaben führt damit zu keiner Veränderung der Marktverhältnisse. Allenfalls bestehende marktbeherrschende Stellungen werden

durch das Zusammenschlussvorhaben weder begründet noch verstärkt.

13. Die vorläufige Prüfung ergibt aus den genannten Gründen keine Anhaltspunkte, dass der Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung begründen oder verstärken wird. Die Voraussetzungen für eine Prüfung des Zusammenschlusses nach Art. 10 KG sind daher nicht gegeben.

<sup>11</sup> Gemäss Meldung wurde die eigenständige französischsprachige Programmzeitschrift TV 8 per April 2023 eingestellt und in die Zeitschrift L'Illustré integriert.

<sup>12</sup> Vgl. RPW 2023/2, 361 f. Rz 138 ff., TX/BOM; RPW 2017/4, 586 Rz 65, Tamedia/Tradono Switzerland; RPW 2017/3, 494 Rz 9, Bell Food Group AG/Hilcona AG; RPW 2014/4, 725 Rz 6, Robert Bosch GmbH/BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH; RPW 2012/4, 885 Rz 11, Migros/Angehrn (CCA); RPW 2001/4, 735 Rz 55, Tamedia/Belcom.

B 2.3

**3. Nestlé/PAI Partners/JV**

*Vorläufige Prüfung; Art. 4 Abs. 3, Art. 10 und Art. 32 Abs. 1 KG*

*Examen préalable; art. 4 al. 3, art. 10 et art. 32 al. 1 LCart*

*Esame preliminare; art. 4 cpv. 3, art. 10 e art. 32 cpv. 1 LCart*

*Stellungnahme der Wettbewerbskommission vom 26. Juli 2023*

*Mitteilung gemäss Art. 16 Abs. 1 VKU vom 26. Juli 2023*

1. Am 30. Juni 2023 erhielt die Wettbewerbskommission (nachfolgend: WEKO) die Meldung über ein Zusammenschlussvorhaben. Danach beabsichtigen die Société des Produits Nestlé S.A. mit Sitz in Vevey, Schweiz (nachfolgend: Nestlé), eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Nestlé S.A., und die PAI Partners S.à r.l. mit Sitz in Luxemburg (nachfolgend, zusammen mit ihrer kontrollierenden Muttergesellschaft PAI Partners S.A.S. mit Sitz in Paris: PAI Partners) die Gründung eines Joint Ventures (nachfolgend: JV).

2. Die Nestlé S.A., ebenfalls mit Sitz in Vevey, Schweiz, ist die Muttergesellschaft eines weltweit tätigen Nahrungsmittelkonzerns. Dieser produziert, vermarktet und verkauft eine grosse Palette an Nahrungsmitteln und Getränken, darunter Milchprodukte, Kaffeegetränke, Tiefkühlpizzen und Speiseeis, sowie Tiernahrung, Produkte für die medizinische Ernährung und Nahrungsergänzungsmittel.<sup>1</sup>

3. PAI Partners ist ein europäischer Private-Equity-Konzern. Er verwaltet spezialisierte Private-Equity-Fonds, welche die Strategie verfolgen, Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen zu erwerben, die in den Sektoren Unternehmensdienstleistungen, Nahrungsmittel und Konsumgüter, allgemeine Industrien sowie Gesundheitswesen tätig sind.<sup>2</sup>

4. Das JV wird eine nach luxemburgischem Recht gegründete Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit Sitz in Luxemburg sein. Die Nestlé S.A. wird ihr Tiefkühlpizzageschäft in einer Reihe europäischer Länder (nachfolgend: JV-Gebiet) in das JV einbringen.<sup>3</sup>

5. Gemäss den meldenden Unternehmen Nestlé und PAI Partners S.à r.l. (nachfolgend: Parteien)<sup>4</sup> ermöglicht die Kombination der Fähigkeiten der Parteien dem neu gegründeten JV, stärker auf neuen und bestehenden Märkten zu konkurrieren und erhebliche Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen zu erzielen.

6. Das Zusammenschlussvorhaben wurde am 3. Juli 2023 der Europäischen Kommission gemeldet.<sup>5</sup>

7. Das JV wird vom Nestlé-Konzern gegründet. Mittels Aktienkaufvertrag vom 21. April 2023 zwischen Nestlé und der Immunity Investments S.à r.l. (nachfolgend: Immunity Investments), einer indirekt von PAI Partners kontrollierten Gesellschaft, wird Nestlé Aktien des JV in der Weise an Immunity Investments verkaufen, dass die

Parteien nach Abschluss des Aktienkaufvertrags (nachfolgend: Closing), [...] Gemäss den Parteien ergibt sich aus dem Aktionärsbindungsvertrag, welcher zum Zeitpunkt des Closings abgeschlossen wird, dass die Parteien die gleichen Stimmrechte am JV haben werden. [...] Die Parteien werden das JV gemeinsam kontrollieren.

8. Gemäss den Parteien wird das JV über ein eigenes Management verfügen, welches das Tagesgeschäft des JV abwickeln wird. Auch wird es eigene Mitarbeitende haben, die ihre Tätigkeiten auf allen Ebenen ausüben werden. Im Weiteren wird es über alle für seine Tätigkeiten erforderlichen Mittel verfügen, einschliesslich der Finanzierung seiner eigenen Einrichtungen sowie aller erforderlichen Lizenzen, Marken und Lieferverträge mit Drittanbietern. Zudem wird das JV gemäss den Parteien in betrieblicher Hinsicht wirtschaftlich unabhängig sein und frei sein in der Wahl seiner Kundinnen und Preise für seine Tiefkühlpizzaprodukte im JV-Gebiet. Überdies beabsichtigen die Parteien, das JV auf Dauer zu betreiben. Im Ergebnis ist festzuhalten, dass es sich beim JV um ein Vollfunktionsunternehmen im Sinne von Art. 2 Abs. 1 VKU handelt.

9. Somit liegt ein Unternehmenszusammenschluss im Sinne von Art. 4 Abs. 3 KG i. V. m. Art. 2 Abs. 2 VKU vor.

10. Die Umsatzschwellen gemäss Art. 9 Abs. 1 Bst. a und b KG sind in casu erreicht. Das vorliegende Zusammenschlussvorhaben ist daher meldepflichtig.<sup>6</sup>

11. Das JV übernimmt vom Nestlé-Konzern das Tiefkühlpizzageschäft im JV-Gebiet (vgl. Rz 4). Zum aktuellen JV-Geschäft gehören dabei nicht nur klassische Tiefkühlpizzen, sondern auch weitere tiefgekühlte Produkte, die klassischen Tiefkühlpizzen ähnlich sind, wie Minipizzen und Flammkuchen. Diese werden gemäss den Parteien im Detailhandel vertrieben.

<sup>1</sup> Vgl. <[www.nestlehealthscience.ch/de/unser-know-how#aktivier-lebensstil-ernaehrung](http://www.nestlehealthscience.ch/de/unser-know-how#aktivier-lebensstil-ernaehrung)> und <[www.nestlehealthscience.ch/de/unser-know-how/gesund-es-altern](http://www.nestlehealthscience.ch/de/unser-know-how/gesund-es-altern)> (21.7.2023).

<sup>2</sup> RPW 2022/3, 650 Rz 2, *PAI Partners/Carlyle/Theramex*; RPW 2022/3, 632 Rz 3, *KKR/PAI Partners/BCI/Refresco*.

<sup>3</sup> Es sind dies folgende Länder: [Andorra, Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Island, Italien, Luxemburg, Malta, die Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, die Schweiz, die Slowakei, Spanien, die Tschechische Republik, Ungarn, das Vereinigte Königreich].

<sup>4</sup> In der Europäischen Union wurde das vorliegende Zusammenschlussvorhaben von der Nestlé S.A., also der Muttergesellschaft von Nestlé, und PAI Partners gemeldet. Auch für diese beiden Unternehmen wird nachfolgend der Begriff «Parteien» verwendet.

<sup>5</sup> EU-KOMM, COMP/M.11147, *Nestlé/PAI Partners/JV*.

<sup>6</sup> Für PAI Partners werden vorliegend als Approximation für die Umsätze im Jahr 2022 diejenigen für das Jahr 2021 genommen, da zum Zeitpunkt der Meldung der geprüfte Jahresabschluss für 2022 von PAI Partners noch nicht vorlag.

12. In ihrer bisherigen Praxis ging die WEKO von sechs sachlich relevanten Märkten für Convenience-Produkte aus, welche sich unterscheiden nach dem Absatzkanal (Detailhandel, Horeka<sup>7</sup>) und der Temperatur, mit welcher das jeweilige Convenience-Produkt zu lagern ist (ungekühlt, gekühlt und tiefgekühlt).<sup>8</sup> In ihrem Entscheid *Hilcona/Gastro Star* hat die WEKO offengelassen, ob diese Märkte allenfalls enger oder weiter abgegrenzt werden sollten, und verwies auf eine mögliche weitere Unterteilung des Markts für gekühlte Convenience-Produkte für den Detailhandelskanal in einen Markt für gekühlte, küchenfertige Salate, Früchte und Gemüse.<sup>9</sup> Auch in zwei weiteren Entscheiden liess die WEKO explizit offen, ob die sechs vorgenannten Convenience-Märkte weiter oder enger abgegrenzt werden sollten.<sup>10</sup> In räumlicher Hinsicht werden die Märkte für tiefgekühlte Convenience-Produkte gemäss Praxis der WEKO grundsätzlich europaweit abgegrenzt.<sup>11</sup> In mehreren Entscheiden liess die WEKO die genauen räumlichen Marktabgrenzungen dieser Märkte schliesslich aber offen.<sup>12</sup>

13. Die Europäische Kommission (nachfolgend EU-Kommission) erwo in ihrem Entscheid *Heinz/United Biscuits Frozen und Chilled Food* das Bestehen eines sachlich relevanten Markts für Tiefkühlpizzen, liess aber schliesslich sowohl die genaue sachliche als auch die räumliche Marktabgrenzung offen.<sup>13</sup> In einem weiteren Entscheid hielt die EU-Kommission fest, die Marktuntersuchung habe Hinweise geliefert, dass in Finnland Tiefkühlpizzen, welche in den Detailhandel geliefert werden, einen separaten sachlich relevanten Markt darstellen könnten. Die genaue Marktabgrenzung wurde schliesslich offengelassen.<sup>14</sup> Den räumlich relevanten Markt erachtete die EU-Kommission als wahrscheinlich national.<sup>15</sup>

14. Nachfolgend wird von einem sachlich relevanten Markt ausgegangen, welcher Tiefkühlpizzen sowie weitere tiefgekühlte Produkte enthält, die Tiefkühlpizzen ähnlich sind, wie brotbasierte Produkte mit pizzaähnlichem Belag, Minipizzen und Flammkuchen (nachfolgend zusammen: Tiefkühlpizzaprodukte) und die in den Detailhandelskanal geliefert werden. Vorliegend kann die genaue sachliche Marktabgrenzung jedoch offengelassen werden, da sich das Ergebnis der Analyse dadurch nicht verändert. Auch wird vorliegend offengelassen, ob ein allfälliger Markt für Tiefkühlpizzaprodukte national oder weiter abzugrenzen ist, z. B. mit einem Gebiet, welches den Europäischen Wirtschaftsraum (nachfolgend: EWR) und die Schweiz umfasst, da dies das Ergebnis der Analyse nicht verändert.

15. Durch das vorliegende Zusammenschlussvorhaben ergeben sich keine betroffenen Märkte mit Marktanteilsadditionen im Sinne von Art. 11 Abs. 1 Bst. d VKU. Es liegen aber die folgenden betroffenen Märkte ohne Marktanteilsaddition im Sinne von Art. 11 Abs. 1 Bst. d VKU vor.

16. Im schweizweiten Markt für Tiefkühlpizzaprodukte, welche in den Detailhandelskanal geliefert werden, schätzen die meldenden Parteien den Marktanteil des JV-Geschäfts für das Jahr 2022 gestützt auf Daten von NextGenDashboards<sup>16</sup> auf rund [30–40] %, dies bei einem Gesamtmarkt von rund 61,9 Millionen Franken<sup>17</sup>. Wichtigste Wettbewerber sind aus Markensicht Dr. Oetker-Pizzen der Dr. August Oetker Nahrungsmittel AG mit einem geschätzten Marktanteil von [30–40] % sowie Gustavo

Gusto-Pizzen der Gustavo Gusto GmbH & Co. KG mit einem geschätzten Marktanteil von [0–10] %. Die weiteren Umsätze entfallen auf zahlreiche Eigenmarkenpizzaprodukte verschiedener Detailhandelsanbieterinnen mit einem geschätzten Marktanteil von insgesamt [10–20] % sowie Markenpizzaprodukte weiterer Herstellerinnen mit einem Marktanteil von geschätzt [0–10] %. Lieferantinnen von in der Schweiz erhältlichen Eigenmarkentiefkühlpizzaprodukten sind gemäss den meldenden Parteien insbesondere die vorgenannten Konkurrentinnen sowie die Mantua Surgelati Tiefkühlvertriebsges. mbH & Co. KG.

17. Wird der Markt für Tiefkühlpizzaprodukte für den Detailhandelsmarkt betrachtet, welcher räumlich das Gebiet EWR und die Schweiz umfasst, so betrug der Marktanteil des JV-Geschäfts im Jahr 2022 schätzungsweise unter [20–30] %.<sup>18</sup>

18. Weitere betroffene Märkte ohne Marktanteilsaddition ergeben sich durch vorliegendes Zusammenschlussvorhaben gemäss Schätzungen von Nestlé in einem allfälligen schweizweiten Markt für löslichen Kaffee, in welchem die Nestlé S.A. 2022 einen Marktanteil von ca. [≥ 30] % hatte und in einem allfälligen schweizweiten Markt für Tiernahrung mit einem Marktanteil der Nestlé S.A. von ca. [≥ 30] %. Ein weiterer betroffener Markt ohne Marktanteilsaddition ergibt sich in einem allfälligen schweizweiten Markt für Eiscreme durch den Umsatz der Froneri Limited (nachfolgend: Froneri), einem bereits seit dem Jahr 2016 bestehenden JV zwischen der Nestlé S.A. und PAI Partners,<sup>19</sup> mit einem von den meldenden Parteien geschätzten Marktanteil von ca. [≥ 30] %. Bei PAI Partners selbst

<sup>7</sup> Horeka: Hotel, Restaurants, Kaffeehäuser resp. Kantinen etc.

<sup>8</sup> RPW 2017/3, 493 Rz 5, *Bell Food Group AG/Hilcona AG*, mit weiteren Verweisen in dortiger Fn 4.

<sup>9</sup> RPW 2012/4, 858 Rz 16, *Hilcona/Gastro Star*.

<sup>10</sup> RPW 2017/3, 493 Rz 5, *Bell Food Group AG/Hilcona AG*; RPW 2010/1, 185 Rz 19 f., *Bischofszell Nahrungsmittel AG/Weisenhorn Food Specialities GmbH*.

<sup>11</sup> RPW 2017/3, 493 Rz 5, *Bell Food Group AG/Hilcona AG*, mit weiteren Verweisen in dortiger Fn 5.

<sup>12</sup> RPW 2017/3, 493 Rz 5, *Bell Food Group AG/Hilcona AG*; RPW 2012/4, 859 Rz 25, *Hilcona/Gastro Star*; RPW 2011/2, 287 Rz 26, *Bell/Toni Hilti Treuhanderschaft/Hilcona*; RPW 2010/1, 186 Rz 25, *Bischofszell Nahrungsmittel AG/Weisenhorn Food Specialities GmbH*.

<sup>13</sup> EU-KOMM, COMP/M.1740 vom 6.12.1999, Rz 14 und 20, *Heinz/United Biscuits Frozen and Chilled Food*. Dabei wird keine Unterscheidung nach Absatzkanälen vorgenommen, da aber über die Unterscheidung zwischen Hersteller- und Handelsmarken diskutiert wird, ist zu vermuten, dass bei jenem Entscheid der Detailhandel im Fokus steht.

<sup>14</sup> EU-KOMM, COMP/M.3658 vom 3.3.2005, Rz 13, *Orkla/Chips*.

<sup>15</sup> EU-KOMM, COMP/M.3658 vom 3.3.2005, Rz 17, *Orkla/Chips*.

<sup>16</sup> Die Parteien weisen darauf hin, dass der tatsächliche Umsatz der Nestlé S.A. tiefer ist als von NextGenDashboards geschätzt.

<sup>17</sup> Umrechnung von Euros in Schweizer Franken gemäss Jahresmittelkurs 2022 der Schweizerischen Nationalbank: EUR 1 = CHF 1.0048.

<sup>18</sup> Im Markt für Tiefkühlpizzaprodukte für den Detailhandelskanal, welcher räumlich Deutschland, Frankreich, Italien, die Niederlande, Österreich, Portugal, die Schweiz und Spanien umfasst, betrug der Marktanteil des JV-Geschäfts gestützt auf Daten von NextGenDashboards und von The Nielsen Company im Jahr 2022 [20–30] %. Gemäss den Parteien wird das JV in sämtlichen weiteren Ländern, in welchen es aktiv sein wird, einen Marktanteil von maximal [0–10] % haben. Der Marktanteil des JV-Geschäfts im den EWR und die Schweiz umfassenden Markt für Tiefkühlpizzaprodukte für den Detailhandelskanal liegt damit tiefer als auf dem Markt, auf welchem das JV bereits in den genannten Ländern tätig ist.

<sup>19</sup> Vgl. Lebensmittelzeitung, Eis-Joint-Venture: Nestlé und R&R bekommen grünes Licht aus Brüssel, 15.7.2016.

(ohne Froneri) kommt es gemäss deren Einschätzung dagegen zu keinen betroffenen Märkten ohne Marktanteilsaddition.

19. Negative Auswirkungen auf den Wettbewerb durch nicht horizontale Effekte sind durch das vorliegende Zusammenschlussvorhaben indes nicht zu erwarten. So betreffen der schweizweite Markt für löslichen Kaffee und der schweizweite Markt für Tiernahrung, also zwei der drei nebst dem JV-Geschäft betroffenen Märkte ohne Marktanteilsaddition, lediglich Geschäftstätigkeiten der Nestlé S.A. und nicht von PAI Partners. Da das JV-Geschäft vor dem Zusammenschlussvorhaben von Nestlé S.A. kontrolliert wurde, ergeben sich durch das Zusammenschlussvorhaben keine Änderungen in den Beziehungen des JV-Geschäfts zu diesen Geschäftsteilen der

Nestlé S.A. Der dritte nebst dem JV-Geschäft betroffene Markt, der schweizweite Markt für Eiscreme, betrifft Geschäftstätigkeiten von Froneri, einem bereits bestehenden JV der Nestlé S.A. und von PAI Partners, über welches diese gemeinsame Kontrolle ausüben. Auch hier ergeben sich aufgrund der Kontrolle, welche die Nestlé S.A. bereits vor dem Zusammenschlussvorhaben über Froneri ausübte, keine Änderungen in den Beziehungen des (neuen) JV-Geschäfts zu den Geschäftstätigkeiten von Froneri.

20. Die vorläufige Prüfung ergibt somit keine Anhaltspunkte, dass der Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung begründen oder verstärken wird. Die Voraussetzungen für eine Prüfung des Zusammenschlusses nach Art. 10 KG sind daher nicht gegeben.



B 2.3

**4. KKR/TPG/Clean TopCo**

*Vorläufige Prüfung; Art. 4 Abs. 3, Art. 10 und Art. 32 Abs. 1 KG*

*Examen préalable; art. 4 al. 3, art. 10 et art. 32 al. 1 LCart*

*Esame preliminare; art. 4 cpv. 3, art. 10 e art. 32 cpv. 1 LCart*

*Stellungnahme der Wettbewerbskommission vom 23. November 2023*

*Mitteilung gemäss Art. 16 Abs. 1 VKU vom 23. November 2023*

1. Am 25. Oktober 2023 hat die Wettbewerbskommission (nachfolgend: WEKO) die Meldung über ein Zusammenschlussvorhaben erhalten. Dieses betrifft die Erlangung gemeinsamer Kontrolle über die Clean TopCo Limited (nachfolgend: Clean TopCo) durch die TPG Inc. (nachfolgend: TPG) und die KKR & Co. Inc. (nachfolgend: KKR).

2. TPG mit Sitz in den USA ist ein weltweit tätiges Vermögensverwaltungsunternehmen. TPG hat seinen Investitionsfokus unternehmensübergreifend in den Sektoren Gesundheitswesen, Software und Unternehmenstechnologie, Konsum, Unternehmensdienstleistungen sowie Internet, digitale Medien und Kommunikation.

3. KKR mit Sitz in den USA ist eine weltweit tätige Investmentgesellschaft, die Vermögensverwaltung sowie Kapitalmarkt- und Versicherungslösungen anbietet. KKR investiert in eine weite Bandbreite von Sektoren ohne spezifischen Investitionsfokus.<sup>1</sup> Über eine Beteiligung kontrolliert KKR derzeit allein auch das Zielunternehmen Clean TopCo.

4. Clean TopCo ist eine nach dem Recht der Cayman Islands gegründete Gesellschaft und das zukünftige Gemeinschaftsunternehmen (nachfolgend: GU oder Zielunternehmen) von TPG und KKR. Clean TopCo ist die Muttergesellschaft von der A-Gas Group Limited (nachfolgend: A-Gas) mit Sitz in Grossbritannien, welche weltweit im Bereich der Lieferung und des Lebenszyklusmanagements von Spezialgasen, darunter insbesondere die Kältemittelgase, tätig ist. A-Gas vertreibt hauptsächlich reine und rückgewonnene Fluorkohlenwasserstoffe (FKW), Fluorolefine (HFO) und teilhalogenierte Fluorchlorkohlenwasserstoffe (FCKW). Sie bietet darüber hinaus Recycling, Rückgewinnung sowie Aufbereitung von gebrauchten FCKW, FKW, HFO und Halon an.

5. KKR und TPG (nachfolgend: Parteien) bezwecken mit dem Zusammenschlussvorhaben, attraktive Renditen für die Investitionen im Rahmen ihrer üblichen Anlagestrategien zu erzielen.

6. Das vorliegende Zusammenschlussvorhaben wurde am 11. Oktober 2023 auch bei der Europäischen Kommission angemeldet.<sup>2</sup>

7. Aktuell hat KKR die alleinige Kontrolle über das Zielunternehmen und hält [...] % der Stimmrechte. Die Parteien haben vereinbart, dass TPG nach Vollzug des

Zusammenschlusses einen Anteil von [...] % und KKR einen Anteil von [...] % am zukünftigen GU halten werden. Die übrigen (nicht-kontrollierenden) Anteile von [...] % werden vom A-Gas Management gehalten werden.

8. Im Verwaltungsrat wird KKR mit [...] Mitgliedern und TPG mit [...] Mitgliedern vertreten sein. Die Parteien haben ein Vetorecht bei strategischen Entscheidungen des GU. KKR und TPG werden daher die gemeinsame Kontrolle über das GU ausüben.

9. Das GU wird eine eigene Marktpräsenz haben, d.h. es wird als unabhängige Nachfragerin und Anbieterin auf dem Markt auftreten. Das GU wird über ein eigenes Management und ausreichend Ressourcen verfügen; somit kann es als unabhängige Marktteilnehmerin tätig sein. Es ist zudem auf Dauer angelegt. Demnach sind die Anforderungen an ein Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmen erfüllt.<sup>3</sup>

10. Aus den obigen Ausführungen ergibt sich, dass das geplante GU einen Unternehmenszusammenschluss im Sinne von Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG und Art. 2 VKU darstellt.

11. Die Parteien erzielten im Geschäftsjahr 2021 insgesamt einen weltweiten Umsatz von über CHF 2 Mrd. Schweizweit erzielten mindestens zwei der beteiligten Unternehmen jeweils einen Umsatz von über CHF 100 Mio., womit die Umsatzschwellen gemäss Art. 9 Abs. 1 KG erreicht sind und das vorliegende Zusammenschlussvorhaben meldepflichtig ist.

12. Die nachfolgende Analyse beschränkt sich auf Märkte in Bereichen, in welchen das GU künftige Aktivitäten mit Bezug zur Schweiz plant und daher die Wettbewerbssituation ändern könnte (vgl. Rz 4). Konkret handelt es sich um den Bereich für die Lieferung von Kältemittelgasen in Flaschen und Grossmengen, den Bereich für die Rückgewinnung, Aufbereitung und Vernichtung von Kältemittelgasen sowie den Bereich für Klimakompensationen / Kohlenstoffgutschriften.

<sup>1</sup> Vgl. u.a. RPW 2014/1, 303 Rz 2, *KKR & Co. L.P./Arle Capital Partners Limited/Hilding Anders Midco AB*; RPW 2015/4, 771 Rz 2, *KKR & Co. L.P./Selecta AG*; RPW 2022/3, 632 Rz 2, *KKR/PAI Partners/BCI/Refresco*.

<sup>2</sup> Case COMP M.11277 – *TPG/KKR/A-GAS*.

<sup>3</sup> Vgl. u.a. RPW 2013/4, 664 Rz 21, *Mediaspectrum, Inc./Publigroupe S.A./xentive sa*; RPW 2016/1, 261 ff. Rz 36, *Tamedia/Tradono Denmark/Tradono Switzerland*.

13. Die WEKO beschäftigte sich bisher noch nicht mit dem Bereich für die Lieferung von Kältemittelgasen in Flaschen und Grossmengen. Die EU-Kommission betrachtete in ihrer Praxis in allgemeiner Weise Industrie-, Medizin- und Spezialgase und stellte fest, dass die Gase innerhalb der einzelnen Untergruppen (z.B. Kältemittelgase) generell nicht austauschbar sind. Sie grenzte die sachlich relevanten Märkte in Bezug auf die Art und Weise der Lieferung der Gase ab, d.h. in Tonnage, in Grossmengen oder in Flaschen.<sup>4</sup> Die WEKO geht vorliegend im Sinne einer Arbeitshypothese von einem sachlichen relevanten Markt für die Lieferung von Kältemittelgasen in Flaschen und Grossmengen aus. Die genaue sachliche Abgrenzung kann offengelassen werden, da dies die Beurteilung des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens nicht verändert.

14. Die WEKO und die EU-Kommission beschäftigten sich bisher noch nicht mit dem Bereich für die Rückgewinnung, Aufbereitung und Vernichtung von Kältemittelgasen. Gemäss Ansicht der Parteien kann jedoch in Übereinstimmung mit der vorgenannten Praxis zur Lieferung von Industrie-, Medizin- und Spezialgase davon ausgegangen werden, dass der Bereich für die Rückgewinnung, Aufbereitung und Vernichtung von Kältemittelgasen einen eigenen sachlich relevanten Markt darstellt. Die WEKO geht vorliegend im Sinne einer Arbeitshypothese von einem sachlichen relevanten Markt für die Rückgewinnung, Aufbereitung und Vernichtung von Kältemittelgasen aus. Die genaue sachliche Abgrenzung kann offengelassen werden, da dies die Beurteilung des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens nicht verändert.

15. In Bezug auf die räumliche Marktabgrenzung für Märkte für die Lieferung von Kältemittelgasen ging die EU-Kommission von nationalen Märkten aus, insbesondere aufgrund des relativ hohen Anteils der Transportkosten am Endpreis der Kältemittelgase.<sup>5</sup> Gemäss Ansicht der Parteien sind die Preise für Kältemittelgase seit 2018 erheblich gestiegen verbunden mit einer Reduktion des Transportkostenanteils. Daher könne der Markt sowohl als national oder auch als europaweit angesehen werden. Vorliegend wird im Sinne einer Arbeitshypothese für den Markt für die Lieferung von Kältemittelgasen in Flaschen und Grossmengen und für den Markt für die Rückgewinnung, Aufbereitung und Vernichtung von Kältemittelgasen in räumlicher Hinsicht von europaweiten (EWR+CH-weit) Märkten ausgegangen, eine genaue räumliche Abgrenzung kann offengelassen werden, da bei allen denkbaren räumlichen Abgrenzungen das Ergebnis der Analyse des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens dasselbe bleibt.

16. Die WEKO beschäftigte sich bisher noch nicht mit dem Bereich für die Klimakompensationen/Kohlenstoffgutschriften. Die EU-Kommission beurteilte in ihrer Praxis Märkte in Bezug auf den Handel von CO<sub>2</sub>-Zertifikaten/Emissionsrechten, lies aber eine Abgrenzung eines sachlich relevanten Marktes letztlich offen.<sup>6</sup> Gemäss Ansicht der Parteien kann hypothetisch von einem sachlich relevanten Markt für die Bereitstellung von Klimakompensationen/Kohlenstoffgutschriften ausgegangen werden. Die WEKO geht vorliegend im Sinne einer Arbeitshypothese von einem sachlichen relevanten Markt für die

Bereitstellung von Klimakompensationen/Kohlenstoffgutschriften aus. Die genaue sachliche Abgrenzung kann offengelassen werden, da dies die Beurteilung des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens nicht verändert.

17. In räumlicher Hinsicht ging die EU-Kommission auf möglichen Märkten in Bezug auf den Handel von CO<sub>2</sub>-Zertifikaten/Emissionsrechten von europaweiten Märkten aus, dies aufgrund des Handels mit Zertifikaten (EU-Alloquances, EUA) und zertifizierten Emissionsreduktionen (Certified Emission Reductions, CER) im Rahmen des EU-Emissionshandelssystems.<sup>7</sup> Gemäss Ansicht der Parteien könnten die Kohlenstoffgutschriften, die durch die Aktivitäten des GU erfolgten, auch auf anderen Plattformen ausserhalb des EU-Emissionshandelssystems und somit grundsätzlich auf weltweiter Ebene gehandelt werden. Daher sind die Parteien der Ansicht, dass der Markt für die Bereitstellung von Klimakompensationen/Kohlenstoffgutschriften weltweit abzugrenzen ist. Vorliegend wird für den Markt für die Bereitstellung von Klimakompensationen/Kohlenstoffgutschriften in räumlicher Hinsicht im Sinne einer Arbeitshypothese von europaweiten (EWR+CH-weit) Märkten ausgegangen, eine genaue räumliche Abgrenzung kann offengelassen werden, da bei allen plausiblen räumlichen Abgrenzungen das Ergebnis der Analyse des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens dasselbe bleibt.

18. Im Markt für die Lieferung von Kältemittelgasen in Flaschen und Grossmengen schätzen die Parteien ihren gemeinsamen Marktanteil in der Schweiz auf [0–10] % und europaweit auf [0–10] %. Im Markt für die Rückgewinnung, Aufbereitung und Vernichtung von Kältemittelgasen schätzen die Parteien ihren gemeinsamen Marktanteil in der Schweiz auf [0–10] % und europaweit auf [10–20] %. Im Markt für die Bereitstellung von Klimakompensationen/Kohlenstoffgutschriften schätzen die Parteien ihren gemeinsamen Marktanteil europaweit auf [0–10] % und weltweit auf unter [0–10] %.<sup>8</sup>

19. Im Ergebnis führt das Zusammenschlussvorhaben zu keinen betroffenen Märkten und zu keinen wettbewerbsrechtlichen Bedenken.

20. Die vorläufige Prüfung ergibt aus den genannten Gründen keine Anhaltspunkte, dass der Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung begründen oder verstärken wird. Die Voraussetzungen für eine Prüfung des Zusammenschlusses nach Art. 10 KG sind daher nicht gegeben.

<sup>4</sup> Vgl. Case COMP M.8480, Rz 27 ff., *Praxair/Linde*.

<sup>5</sup> Vgl. Case COMP M.8480, Rz 140 und Rz 158 f., *Praxair/Linde*.

<sup>6</sup> Vgl. Case COMP M.5224, Rz 137 ff., *EDF/British Energy*, Case COMP M.5979, Rz 33 ff., *KGHM/Tauron Wytwarzanie/JV*.

<sup>7</sup> Vgl. Case COMP M.5224, Rz 140, *EDF/British Energy*, Case COMP M.5979, Rz 34, *KGHM/Tauron Wytwarzanie/JV*.

<sup>8</sup> KKR ist auf den genannten sachlich relevanten Märkten ausschliesslich über das GU tätig.

B 2.3

**5. GI Group Holding S.p.A./Kelly Services Management Sàrl**

*Vorläufige Prüfung; Art. 4 Abs. 3, Art. 10 und Art. 32 Abs. 1 KG*

*Examen préalable; art. 4 al. 3, art. 10 et art. 32 al. 1 LCart*

*Esame preliminare; art. 4 cpv. 3, art. 10 e art. 32 cpv. 1 LCart*

*Stellungnahme der Wettbewerbskommission vom 7. Dezember 2023*

*Mitteilung gemäss Art. 16 Abs. 1 VKU vom 7. Dezember 2023*

**A Sachverhalt**

1. Am 10. November 2023 hat die Wettbewerbskommission die Meldung über ein Zusammenschlussvorhaben erhalten. Danach beabsichtigt die GI Group Holding S.p.A. (nachfolgend: GI Group) die Erlangung der alleinigen Kontrolle über die Kelly Services Management Sàrl (nachfolgend: Kelly Services). Die GI Group würde damit die Kelly Services inklusive deren direkten und indirekten Tochtergesellschaften (nachfolgend: Zielgesellschaft) kontrollieren.

2. Die GI Group ist eine nach italienischem Recht gegründete Gesellschaft mit Sitz in Mailand und im EWR, in Amerika und in Asien tätig. Es handelt sich um einen Konzern im Bereich der Personalvermittlung für Temporär- und Festanstellungen. Zudem bietet die GI Group auch andere Personaldienstleistungen für den Arbeitsmarkt an.

3. Die Kelly Services ist eine nach schweizerischem Recht gegründete Gesellschaft mit Sitz in Neuchâtel und gehört dem US-Konzern Kelly Services Group an. Die Zielgesellschaft ist innerhalb vom EWR und vom Vereinigten Königreich tätig. Sie erbringt Dienstleistungen im Bereich der Personalvermittlung für Temporär- und Festanstellungen einschliesslich RPO (Auslagern von Geschäftsprozessen) und BPO (Auslagern von Rekrutierungsprozessen).

4. Das Zusammenschlussvorhaben ist auch in der EU und in Serbien meldepflichtig.

**B Erwägungen****B.1 Geltungsbereich**

5. 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**

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

**B.1.2 Unternehmenszusammenschluss**

7. Die GI Group soll mittels Aktienkaufvertrag 100 % des Aktienkapitals der Kelly Services erwerben und damit vollständige Kontrolle über das Unternehmen erhalten. Damit liegt ein Unternehmenszusammenschluss im Sinne von Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG i.V.m. Art. 1 VKU vor. Der Vollzug ist gemäss den Parteien auf Ende 2023 oder Anfang 2024 geplant.

**B.2 Meldepflicht**

8. Die Schwellenwerte nach Art. 9 Abs. 1 KG i.V.m. Art. 11 Abs. 1 Bst. c VKU werden auf der Grundlage des Umsatzes des letzten dem Zusammenschluss vorangehenden Geschäftsjahres berechnet.

9. Als beteiligte Unternehmen gelten gemäss Art. 3 Abs. 1 Bst. b VKU die GI Group und die Kelly Services. Gemäss Angaben der beiden Unternehmen betragen die Umsätze im Geschäftsjahr 2022:

**Tabelle 1:** Umsätze der beteiligten Unternehmen im Geschäftsjahr 2022

Unternehmen	Umsatz weltweit (in Mio. CHF)	Umsatz schweizweit (in Mio. CHF)
GI Group	[...]	[...]
Zielgesellschaft	[...]	[...]
Total	[...]	[...]

Quelle: Angaben der Parteien<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Vgl. Meldung, Rz 31 und 34.

10. Aus der Tabelle ist ersichtlich, dass die Zusammenschlussparteien zusammen weltweit einen Umsatz von insgesamt [...] erzielten. Der Schwellenwert von CHF 2 Mia. gemäss Art. 9 Abs. 1 Bst. a KG ist damit überschritten.

11. Weiter geht hervor, dass im Jahr 2022 die GI Group schweizweit einen Umsatz von [...] und die Zielgesellschaft schweizweit einen Umsatz von [...] erzielte. Damit ist auch der Schwellenwert von je CHF 100 Mio. gemäss Art. 9 Abs. 1 Bst. b KG überschritten. Der Unternehmenszusammenschluss ist somit meldepflichtig.

### B.3 Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens im Rahmen der vorläufigen Prüfung

12. Meldepflichtige Zusammenschlüsse unterliegen der vertieften Prüfung durch die Wettbewerbskommission, sofern sich in einer vorläufigen Prüfung (Art. 32 Abs. 1 KG) Anhaltspunkte ergeben, dass sie eine marktbeherrschende Stellung begründen oder verstärken (Art. 10 Abs. 1 KG).

13. Um zu beurteilen, ob Anhaltspunkte dafür bestehen, dass durch den Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt wird, sind zunächst die relevanten Märkte abzugrenzen. In einem zweiten Schritt wird die Veränderung der Stellung der beteiligten Unternehmen auf diesen Märkten durch den Zusammenschluss beurteilt.

#### B.3.1 Relevante Märkte

##### B.3.1.1 Sachlich relevante Märkte

14. Der sachliche Markt umfasst alle Waren oder Leistungen, die von der Marktgegenseite hinsichtlich ihrer Eigenschaften und ihres vorgesehenen Verwendungszwecks als substituierbar angesehen werden (Art. 11 Abs. 3 Bst. a VKU).

15. Der sachlich relevante Markt wird bei Personaldienstleistungsunternehmen grundsätzlich in die (Haupt-)Märkte der Temporärarbeitsvermittlung und der Feststellenvermittlung unterteilt.<sup>2</sup> Ein möglicher weiterer Markt ist der Markt für HR-Beratungsdienste.<sup>3</sup> Gemäss Angaben der Parteien ist insbesondere die Zielgesellschaft nicht in diesem Markt tätig.<sup>4</sup> Aus diesem Grund wird im Rahmen des vorliegenden Zusammenschlussvorhabens nicht weiter auf diese Abgrenzung eingegangen.

16. Auf der Marktgegenseite stehen Unternehmen als (arbeitsnachfragende) Arbeitgeber sowie arbeitssuchende (arbeits anbietende) Arbeitnehmer. Da sich die tatsächlichen Auffassungen hinsichtlich der Substituierbarkeit der relevanten Leistungen nicht wesentlich voneinander unterscheiden dürften, wird in der Praxis auf eine Unterscheidung weitgehend verzichtet.<sup>5</sup>

17. Sowohl die Wettbewerbskommission als auch die Europäische Kommission hat die Möglichkeit erwogen, für die Temporärarbeits- und Feststellenvermittlung eine Sub-Segmentierung nach Berufsbranchen oder unterschiedlichen Ausbildungsstufen vorzunehmen, die Markt abgrenzung schlussendlich aber offengelassen.<sup>6</sup> Gemäss Angaben der Parteien liegen die individuellen und gemeinsamen Marktanteile der unterschiedlichen Branchen bei einem nationalen Markt jeweils nicht über [0-10] %.<sup>7</sup> Aus diesem Grund wird in dem vorliegenden geplanten

Unternehmenszusammenschluss offengelassen, ob eine Sub-Segmentierung sachgerecht ist.

18. Zu den Tätigkeiten der Zusammenschlussparteien gehört unter anderem das BPO- und RPO-Geschäft. Die Parteien sind der Auffassung, dass der Bereich BPO im Rahmen der sachlichen Markt abgrenzung der Temporärarbeitsvermittlung angehören soll, während der Bereich RPO der Feststellenvermittlung unterzuordnen sei.<sup>8</sup> Die Wettbewerbskommission befasste sich im bisherigen Entscheid der Personaldienstleistungsunternehmen nicht mit dieser Abgrenzung. In bestehenden Entscheiden der Europäischen Kommission wurde ein separater Markt bereits in Erwägung gezogen, schlussendlich aber offengelassen.<sup>9</sup> Ob das BPO- und RPO-Geschäft den jeweiligen Märkten zuzuordnen ist oder als separater Markt anzusehen ist, kann im vorliegenden Zusammenschlussvorhaben offengelassen werden. Beim BPO-Geschäft kommt es zu keiner Marktanteilsaddition, da die beteiligten Unternehmen gemäss Angaben der Parteien in der Schweiz in diesem Bereich nicht tätig sind. Beim RPO-Geschäft liegt gemäss Angaben der Parteien der kombinierte Marktanteil in der Schweiz lediglich unter [0-10] %.<sup>10</sup> Auch bei einer engeren Markt abgrenzung dürfte damit das Vorhaben kartellrechtlich unproblematisch sein.

#### B.3.1.2 Räumlich relevanter Markt

19. Der räumliche Markt umfasst das Gebiet, in welchem die Marktgegenseite die den sachlichen Markt umfassenden Waren oder Leistungen nachfragt oder anbietet (Art. 11 Abs. 3 Bst. b VKU).

20. Nach aktueller Praxis wird bei der Temporärarbeits- und Feststellenvermittlung grundsätzlich von einem nationalen Markt ausgegangen.<sup>11</sup> Die Möglichkeit einer engeren Markt abgrenzung nach Sprachregionen in der Schweiz wurde bisher offengelassen. Nach Angaben der Parteien liegen die kumulierten Marktanteile in den jeweiligen Sprachregionen unter [10-20] %.<sup>12</sup> Da somit auch bei einer engeren Markt abgrenzung kein betroffener Markt im Sinne von Art. 11 Abs. 1 Bst. d VKU vorliegen würde, wird in diesem Zusammenschlussvorhaben im Rahmen einer Arbeitshypothese von einem nationalen Markt ausgegangen.

<sup>2</sup> RPW 2008/3, 461 Rz 19, *Randstad (Schweiz) AG/Vedior (Schweiz) AG*.

<sup>3</sup> COMP/M.5009 vom 17.04.2008, Rz 6 und 24 f., *Randstad/Vedior*; RPW 2008/3, 461 Rz 21, *Randstad (Schweiz) AG/Vedior (Schweiz) AG*.

<sup>4</sup> Vgl. Meldung, Rz 50 und 56 ff.

<sup>5</sup> RPW 2008/3, 461 Rz 18, *Randstad (Schweiz) AG/Vedior (Schweiz) AG*.

<sup>6</sup> COMP/M.5009 vom 17.04.2008, Rz 11 ff., *Randstad/Vedior*; RPW 2008/3, 461 Rz 22, *Randstad (Schweiz) AG/Vedior (Schweiz) AG*.

<sup>7</sup> Vgl. Meldungsergänzung vom 24.11.2023.

<sup>8</sup> Vgl. Meldung, Rz 43 und 47.

<sup>9</sup> COMP/M.5699 vom 17.12.2009, Rz 19 ff., *Adecco/MPS Group*.

<sup>10</sup> Vgl. Meldung, Rz 56; Meldungsergänzung vom 24.11.2023.

<sup>11</sup> RPW 2008/3, 462 Rz 26, *Randstad (Schweiz) AG/Vedior (Schweiz) AG*.

<sup>12</sup> Vgl. Meldung, Rz 61; [...].

### B.3.2 Voraussichtliche Stellung in den betroffenen Märkten

21. Es werden nur diejenigen sachlichen und räumlichen Märkte einer eingehenden Analyse unterzogen, in welchen der gemeinsame Marktanteil in der Schweiz von zwei oder mehr der beteiligten Unternehmen 20 % oder mehr beträgt oder der Marktanteil in der Schweiz von

einem der beteiligten Unternehmen 30 % oder mehr beträgt (vgl. Art. 11 Abs. 1 Bst. d VKU, diese Märkte werden hier als «vom Zusammenschluss betroffene Märkte» bezeichnet). Wo diese Schwellen nicht erreicht werden, kann von der Unbedenklichkeit des Zusammenschlusses ausgegangen werden. In der Regel erübrigt sich dann eine nähere Prüfung.

22. **Tabelle 2:** Marktanteile der beteiligten Unternehmen im Geschäftsjahr 2022

Geschätzter Marktanteil in der Schweiz			
Markt	GI Group	Zielgesellschaft	Kombiniert
Personalvermittlung (insgesamt)	[0-10] %	[0-10] %	[0-10] %
Temporärarbeitsvermittlung	[0-10] %	[0-10] %	[0-10] %
Feststellenvermittlung	[0-10] %	[0-10] %	[0-10] %
BPO-Dienstleistungen	[0-10] %	[0-10] %	[0-10] %
RPO-Dienstleistungen	[0-10] %	[0-10] %	[0-10] %
Sonstige Personalberatungsdienstleistungen	[0-10] %	[0-10] %	[0-10] %

Quelle: Angaben der Parteien<sup>13</sup>

23. Gemäss Schätzungen der Parteien beträgt der kombinierte Marktanteil der beteiligten Unternehmen in der Schweiz im Jahr 2022 im Bereich der Personalvermittlung insgesamt [0-10] %.<sup>14</sup> Gestützt auf ihre Angaben liegt bei dem grösseren Markt der Temporärarbeitsvermittlung der geschätzte kombinierte Marktanteil bei [0-10] %, während dieser bei dem kleineren Markt für Feststellenvermittlung bei [0-10] % liegt. Die beiden (Haupt-)Märkte stellen damit keine vom Zusammenschluss betroffene Märkte dar.

24. Wie in Rz 15 und 18 dargestellt, sind weitere Markt-abgrenzungen möglich. Ein möglicher BPO-Markt wird vorliegend nicht berücksichtigt, da gemäss Angaben der Parteien aktuell keines der beiden Zusammenschlussparteien in der Schweiz auf diesem Markt tätig ist. Bei einem möglichen RPO-Markt liegt der geschätzte kombinierte Marktanteil unter [0-10] %. Bei einem möglichen Markt für sonstige Personalberatungsdienstleistungen gehen die Parteien von einem kombinierten Marktanteil unter [0-10] % aus. Somit werden auch bei den weiteren möglichen Abgrenzungen die Schwellenwerte von Art. 11 Abs. 1 Bst. d VKU nicht überschritten.

25. [...].<sup>15 16</sup>

### B.3.3 Ergebnis

26. Die obigen Angaben zu den Marktanteilen der Parteien zeigen auf, dass bei keiner der möglichen Markt-abgrenzungen die Schwellenwerte von Art. 11 Abs. 1 Bst. d VKU erreicht werden. Die vorläufige Prüfung ergibt aus den genannten Gründen keine Anhaltspunkte, dass der Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung begründen oder verstärken wird. Die Voraussetzungen

für eine Prüfung des Zusammenschlusses nach Art. 10 KG sind daher nicht gegeben.

<sup>13</sup> Vgl. Meldung, Rz 56; Meldungsergänzung vom 24.11.2023.

<sup>14</sup> Gemäss Rz 62 der Meldung sind die Hauptwettbewerber auf europäischer Ebene Randstad, Adecco und Manpower.

<sup>15</sup> Vgl. Meldung, Rz 77.

<sup>16</sup> [...].

B 2	<b>7. Stellungnahmen</b> Préavis Preavvisi
B 2.7	<b>1. Vernehmlassungsverfahren zur Revision des Waldgesetzes</b>

Wir bedanken uns für die Einladung zur Stellungnahme im rubrizierten Vernehmlassungsverfahren. Gerne nehmen wir zur Revision des Waldgesetzes<sup>1</sup> in Anwendung von Art. 46 Abs. 2 des Kartellgesetzes<sup>2</sup> wie folgt Stellung.

#### **Gesetzesentwurf und begleitender Bericht**

Gemäss dem zu beurteilenden neu in das Waldgesetz aufzunehmenden Artikel 41b sollen die Organisationen der Waldeigentümer auf nationaler oder auf regionaler Ebene Richtpreise für Rohholz herausgeben können. Dabei müssen die folgenden Voraussetzungen erfüllt sein:

- Die Lieferanten und die Abnehmer haben sich auf die herauszugebenden Richtpreise geeinigt.
- Die Richtpreise sind nach Baumarten, Sortimenten und Qualitätsabstufungen differenziert.
- Die einzelnen Unternehmen werden nicht zur Einhaltung der Richtpreise gezwungen.
- Es handelt sich nicht um Konsumentenpreise.

Gemäss dem begleitenden Bericht der UREK-S<sup>3</sup> (nachfolgend: Bericht) veröffentlichte die Holzmarktkommission (nachfolgend: HMK) bis 2019 Richtpreise für den Schweizer Rundholzmarkt. Die Wettbewerbskommission (nachfolgend: WEKO) habe diese mit dem Verdacht auf horizontale Preisabsprachen unter Beobachtung genommen. Die organisierenden Verbände der HMK seien daraufhin im Austausch mit der WEKO zum Schluss gekommen, auf die Veröffentlichung von Richtpreisen künftig zu verzichten. Seither würden keine Richtpreise mehr veröffentlicht, sondern nur noch rückblickende, regelmässige Preiserhebungen.

Die vorliegend zu beurteilenden Richtpreise sollen gemäss Bericht Informationen über die erwartete Entwicklung von Angebot und Nachfrage signalisieren. Insbesondere die zahlreichen privaten Waldeigentümer seien auf transparente Informationen zu den aktuellen Marktpreisen angewiesen. Die Richtpreise sollen zu einem stabileren Angebots- und Nachfrageverhalten führen. Dadurch soll sich die Bereitschaft zu einer verstärkten Waldpflege und Holzernte erhöhen, was seinerseits positive Auswirkungen auf die Sicherstellung der Waldfunktionen habe.

#### **Stellungnahme der Wettbewerbskommission**

##### *Vorbemerkungen*

Die WEKO führt selber keine Marktbeobachtungen durch und hat sich deshalb bisher nicht mit Richtpreisen für Rohholz beschäftigt. Sie teilt die im Rahmen der genannten Marktbeobachtung geäusserte Einschätzung des Sekretariats der WEKO, wonach die gemeinsame

Festlegung von Richtpreisen durch Unternehmen, die auf der gleichen Marktstufe tätig sind, gegen das Kartellgesetz verstossen könnte. Dies wäre im Rahmen eines Verfahrens (Vorabklärung oder Untersuchung) zu prüfen gewesen. Insbesondere weil die HMK die Richtpreise aufgegeben hat, hat das Sekretariat der WEKO keine Vorabklärung eröffnet. Aus diesem Grund hat die WEKO nie beurteilt, ob die Richtpreise der HMK gegen das Kartellgesetz verstossen.

Bei der nachfolgenden Einschätzung der Richtpreise für Rohholz handelt es sich nicht um eine kartellrechtliche, sondern um eine wirtschaftspolitische Beurteilung. Beurteilt werden nicht die in der Vergangenheit durch die HMK publizierten Richtpreise, sondern die neu in das Waldgesetz aufzunehmenden Artikel 41b beschriebenen Richtpreise.

##### *Nachteile von Richtpreisen*

Wenn keine Richtpreise vorliegen, berücksichtigen die einzelnen Unternehmen in den Preisverhandlungen in der Regel insbesondere die eigenen Kosten sowie die Eigenschaften der Nachfrage. Die unternehmensspezifischen Kosten sind oft nur dem Unternehmen selber, nicht aber einer zentralen Institution bekannt, welche die Richtpreise festlegen müsste. Deshalb besteht die Gefahr, dass zentral festgelegte Richtpreise zu Ineffizienzen führen. Wird der Richtpreis zum Beispiel zu hoch festgelegt, sind Waldbesitzerinnen und Waldbesitzer möglicherweise nicht bereit, Holz zu einem unter dem Richtpreis gelegenen Preis zu verkaufen, selbst wenn ihre Kosten unter dem Richtpreis liegen. Die Folge könnte ein Unterangebot an Rohholz sein.

Grundsätzlich wäre es zwar möglich, die unternehmensspezifischen Kosten der Sägereien und der Waldbesitzerinnen und Waldbesitzer bei der Festlegung der Richtpreise zu berücksichtigen. Dazu müssten diese Informationen der die Richtpreise festlegenden Instanz gemeldet werden. Dadurch entsteht die Gefahr, dass unter Konkurrenzunternehmen sensible Informationen ausgetauscht werden und es auf diesem Weg zu kollusivem Verhalten kommt.

<sup>1</sup> Bundesgesetz vom 4.10.1991 über den Wald, WaG; SR 921.

<sup>2</sup> Bundesgesetz vom 6.10.1995 über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen, KG; SR 251.

<sup>3</sup> Bericht der Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie des Ständerates (UREK-S) vom 31.8.2023.

Ausserdem wären bei der Festlegung der Richtpreise nur die Waldeigentümerinnen und Waldeigentümer sowie die direkten Abnehmerinnen und Abnehmer des Rohholzes vertreten. Die nachgelagerten Marktstufen und die Konsumentinnen und Konsumenten könnten hingegen keinen Einfluss auf die Richtpreise nehmen. Dadurch entsteht die Gefahr, dass überhöhte Richtpreise festgelegt werden. Zwar haben die Sägereien ein Interesse daran, das von ihnen verarbeitete Holz günstiger einzukaufen als ihre Konkurrentinnen. Wenn aber alle Sägereien zum gleichen überhöhten Preis Rohholz beziehen und wenn sie diese Preise an die nachgelagerten Marktstufen weitergeben können, ist ihr Interesse gering, sich für tiefere Rohholzpreise einzusetzen. Aus diesem Grund besteht die Gefahr, dass die Interessen der Konsumentinnen und Konsumenten bei der Festlegung der Richtpreise nicht ausreichend berücksichtigt würden.

#### *Alternativen zu Richtpreisen*

Mit einem Anteil von rund 70 % befindet sich der Grossteil des Waldes im Besitz der öffentlichen Hand. Die verbleibenden 30 % der Waldfläche gehört rund 250 000 privaten Eigentümerinnen und Eigentümern. Viele von diesen besitzen nur kleine Waldflächen. Sie können keinen grossen Aufwand für die Beschaffung von Informationen zur Marktlage betreiben.

Um diesen Aufwand möglichst gering zu halten, können Informationen zu den Faktoren publiziert werden, die mutmasslich einen Einfluss auf die Richtpreise hätten. Dazu gehören zum Beispiel Angaben zu den sogenannten Zwangsnutzungen, also den Holzmengen, die zum Beispiel aufgrund von Sturmschäden oder Insektenbefall auf den Markt gebracht werden müssen. Auch historische Marktpreise oder Einschätzungen zur Entwicklung der Nachfrage werden bereits heute für manche Regionen publiziert, zum Beispiel in den vierteljährlichen Holzmarktberichten der Holzmarkt Ostschweiz AG. Auf dieser Grundlage können die einzelnen Waldeigentümerinnen und Waldeigentümer Preisverhandlungen mit den Sägereien zu führen.

Zusätzlich dazu gibt es bereits heute Genossenschaften, welche die Vermarktung des Holzes ihrer Mitglieder übernehmen. Durch die gemeinschaftliche Vermarktung ihres Holzes können die Waldbesitzerinnen und Waldbesitzer die entsprechenden Kosten reduzieren.

Aus Sicht der Wettbewerbskommission reichen die erwähnten Massnahmen aus, um Waldbesitzerinnen und Waldbesitzer in die Lage zu versetzen, einen fairen Preis für ihr Holz auszuhandeln. Es ist nicht ersichtlich, weshalb dazu zusätzlich Richtpreise erforderlich sein sollen.

#### *Fazit*

Die Publikation von Richtpreisen kann zu einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs führen. Diese Gefahr ist bei der Publikation von Marktinformationen oder der gemeinschaftlichen Vermarktung von Holz durch Besitzerinnen und Besitzer kleiner Waldflächen geringer. Weil damit die gleichen Ziele ebenfalls erreicht werden können, lehnt die Wettbewerbskommission die vorliegende Revision des Waldgesetzes ab.

---

<sup>4</sup> Forststatistik des Bundesamtes für Statistik, Tabelle «Forstflächen nach Eigentübertyp und Kantonen» <[www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/aktuell/neue-veroeffentlichungen.assetdetail.26305067.html](http://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/aktuell/neue-veroeffentlichungen.assetdetail.26305067.html)> (16.10.2023).

## E Diverses Divers Diversi

### E 1. Gutachten: A. gegen Schweizerische Vereinigung integriert produzierender Bauern und Bäuerinnen (IP-SUISSE)

*Gutachten der Wettbewerbskommission vom 31. Oktober 2022 gemäss Artikel 15 Absatz 1 Bundesgesetz vom 6. Oktober 1995 über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, KG; SR 251) für das Regionalgericht Bern-Mittelland in der Rechtssache A. gegen Schweizerische Vereinigung integriert produzierender Bauern und Bäuerinnen (IP-SUISSE)*

#### A Sachverhalt

1. Der Sachverhalt ergibt sich aus den durch das Regionalgericht Bern-Mittelland zur Verfügung gestellten Akten.

2. A. ist ein Landwirt in B., der zwischen [...] und [...] unter der Garantiemarke IP-SUISSE (nachfolgend: IP-SUISSE-Label) Bankvieh<sup>1</sup> (nachfolgend: IP-SUISSE-Bankvieh) produzierte.<sup>2</sup> Er war hierdurch automatisch Mitglied des Vereins Schweizerische Vereinigung integriert produzierender Bauern und Bäuerinnen (IP-SUISSE) (nachfolgend: Verein IP-SUISSE).<sup>3</sup>

3. Der Verein IP-SUISSE ist ein Verein nach schweizerischem Recht mit Sitz in Zollikofen, Kanton Bern.<sup>4</sup> Er ist ein Zusammenschluss von Landwirtinnen und Landwirten, die umweltschonend und tiergerecht produzieren wollen, sowie von weiteren an einer umweltschonenden und tiergerechten Produktion interessierten Personen.<sup>5</sup> Im Mai 2018 waren rund 20'000 Landwirtinnen und Landwirte Mitglieder des Vereins IP-SUISSE.<sup>6</sup> Der Verein IP-SUISSE bezweckt unter anderem die Förderung einer umweltschonenden und tiergerechten Landwirtschaft, die Festlegung von Richtlinien für das IP-SUISSE-Label und die Förderung der Produktion und der Vermarktung von Produkten, die gemäss den Anforderungen des Vereins IP-SUISSE produziert werden.<sup>7</sup> Zur Erreichung dieses Zwecks erbringt der Verein IP-SUISSE insbesondere Dienstleistungen im Bereich der Qualitätszertifizierung für landwirtschaftliche Erzeugnisse und andere Lebensmittel, wozu die Definition von Produktionsanforderungen (nachfolgend: Produktionsrichtlinien) und die Definition von Prozessen zur Kontrolle und Zertifizierung der Einhaltung der Produktionsrichtlinien gehören.<sup>8</sup> Zudem ist der Verein IP-SUISSE über mindestens eine Tochtergesellschaft, die ASF Tiervermarktung AG<sup>9</sup> (bis im Jahr 2021: AG für Schlachtviehhandel und Fleischvermarktung (ASF)), im Viehhandel tätig, wobei er [...] auch über die mittlerweile im Handelsregister gelöschte Schneider Vieh & Fleisch AG<sup>10</sup> in diesem Bereich tätig war.

4. A. und der Verein IP-SUISSE haben in den Jahren [...] und [...] Produktionsverträge abgeschlossen, gemäss welchen A. gesamtbetriebliche und Label-spezifische Richtlinien im Bereich der Tierhaltung, insbesondere

betreffend Bankvieh, einzuhalten hatte.<sup>11</sup> A. verpflichtete sich gegenüber dem Verein IP-SUISSE zur Bezahlung von Label-Abgaben, die sich aus einem pauschalen Mitgliederbeitrag und einem leistungsabhängigen Beitrag pro geschlachtetem Tier (nachfolgend: Label-Abgaben) zusammensetzten.<sup>12</sup> A. konnte sein Bankvieh so als IP-SUISSE-Bankvieh verkaufen, wodurch er höhere Erträge erzielte als beim Verkauf konventionell erzeugten Bankviehs.<sup>13</sup> Die vorliegend relevanten IP-SUISSE-Richtlinien Gesamtbetrieb und die IP-SUISSE-Richtlinien Tierhaltung sahen sodann mittels eines Verweises auf Sanktionsreglemente des Vereins IP-SUISSE vor, dass besonders schwerwiegende Verstösse gegen die Produktionsrichtlinien zum Vereinsausschluss führen können.<sup>14</sup>

<sup>1</sup> Bankvieh umfasst Muni, Rinder, Ochsen und Kälber, die zur Schlachtung bestimmt sind (vgl. Bundesamt für Landwirtschaft, [www.blw.admin.ch/blw/de/home/markt/marktbeobachtung/erlaeuterungen.html](http://www.blw.admin.ch/blw/de/home/markt/marktbeobachtung/erlaeuterungen.html), abgerufen am 12. Oktober 2022).

<sup>2</sup> Regionalgericht Bern-Mittelland, Gutachtensauftrag vom [...], S. 1 f.; vgl. Art. 3 Statuten der Schweizerischen Vereinigung integriert produzierender Bauern und Bäuerinnen vom 15. September 2016 (nachfolgend: IP-SUISSE-Statuten).

<sup>3</sup> Vgl. Art. 4 IP-SUISSE-Statuten.

<sup>4</sup> Handelsregister des Kantons Bern, CHE-110.013.660.

<sup>5</sup> Vgl. Art. 2 IP-SUISSE-Statuten.

<sup>6</sup> Verein IP-SUISSE, Webseite: Organisation der IP-SUISSE, Ausdruck vom [...].

<sup>7</sup> Vgl. Art. 2 und 3 IP-SUISSE-Statuten; RPW 2019/4, 1177 Rz 3, *Migros/IP-SUISSE*.

<sup>8</sup> Vgl. etwa Art. 2 ff. IP-SUISSE-Richtlinien Gesamtbetrieb: Grundanforderung für sämtliche IP-SUISSE Labelprogramme vom 28. Juni 2016 (nachfolgend: IP-SUISSE-Richtlinien Gesamtbetrieb); Art. 1 f. IP-SUISSE-Richtlinien Tierhaltung: Rindvieh, Schweine, Schafe, Geflügel vom 21. März 2017 (nachfolgend: IP-SUISSE-Richtlinien Tierhaltung).

<sup>9</sup> Handelsregister des Kantons Luzern, CHE-107.276.414.

<sup>10</sup> Handelsregister des Kantons Luzern, CHE-113.195.149; Regionalgericht Bern-Mittelland, Gutachtensauftrag vom [...], S. 3, 5.

<sup>11</sup> Vertrag für die Erzeugung von Fleisch und Fleischprodukten mit dem IP-SUISSE-Label (Käferlabel) vom [...]; IP-SUISSE Produktionsvertrag Tierhaltung vom [...]; Klageantwort vom [...], Rz 8 f.

<sup>12</sup> Ziff. 3 Allgemeine Vertragsbestimmungen, IP-SUISSE Produktionsvertrag Tierhaltung vom 12. November 2008.

<sup>13</sup> Gemäss A. betrug der Unterschied pro Kilo Schlachtgewicht 50 bis 60 Rappen bzw. pro Tier ungefähr 160 bis 170 Franken (vgl. A., Schreiben vom [...] an das Regionalgericht Bern-Mittelland, S. 4).

<sup>14</sup> Vgl. Ziff. 4.5 IP-SUISSE-Richtlinien Gesamtbetrieb; Ziff. 2.1.11 IP-SUISSE-Richtlinien Tierhaltung. Zwischen den Parteien ist strittig, ob das Sanktionsreglement IP-SUISSE, Aufbereitung und Vermarktung, Juni 2010 (Sanktionsreglement 2010), oder das Sanktionsreglement IP-SUISSE, Landwirtschaftliche Produktion, Januar 2016 (Sanktionsreglement 2016), anwendbar ist (vgl. Klage vom [...], Rz 38 ff.; Klageantwort vom [...], Rz 39 ff.). Ziff. 3 Abs. 11 Sanktionsreglement 2010 lautet: «Besonders schwerwiegende Verstösse können gemäss Statuten zu einem Ausschluss führen». Ziff. 3 Abs. 9 Sanktionsreglement 2016 lautet: «Besonders schwerwiegende Verstösse können gemäss Statuten zu einem sofortigen Ausschluss führen». Vgl. Art. 5 IP-SUISSE-Statuten.



5. Am [...] und am [...] fanden auf dem Hof von A. Kontrollen im Auftrag des [...] Amtes [...] statt, anlässlich welcher Mängel im Bereich des Tierschutzes festgestellt wurden.<sup>15</sup> Der Verein IP-SUISSE erfuhr von diesen Kontrollen und den festgestellten Mängeln.<sup>16</sup> Gemäss dem Verein IP-SUISSE teilte dieser A. in der Folge mit Schreiben vom [...] mit, dass er wegen der festgestellten Mängel auf unbestimmte Zeit, mindestens aber für sechs Monate, aus dem Label-Programm «IP-SUISSE Tierproduktion Grossvieh BTS+RAUS», nicht aber aus dem Verein IP-SUISSE, ausgeschlossen werde.<sup>17</sup> A. bestreitet den Erhalt des Schreibens vom [...] vor dem [...].<sup>18</sup> Am [...] fand auf dem Hof von A. eine Kontrolle im Auftrag des Vereins IP-SUISSE statt, anlässlich welcher diverse Verstösse gegen die Produktionsrichtlinien des Vereins IP-SUISSE festgestellt und in einer Checkliste festgehalten wurden.<sup>19</sup> Es handelte sich um folgende Verstösse gegen die Produktionsrichtlinien: Tiere zum Teil stark verschmutzt; ungenügende Klauenpflege; lahme Milchkühe; sechs Mastmunis auf Lochbodenrosten ohne Einstreu eingesperrt; 20 Milchkälber in Iglus ohne Wasser und Heu (stark abgemagert); keine oder nur nasse Einstreu; verschmutzte Silage in den Krippen (schlechte Grundfutter-Qualität) (verschmutzt, muffig schimmelig); Inventarliste für Tierarzneimittel unvollständig; Behandlungsjournal unvollständig.<sup>20</sup> Mit Beschluss vom [...] stellte der Verein IP-SUISSE die Produktionsrichtlinienverstösse fest und schloss A. auf unbestimmte Zeit, mindestens aber für 12 Monate, gesamtbetrieblich aus dem Verein IP-SUISSE aus.<sup>21</sup> Die im Einzelnen verletzte Produktionsrichtlinien wurden darin nicht angegeben. A. wurde auf die Möglichkeit einer Beanstandung der Kontrolle und eines vereinsinternen Rekurses gegen den Beschluss innert fünf Werktagen hingewiesen. Mit Schreiben vom [...] erhob A. gegen den Ausschluss vom [...] vereinsinternen Rekurs an die Rekurskommission des Vereins IP-SUISSE (nachfolgend: Rekurskommission).<sup>22</sup> Die Rekurskommission wies den Rekurs mit Entscheid vom [...] mit einem allgemeinen Verweis auf Verstösse gegen das Gesetz und die Label-Richtlinien des Vereins IP-SUISSE ab.<sup>23</sup> Auf ein Auskunftsbegehren vom [...] und eine Anfechtung des Vereinsausschlusses vom [...] hin legte der Verein IP-SUISSE mit Schreiben vom [...] dar, gegen welche Vorgaben A. verstossen habe.<sup>24</sup> Er nannte einerseits verschiedene staatliche Normen<sup>25</sup> und andererseits Ziff. 2.5.1 IPS-Richtlinien Tierhaltung. Ziff. 2.5.1 IPS-Richtlinien Tierhaltung lautete in der Fassung vom 21. März 2017 wie folgt:

## 2.5 Grossviehmast (Bankvieh)

### 2.5.1 Haltung

*Gemäss der Direktzahlungsverordnung (SR 910.13), Abschnitt Tierwohlbeiträge, müssen Tiere des Sektors "Grossviehmast" nach den BTS- und RAUS-Anforderungen gehalten werden. Die Haltung von Tieren in Liegeboxen ist nur auf bewilligten Liegematten (DLG FokusTest BTS Rindvieh) gestattet. Die Liegefläche ist auch bei Liegematten regelmässig und ausreichend einzustreuen.*

6. A. gelangte nach Durchlaufen des Schlichtungsverfahrens und gescheiterten Einigungsversuchen mit Klage vom [...] an das Regionalgericht Bern-Mittelland.

7. Mit seiner Klage vom [...] machte A. insbesondere geltend, der Verein IP-SUISSE habe durch sein Verhalten Art. 5 und Art. 7 KG verletzt. Mit Klageantwort vom [...] beantragte der Verein IP-SUISSE die Abweisung der Klage. Am [...] wurde vor dem Regionalgericht Bern-Mittelland eine Verhandlung durchgeführt, woraufhin das Verfahren mehrmals sistiert wurde, um eine aussergerichtliche Einigung der Parteien zu ermöglichen, was nicht gelang. In der Folge legte das Regionalgericht Bern-Mittelland der Wettbewerbskommission (nachfolgend: WEKO) mit Schreiben vom [...] eine Reihe von Fragen zur Begutachtung vor. Mit Schreiben vom [...] erbat das Sekretariat der Wettbewerbskommission (nachfolgend: Sekretariat) beim Regionalgericht Bern-Mittelland ergänzende Angaben zum Sachverhalt. In der Folge legte das Regionalgericht Bern-Mittelland der WEKO sodann mit Schreiben vom [...] dieselben Fragen zusammen mit ergänzenden Angaben zur Begutachtung vor. Mit Verfügung der a.o. Gerichtspräsidentin des Regionalgerichts Bern-Mittelland vom [...] wurde eine Änderung in der Verfahrensleitung bekanntgegeben.

## B Begutachtung durch die WEKO

### B.1 Vorbehalt

8. Das Verhältnis zwischen dem zivil- und verwaltungsrechtlichen Verfahren ist im Kartellgesetz nur in den Grundzügen geregelt. Daher hat die WEKO nach Rücksprache mit dem Bundesgericht und den kantonalen Gerichten Grundsätze zuhanden der kantonalen Zivilgerichte verabschiedet.<sup>26</sup>

<sup>15</sup> [...].

<sup>16</sup> [...].

<sup>17</sup> Verein IP-SUISSE, Schreiben vom [...] in Sachen Ausschluss Tierproduktion Grossvieh BTS+RAUS.

<sup>18</sup> Regionalgericht Bern-Mittelland, Gutachtensauftrag vom [...], S. 2.

<sup>19</sup> [...].

<sup>20</sup> [...].

<sup>21</sup> Verein IP-SUISSE, Beschluss vom [...] in Sachen gesamtbetrieblicher Ausschluss aus der IP-SUISSE. Die Gültigkeit des Ausschlusses ist zwischen den Parteien sowohl in formeller als auch in materieller Hinsicht strittig (vgl. Klage vom [...], Rz 30 ff., 65 ff.; Klageantwort vom [...], Rz 36 ff.).

<sup>22</sup> A., Rekurs vom [...] in Sachen Ausschluss gemäss Schreiben vom [...].

<sup>23</sup> Rekurskommission, Entscheid vom [...] in Sachen Rekurs A. B.

<sup>24</sup> Verein IP-Suisse, Schreiben vom [...] in Sachen A., B. / Ausschluss und Auskunftsbegehren, S. 3 f.

<sup>25</sup> Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen (BLV), Fachinformation Tierschutz: Mindestabmessungen für die Haltung von Rindern (Fassung unbekannt), Seite 6; Art. 5, 37 Tierschutzverordnung vom 23. April 2008 (SR 455.1; TSchV); Tierseuchenverordnung vom 27. Juni 1995 (SR 916.401; TSV); Verordnung über die Direktzahlungen an die Landwirtschaft (SR 910.13; Direktzahlungsverordnung, DZV) (Abschnitt Tierwohlbeiträge: BTS und RAUS); Verordnung des EDI über die Hygiene bei der Milchproduktion (SR 916.351.021.1; VHyMP); Verordnung über die Tierarzneimittel (SR 812.212.27; Tierarzneimittelverordnung, TAMV).

<sup>26</sup> RPW 1997/4, 593 ff., *Die Beziehungen zwischen den Zivilgerichten und der Wettbewerbskommission*; RPW 1998/4, 621 ff., *Grundsätze zu Gutachten nach Art. 15 Abs. 1 Kartellgesetz*.

9. Das Gesuch um Erstellung eines Gutachtens gemäss Art. 15 KG muss insbesondere eine bereinigte Darstellung des Sachverhalts, klar formulierte Fragen und sämtliche Zusatzinformationen, die für die Beantwortung der gestellten Fragen erforderlich sind, enthalten.<sup>27</sup> Die WEKO klärt den Sachverhalt im Rahmen eines Gutachtensauftrags nicht von Amtes wegen ab. Es ist mithin an den Parteien, den ihre Rechtsbegehren stützenden Sachverhalt gemäss den Vorgaben des Zivilprozessrechts in das Verfahren einzubringen. Das Gutachten wird auf der Grundlage des vom Gericht vorgelegten Sachverhalts erstellt. Bei ungenügender Sachverhaltsdarstellung werden im Gutachten entsprechende Vorbehalte angebracht.<sup>28</sup>

10. Das vorliegende Gutachten gründet auf den vom Regionalgericht Bern-Mittelland zugestellten Akten. Diese bestehen insbesondere aus der Klage mitsamt Beilagen, der Klageantwort mitsamt Beilagen, einem Verhandlungsprotokoll und ergänzenden Angaben des Regionalgerichts Bern-Mittelland gemäss Schreiben vom [...].

## B.2 Beantwortung der Fragen

### B.2.1 Untersteht der Verein IP-SUISSE dem Geltungsbereich des Kartellgesetzes?

11. Ja. Der Verein IP-SUISSE untersteht in Bezug auf die Erbringung von Dienstleistungen im Bereich der Qualitätszertifizierung für landwirtschaftliche Erzeugnisse und andere Lebensmittel (Rz 3), insbesondere für IP-SUISSE-Rindfleisch, dem Geltungsbereich des Kartellgesetzes (vgl. zur Begründung nachstehend Kapitel B.3.1).

### B.2.2 Handelt es sich beim Ausschluss von A. aus dem Verein IP-Suisse um eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung im Sinne des Kartellgesetzes?

#### B.2.2.1 Wie ist in vorliegendem Fall die Marktgegenseite nach Art. 11 Abs. 3 VKU zu bezeichnen und wie wird der sachlich und räumlich relevante Markt definiert?

12. Diese Frage kann vorliegend offengelassen werden, da ein kartellrechtlich unzulässiges Verhalten unabhängig von der Marktabgrenzung verneint werden kann (vgl. zur Begründung nachstehend Kapitel B.3.3.2, B.3.4.1).

#### B.2.2.2 Sind die in Frage stehenden Regeln und Handlungen des Vereins IP-Suisse als Behinderungen bzw. Benachteiligungen (Art. 7 KG) oder Wettbewerbsbeschränkungen (Art. 5 KG) zu qualifizieren?

13. Nein. Hinsichtlich Art. 7 KG kann die Frage offengelassen werden, ob die *Regeln* des Vereins IP-SUISSE oder der *Ausschluss* von A. aus dem Verein IP-SUISSE als Wettbewerbsverfälschung gemäss Art. 7 KG zu qualifizieren sind, weil eine allfällige Wettbewerbsverfälschung durch sachliche Gründe («legitimate business reasons») gerechtfertigt wäre und damit keine unzulässige Verhaltensweise gemäss Art. 7 KG darstellen würde (vgl. zur Begründung nachstehend Kapitel B.3.4.2). Hinsichtlich Art. 5 KG kann die Frage, ob die Regeln des Vereins IP-SUISSE als Wettbewerbsabrede gemäss Art. 4 Abs. 1 KG zu qualifizieren sind, vorliegend offengelassen werden, weil eine allfällige Wettbewerbsabrede in jedem Fall durch Effizienzgründe gemäss Art. 5 Abs. 2 KG

gerechtfertigt wäre und damit keine unzulässige Wettbewerbsabrede gemäss Art. 5 KG darstellen würde. Der *Ausschluss* von A. aus dem Verein IP-SUISSE stellt bereits keine Wettbewerbsabrede gemäss Art. 4 Abs. 1 KG dar und damit erst recht keine unzulässige Wettbewerbsabrede gemäss Art. 5 KG (vgl. zur Begründung nachstehend Kapitel B.3.3).

### B.2.2.3 Sollte die Frage B.2.2.2 bejaht werden: Gibt es im konkreten Sachverhalt genügende betriebswirtschaftliche Gründe («legitimate business reasons», Art. 7 KG) bzw. Effizienzgründe (Art. 5 Abs. 2 KG) für die Behinderungen/Benachteiligungen bzw. Wettbewerbsbeeinträchtigungen?

14. Vgl. Antwort auf die Frage B.2.2.2 (Rz 13).

## B.3 Erwägungen

### B.3.1 Geltungsbereich (Art. 2 KG)

15. Das Kartellgesetz ist anwendbar auf Unternehmen des privaten und öffentlichen Rechts, die Wettbewerbsabreden treffen oder Marktmacht ausüben (Art. 2 Abs. 1 KG). Als Unternehmen gelten sämtliche Nachfrager oder Anbieter von Gütern und Dienstleistungen im Wirtschaftsprozess, unabhängig von ihrer Rechts- oder Organisationsform (Art. 2 Abs. 1<sup>bis</sup> KG). Das Kartellgesetz folgt damit einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise: Es sollen wirtschaftliche Tatsachen aus wirtschaftlicher Sicht und unabhängig von ihrer rechtlichen Struktur erfasst werden.<sup>29</sup>

16. Ob der Unternehmensbegriff erfüllt ist, bestimmt sich in Bezug auf den konkreten Sachverhalt, nicht in Bezug auf eine natürliche oder juristische Person generell (sog. funktionaler Unternehmensbegriff). Ein Akteur kann in Bezug auf gewisse Tätigkeiten als Unternehmen gelten, in Bezug auf andere jedoch nicht.

17. Der Verein IP-SUISSE erbringt Dienstleistungen im Bereich der Qualitätszertifizierung für landwirtschaftliche Erzeugnisse und andere Lebensmittel; er ist zudem im Bereich des Viehhandels tätig (Rz 3). Qualitätszertifizierungsdienstleistungen und Viehhandel werden insbesondere von Produzentinnen und Produzenten landwirtschaftlicher Erzeugnisse und anderer Lebensmittel nachgefragt. Die Qualitätszertifizierungsdienstleistungen des Vereins IP-SUISSE stehen zu den Qualitätszertifizierungsdienstleistungen anderer Anbieterinnen und Anbieter im Wettbewerb um Produzentinnen und Produzenten, die Label-Abgaben zahlen (Rz 4). Die Qualitätszertifizierungsdienstleistungen des Vereins IP-SUISSE können zudem beim nachgelagerten Vertrieb zertifizierter landwirtschaftlicher Erzeugnisse und anderer Lebensmittel zu einer Anpassung des Angebots (z.B. höhere Qualität) oder der Nachfrage (z.B. höhere Zahlungsbereitschaft) führen. Im Bereich des Viehhandels steht der Verein IP-SUISSE im Wettbewerb zu anderen Viehhändlerinnen

<sup>27</sup> RPW 1997/4, 595 Rz 9, *Die Beziehungen zwischen den Zivilgerichten und der Wettbewerbskommission*.

<sup>28</sup> RPW 1998/4, 621 Rz 3, *Grundsätze zu Gutachten nach Art. 15 Abs. 1 Kartellgesetz*.

<sup>29</sup> Botschaft vom 23. November 1994 zu einem Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen, BBl 1995 I 468, 533 f.

und Viehhändlern. Die Qualitätszertifizierungsdienstleistungen und die Viehhandelstätigkeit des Vereins IP-SUISSE stellen damit ein Anbieten von Gütern und Dienstleistungen im Wirtschaftsprozess gemäss Art. 2 Abs. 1<sup>bis</sup> KG dar, so dass der Verein IP-SUISSE in Bezug auf die vorliegend relevanten Verhaltensweisen als Unternehmen zu qualifizieren ist.<sup>30</sup>

18. Mitglieder des Vereins IP-SUISSE sind Landwirtinnen und Landwirte sowie weitere an einer umweltschonenden und tiergerechten Produktion interessierte Personen (Rz 3). Während zu den «interessierten Personen» keine weitergehenden Informationen vorliegen, sind Landwirtinnen und Landwirte typischerweise Anbieterinnen und Anbieter landwirtschaftlicher Erzeugnisse und anderer Lebensmittel sowie tatsächliche oder potenzielle Nachfragerinnen und Nachfrager verschiedener Dienstleistungen, einschliesslich der Dienstleistungen des Vereins IP-SUISSE. Sowohl als Anbieter und Nachfrager von Produkten und Dienstleistungen als auch als Mitglieder des Vereins IP-SUISSE – die über die Organe des Vereins IP-SUISSE über Normen und Tätigkeiten des Vereins IP-SUISSE mitbestimmen – sind die Mitglieder des Vereins IP-SUISSE, zumindest die Landwirtinnen und Landwirte, deshalb in Bezug auf die vorliegend relevanten Verhaltensweisen ebenfalls als Unternehmen gemäss Art. 2 Abs. 1<sup>bis</sup> KG zu qualifizieren.

19. In räumlicher Hinsicht ist das Kartellgesetz auf Sachverhalte anwendbar, die sich in der Schweiz auswirken (Art. 2 Abs. 2 KG), was vorliegend der Fall ist (Rz 4 f.).

### B.3.2 Vorbehaltene Vorschriften (Art. 3 Abs. 1 KG)

20. Gemäss Art. 3 Abs. 1 KG sind dem Kartellgesetz Vorschriften vorbehalten, die auf einem Markt für bestimmte Waren oder Leistungen Wettbewerb nicht zulassen, insbesondere Vorschriften, die eine staatliche Markt- oder Preisordnung begründen (Art. 3 Abs. 1 Bst. a KG), und solche, die einzelne Unternehmen zur Erfüllung öffentlicher Aufgaben mit besonderen Rechten ausstatten (Art. 3 Abs. 1 Bst. b KG).

21. Gemäss Art. 8 Abs. 1 des Bundesgesetzes über die Landwirtschaft vom 29. April 1998 (Landwirtschaftsgesetz, LWG) mit der Sachüberschrift «Selbsthilfe» sind die Förderung der Qualität und des Absatzes sowie die Anpassung der Produktion und des Angebotes an die Erfordernisse des Marktes Sache der Organisationen der Produzenten und Produzentinnen oder der entsprechenden Branchen. Als Branchenorganisation gilt der Zusammenschluss von Produzenten und Produzentinnen einzelner Produkte oder Produktgruppen mit den Verarbeitern und gegebenenfalls mit dem Handel (Art. 8 Abs. 2 LWG).

22. Zu prüfen wäre demnach, ob Art. 8 LWG im Sinne von Art. 3 Abs. 1 KG Wettbewerb nicht zulässt. Die Frage kann vorliegend jedoch offengelassen werden, da keine kartellrechtlich unzulässigen Verhaltensweisen gegeben sind (Rz 23 ff.).

### B.3.3 Unzulässige Wettbewerbsabrede

23. Wettbewerbsabreden (Art. 4 Abs. 1 KG), die den Wettbewerb auf einem Markt für bestimmte Waren oder Leistungen erheblich beeinträchtigen und sich nicht durch Gründe der wirtschaftlichen Effizienz rechtfertigen lassen,

sowie Abreden, die zur Beseitigung wirksamen Wettbewerbs führen, sind unzulässig (Art. 5 KG).

#### B.3.3.1 Wettbewerbsabrede (Art. 4 Abs. 1 KG)

24. Als Wettbewerbsabreden gelten rechtlich erzwingbare oder nicht erzwingbare Vereinbarungen sowie aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen von Unternehmen gleicher oder verschiedener Marktstufen, die eine Wettbewerbsbeschränkung bezwecken oder bewirken (Art. 4 Abs. 1 KG). Eine Wettbewerbsabrede setzt zwei Tatbestandselemente voraus: (a) ein bewusstes und gewolltes Zusammenwirken der an der Abrede beteiligten Unternehmen und (b) das Bezwecken oder Bewirken einer Wettbewerbsbeschränkung.<sup>31</sup>

25. A. wurde wegen Verstössen gegen die Produktionsrichtlinien des Vereins IP-SUISSE aus diesem ausgeschlossen. Für den Ausschluss von Mitgliedern, die gegen Produktionsrichtlinien verstossen, ist die *Geschäftsstelle* des Vereins IP-SUISSE (nachfolgend: Geschäftsstelle) zuständig.<sup>32</sup> Die von A. angerufene *Rekurskommission* hat den Ausschluss sodann mittels Abweisung des Rekurses bestätigt.

26. Die Mitglieder des Vereins IP-SUISSE haben die Statuten genehmigt (oder beim Mitgliedschaftserwerb akzeptiert), die vorsehen, dass die Geschäftsstelle Mitglieder ausschliessen kann, welche die Produktionsrichtlinien nicht einhalten.<sup>33</sup> Zwischen den Mitgliedern des Vereins IP-SUISSE besteht insofern ein Konsens, dass ein Mitglied, das die Produktionsrichtlinien verletzt, aus diesem ausgeschlossen werden kann.<sup>34</sup> Sie haben diesbezüglich bewusst und gewollt zusammengewirkt.<sup>35</sup>

27. Hinsichtlich der Frage des Bezweckens oder Bewirkens einer Wettbewerbsbeschränkung (Rz 24) ist zwischen den Regeln des Vereins IP-SUISSE einerseits und der konkreten Handlung, d.h. dem *Ausschluss* von A. aus dem Verein IP-SUISSE, zu unterscheiden. Dass die *Regeln* des Vereins IP-SUISSE (d.h. die Statuten, Richtlinien, Reglemente, etc.) aufgrund der Möglichkeit des Ausschlusses von Mitgliedern, die einen besonders schwerwiegenden Produktionsrichtlinienverstoss begehen, eine Wettbewerbsbeschränkung *bezwecken*, wird weder von A. behauptet noch ist dies vorliegend anderweitig ersichtlich. Zu prüfen ist deshalb, ob die Regeln des Vereins IP-SUISSE eine Wettbewerbsbeschränkung *bewirken*. Eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung ist zu bejahen, wenn eine Abrede tatsächlich oder potenziell zu einer Ausschaltung oder Begrenzung eines Wettbewerbsparameters (wie Preis, Menge, Qualität, Service, Beratung, Werbung, Geschäftskonditionen, Marketing,

<sup>30</sup> Vgl. auch RPW 2015/3, 732 f. Rz 14–21, *Gutachten für das Regionalgericht Bern-Mittelland in Sachen Käser [...] gegen den Verein Emmentaler Switzerland (ES)*.

<sup>31</sup> BGE 147 II 72, 77 E. 3.2, 83 f. E. 3.5 f., *Pfizer*.

<sup>32</sup> Art. 5 IP-SUISSE-Statuten.

<sup>33</sup> Art. 5 Abs. 2 Bst. b IP-SUISSE-Statuten.

<sup>34</sup> Art. 5 Abs. 2 Bst. b IP-SUISSE-Statuten.

<sup>35</sup> Vgl. RPW 2020/4a, 1569 Rz 213, *SwissZinc AG*. Vgl. auch RPW 2019/3b, 963 Rz 2314, *Badezimmer (2. Teil)*; RPW 2019/2, 290 Rz 51 f., *SIA-Honorarordnungen*. Krit. MANI REINERT/MARIUS VISCHER, in: *Basler Kommentar, Kartellgesetz, Amstutz/Reinert (Hrsg.)*, 2. Aufl. 2021, Art. 4 Abs. 1 KG N 360b f.

Forschung und Entwicklung) führt.<sup>36</sup> Der Ausschluss eines Mitglieds aus dem Verein IP-SUISSE führt dazu, dass dieses keinen Zugang mehr zum IP-SUISSE-Label hat. Hierdurch wird mithin die Verfügbarkeit des IP-SUISSE-Labels in Bezug auf das ausgeschlossene Mitglied reduziert, was in einer tatsächlichen oder potenziellen Mengenbeschränkung resultieren könnte. Die *Regeln* des Vereins IP-SUISSE könnten deshalb zumindest potenziell eine Wettbewerbsbeschränkung bewirken und insofern eine Wettbewerbsabrede gemäss Art. 4 Abs. 1 KG darstellen. Da der Verein IP-SUISSE vordringlich ein Zusammenschluss von Landwirtinnen und Landwirten (Rz 3) ist, die auf der gleichen Marktstufe tätig sind wie A., nämlich als Produzentinnen und Produzenten landwirtschaftlicher Erzeugnisse und anderer Lebensmittel, wäre von einem horizontalen Verhältnis auszugehen. Die Frage, ob die Regeln des Vereins IP-SUISSE eine Wettbewerbsabrede gemäss Art. 4 Abs. 1 KG darstellen, kann vorliegend jedoch offengelassen werden, da eine allfällige Wettbewerbsabrede durch Effizienzgründe gemäss Art. 5 Abs. 2 KG gerechtfertigt wäre und damit keine unzulässige Wettbewerbsabrede gemäss Art. 5 KG darstellen würde (Rz 32 f.).

28. Hinsichtlich des eigentlichen *Ausschlusses* von A. aus dem Verein IP-SUISSE wird ein wettbewerbsbeschränkender Zweck wiederum weder geltend gemacht, noch ist er anderweitig ersichtlich. Anders ist jedoch die wettbewerbsbeschränkende *Wirkung* zu bewerten. Wird ein Mitglied ausgeschlossen, welches das IP-SUISSE-Label verwendet, ohne dabei die entsprechenden Produktionsrichtlinien einzuhalten, wird die Verfügbarkeit des IP-SUISSE-Labels in Bezug auf Produkte reduziert, die das IP-SUISSE-Label überhaupt nicht tragen dürften. Eine tatsächliche oder potenzielle Mengenbeschränkung ist deshalb zu verneinen. Fehlen sowohl ein wettbewerbsbeschränkender Zweck als auch eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung, sind bereits die Tatbestandsmerkmale einer Wettbewerbsabrede gemäss Art. 4 Abs. 1 KG nicht erfüllt und es erübrigt sich die weitere Prüfung unter Art. 5 KG (Rz 30 ff.), da auch dessen Tatbestandsmerkmale nicht erfüllt sein können.

29. Soweit der Tatbestand der Wettbewerbsabrede (Art. 4 Abs. 1 KG) erfüllt wäre (Rz 27), wäre weiter zu prüfen, ob die Wettbewerbsabrede zu einer Beseitigung oder erheblichen Beeinträchtigung des Wettbewerbs führt (Art. 5 KG).

### B.3.3.2 Beseitigung des wirksamen Wettbewerbs bzw. erhebliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs (Art. 5 Abs. 1 und 3 KG)

30. Nach Art. 5 Abs. 1 KG sind Abreden, die den *Wettbewerb* auf einem Markt für bestimmte Waren oder Leistungen *erheblich beeinträchtigen* und sich nicht durch Gründe der wirtschaftlichen Effizienz rechtfertigen lassen, sowie Abreden, die zur *Beseitigung wirksamen Wettbewerbs* führen, unzulässig. Bei Abreden nach Art. 5 Abs. 3 und Abs. 4 KG wird die Beseitigung wirksamen Wettbewerbs von Gesetzes wegen vermutet. Kann die Vermutung der Beseitigung wirksamen Wettbewerbs widerlegt werden, gelten Abreden nach Art. 5 Abs. 3 und Abs. 4 KG gemäss der höchstgerichtlichen Rechtsprechung grundsätzlich als erhebliche Wettbewerbsbeeinträchtigungen im Sinne von Art. 5 Abs. 1 KG, die – vorbehaltlich einer

Rechtfertigung aus Gründen der wirtschaftlichen Effizienz – unzulässig sind.<sup>37</sup>

31. Vorliegend bestehen keine Hinweise, dass der Wettbewerb beseitigt werden könnte, zumal für Produzentinnen und Produzenten von Bankvieh selbst nach Ansicht von A. insgesamt neun Label teilweise und fünf Label vollständig für das IP-SUISSE-Label substituierbar sind.<sup>38</sup> Auch zwischen den Bankvieh produzierenden Mitgliedern des Vereins IP-SUISSE, die keinen besonders schwerwiegenden Produktionsrichtlinienverstoss begangen haben, besteht weiterhin Wettbewerb. Die Vermutung der Beseitigung des Wettbewerbs gemäss Art. 5 Abs. 3 Bst. b KG<sup>39</sup> könnte deshalb widerlegt werden und es wäre gemäss höchstgerichtlicher Praxis von einer den Wettbewerb grundsätzlich erheblich beeinträchtigenden Wettbewerbsabrede gemäss Art. 5 Abs. 1 i.V.m. Art. 5 Abs. 3 Bst. b KG auszugehen (Rz 30). Da eine solche jedoch vorliegend durch Effizienzgründe gemäss Art. 5 Abs. 2 KG (Rz 32 f.) gerechtfertigt wäre, erübrigen sich weitere Ausführungen hierzu. Auf die Vornahme einer Marktabgrenzung kann im Kontext von Art. 5 KG verzichtet werden.

### B.3.3.3 Rechtfertigung aus Effizienzgründen (Art. 5 Abs. 2 KG)

32. Wettbewerbsabreden sind durch Gründe der wirtschaftlichen Effizienz gerechtfertigt, wenn sie notwendig sind, um die Herstellungs- oder Vertriebskosten zu senken, Produkte oder Produktionsverfahren zu verbessern, die Forschung oder die Verbreitung von technischem oder beruflichem Wissen zu fördern oder um Ressourcen rationeller zu nutzen und den beteiligten Unternehmen in keinem Fall Möglichkeiten eröffnen, wirksamen Wettbewerb zu beseitigen (Art. 5 Abs. 2 KG).<sup>40</sup>

33. Mit seinen Statuten, Richtlinien und Reglementen, welche insbesondere auch die Möglichkeit des Ausschlusses von Mitgliedern vorsehen, die einen besonders schwerwiegenden Produktionsrichtlinienverstoss begehen, gewährleistet der Verein IP-SUISSE die Produktion landwirtschaftlicher Erzeugnisse und anderer Lebensmittel nach klar festgelegten Qualitätskriterien. Das IP-

<sup>36</sup> BGE 147 II 72, 83 f. E. 3.5 f., *Pfizer*.

<sup>37</sup> BGE 143 II 297, 318 f. E. 5.2.5, 342 E. 9.4.6, *Gaba*.

<sup>38</sup> Vgl. Regionalgericht Bern-Mittelland, Gutachtensauftrag vom [...], S. 4. A. geht in Bezug auf neun Label (Bio Organic, Bio Organic Weiderind, Bio Weide-Beef, Fidelio, KAGfreiland, Natura-Beef, Natura-Beef Bio, Nature Suisse Bio, Silvestri Bio Weiderind), als deren Grundlage das Label «Knospe Bio Suisse» angegeben wird, davon aus, dass diese *teilweise* als Substitute für das IP-SUISSE-Label geeignet sind (die nur teilweise Substituierbarkeit leitet er daraus ab, dass diese Label nicht eine hundertprozentig schweizerische Herkunft vorschreiben würden). In Bezug auf fünf Label (Agri Natura, Silvestri Milchkalb, Silvestri Weiderind, Terra Suisse, Weide-Beef), als deren Grundlage das IP-SUISSE-Label angegeben wird, geht er davon aus, dass diese *vollständig* als Substitute für das IP-SUISSE-Label geeignet sind. Der Verein IP-SUISSE nennt insbesondere elf Label als geeignete Substitute für das IP-SUISSE-Label (Coop Naturafarm, Natura-Beef, Natura-Veal, Silvestri Weiderind, Swiss Quality Beef, SwissPrimGourmet, SwissPrimBeef, Origine, KAGfreiland, Terra Natura, Weide-Beef; vgl. Klageantwort vom [...], Rz 21).

<sup>39</sup> Vgl. PATRICK L. KRAUSKOPF/OLIVIER SCHALLER, in: Basler Kommentar, Kartellgesetz, Amstutz/Reinert (Hrsg.), 2. Aufl. 2021, Art. 5 KG N 415 ff.

<sup>40</sup> Vgl. PATRICK L. KRAUSKOPF/OLIVIER SCHALLER, in: Basler Kommentar, Kartellgesetz, Amstutz/Reinert (Hrsg.), 2. Aufl. 2021, Art. 5 KG N 300 ff.

SUISSE-Label soll namentlich Gewähr dafür bieten, dass zertifizierte Erzeugnisse umweltschonend und/oder tiergerecht hergestellt wurden und Acht auf eine rationelle Ressourcennutzung gegeben wurde (Rz 3). Damit werden Effizienzgründe in der Form einer *Verbesserung von Produktionsverfahren*,<sup>41</sup> der *Verbreitung von beruflichem Wissen*<sup>42</sup> sowie einer *rationelleren Nutzung von Ressourcen*<sup>43</sup> im Sinne von Art. 5 Abs. 2 KG erzielt. Könnten auch Produzentinnen und Produzenten, deren Produkte die geforderten Eigenschaften nicht aufweisen, das IP-SUISSE-Label nutzen, ginge dessen Glaubwürdigkeit und Werthaltigkeit verloren. Die Nachfrage nach Erzeugnissen, die mit dem IP-SUISSE-Label zertifiziert sind, könnte einbrechen und die Investitionen der Produzentinnen und Produzenten, welche die vom Verein IP-SUISSE geforderten Vorgaben einhalten, könnten nicht mehr eingebracht werden. Die Regeln des Vereins IP-SUISSE, einschliesslich der Möglichkeit der Sanktionierung bis hin zum Ausschluss fehlbarer Mitglieder, sind mithin *notwendig* zur Erzielung der beschriebenen Effizienzgewinne. Schliesslich bestehen vorliegend keine Hinweise, dass dadurch der Wettbewerb beseitigt werden könnte (Rz 31). Hieraus folgt, dass der Ausschluss von A. aus dem Verein IP-SUISSE aus Effizienzgründen gemäss Art. 5 Abs. 2 KG gerechtfertigt werden kann, vorausgesetzt, die gegen ihn erhobenen Vorwürfe treffen zu.

#### B.3.3.4 Ergebnis

34. Die Frage, ob die *Regeln* des Vereins IP-SUISSE als Wettbewerbsabrede gemäss Art. 4 Abs. 1 KG zu qualifizieren sind, kann vorliegend offengelassen werden, weil eine allfällige Wettbewerbsabrede in jedem Fall durch Effizienzgründe gemäss Art. 5 Abs. 2 KG gerechtfertigt wäre und damit keine unzulässige Wettbewerbsabrede gemäss Art. 5 KG darstellen würde. Der *Ausschluss* von A. aus dem Verein IP-SUISSE stellt bereits keine Wettbewerbsabrede gemäss Art. 4 Abs. 1 KG dar und damit erst recht keine unzulässige Wettbewerbsabrede gemäss Art. 5 KG.

### B.3.4 Unzulässige Verhaltensweisen marktbeherrschender Unternehmen

#### B.3.4.1 Marktbeherrschende Stellung (Art. 4 Abs. 2 KG)

35. Als marktbeherrschende Unternehmen gelten einzelne oder mehrere Unternehmen, die auf einem Markt als Anbieter oder Nachfrager in der Lage sind, sich von anderen Marktteilnehmern in wesentlichem Umfang unabhängig zu verhalten (Art. 4 Abs. 2 KG).

36. Die Frage, ob der Verein IP-SUISSE über eine marktbeherrschende Stellung verfügt, kann vorliegend offengelassen werden, da keine unzulässige Verhaltensweise gemäss Art. 7 KG gegeben ist (Rz 37 ff.). Damit erübrigt sich auch im Kontext von Art. 7 KG die Vornahme einer Marktabgrenzung.

#### B.3.4.2 Unzulässige Verhaltensweise (Art. 7 KG)

37. Gemäss Art. 7 Abs. 1 KG verhalten sich marktbeherrschende Unternehmen unzulässig, wenn sie durch den Missbrauch ihrer Stellung auf dem Markt andere Unternehmen in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs behindern oder die Marktgegenseite benachteiligen. In Art. 7 Abs. 2 KG hat der Gesetzgeber eine nicht

abschliessende Liste von Verhaltensweisen aufgestellt, die das Verbot von Art. 7 Abs. 1 KG veranschaulichen bzw. konkretisieren soll.<sup>44</sup> Eine unzulässige Verhaltensweise ist nur gegeben, wenn für eine Wettbewerbsverfälschung keine sachlichen Gründe (sog. «legitimate business reasons») bestehen.<sup>45</sup> In einem ersten Schritt sind die Wettbewerbsverfälschungen (d.h. Behinderung bzw. Benachteiligung von Marktteilnehmern) herauszuarbeiten und in einem zweiten Schritt mögliche sachliche Gründe.<sup>46</sup>

38. Die vorliegend relevanten *Regeln* des Vereins IP-SUISSE definieren insbesondere Produktionsrichtlinien und Kontrollmechanismen zur Qualitätssicherung hinsichtlich der Produktion von Bankvieh (Rz 3). Der *Ausschluss* von A. aus dem Verein IP-SUISSE erging, weil dieser die Produktionsrichtlinien des Vereins IP-SUISSE nicht eingehalten hatte, obwohl er vertraglich dazu verpflichtet war (Rz 4). Die Frage, ob die Regeln des Vereins IP-SUISSE und der Ausschluss von A. aus dem Verein IP-SUISSE als Wettbewerbsverfälschungen gemäss Art. 7 KG zu qualifizieren sind, kann vorliegend offengelassen werden, weil eine allfällige Wettbewerbsverfälschung durch sachliche Gründe gerechtfertigt wäre (Rz 39) und damit keine unzulässige Verhaltensweise gemäss Art. 7 KG darstellen würde.<sup>47</sup>

39. Als sachliche Gründe kommen einerseits *Effizienzgründe* in Frage.<sup>48</sup> Für die Prüfung von Effizienzgründen können die Kriterien von Art. 5 Abs. 2 KG herangezogen werden,<sup>49</sup> weshalb auf die entsprechenden Ausführungen zu verweisen ist (Rz 32 f.). Das Vorliegen von Effizienzgründen ist deshalb vorliegend zu bejahen, so dass ein unzulässiges Verhalten gemäss Art. 7 KG ausscheidet. Als sachliche Gründe kommen zudem *betriebswirtschaftliche Gründe* in Frage, die gegeben sind, wenn eine Verhaltensweise objektiv notwendig und verhältnismässig ist.<sup>50</sup> Da ein Verein, der Dienstleistungen im Bereich der Qualitätszertifizierung anbietet und bei schwerwiegenden

<sup>41</sup> Stiftung Pusch, Bewertung der Lebensmittel-Labels 2015: Hintergrundbericht, Zürich 2015 (die Studie attestiert dem IP-SUISSE-Label im Bereich der Biodiversität ein überdurchschnittliches Abschneiden, was eine glaubhafte Verbesserung des bäuerlichen Produktionsverfahrens darstellt).

<sup>42</sup> Vgl. BGE 129 II 18, 46 f. E. 10.3.3, *Buchpreisbindung*; PATRICK L. KRAUSKOPF/OLIVIER SCHALLER, in: Basler Kommentar, Kartellgesetz, Amstutz/Reinert (Hrsg.), 2. Aufl. 2021, Art. 5 KG N 320 ff.

<sup>43</sup> Vgl. RPW 2021/3, 616 Rz 30, *Maximale Produzenten-/Konsumentenpreisrelationen bei Fleisch* (der Bezug zu den einzelnen Betrieben dürfte vorliegend genügend eng sein).

<sup>44</sup> Vgl. RPW 2012/3, 467 Rz 71, *Erdgas Zentralschweiz AG*; Botschaft KG 1995, BBl 1995 468, 570.

<sup>45</sup> BGE 139 I 72, 103 E. 10.1.2, *Publigroupe SA et al./WEKO*.

<sup>46</sup> BGE 139 I 72, 103 E. 10.1.2, *Publigroupe SA et al./WEKO*.

<sup>47</sup> Vgl. BGE 146 II 217, 228 E. 4.2, *Preispolitik Swisscom ADSL*; BGE 139 I 72, 103 E. 10.1.2, *Publigroupe SA et al./WEKO*; RPW 2021/1, 194 Rz 322, *Eishockey im Pay-TV*; RPW 2016/4, 1006 Rz 679, *Sport im Pay-TV*.

<sup>48</sup> Vgl. RPW 2021/1, 195 Rz 325, *Eishockey im Pay-TV*; RPW 2020/2, 573 Rz 849, *Geschäftskunden Preissysteme für adressierte Briefsendungen*.

<sup>49</sup> RPW 2020/2, 573 Rz 849, *Geschäftskunden Preissysteme für adressierte Briefsendungen*.

<sup>50</sup> Vgl. RPW 2021/1, 195 Rz 324, *Eishockey im Pay-TV*; RPW 2020/2, 573 Rz 848, *Geschäftskunden Preissysteme für adressierte Briefsendungen*.

Verstössen gegen seine Qualitätsvorgaben durch ein Mitglied keine griffigen Sanktionen aussprechen kann, in seiner wirtschaftlichen Existenz gefährdet wäre (Rz 33), ist für die *Regeln* des Vereins IP-SUISSE und den *Ausschluss* von A. auch das Bestehen zureichender betriebswirtschaftlicher Gründe zu bejahen.

#### **B.3.4.3 Ergebnis**

40. Die Frage, ob die Regeln des Vereins IP-SUISSE oder der Ausschluss von A. aus dem Verein IP-SUISSE als Wettbewerbsverfälschung gemäss Art. 7 KG zu qualifizieren sind, kann vorliegend offengelassen werden, weil eine allfällige Wettbewerbsverfälschung durch sachliche Gründe («legitimate business reasons») gerechtfertigt wäre und damit keine unzulässige Verhaltensweise gemäss Art. 7 KG darstellen würde.

#### **B.3.5 Zusammenfassung**

41. Die Frage, ob die *Regeln* des Vereins IP-SUISSE als Wettbewerbsabrede gemäss Art. 4 Abs. 1 KG zu qualifi-

zieren sind, kann vorliegend offengelassen werden, weil eine allfällige Wettbewerbsabrede durch Effizienzgründe gemäss Art. 5 Abs. 2 KG gerechtfertigt wäre und damit keine unzulässige Wettbewerbsabrede gemäss Art. 5 KG darstellen würde. Der *Ausschluss* von A. aus dem Verein IP-SUISSE stellt bereits keine Wettbewerbsabrede gemäss Art. 4 Abs. 1 KG dar und damit erst recht keine unzulässige Wettbewerbsabrede gemäss Art. 5 KG.

42. Die Frage, ob die Regeln des Vereins IP-SUISSE oder der Ausschluss von A. aus dem Verein IP-SUISSE als Wettbewerbsverfälschung gemäss Art. 7 KG zu qualifizieren sind, kann vorliegend offengelassen werden, weil eine allfällige Wettbewerbsverfälschung durch sachliche Gründe («legitimate business reasons») gerechtfertigt wäre und damit keine unzulässige Verhaltensweise gemäss Art. 7 KG darstellen würde.

**Abkürzungsverzeichnis**

Registre des abréviations		GedrV	and Trade Verordnung über Gebrauchsgegenstände
Indice delle abbreviazioni		GRUR	Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht
<b>A</b>		GU	Gemeinschaftsunternehmen
AF	Arrêté fédéral	<b>H</b>	
AIMP	Accord intercantonal sur les marchés publics	HGer	Handelsgericht
AJP	Aktuelle juristische Praxis (=PJA)	HMG	Heilmittelgesetz
Amtl. Bull.	Amtliches Bulletin	<b>I</b>	
AS	Amtliche Sammlung des Bundesrechts	IPRG	Bundesgesetz über das internationale Privatrecht
ATF	Arrêts du Tribunal fédéral suisse, Recueil officiel	IVöB	Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen
<b>B</b>		<b>J</b>	
BA	Bundesamt	JAAC	Jurisprudence des autorités administratives de la Confédération
BB	Bundesbeschluss		
BBI	Bundesblatt	JdT	Journal des Tribunaux
BG	Bundesgesetz	<b>K</b>	
BGBM	Bundesgesetz über den Binnenmarkt	KG	Kartellgesetz
BGE	Entscheidungen des schweizerischen Bundesgerichtes, amtliche Sammlung	KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
BGer	Bundesgericht	KSG	Konkordat über die Schiedsgerichtsbarkeit
BOCE	Bulletin officiel du Conseil des Etats	KVG	Bundesgesetz über die Krankenversicherung
BOCN	Bulletin officiel du Conseil national		
BoeB	Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen	<b>L</b>	
BR	Bundesrat	LAA	Loi fédérale sur l'assurance-accidents
BR/DC	Zeitschrift für Baurecht, Revue du droit de la construction	LAMal	Loi fédérale sur l'assurance-maladie
BUCN	Bollettino ufficiale del Consiglio nazionale	LCA	Loi fédérale sur le contrat d'assurance
BUCSt	Bollettino ufficiale del Consiglio degli Stati	LCart	Loi fédérale sur les cartels et autres restrictions à la concurrence
BV	Bundesverfassung	LCD	Loi fédérale contre la concurrence déloyale
BZP	Bundesgesetz über den Bundeszivilprozess	LCsl	Legge federale contro la concorrenza sleale
<b>C</b>		LDA	Loi fédérale sur le droit d'auteur
CC	Code civil	LDIP	Loi fédérale sur le droit international privé
CE	Communauté Européenne	LETC	Loi fédérale sur les entraves techniques au commerce
CE	Conseil des Etats	LF	Loi fédérale / Legge federale
CF	Conseil fédéral	LL	Legge federale sul lavoro
FR.	Schweizer Franken / Francs suisses / Franchi svizzeri	LMG	Bundesgesetz über Lebensmittel und Gebrauchsgegenstände
CO	Code des obligations	LMI	Loi fédérale sur le marché intérieur
Cost.	Costituzione federale	LMP	Loi fédérale sur les marchés publics
CPC	Code (cantonal) de procédure civile	LOTG	Legge federale sugli ostacoli tecnici commercio
CPS	Code pénal suisse	LPM	Loi fédérale sur la protection des marques
cst.	Constitution fédérale	LRFP	Loi fédérale sur la responsabilité du fait des produits
<b>D</b>		LSPr	Legge federale sulla sorveglianza dei prezzi
DCP	Diritto e politica della concorrenza (=RPW)	<b>M</b>	
DPC	Droit et politique de la concurrence (=RPW)	<b>N</b>	
DG	Direction Générale (UE)	<b>O</b>	
<b>E</b>		O	Ordonnance
EU	Europäische Union	OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique
<b>F</b>		OCSE	Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico
FF	Feuille fédérale		
FMG	Fernmeldegesetz		
<b>G</b>			
GATT	General Agreement on Tariffs		

OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development	SMI	Schweizerische Mitteilungen über Immaterialgüterrecht (=RSPI)
OFAP	Office fédéral des assurances privées	SR	Systematische Sammlung des Bundesrechts (=RS)
OG	Bundesgesetz über die Organisation der Bundesrechtspflege	StGB	Schweizerisches Strafgesetzbuch
OGer	Obergericht	StR	Ständerat
OJ	Loi fédérale sur l'organisation judiciaire	SZW	Schweizerische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht (=RSDA)
OMC	Organisation mondiale du commerce	<b>T</b>	
OMP	Ordonnance sur les marchés publics	TA	Tribunal administratif
OR	Obligationenrecht	TApp	Tribunale d'Appello
OTVA	Ordonnance concernant la taxe sur la valeur ajoutée	TC	Tribunal cantonal / Tribunale cantonale
<b>P</b>		TF	Tribunal fédéral / Tribunale federale
PA	Loi fédérale sur la procédure administrative	THG	Bundesgesetz über technische Handelshemmnisse
PCF	Loi fédérale sur la procédure civile fédérale	TRIPS	Trade Related Aspects on Intellectual Property
PJA	Pratique Juridique Actuelle (=AJP)		
Pra.	Die Praxis des Schweizerischen Bundesgerichts	<b>U</b>	
PrHG	Produktehaftpflichtgesetz	UE	Union Européenne
Publ.CCSPr	Publications de la Commission suisse des cartels et du préposé à la surveillance des prix	UFIAML	Ufficio federale dell'industria, delle arti e mestieri e del lavoro
PüG	Preisüberwachungsgesetz	URG	Bundesgesetz über das Urheberrecht
<b>Q</b>		URP	Umweltrecht in der Praxis (=DEP)
<b>R</b>		UWG	Bundesgesetz über den unlauteren Wettbewerb
RDAF	Revue de droit administratif et de droit fiscal	<b>V</b>	
RDAT	Rivista di diritto amministrativo ticinese	VKKP	Veröffentlichungen der Kartellkommission und des Preisüberwachers
RDS	Revue de droit suisse (=ZSR)	VKU	Verordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen
REKO/WEF	Rekurskommission für Wettbewerbsfragen	VoeB	Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen
Rep. Patria	Repertorio di Giurisprudenza	VPB	Verwaltungspraxis der Bundesbehörden (=JAAC)
RJB	Revue de la société des juristes bernois (=ZBJV)	VwVG	Bundesgesetz über das Verwaltungsverfahren
RO	Recueil officiel des lois fédérales (=AS)	<b>W</b>	
RPW	Recht und Politik des Wettbewerbs (=DPC)	WTO	Welthandelsorganisation (World Trade Organization)
RR	Regierungsrat	WuW	Wirtschaft und Wettbewerb
RS	Recueil systématique des lois fédérales (=SR)	<b>X</b>	
RSDA	Revue suisse de droit des affaires (=SZW)	<b>Y</b>	
RSJ	Revue suisse de jurisprudence (=SJZ)	<b>Z</b>	
RSPI	Revue suisse de la propriété intellectuelle (=SMI)	ZBGR	Schweizerische Zeitschrift für Beurkundungs- und Grundbuchrecht (=RNRF)
<b>S</b>		ZBJV	Zeitschrift des Bernischen Juristenvereins (RJB)
SAV	Schweizerischer Anwaltsverband	ZBI	Schweizerisches Zentralblatt für Staats- und Verwaltungsrecht
SchKG	Bundesgesetz über Schuldbeitreibung und Konkurs	ZGB	Schweizerisches Zivilgesetzbuch
SHAB	Schweizerisches Handels-amtsblatt	ZPO	Zivilprozessordnung
SJ	La semaine judiciaire	ZSR	Zeitschrift für schweizerisches Recht
SJZ	Schweizerische Juristen-Zeitung (=RSJ)		



## Index

### A

abgestimmtes Verhalten -  
 abgestimmte Verhaltensweise 872, 877, 879, 920  
 Abrede 754, 774, 776, 782, 784, 840, 850, 855 f., 858 ff.,  
 872 ff., 882, 884 ff., 895, 897, 912, 919 ff.  
 Acquiring -  
 Anhörung 775, 783, 855  
 Apotheker/innen -  
 Ärzte(-Verband) -

### B

Banken 792, 794, 867  
 Befristung des Entscheids -  
 Breitbanddienste -  
 Bündelung vertikaler Restriktionen -

### C

### D

Debitkarten -  
 Domestic Interchange Fee -

### E

Effizienzgründe 776, 876, 880, 919, 921 ff.  
 Effizienzprüfung -  
 Einstellung einer Untersuchung -  
 einvernehmliche Regelung 775, 780, 782 f., 880 ff., 890 f.,  
 895 ff.  
 Erheblichkeit 763, 875, 879  
 Exklusivvertrieb -

### F

### G

geografische Beschränkungen -  
 Grosskunden-Märkte 887

### H

Hersteller und Grossisten von Tierarznei-  
 mitteln 918

### I

Indizienbeweis -  
 Interchange Fee -  
 Internalisierung eines Kostenfaktors -

### J

### K

kollektive Marktbeherrschung 906  
 Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen 754,  
 769 ff., 856, 874, 902, 905

Koppelungsgeschäft -  
 Kostenraster -  
 Krankenversicherer 926  
 Kreditkarten -  
 Kreditkarten-Akzeptanzgeschäft -

### L

legitimate business reasons 762 f., 864, 919, 922 f.

### M

Marktaufteilung -  
 marktbeherrschende Stellung 733, 754, 756, 762 f., 766 f.,  
 775, 857 ff., 864, 867 f., 871, 873, 881, 895, 904, 906,  
 909, 911, 913 f., 922  
 Marktgegenseite 754 ff., 759, 761 ff., 775, 787, 790, 792 ff.,  
 807, 855 ff., 859 f., 863 f., 875, 903, 913, 919, 922  
 Marktorganisation -  
 Marktstruktur 759 f, 877  
 Marktzutrittsschranken -  
 Meldepflicht 769 f., 895, 902, 905, 907, 910, 912 f.  
 Missbrauch 754, 762 f., 765 ff., 782, 857, 859, 864, 866 ff.,  
 881, 893, 897, 922

### N

Netzwerk 841, 846  
 Netzwerkkosten -  
 Nichtdiskriminierungsklausel -

### O

### P

Parallelverhalten -  
 potenzieller Wettbewerb -  
 Preisabrede 878 f.  
 Preisbindung zweiter Hand -

### Q

Quersubventionierung -

### R

Rabatte 781, 800 f., 814, 817 ff., 821, 827, 832 f., 835, 868  
 f., 881, 896  
 Reduktion der Sanktion 887, 890

### S

Sanktionen 782, 855, 880, 884, 891, 895, 897, 923  
 Senkung Herstellkosten -  
 Submission 784, 815, 863, 879, 888  
 Submissionskartell -

### T

Tarife -

---

Tarifvertrag -	Verschulden 884
Tierärzte/innen -	Vierparteiensysteme -
Transparenzmassnahmen -	vorbehaltene Vorschriften 754 f., 855, 920
<b>U</b>	vorgezogene Recyclinggebühren -
Umstossung der Vermutung -	
Untersuchung 748 f., 762, 767 f., 774 ff., 780, 783, 785, 794, 798 f., 807 ff., 814 f., 817, 822, 824 f., 835, 840, 844, 846, 848, 850, 856, 858 f., 865, 876, 879 ff., 884 f., 887, 890, 892, 908, 915	<b>W</b>
unzulässige Wettbewerbsabrede 872, 888, 895, 919 ff.	Wettbewerb um den Markt -
<b>V</b>	<b>X</b>
vermutungsweise unzulässige Vertikalabrede -	<b>Y</b>
Veröffentlichung 915, 925	<b>Z</b>
	Zahlungsmittel -
	zweiseitige Märkte -

---