

ABC Working Paper 2026/07

Digitale Plattformen jenseits von Big Tech – Lehren aus DMA und § 19a GWB am Beispiel der Immobilienwirtschaft*

Abstract

Die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft hat zentrale Wettbewerbsparameter auf die Ebene der Verwaltungssoftware verlagert, die zunehmend als digitale Plattformen für weitere Dienste fungiert. Dadurch ist für Anbieter von Verwaltungssoftware die Möglichkeit entstanden, den Wettbewerb in angrenzenden Dienstleistungsmärkten zu steuern und infolgedessen auch die Umsetzung energiepolitischer Ziele maßgeblich zu beeinflussen. Vor diesem Hintergrund wird die Minderheitsbeteiligung der Private-Equity Firma TPG am Energie- und Messdienstleister Techem untersucht, die im Anschluss an die Übernahme von Aareon, dem in Deutschland marktbeherrschenden Anbieter von Immobilienverwaltungssoftware, erfolgte. Es wird gezeigt, dass die Beteiligungsstruktur Anreize schaffen kann, die Gatekeeper-ähnliche Stellung von Aareon zu nutzen, um Techem gegenüber anderen Energie- und Messdienstleistern einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Die möglichen Folgen reichen von Wettbewerbsverzerrungen und höheren Verbrauchsnebenkosten bis zu geringeren Innovationsanreizen beim Rollout interoperabler und intelligenter Messsysteme und damit zu Verzögerungen der Energiewende im Gebäudesektor. Anhand dieses Falles wird aufgezeigt, dass wettbewerbliche Gefahren in digitalen Ökosystemen auch jenseits klassischer Big-Tech-Konstellationen und außerhalb des unmittelbaren Anwendungsbereichs des Digital Markets Act und § 19a GWB entstehen können. Vor diesem Hintergrund werden Ansatzpunkte für eine proaktive Missbrauchsaufsicht diskutiert, die sich an den Leitprinzipien des Digital Markets Act und des § 19a GWB orientiert, und ergänzend die Möglichkeiten und Grenzen einer Ausweitung der Fusionskontrolle auf Minderheitsbeteiligungen betrachtet.

* Autoren: Dr. Melissa Bantle, Simon Block & Prof. Dr. Frank Maier-Rigaud.

Disclaimer: Die Autoren waren im Kontext der Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens zwischen TPG und Techem bei der Europäischen Kommission und beim Bundeskartellamt beratend tätig.

1. Einleitung

Die Private-Equity-Firma TPG investiert derzeit massiv in die deutsche Immobilienwirtschaft, insbesondere im Bereich der Wohnimmobilienverwaltung. Den Auftakt bildete 2024 die Übernahme der Aareon AG, dem in Deutschland führenden Anbieter von Software für die Immobilienverwaltung. Im Oktober 2024 folgte die Ankündigung, dass TPG eine Einigung für eine Übernahme des in der deutschen Immobilienwirtschaft führenden Energiedienstleisters Techem erzielt habe. Die geplante Übernahme von Techem zu einer Gesamtbewertung von 6,7 Milliarden € wäre die drittgrößte Übernahme einer Firma in Deutschland im Jahr 2024 gewesen.

Das Übernahmeverhaben wurde zunächst bei der Europäischen Kommission angemeldet. Diese erteilte jedoch bis kurz vor Ablauf der Vorprüfphase (Phase I) keine Freigabe, woraufhin TPG die Anmeldung zurückzog. Eine förmliche Untersagung blieb der Transaktion damit erspart, gleichwohl lässt der Ablauf des Verfahrens erkennen, dass der geplante Zusammenschluss von Aareon und Techem bei der Kommission auf ernsthafte Bedenken gestoßen war und die Einleitung eines Hauptprüfverfahrens (Phase II) drohte.

Erstaunlich reibungslos ging daraufhin im Sommer 2025 ein umstrukturierter Deal vonstatten, im Zuge dessen TPG eine Minderheitsbeteiligung von rund 20 % an Techem erwarb.¹ Die Transaktion wurde zwar beim Bundeskartellamt angemeldet, dieses verneinte jedoch trotz der bereits in der Sektoruntersuchung vom Mai 2017 identifizierten Sorgen seine Zuständigkeit unter Verweis darauf, dass die Minderheitsbeteiligung keinen wettbewerblich erheblichen Einfluss auf das Zielunternehmen Techem ermögliche.² Auch wenn die Entscheidung des Bundeskartellamts formaljuristisch begründet sein mag, besteht gleichwohl ein beträchtliches Risiko, dass die nun realisierte Beteiligungsstruktur den Wettbewerb in wichtigen Bereichen der deutschen Immobilienwirtschaft beeinträchtigt.³

In den letzten Jahren hat sich Aareon schrittweise vom führenden Anbieter von Verwaltungssoftware zur zentralen Plattform der deutschen Immobilienwirtschaft für eine Vielzahl von digitalen und handwerklichen Dienstleistungen entwickelt. Inzwischen ist Aareon exemplarisch für eine digitale Plattform, die zwar nicht in den Geltungsbereich des Digital Markets Act (DMA) oder des § 19a GWB fällt,⁴ aber dennoch die zentralen Strukturmerkmale aufweist, die diese Regulierungen motivieren.

Die zentrale Gefahr für den Wettbewerb ist weitgehend unabhängig davon, ob TPG Einfluss auf das Verhalten von Techem nehmen kann. Entscheidend ist, dass durch die Vereinigung der wirtschaftlichen Interessen an Aareon und Techem für TPG ein Anreiz entstanden ist, mittels

¹ Am 14.07.2025 verkündete Techem, dass ein "Eigentümerkonsortium" bestehend aus der Infrastruktureinheit des bisherigen Besitzers Partners Group und den Minderheitsinvestoren GIC, TPG, und Mubadala die Firma Techem übernimmt.

² Siehe dazu die Pressemitteilung des Bundeskartellamts vom 13. August 2025.

³ Jüngste Entscheidungen der Europäischen Kommission zeigen, dass Minderheitsbeteiligungen im Rahmen von Fusionsentscheidungen und Kartellabsprachen kritisch betrachtet werden. Im Fall Delivery Hero/ Glovo (AT.40795) kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Minderheitsbeteiligung die kollusive Absprache durch die strukturellen Verbindungen zwischen den Unternehmen erleichterte. Delivery Hero hatte durch die 15%-Minderheitsbeteiligung an Glovo Zugriff auf vertrauliche Informationen und konnte die Unternehmensstrategie von Glovo beeinflussen. Hierin erkannte die Europäische Kommission klare Risiken, die eine kollusive Absprache erleichtern. Auch im Zusammenschlussvorhaben Prosus/ Just Eat Takeaway sah die Europäische Kommission die Gefahr, dass durch die strukturellen Verbindungen Kollusion erleichtert wird. Daher wurde der Zusammenschluss nur unter der Bedingung genehmigt, dass Prosus seine Anteile an Just Eat Takeaway deutlich reduziert, so dass keine Einflussnahme mehr besteht.

⁴ Die Spezialisierung von Aareon auf den Immobiliensektor lässt vermuten, dass keine *überragende marktübergreifende Bedeutung für den Wettbewerb* feststellbar ist.

Aareon Einfluss auf die Geschäftsfelder von Techem zu nehmen. Eine solche Einflussnahme könnte zwar als Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung gewertet werden; die Möglichkeiten zur Marktabschottung sind allerdings so vielfältig und niedrigschwellig, dass es einer kontinuierlichen und aufmerksamen Kontrolle bedarf, damit das Wettbewerbsrecht die ihm zugedachte Schutzwirkung auch tatsächlich entfalten kann.

Energie- und Messdienstleister sind bereits jetzt in hohem Maße auf die Interoperabilität der Softwareprodukte von Aareon angewiesen, da der Datenaustausch mit großen Immobilienverwaltern weitgehend automatisiert über Schnittstellen der Verwaltungssoftware erfolgt.⁵ Wenn diese Interoperabilität nicht mehr gewährleistet ist, drohen steigende Mietnebenkosten und verringerte Investitions- und Innovationsanreize. Besonders betroffen wäre der Ausbau von intelligenten Messsystemen, dessen zentrale Bedeutung für das Gelingen der Energiewende in der Immobilienwirtschaft die Monopolkommission in einem aktuellen Sektorgutachten hervorhebt.⁶

Vor diesem Hintergrund nimmt der vorliegende Beitrag die Beteiligung von TPG an Techem zum Anlass, die Rolle zentraler digitaler Plattformen am Beispiel von Aareon zu beleuchten. Es wird gezeigt, dass Plattformen dieser Art über vielfältige Möglichkeiten zur Marktabschottung verfügen und dass durch die Beteiligung von TPG an Techem erhebliche Anreize entstanden sind, diese Möglichkeiten zu nutzen. Dies kann zulasten von Verbrauchern und der Energiewende sein. Darauf aufbauend wird untersucht, wie die Leitprinzipien des DMA und § 19a GWB eine wirksame Missbrauchsaufsicht anleiten können. Außerdem wird abgewogen, ob eine Ausweitung der Kompetenzen der Fusionskontrolle oder eine proaktivere Missbrauchskontrolle besser geeignet sind, um wettbewerbsschädliche Auswirkungen von Konstellationen wie der vorliegend betrachteten Minderheitsbeteiligung zu verhindern.

2. Markthintergrund

Die in der Einleitung skizzierten wettbewerblichen Risiken müssen vor dem Hintergrund der Marktstruktur der deutschen Immobilienwirtschaft betrachtet werden. Insbesondere ist es wichtig, die Stellung der ERP-Systeme von Aareon, die Besonderheiten des Marktes für Messdienstleistungen und den regulatorischen Rahmen für intelligente Messsysteme zu berücksichtigen.

Im Folgenden wird zunächst die Rolle von ERP-Systemen als digitale Infrastruktur der Immobilienwirtschaft eingeordnet. Daran anschließend werden die Marktstruktur und die Besonderheiten der Messdienstleistungen dargestellt. Abschließend wird der regulatorische Rahmen mit Blick auf intelligente Messsysteme skizziert.

2.1 ERP-Systeme als digitale Infrastruktur der Immobilienwirtschaft

Die Verwaltungssoftware bildet das digitale Rückgrat der professionellen Immobilienverwaltung. In der Praxis wird diese Verwaltungssoftware zumeist als ERP-System (Enterprise Resource Planning) bezeichnet. Über das ERP-System erfassen und steuern Immobilienverwalter Mietvertragsverhältnisse, Buchhaltung, Zahlungsströme und Instandhaltungsmaßnahmen und erstellen Auswertungen und Berichte. Für größere Bestände ist der Einsatz eines solchen ERP-Systems daher faktisch unverzichtbar. Zugleich entwickeln sich ERP-Systeme zunehmend zu

⁵ Das Bundeskartellamt hat diese herausragende Bedeutung von Aareon beim Zugang zu Absatzmärkten bereits in der Sektoruntersuchung Submetering (2017) festgestellt. Seither hat diese Bedeutung noch deutlich zugenommen.

⁶ Siehe Monopolkommission Sektorgutachten Energie (2025).

Integrationsplattformen, über die eine Vielzahl zusätzlicher digitaler und handwerklicher Dienstleistungen angeboten wird.

Aareon nimmt mit einem Marktanteil von rund 80 % im Markt für ERP-Systeme zur Immobilienverwaltung in Deutschland eine herausragende Stellung ein. Diese starke Position wird durch Skalen- und Lock-in-Effekte gestützt. Als Softwareanbieter profitiert Aareon von erheblichen Skaleneffekten, weil die hohen Fixkosten der Softwareentwicklung im Vergleich zu Wettbewerbern über einen weitaus größeren Kundenstamm verteilt werden können. Hinzu kommen auf Kundenseite ausgeprägte Lock-In-Effekte, da ein Wechsel des ERP-Systems für Immobilienverwalter mit erheblichen Kosten, operativen Risiken und Schulungsaufwand verbunden ist.

Über Plattformangebote wie „Aareon Connect“ und „Mareon“ tritt Aareon als Vermittler zwischen Immobilienverwaltern und zahlreichen Drittanbietern auf. Diese Drittanbieter binden ihre Leistungen über standardisierte Schnittstellen in die Bestandsprozesse der Immobilienverwalter ein. Dadurch entstehen ausgeprägte indirekte Netzwerkeffekte zwischen beiden Seiten: Je mehr Immobilienverwalter Aareon einsetzen, desto attraktiver ist eine Anbindung für Dienstleister; umgekehrt steigt für Immobilienverwalter der Nutzen des ERP-Systems, je mehr relevante Dienste darüber erreichbar sind. Darüber hinaus ist die parallele Nutzung mehrerer ERP-Systeme („Multihoming“) für Immobilienverwalter in aller Regel nicht praktikabel und stellt daher kein Gegengewicht zum Wettbewerbsvorteil von Aareon dar, der durch die indirekten Netzwerkeffekte entsteht.

Wer zu welchen Bedingungen Zugang zu den Plattformangeboten von Aareon hat, entscheidet für Dienstleister in der Immobilienwirtschaft daher maßgeblich darüber, ob sie einen großen Teil ihrer potenziellen Nachfrage erreichen können. Das Bundeskartellamt hat die bedeutende Rolle von Aareon beim Zugang zu Absatzmärkten bereits im Jahr 2017 festgestellt.⁷ Seither hat die Bedeutung von Aareon noch weiter zugenommen, insbesondere auch mit Blick auf die Ausweitung der Plattform und ihrer Dienste für Immobilienverwalter.

2.2 Marktstruktur und Besonderheiten der Messdienstleistungen

Besonders eng ist die technische und organisatorische Verflechtung von Aareon mit Dienstleistern im Bereich der Energie- und Messdienstleistungen,⁸ weshalb die Thematik am Beispiel dieses Marktes dargestellt wird.⁹ Messdienstleister erfassen den verbrauchsabhängigen Energie- und Wasserverbrauch in Gebäuden, stellen die hierfür erforderliche messtechnische Infrastruktur bereit und erstellen auf dieser Grundlage verbrauchsabhängige Nebenkostenabrechnungen. Der hierfür notwendige Datenaustausch bezüglich Nutzer- und Objektdaten, Verbrauchswerten und Abrechnungsergebnissen erfolgt im Massengeschäft weitgehend automatisiert über Schnittstellen des ERP-Systems. Eine manuelle Datenübertragung wäre bei größeren Beständen mit erheblichen Kosten und Fehlerrisiken verbunden und ist daher wirtschaftlich keine gleichwertige Alternative. Für eine effiziente Erbringung der Dienstleistung sind die Messdienstleister daher auf eine funktionierende Schnittstelle zum ERP-System angewiesen.

⁷ Siehe Bundeskartellamt (2017), S. 53.

⁸ Messdienstleistungen umfassen die Erfassung von Verbräuchen auf Gebäudeebene („Metering“) und die verbrauchsabhängige Umlegung dieser Verbräuche auf einzelne Nutzeinheiten innerhalb eines Gebäudes („Submetering“).

⁹ Darüber hinaus bietet Aareon viele weitere Dienstleistungen an, bei denen ähnliche Verflechtungen und Abhängigkeiten bestehen oder sich zukünftig entwickeln können.

Der Markt für Messdienstleistungen in Deutschland ist oligopolistisch geprägt. Im Zentrum stehen die beiden marktführenden Anbieter Techem und ista mit jeweils etwa 30 % Marktanteil. Daneben gibt es noch weitere bundesweit tätige Messdienstleister und eine Vielzahl kleinerer, meist regional tätiger Anbieter. Im Bereich der Wohnungswirtschaft gibt es die Besonderheit, dass die Kosten der Messdienstleistungen nicht vom unmittelbaren Vertragspartner – in der Regel der Gebäudebesitzer oder Immobilienverwalter – getragen werden, sondern im Rahmen der Betriebskostenabrechnung weitgehend auf die Verbraucher umgelegt werden.¹⁰

2.3 Regulatorischer Rahmen und intelligente Messsysteme

Regulatorisch wird der Markt für Messdienstleistungen zunehmend durch die 2021 novellierte Heizkostenverordnung und die darin enthaltenen Vorgaben zu intelligenten Messsystemen geprägt. Die Heizkostenverordnung verpflichtet Immobilienbesitzer zur Umstellung auf fernablesbare Mess- und Erfassungstechnik bis Ende 2026 und verlangt, dass neu installierte Geräte interoperabel sind und an ein Smart Meter Gateway¹¹ angebunden werden können. Ziel dieser Vorgaben ist es, den Wechsel des Messdienstleisters zu erleichtern und zugleich die Voraussetzungen für einen flächendeckenden Einsatz intelligenter Messsysteme zu schaffen. Intelligente Messsysteme sind digitale Stromzähler mit einer integrierten Kommunikationseinheit, dem sogenannten Smart Meter Gateway, die den Stromverbrauch und die Stromerzeugung automatisch erfassen und verschlüsselt übermitteln. Dies macht eine manuelle Ablesung überflüssig, ermöglicht die Einsicht in detaillierte Verbrauchsdaten und ist die Grundlage für dynamische Stromtarife und Energieanalysetools. Für die praktische Umsetzung dieser Ziele kommt der Anbindung der Messdienstleister an die ERP-Systeme der Immobilienunternehmen eine Schlüsselrolle zu. Nur wenn die Schnittstellen der ERP-Systeme offen und diskriminierungsfrei ausgestaltet sind, können Interoperabilitätsvorgaben und Anbieterwechsel auch tatsächlich genutzt werden.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass Aareon nicht nur der marktbeherrschende Anbieter von ERP-Systemen ist, sondern Betreiber einer zentralen digitalen Infrastruktur der Immobilienwirtschaft. Diese herausragende Stellung von Aareon bildet die Grundlage für die in Abschnitt 3 beleuchteten Strategien. Dort wird aufgezeigt, wie eine solche Plattform, wenn sie mit einem Marktteilnehmer integriert ist (in diesem Fall Techem) den Wettbewerb nachteilig beeinflussen kann.

3. Möglicher Marktmissbrauch zugunsten von Techem

Wie in Abschnitt 2 bereits deutlich wurde, verschafft die marktbeherrschende Stellung Aareon die Möglichkeit, den Wettbewerb im Markt für Messdienstleistungen und in angrenzenden Bereichen erheblich zu beeinflussen. Über die Ausgestaltung des ERP-Systems, den Zugang zu Schnittstellen und die Anbindung ergänzender Dienste kann Aareon faktisch steuern, welche Messdienstleister große Immobilienbestände effizient erreichen können und welche nicht. Damit besteht bereits unabhängig von der Beteiligung von TPG an Techem die Möglichkeit, Wettbewerber von Techem vom Zugang zu wichtigen Nachfragesegmenten auszuschließen.¹²

¹⁰ Mit Verbraucher sind hier vor allem die Mieter der Wohnungen gemeint, die die Kosten tragen müssen. Eigentümer, die in ihren eigenen Wohnungen (in Mehrfamilienhäusern) wohnen, sind allerdings ebenfalls von dieser Thematik betroffen.

¹¹ Ein Smart-Meter-Gateway fungiert als sichere Kommunikationseinheit zwischen digitalen Stromzählern und externen Marktteilnehmern wie Netzbetreibern und Energieversorgern.

¹² Aareon nutzte bereits in der Vergangenheit die Möglichkeit bestimmte Schnittstellen oder Funktionalitäten nur ausgewählten Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Bereits im Jahr 2007/2008 betraf ein solches diskriminierendes

Im Folgenden wird zunächst die durch die Beteiligung von TPG an Techem veränderte wirtschaftliche Anreizlage herausgearbeitet. Darauf aufbauend werden zwei zentrale Mechanismen beleuchtet, über die sich diese Anreizverschiebung in konkrete wettbewerbsschädliche Verhaltensweisen übersetzen kann: selektiver Schnittstellenzugang sowie Rabatt- und Bündelungsstrategien. Abschließend wird erörtert, welche Folgen solche Strategien für den Innovationswettbewerb und den Roll-out intelligenter Messsysteme haben können.

3.1 Anreize zur Marktabschottung

Schon vor der Beteiligung von TPG an Techem hat Aareon durch die bevorzugte Behandlung einzelner Messdienstleister Einfluss auf den Wettbewerb um Messdienstleistungen ausgeübt. Im Rahmen einer „strategischen Premiumpartnerschaft“ wurde Techem eine vertiefte Integration mit der Verwaltungssoftware von Aareon ermöglicht, die anderen Messdienstleistern verwehrt blieb. Demnach bestand für Aareon offenbar bereits ohne jede Beteiligung ein Anreiz, den Wettbewerb zwischen den Messdienstleistern abzuschwächen, anstatt durch diskriminierungsfreien Schnittstellenzugang fairen Wettbewerb zu ermöglichen.

Durch die Beteiligung von TPG an Techem wurden die Anreize zur Marktabschottung weiter gesteigert. Jede Geschäftsstrategie, die den Wettbewerbsdruck zugunsten von Techem mindert, erhöht nunmehr nicht nur Techems Zahlungsbereitschaft für privilegierten Schnittstellenzugang, sondern steigert zugleich den Gewinn und mithin den Unternehmenswert von Techem. Der wirtschaftliche Nutzen einer Marktabschottung im Bereich der Energie- und Messdienstleistungen seitens Aareon ist für TPG daher sprunghaft gestiegen.

Hinzu kommt, dass der Ausbau intelligenter Messsysteme den Anreiz zur Marktabschottung weiter verstärkt, da mit Übertragungseffekten auf angrenzende Energiedienstleistungen zu rechnen ist. Damit intelligente Messsysteme ihr Potenzial vollständig entfalten können, müssen sie eng mit den ERP-Systemen der Immobilienverwalter vernetzt sein, um eine wirksame Steuerung des Verbrauchs und effiziente Auswertung der Messdaten zu ermöglichen. Wenn Techem in diesem Bereich ein Vorteil verschafft wird, überträgt sich dieser auf weitere Märkte, wie beispielsweise den Markt für Energieanalysetools.¹³

Diese allgemeine Anreizverschiebung trifft auf ein Marktumfeld, in dem die Nachfrage für einen begrenzten Zeitraum ungewöhnlich elastisch ist. Die nahende Frist für die Umstellung auf moderne Messeinrichtungen bis Ende 2026 führt dazu, dass derzeit viele Eigentümer und Verwalter eher zu einem Anbieterwechsel gewillt sind. Dadurch kann selbst ein vorübergehender Wettbewerbsvorteil langfristige Wirkung entfalten.

3.2 Selektiver Schnittstellenzugang

Der Zugang zu den Schnittstellen der ERP-Systeme von Aareon ist für TPG der zentrale Hebel, um Einfluss auf den Wettbewerb um Energie- und Messdienstleistungen zu nehmen. Alle Wettbewerber von Techem sind auf diesen Zugang angewiesen, wenn sie im Wettbewerb um große Wohnungsbestände konkurrenzfähig bleiben möchten. Um in diesem Wettbewerb dauerhaft zu bestehen, genügt ein bloß formaler Zugang jedoch nicht. Entscheidend sind die Tiefe und Qualität der Integration, sowie die Höhe der anfallenden Schnittstellenentgelte.

Verhalten die integrierte Abrechnung über die bautec-Schnittstelle, die nicht allen Submetering-Unternehmen zur Verfügung gestellt wurde. Hierzu wurde 2007 eine Beschwerde beim Bundeskartellamt eingereicht.

¹³ Abschnitt 3.4 geht hierauf noch näher ein.

Aareon kann den Schnittstellenzugang gleich in mehrfacher Hinsicht selektiv ausgestalten. Zum einen besteht die Möglichkeit, eine technische Bindung zwischen den eigenen ERP-Systemen und den Energie- und Messdienstleistungen von Techem herzustellen, indem Techem eine vertiefte Prozessintegration ermöglicht wird. Faktisch kann eine solche Bindung bereits dadurch entstehen, dass neue Funktionen zunächst für Techem bereitgestellt und für Wettbewerber erst verzögert geöffnet werden. Auch bei der technischen Unterstützung kann Aareon unterscheiden, indem es Techem eine bevorzugte Betreuung, Testumgebungen und Kooperationsprojekte anbietet, während andere sich mit einer allgemeinen Schnittstellendokumentation und längeren Reaktionszeiten zufriedengeben müssen. Formal haben dann zwar alle Messdienstleister „Zugang“ zur Schnittstelle, faktisch bestehen aber erhebliche Unterschiede in der Nutzbarkeit und Attraktivität dieses Zugangs.

Hinzu kommt die Möglichkeit, den Schnittstellenzugang auch preislich zu differenzieren. Da die Schnittstellenentgelte mit jedem Geschäftspartner individuell ausgehandelt werden, kann Aareon selbst für die Nutzung identischer oder vergleichbarer Schnittstellen unterschiedliche Entgelte verlangen. Auf diese Weise kann Aareon gegenüber den Wettbewerbern von Techem gezielt Kostendruck ausüben („*Raising Rivals' Costs*“). Aus wirtschaftlicher Perspektive bietet eine solche Marktabstottung über Kostendruck gegenüber der technischen Bindung den Vorteil, dass auch mit Kunden, die nicht zu Techem wechseln, zusätzliche Gewinne erzielt werden. Wechseln Kunden aufgrund des Kostendrucks der Wettbewerber zu Techem, wird der Gewinn und Unternehmenswert von Techem genauso gesteigert wie bei einer Umlenkung der Nachfrage durch eine technische Bindung.

Für den Wettbewerb im Markt für Messdienstleistungen kann eine solche selektive Gestaltung des Schnittstellenzugangs schwerwiegende Folgen haben. Messdienstleister, die nur über eine technisch eingeschränkte oder kostspieligere Anbindung verfügen, können ihren Kunden typischerweise keine ebenso effizienten Prozesse anbieten wie ein bevorzugter Partner. Dies schlägt sich in höheren internen Kosten, geringerer Servicequalität (durch die qualitativ schlechtere Schnittstelle) und letztlich in einem Wettbewerbsnachteil bei Ausschreibungen nieder.¹⁴ Immobilienverwalter werden sich unter diesen Umständen häufig für den Messdienstleister entscheiden, der den komfortabelsten und verlässlichsten Datenaustausch mit ihrem ERP-System gewährleisten kann.

Besonders problematisch ist selektiver Schnittstellenzugang mit Blick auf die in Abschnitt 2.3 skizzierten Vorgaben zu intelligenten Messsystemen. Die Umstellung auf moderne interoperable Messgeräte erfordert in der Praxis eine enge Kopplung zwischen der Messinfrastruktur und den ERP-Systemen der Immobilienverwalter. Wenn Aareon die hierfür erforderlichen Schnittstellen zunächst nur für Techem vollumfänglich zur Verfügung stellt, verschafft dies Techem einen kaum einholbaren Vorsprung in einem zentralen Zukunftsmarkt, wie in Abschnitt 3.4 noch näher ausgeführt wird. Die formale Interoperabilität der Messgeräte liefe dann ins Leere, weil der faktische Zugang zu den Immobilienverwaltungen über die Schnittstellen der ERP-Systeme von Aareon gesteuert wird. Das eigentliche Ziel der Interoperabilität – ein leichterer Wechsel des Dienstleisters – würde somit ausgehebelt werden.

3.3 Rabatte auf Kosten der Verbraucher

Neben der Steuerung des Schnittstellenzugangs kann Aareon den Wettbewerb um Messdienstleistungen auch über die Bepreisung der eigenen ERP-Systeme beeinflussen. Durch

¹⁴ Große Immobilienverwalter nutzen vermehrt Ausschreibungen für die Anfrage von Dienstleistungen für ihre Objekte.

gezielte Rabatte („Mixed Bundling“) auf die Nutzung der ERP-Systeme für Kunden von Techem, kann Aareon die Auswahl des Messdienstleisters systematisch zugunsten von Techem verzerren. Besonderes Gewicht erhält diese Strategie dadurch, dass die Kosten der Messdienstleistungen im Bereich der Wohnungswirtschaft weitgehend auf die Verbraucher umgelegt werden können, während die Kosten des ERP-Systems von den Immobilienverwaltern selbst getragen werden.

Die Grundidee ist einfach: Immobilienverwalter, die Messdienstleistungen von Techem beziehen, erhalten von Aareon günstigere Konditionen für das ERP-System oder einzelne Module und Schnittstellen als solche Verwalter, die mit einem Konkurrenzanbieter zusammenarbeiten. Dies kann in Form direkter Preisnachlässe für Techem-Kunden oder in Form eines systematischen Aufschlags für die Anbindung von Wettbewerbern ausgestaltet werden. In beiden Fällen ergibt sich für den Immobilienverwalter das Bild eines „günstigen Pakets“ aus ERP-System und Messdienstleistungen von Techem, während die Kombination aus ERP-System von Aareon und Messdienstleistungen eines Konkurrenten merklich teurer erscheint. Das heißt Immobilienverwalter, die nicht mit Techem, sondern mit einem Wettbewerber zusammenarbeiten, würden im Verhältnis zum Paketangebot einen höheren Preis für das ERP-System zahlen.

Die besondere Brisanz dieser Strategie ergibt sich aus der asymmetrischen Kostenverteilung zwischen Eigentümern bzw. Verwaltern und Verbrauchern. Rabatte auf die ERP-Gebühren schlagen unmittelbar zugunsten der Immobilienverwalter zu Buche; höhere Entgelte für Messdienstleistungen treffen hingegen vor allem die Verbraucher, weil sie über die Betriebskostenabrechnung weitergereicht werden können. Ein Rabatt auf das ERP-System kann daher selbst dann attraktiv sein, wenn er durch ein Vielfaches an Mehrkosten bei den Messdienstleistungen „refinanziert“ wird. TPG könnte diese Konstellation gezielt ausnutzen, indem es Einsparungen bei den Preisen für ERP-Systeme von Aareon anbietet, die durch höhere Messentgelte finanziert werden, die von den Verbrauchern getragen werden müssen.

Ökonomisch betrachtet, bringt eine solche Rabattgestaltung Techem einen klaren Wettbewerbsvorteil. Bietet ein konkurrierender Messdienstleister niedrigere Entgelte an als Techem, kann dieser Preisvorteil durch einen entsprechend höheren ERP-Preis für dessen Kunden wieder neutralisiert oder sogar überkompensiert werden. Aus Sicht des Immobilienverwalters erscheint das Gesamtpaket „Aareon + Techem“ dann günstiger als die Kombination „Aareon + Wettbewerber“, obwohl die Verbraucher unter dem Strich höhere Gesamtkosten zu tragen haben.

Diese Bündelungsstrategie kann auch ergänzend zu dem in Abschnitt 3.2 thematisierten selektiven Schnittstellenzugang angewendet werden. Auch kleinere Immobilienverwalter, die derzeit noch keine automatisierte Integration nutzen, können durch günstigere ERP-Konditionen an Techem herangeführt werden. Die Wirkung der Abschottungsstrategie beschränkt sich damit nicht nur auf das Segment der großen Immobilienverwalter mit automatisiertem Datenaustausch, sondern strahlt in weitere Teile des Marktes für Messdienstleistungen aus.

3.4 Innovationsbremse für intelligente Messsysteme

Mit Blick auf die bevorstehende Umstellung auf intelligente Messsysteme bergen die in den Abschnitten 3.2 und 3.3 dargestellten Strategien die Gefahr, dass sich Techem in einer entscheidenden Phase als dominanter Anbieter für intelligente Messsysteme etabliert. Immobilienverwalter, die sich heute wegen attraktiver Bündelangebote oder eines reibungslosen Schnittstellenzugangs für Techem entscheiden, binden sich damit langfristig an einen Anbieter,

der sie neben klassischen Messdienstleistungen auch mit neuen, auf intelligenten Messsystemen aufsetzenden Energiedienstleistungen versorgt.

Im „Sektorgutachten Energie“ der Monopolkommission vom November 2025 wird die bedeutende Rolle intelligenter Messsysteme für die Entwicklung dynamischer Netzentgelte hervorgehoben. Erst wenn intelligente Messsysteme flächendeckend installiert sind, wird es möglich sein, Verbräuche zeitgenau zu ermitteln und entsprechend dynamisch zu bepreisen.¹⁵ Sollten nun durch Marktabschottungsmaßnahmen Wettbewerber von Techem frühzeitig von diesem Zukunftsmarkt verdrängt werden, ist das nicht nur ein Hindernis für eine schnelle Marktdurchdringung, sondern auch ein Dämpfer für den dringend notwendigen Innovationswettbewerb.¹⁶ Laut der Bundesnetzagentur sind aktuell erst 3 % der Messlokationen in Deutschland mit intelligenten Messsystemen ausgestattet.¹⁷ Grund dafür sind insbesondere technische Herausforderungen in Bezug auf Smart Meter Gateways. Diese Herausforderungen können aus ökonomischer Perspektive am wirkungsvollsten durch einen funktionierenden Innovationswettbewerb bewältigt werden.

Messdienstleister, die in der aktuellen Phase nicht zum Zuge kommen, verlieren nicht nur akut Marktanteile, sondern auch den Anschluss im Innovationswettbewerb um intelligente Messsysteme. Ihnen fehlt perspektivisch der Zugang zu Daten und Kundenbeziehungen, die für die Entwicklung technischer Lösungen und innovativer Energieanalysetools unerlässlich sind. In der Konsequenz kann aus kurzfristigen Marktabschottungsstrategien ein langfristiges Hindernis für wirksamen Wettbewerb und eine innovationsgetriebene Energiewende im Gebäudesektor erwachsen.

Aufgrund der Bedeutung intelligenter Messsysteme für das Angebot von dynamischen Stromtarifen und Netzentgelten, ist es im Sinne der Energiewende und der Verbraucher, den Wettbewerb in diesen Märkten zu erhalten. Daher ist es besonders wichtig, zu gewährleisten, dass alle Messdienstleister reibungslos Informationen mit den ERP-Systemen der Immobilienverwalter austauschen können. Nur dadurch können die automatisierte Erfassung und Auswertung von Messdaten und die darauf aufbauende intelligente Steuerung von Verbräuchen ermöglicht werden. Sind die intelligenten Messsysteme erfolgreich installiert, können auch sinnvolle Energieanalysetools entwickelt werden.

4. Lehren für die Missbrauchsaufsicht

Wie in Abschnitt 3 aufgezeigt, hat die Beteiligung von TPG an Techem die im fusionskontrollrechtlichen Verfahren bereits erkennbaren Wettbewerbsbedenken nicht ausgeräumt, sondern allenfalls verfahrensrechtlich umgangen. Da das Bundeskartellamt die Minderheitsbeteiligung mangels Zuständigkeit im Rahmen der Fusionskontrolle nicht vertieft geprüft hat, verlagert sich der Schutz des Wettbewerbs nun auf die Missbrauchsaufsicht.¹⁸ Auch wenn Aareon mutmaßlich nicht als „Gatekeeper“ im Sinne des DMA oder als „Unternehmen mit überragender marktübergreifender Bedeutung für den Wettbewerb“ im Sinne von § 19a GWB zu klassifizieren ist, empfiehlt sich eine Missbrauchsaufsicht in Orientierung an den Leitprinzipien

¹⁵ Siehe Monopolkommission (2025), S. 30, 31.

¹⁶ Die Monopolkommission empfiehlt in ihrem Sektorgutachten beispielsweise die Entwicklung von kostengünstigeren „Smart Meter Light“ mit vereinfachter Kommunikation und ohne Steuerbox damit die Entwicklung dynamischer Stromtarife nicht gefährdet wird. Siehe Monopolkommission (2025), S. 33.

¹⁷ Siehe Bundesnetzagentur (2025).

¹⁸ Die jüngsten Entscheidungen der Europäischen Kommission in den Fällen Delivery Hero/ Glovo und Prosus/ Just Eat Takeaway zeigen jedoch, dass man Minderheitsbeteiligungen durchaus kritisch überprüfen sollte, da durch die strukturellen Verbindungen unter anderem Zugriff auf vertrauliche Informationen entsteht, die zu Verhalten führen kann, das den Wettbewerb deutlich einschränkt.

der neuen Plattformregulierungen, da viele der strukturellen Umstände gegeben sind, die diese Regulierungen motivieren.

Im Folgenden werden zunächst die für den vorliegenden Fall zentralen Leitprinzipien des DMA und des § 19a GWB skizziert. Darauf aufbauend wird erörtert, wie eine proaktive Missbrauchsaufsicht diese Leitprinzipien nutzen kann, um auch spezialisierte Plattformen wie Aareon wirksam zu kontrollieren. Abschließend wird im Rahmen eines wettbewerbspolitischen Ausblicks diskutiert, ob eine Stärkung der Fusionskontrolle bei Minderheitsbeteiligungen oder eine konsequentere Missbrauchsaufsicht der geeignetere Ansatz ist, um auf veränderte Marktgegebenheiten durch mehr Private-Equity-Investoren und die stetig wachsende Bedeutung von digitalen Plattformen zu reagieren.

4.1 Leitprinzipien der Plattformregulierung

Der DMA und § 19a GWB beruhen im Kern auf der Diagnose, dass Marktmacht in digitalen Märkten dort besonders kritisch ist, wo Unternehmen als zentrale Vermittler – also als Plattform – zwischen Anbietern und deren Kunden fungieren. Da digitale Plattformen von ausgeprägten Skalen- und Netzwerkeffekten profitieren, ist ein wirksamer Wettbewerb zwischen ihnen oftmals nicht dauerhaft zu gewährleisten. Sie bilden in ihrer Funktion als digitale Infrastruktur vielmehr häufig natürliche Monopole und nehmen deshalb eine Gatekeeper-Rolle für Märkte ein, die auf diese Infrastruktur angewiesen sind.

Die Rolle als Gatekeeper verleiht digitalen Plattformen vielfältige Möglichkeiten, den Wettbewerb zwischen den auf der Plattform aktiven Anbietern zu steuern. Für den Erfolg eines Anbieters sind die Zugangsregeln und die Ausgestaltung von Schnittstellen oftmals wichtiger als die Qualität und der Preis seines Angebots. Darüber hinaus ist von außen schwer ersichtlich, ob Nutzern ein bestimmtes Angebot bevorzugt angezeigt wird. Folglich bestehen auch bei formal gleichem technischem Zugang Missbrauchsrisiken und eine missbräuchliche Verwendung der Gatekeeper-Stellung ist insbesondere im Nachhinein nur schwer nachweisbar.

Ein zentrales Leitprinzip der Plattformregulierungen ist das Verbot der Selbstbevorzugung. Der DMA schreibt Gatekeepern beispielsweise vor, dass sie *„selbst angebotene Dienstleistungen und Produkte beim Ranking sowie bei der damit verbundenen Indexierung und dem damit verbundenen Auffinden gegenüber ähnlichen Dienstleistungen oder Produkten eines Dritten nicht bevorzugen“* dürfen.¹⁹ Selbstbevorzugung ist definitionsgemäß nur möglich, wenn Plattformunternehmen zugleich selbst als Anbieter auf nachgelagerten Märkten agieren. Die zugrundeliegenden Wettbewerbsrisiken bleiben jedoch im Kern unverändert, wenn durch eine komplexere Beteiligungsstruktur wirtschaftliche Anreize entstehen einen bestimmten Anbieter zu bevorzugen.

Ein zweites wichtiges Leitprinzip der neuen Plattformregulierungen ist die Sicherung der Interoperabilität. Beispielsweise gibt § 19a dem Bundeskartellamt die Befugnis, Digitalunternehmen mit einer überragenden marktübergreifenden Bedeutung für den Wettbewerb zu untersagen, *„die Interoperabilität von Produkten oder Leistungen oder die Portabilität von Daten zu verweigern oder zu erschweren und damit den Wettbewerb zu behindern.“*²⁰ Damit wird anerkannt, dass die konkrete Ausgestaltung von Schnittstellen und Anschlussmöglichkeiten ein zentraler Wettbewerbsparameter ist. Interoperabilität darf nicht dadurch unterlaufen werden, dass Zugänge zwar formal geöffnet, in der Praxis aber verzögert,

¹⁹ Siehe Digital Markets Act, Art. 6 Abs. 1 lit. d.

²⁰ Siehe § 19a Abs. 2 Satz 5.

technisch ausgedünnt oder mit zusätzlichen Hürden versehen werden und so einzelne Anbieter strukturell benachteiligt werden.

Ein drittes wichtiges Leitprinzip betrifft die Verwertung von Kunden- beziehungsweise Nutzerdaten. Der DMA begrenzt die Möglichkeit von Gatekeepern, nicht-öffentliche Daten ihrer Geschäftskunden für eigene Angebote zu nutzen, die mit den Angeboten der Kunden konkurrieren. Zugleich werden die Ansprüche der Nutzer auf Datenzugang und Portabilität gestärkt. So soll verhindert werden, dass digitale Plattformen Informationsvorsprünge systematisch zu Lasten der eigenen Geschäftskunden ausnutzen oder die Wechselmöglichkeiten der Nutzer dadurch einschränken, dass wesentliche Daten faktisch in der Plattform gefangen bleiben.

In Bezug auf die Beteiligung von TPG an Techem ist es aus ökonomischer Perspektive nicht zentral, ob Aareon die formalen „Gatekeeper-Kriterien“ des DMA oder des § 19a GWB erfüllt. Entscheidend sind die Leitprinzipien, die hinter der Regulierung stehen und auch für spezialisierte Infrastrukturen Orientierung bieten können. Konkret entsteht durch die Beteiligung von TPG an Techem das Risiko der („Selbst“-)Bevorzugung von Techem. Zudem ist die Interoperabilität der ERP-Systeme von Aareon für den Wettbewerb um Messdienstleistungen von zentraler Bedeutung und auch mithilfe von Nutzerdaten von Kunden anderer Messdienstleister, die in den ERP-Systemen von Aareon erfasst sind, kann Techem potenziell ein Wettbewerbsvorteil verschafft werden.

4.2 Proaktive Missbrauchsaufsicht

Die materiellen Leitprinzipien werden im DMA von einer präventiven Regulierungslogik getragen. Der DMA setzt nicht erst dort an, wo ein Missbrauch im Einzelfall nachgewiesen ist, sondern formuliert Verhaltensstandards und legt Wert darauf, dass diese dauerhaft durchgesetzt werden können. Diese präventive Logik soll verhindern, dass sich Marktergebnisse durch kleine, schwer greifbare Steuerungsentscheidungen bereits verfestigen, bevor eine klassische Missbrauchsprüfung abgeschlossen wäre.

Die klassische Missbrauchsaufsicht gemäß § 19 GWB ist hingegen ein ex-post Instrument. Sie setzt typischerweise bei konkreten Verhaltensweisen an und verlangt eine belastbare Tatsachengrundlage zur Feststellung eines Wettbewerbsverstoßes. Für die Missbrauchsaufsicht sind die vorliegenden Verhaltensweisen, wie in Abschnitt 3 gezeigt, eine Herausforderung, da diese schwer zu beobachten und zu kontrollieren sind. Es kommt hinzu, dass sich die beschriebenen Verhaltensweisen wegen Netzwerk- und Lock-in-Effekten auch schnell verfestigen und dadurch großen Schaden anrichten können. Deshalb stellt sich die Frage, wie Missbrauchsaufsicht innerhalb des bestehenden rechtlichen Rahmens möglichst frühzeitig wirksam werden kann.

Ein erster Ansatzpunkt liegt in einer frühzeitigen inhaltlichen Rahmensezung. Auf der Grundlage von Art. 102 AEUV und § 19 GWB kann das Bundeskartellamt gegenüber TPG beziehungsweise Aareon klar kommunizieren, dass es diskriminierenden Schnittstellenzugang, treueähnliche Rabatte zugunsten von Techem und eine Nutzung der bei Aareon anfallenden Daten zum Nachteil konkurrierender Messdienstleister als potenziell missbräuchlich einstuft.

Darauf aufbauend kann das Bundeskartellamt seine verfahrensrechtlichen Instrumente so einsetzen, dass es nicht erst in einem späten Stadium reagieren muss. § 32a GWB erlaubt zum Schutz des Wettbewerbs den Erlass einstweiliger Maßnahmen, wenn ein Verstoß hinreichend wahrscheinlich ist. In einem Umfeld, in dem Schnittstellenstandards und intelligente

Messsysteme gerade ausgerollt werden, kann eine solche Konstellation insbesondere dann in Betracht kommen, wenn Aareon beginnt, bestimmte Funktionen oder Schnittstellen für Wettbewerber von Techem einzuschränken. Ergänzend bietet § 32b GWB die Möglichkeit, Verpflichtungszusagen von Unternehmen für verbindlich zu erklären. Im Rahmen eines eingeleiteten Verfahrens könnten etwa Zusagen zu transparenten, diskriminierungsfreien Kriterien für Schnittstellenzugang, zu nachvollziehbaren Entgeltstrukturen und zu Grenzen der Datennutzung vereinbart werden. Solche Zusagen haben den Vorteil, dass sie bereits greifen können, bevor sich ein wettbewerbswidriges Verhalten vollständig entfaltet hat.

Eine zusätzliche Option eröffnet die mit der 11. GWB-Novelle eingeführte Vorschrift des § 32f GWB. Sie knüpft an eine Sektoruntersuchung nach § 32e GWB an und ermöglicht Maßnahmen, wenn in einem abgegrenzten Bereich eine erhebliche und fortwährende Störung des Wettbewerbs festgestellt wird, die mit den klassischen Instrumenten der Missbrauchsaufsicht allein nicht wirksam behoben werden kann.²¹ Der Maßnahmenkatalog reicht von Zugangs- und Interoperabilitätspflichten über Vorgaben zur Ausgestaltung von Vertragsbeziehungen bis hin zu strukturellen Eingriffen, wobei die Eingriffsschwelle hoch und der Verhältnismäßigkeitsgrundsatz zu beachten ist. Für den vorliegenden Kontext bedeutet dies: Sollte sich im Rahmen einer erneuten Sektoruntersuchung zeigen, dass Aareon seine Stellung als zentrale digitale Infrastruktur der Immobilienwirtschaft systematisch zugunsten von Techem nutzt und der Wettbewerb im Markt für Messdienstleistungen dauerhaft beeinträchtigt ist, könnten auf dieser Grundlage auch strukturell wirkende Vorgaben zum Schnittstellenzugang, zu Rabattstrukturen oder zur Datennutzung in Betracht kommen, ohne dass ein klassischer Missbrauchstatbestand im engeren Sinne in jedem Einzelfall nachgewiesen werden müsste. In der Summe erlaubt es der bestehende Rechtsrahmen somit, die im DMA angelegte präventive Logik in wichtigen Punkten in die Missbrauchsaufsicht zu integrieren.

4.3 Wettbewerbspolitischer Ausblick

Der Fall TPG/Techem wirft die weitergehende Frage auf, ob Beteiligungsstrukturen dieser Art primär über eine gestärkte Fusionskontrolle oder über eine konsequent proaktive Missbrauchsaufsicht adressiert werden sollten. Im Ausgangspunkt liegt es nahe, bereits auf der Ebene der Zusammenschlusskontrolle anzusetzen. Wäre die Beteiligung von TPG an Techem nach denselben Maßstäben wie das ursprüngliche Übernahmeverhaben geprüft worden, hätten die wettbewerbslichen Risiken frühzeitig aufgegriffen und gegebenenfalls durch Auflagen oder eine Untersagung begrenzt werden können. Gerade weil Minderheitsbeteiligungen in digitalen und plattformbasierten Märkten gezielt genutzt werden können, um Anreize zur Marktabschottung zu schaffen, sprechen aus wettbewerbsökonomischer Sicht starke Argumente für eine konsistente Erfassung solcher Konstellationen im Rahmen der Fusionskontrolle.

Dem steht allerdings gegenüber, dass eine weitgehende Ausdehnung der Fusionskontrolle auf nicht-kontrollierende Minderheitsbeteiligungen erhebliche Praktikabilitätsprobleme mit sich bringen würde. Eine Pflicht zur Anmeldung jeder beteiligungsbedingten Anreizverlagerung würde die Kontrollpraxis übermäßig ausweiten und auch die Planungssicherheit legitimer Investitionen beeinträchtigen. Die bisherigen Diskussionen auf europäischer Ebene zeigen, wie schwierig es ist, eine systematische Erfassung wettbewerbslich relevanter Minderheitsbeteiligungen in ein ohnehin komplexes Fusionskontrollregime zu integrieren, ohne dieses zu überfrachten. Eine zu weit gefasste Anmeldepflicht birgt daher das Risiko, dass

²¹ Gerade vor dem Hintergrund der Sektoruntersuchung aus 2017 und dieser neuen Option, ist die Einschätzung des Bundeskartellamts zur Minderheitsbeteiligung von TPG an Techem besonders erstaunlich.

Ressourcen der Behörden gebunden werden, ohne dass tatsächlich problematische Fälle zuverlässig identifiziert werden.

Vor diesem Hintergrund erscheint es sachgerecht, die Fusionskontrolle zwar nicht aus der Verantwortung zu entlassen, ihre Rolle aber eher auf besonders eindeutige oder strukturell schwer reversible Konstellationen zu konzentrieren. In vielen Fällen wird es zweckmäßiger sein, primär auf eine konsequente Missbrauchsaufsicht und die neuen sektorspezifischen Instrumente wie § 32f GWB zu setzen. Diese erlauben es, auf konkrete Marktstörungen und beobachtbare Abschottungsstrategien zugeschnittene Abhilfemaßnahmen zu entwickeln, ohne jede Beteiligungsstruktur im Vorfeld fusionskontrollrechtlich erfassen zu müssen.

Der Fall TPG/Techem spricht damit weniger für eine grundlegende Neuausrichtung der Fusionskontrolle als für ein bewussteres Zusammenspiel von Fusionskontrolle und Missbrauchsaufsicht. Wo Minderheitsbeteiligungen offenkundig dazu dienen, eine bereits bestehende Gatekeeper-Stellung aufzuwerten, sollte der Zusammenschlusskontrolle zumindest die Möglichkeit eröffnet sein, die damit einhergehenden Risiken zu prüfen. Zugleich zeigt der vorliegende Fall aber, dass die Fusionskontrolle die Notwendigkeit einer aktiven Missbrauchsaufsicht nicht ersetzen kann. Entscheidend wird sein, dass die Missbrauchsaufsicht ihre Instrumente gezielt nutzt, um durch Minderheitsbeteiligungen und Plattformstrukturen verstärkte Abschottungsanreize frühzeitig zu erkennen und zu begrenzen, und dass sie dies nicht nur gegenüber den klassischen Big-Tech Konzernen, sondern auch gegenüber spezialisierten digitalen Infrastrukturen konsequent durchsetzt.

5. Fazit

Im Ergebnis zeigt der Fall TPG/Techem exemplarisch, wie Minderheitsbeteiligungen im Umfeld digitaler Infrastrukturen die Anreize zur Nutzung bestehender Marktmacht verschieben können, mit potenziell schwerwiegenden Folgen für Wettbewerb, die Energiewende und Verbraucher. Da die Fusionskontrolle derzeit anscheinend nicht in der Lage ist, derartige Risiken frühzeitig abzufangen, ist es umso wichtiger, dass die Missbrauchsaufsicht die im DMA und § 19a GWB angelegten Leitprinzipien ernst nimmt und sie auch auf spezialisierte digitale Plattformen anwendet. Die Missbrauchsaufsicht muss entsprechend sicherstellen, dass diskriminierungsfreier Schnittstellenzugang erhalten bleibt, Selbstbevorzugung verhindert wird und wettbewerbssensible Daten nicht ausgenutzt werden. Nur so kann effektiv verhindert werden, dass spezialisierte digitale Infrastrukturen zum Vehikel der Marktabschottung werden.

Literaturverzeichnis

Bundeskartellamt (2017), *Sektoruntersuchung Submetering*.

Bundeskartellamt (2025), *Erwerb einer Minderheitsbeteiligung der TPG an Techem unterliegt nicht der deutschen Fusionskontrolle*, Pressemitteilung vom 13.08.2025), abrufbar unter: https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/DE/Pressemitteilungen/2025/08_13_25_TPG_Techem.html.

Bundesnetzagentur (2025), *Roll-out intelligente Messsysteme: Quartalsweise Erhebungen*, abrufbar unter: <https://www.bundesnetzagentur.de/DE/Fachthemen/ElektrizitaetundGas/NetzzugangMesswesen/Mess-undZaehlwesen/iMSys/artikel.html>.

GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. (2024), *Umfrageergebnisse GdW Information 171*, S. 8.

Monopolkommission (2025), *10. Sektorgutachten, Energie 2025: Wettbewerb und Effizienz für ein zukunftsfähiges Energiesystem*.