

Amtsblatt

der Europäischen Gemeinschaften

ISSN 0376-9453

L 11

40. Jahrgang

14. Januar 1997

Ausgabe
in deutscher Sprache

Rechtsvorschriften

Inhalt

I *Veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

.....

II *Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

Kommission

97/25/EG:

- ★ Entscheidung der Kommission vom 18. Oktober 1995 über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens in einem Verfahren nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates (Sache IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz) 1

97/26/EG:

- ★ Entscheidung der Kommission vom 24. April 1996 mit der ein Zusammenschluß als unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens erklärt wird (Sache Nr. IV/M.619 — Gencor/Lonrho) 30

Preis: 19,50 ECU

DE

Bei Rechtsakten, deren Titel in magerer Schrift gedruckt sind, handelt es sich um Rechtsakte der laufenden Verwaltung im Bereich der Agrarpolitik, die normalerweise nur eine begrenzte Geltungsdauer haben.

Rechtsakte, deren Titel in fetter Schrift gedruckt sind und denen ein Sternchen vorangestellt ist, sind sonstige Rechtsakte.

II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 18. Oktober 1995

über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens in einem Verfahren nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates

(Sache IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(97/25/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN
GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen
Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirt-
schaftsraum, insbesondere auf Artikel 57,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des
Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von
Unternehmenszusammenschlüssen⁽¹⁾, geändert durch die
Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens,
insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

im Hinblick auf die Entscheidung der Kommission vom
23. Juni 1995 zur Einleitung des Verfahrens in diesem
Fall,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gege-
ben wurde, sich zu den Einwänden der Kommission zu
äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für die Kon-
trolle von Unternehmenszusammenschlüssen⁽²⁾,

in Erwägung nachstehender Gründe:

⁽¹⁾ ABl. Nr. L 395 vom 30. 12. 1989, S. 1 (Berichtigung: ABl.
Nr. L 257 vom 21. 9. 1990, S. 13).

⁽²⁾ ABl. Nr. C 13 vom 14. 1. 1997.

(1) Die vorliegende Anmeldung vom 8. Mai 1995
betrifft die beabsichtigte Gründung eines Gemein-
schaftsunternehmens der Asea Brown Boveri AG
(ABB), Zürich, und der Daimler-Benz Aktiengesell-
schaft (Daimler-Benz), ABB Daimler-Benz Trans-
portation, in das beide Muttergesellschaften ihre
weltweiten Aktivitäten im Bereich der Bahntechnik
einbringen wollen.

(2) Mit Entscheidung vom 31. Mai 1995 hat die
Kommission die Aussetzung des Vollzuges des
angemeldeten Zusammenschlusses gemäß Artikel 7
Absatz 2 und 18 Absatz 2 der Verordnung (EWG)
Nr. 4064/89 (Fusionsverordnung) bis zum Erlaß
einer endgültigen Entscheidung angeordnet.

(3) Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission
festgestellt, daß das Vorhaben in den Anwendungs-
bereich der Fusionsverordnung fällt und Anlaß zu
ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbar-
keit mit dem Gemeinsamen Markt gibt. Mit Ent-
scheidung vom 23. Juni 1995 hat die Kommission
daher gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c, der
Fusionsverordnung das Verfahren eingeleitet.

(4) Mit Schreiben vom 2. Juni 1995 hat die Bundesre-
publik Deutschland der Kommission gemäß Artikel

9 Absatz 2 der Fusionsverordnung mitgeteilt, daß der Zusammenschluß eine beherrschende Stellung zu begründen oder zu verstärken droht, durch die wirksamer Wettbewerb auf sieben Märkten in der Bundesrepublik Deutschland, die jeweils einen gesonderten räumlichen Markt im Sinne von Artikel 9 Absatz 7 darstellen, erheblich behindert würde. Die Kommission hat am 7. August 1995 die Mitteilung nach Artikel 18 der Fusionsverordnung übersandt, um die Sachaufklärung fortzusetzen. Am 6. September 1995 fand eine Anhörung der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen statt. Am 28. September 1995 sind die Betriebsräte der AEG Austria und der Kiepe Electric, Wien, von der Kommission angehört worden. Der Beratende Ausschuß hat am 4. Oktober 1995 den Entwurf der vorliegenden Entscheidung erörtert.

I. DIE PARTEIEN

- (5) ABB ist eine Holding-Gesellschaft für Beteiligungen vor allem auf dem Gebiet der Planung, Entwicklung, Herstellung, des Vertriebs und der Wartung von Produkten, Anlagen und Systemen in den Bereichen Stromerzeugung, Stromübertragung und -verteilung ebenso wie in der Industrie, der Gebäudetechnik und im schienengebundenen Verkehr.
- (6) Daimler-Benz ist ebenfalls eine Holding-Gesellschaft, die über ihre verbundenen Unternehmen
- Mercedes-Benz AG in den Geschäftsbereichen Herstellung und Vertrieb von Personenkraftwagen und Nutzfahrzeugen,
 - AEG AG in den Geschäftsbereichen Herstellung und Vertrieb von Geräten und Systemen der Automatisierungstechnik, Bahnsysteme, elektrotechnische Anlagen und Komponenten, Mikroelektronik, Dieselmotoren,
 - Daimler-Benz Aerospace AG (DASA) in den Geschäftsbereichen Herstellung und Vertrieb von Geräten und Systemen der Luftfahrt, Raumfahrt, Verteidigungstechnik, Medizintechnik, Triebwerke, Radar, Funk- und Sensorsysteme, elektrische Energiesysteme und
 - Daimler-Benz InterServices (debis) AG in den Geschäftsbereichen Dienstleistungen für Systemhaus, Finanzierungen, Assekuranz und Marketing tätig ist.

II. ZUSAMMENSCHLUSS

- (7) Das Vorhaben stellt einen Zusammenschluß im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionsverordnung dar.
- a) *Gemeinsame Kontrolle*
- Daimler-Benz und ABB erwerben die gemeinsame Kontrolle an dem Gemeinschaftsunterneh-

men ABB Daimler-Benz Transportation. An dem Gemeinschaftsunternehmen werden ABB und Daimler-Benz zu je 50 % beteiligt sein. Entsprechend diesem Beteiligungsverhältnis sind auch die Kontrollrechte beider Muttergesellschaften gleich.

b) *Vollfunktionsunternehmen*

Das Gemeinschaftsunternehmen wird auf Dauer alle Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit erfüllen und nicht lediglich ganz oder ganz überwiegend Hilfsfunktionen für ihre Muttergesellschaften übernehmen. ABB und Daimler-Benz werden ihre weltweiten Aktivitäten im Bereich der Bahntechnik einbringen. Dem Unternehmen wird dadurch genügend Kapital zur Verfügung stehen, um selbständig am Markt agieren zu können. Zwar ist der Anmeldung zu entnehmen, daß das Gemeinschaftsunternehmen in Zukunft bestimmte elektronische und mechanische Komponenten von seinen Muttergesellschaften erwerben soll. Angesichts des geringen Zulieferanteils im Verhältnis zum von den Parteien prognostizierten Gesamtumsatz des Gemeinschaftsunternehmens verändert dies die Einschätzung aber nicht.

c) *Fehlendes Koordinierungsrisiko*

Das Gemeinschaftsunternehmen bezweckt oder bewirkt nicht die Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens voneinander unabhängiger Unternehmen, die geeignet ist, zu einer Beschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 des EG-Vertrags zu führen. Die Muttergesellschaften wollen ihre weltweiten Aktivitäten im Bereich der Bahntechnik in das Gemeinschaftsunternehmen einbringen. Es ist angesichts der im Bereich der Bahntechnik erforderlichen Investitionen und Ressourcen nicht zu erwarten, daß sie selbst in Zukunft noch auf dem Markt tätig werden.

III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

- (8) Der weltweite Gesamtumsatz von Daimler-Benz und ABB beträgt mehr als 5 Milliarden ECU. Der weltweite Gesamtumsatz von Daimler-Benz beträgt über 50 Milliarden ECU, der von ABB über 20 Milliarden ECU. Jedes der beiden Unternehmen erzielt einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von mehr als 250 Millionen ECU. Der gemeinschaftsweite Gesamtumsatz von Daimler-Benz beträgt über 30 Milliarden ECU und der von ABB über 10 Milliarden ECU. Die beteiligten Unternehmen erzielen nicht beide jeweils mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Umsatzes in ein und demselben Mitgliedsstaat. Der Zusammenschluß hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne von Artikel 1 der Fusionsverordnung.

IV. BEURTEILUNG NACH ARTIKEL 2 DER FUSIONSVERORDNUNG

A. RELEVANTE PRODUKTEMÄRKTE

- (9) Grundsätzlich kommt eine Abgrenzung der vom Zusammenschlußvorhaben betroffenen Produktmärkte auf vier Ebenen in Betracht:

Ebene I:

gesamter Bereich der Bahntechnik;

Ebene II:

Unterscheidung zwischen „rollendem Material“ und „stationärem Material“;

Ebene III:

weitere Aufteilung in Produktkategorien:

- „rollendes Material“ in Fernverkehrszüge, Regionalverkehrszüge und Nahverkehrszüge und -systeme,
- „stationäres Material“ in Bahnfahrwegsysteme und Sonstiges;

Ebene IV:

weitere Unterteilung der Produktkategorien in einzelne Produktgruppen:

- Fernverkehrsfahrzeuge in E-Lokomotiven, D-Lokomotiven, Kompletzzüge für Fernverkehr, Reisezugwagen und Güterwaggons,
- Regionalverkehrsfahrzeuge in Triebfahrzeuge mit elektrischen Antrieben und Triebfahrzeuge mit Dieselantrieben,
- Nahverkehrsfahrzeuge und -systeme in Straßenbahnen (einschl. Stadtbahn und E-Teil von Trolleybussen), U-Bahn-Fahrzeuge und Gesamtsysteme des Personennahverkehrs,
- Bahnfahrwegsysteme in Bahnfahrleitungen, Bahnstromversorgung einschließlich Netzleit- und Fernwirktechnik und Zugleit- und Sicherungssysteme,
- Sonstiges in Instandhaltung und Modernisierung von Schienenfahrzeugen (ohne Unterscheidung nach Fahrzeugart) und Fahrgastinformationssysteme und Ticketing.

- (10) Die Parteien haben vorrangig auf einen Gesamtmarkt für Bahntechnik abgestellt.

- (11) Das Bundeskartellamt ist demgegenüber der Auffassung, daß der Bereich der Bahntechnik zunächst in die Teilbereiche „rollendes Material“ und „stationäres Material“ aufzuteilen sei. Im Bereich des „rollenden Materials“ sei dann zwischen selbstän-

digen Lokomotiven, Fahrzeugen des Personenverkehrs ohne Lokomotiven und Güterwaggons zu unterscheiden. Ob eine Unterscheidung der Lokomotiven in E- und D-Lokomotiven erforderlich ist, wurde offengelassen. Die Fahrzeuge des Personenverkehrs seien in Märkte für Fernverkehr und regional- sowie innerstädtischen Nahverkehr zu unterteilen. Im Fernverkehr unterscheidet es Lokomotiven, Triebfahrzeuge von Kompletzzügen und Reisezugwagen. Das Amt neigt dazu, auch die Fahrzeuge für den Regional- und Nahverkehr als unterschiedliche Märkte anzusehen. Im Regionalverkehr erwägt das Bundeskartellamt eine Unterscheidung zwischen Triebfahrzeugen mit elektrischen Antrieben und solchen mit Dieselantrieben. Im Bereich des Nahverkehrs unterscheidet es Straßenbahnen, U-Bahnen und AGTs (sog. People Mover). Im Bereich des „stationären Materials“ hält das Bundeskartellamt eine Trennung in Fahrleitungen und Stromversorgung einerseits und Signal- und Sicherungssysteme andererseits für sachgerecht.

- (12) Eine Befragung von Wettbewerbern der Parteien im Bereich der Bahntechnik und deutscher Nachfrager dieser Produkte hat eine Tendenz zu den Ebenen III oder IV ergeben. Während die größeren deutschen Nachfrager ganz überwiegend die Ebene IV für sachgerecht halten, werden von den Wettbewerbern sowohl die Ebene III als auch die Ebene IV bevorzugt genannt.

- (13) Grundlage der Abgrenzung der relevanten Produktmärkte ist nach der ständigen Praxis der Kommission der Gesichtspunkt der funktionalen Austauschbarkeit der fraglichen Produkte im Hinblick auf einen bestimmten Verwendungszweck aus der Sicht der Nachfrager. Maßgebend sind dabei die Eigenschaften, Preise und der vorgesehene Verwendungszweck der Produkte.

- (14) Angesichts dieser Kriterien ist eine Erfassung des gesamten Bereichs der Bahntechnik in nur einem Produktmarkt nicht sachgerecht. Zwar ist es evident, daß „rollendes Material“ und „stationäres Material“ aufeinander abgestimmt sein müssen. Es gibt aber weder Anhaltspunkte dafür, daß beide gemeinsam oder vom selben Anbieter erworben werden müßten, noch erfüllen die Produkte hinsichtlich ihrer Verwendung, ihrer Produkteigenschaften und ihres Preises identische Nachfragerbedürfnisse. Die Produkte unterscheiden sich in ihrer Art vielmehr deutlich. Ihre Gesamtbeschaffung kommt nur bei der Errichtung eines vollständig neuen Verkehrssystems in Betracht. Dies ist zum einen in Europa nicht das Hauptgeschäft. Zum anderen ist auch in diesem Fall eine Teilbeschaffung nicht ausgeschlossen, so daß die Annahme eines eigenständigen Gesamtsystemmarktes nicht notwendig ist. Die Kommission hat in ihrer Ent-

scheidung vom 26. Mai 1992 (Sache IV/M. 221 ABB/BREL) nicht nur dazu geneigt, den Bereich der Bahntechnik zumindest in „rollendes Material“ und „stationäres Material“ zu unterscheiden, sondern auch eine weitere Unterteilung für erwägenswert gehalten. Die Bereiche des „rollenden Materials“ und des „stationären Materials“ erfassen ebenfalls noch sehr unterschiedliche Produkte.

- (15) Die als „rollendes Material“ bezeichneten Fernverkehrszüge, Regionalverkehrsfahrzeuge und Nahverkehrsfahrzeuge und -systeme dienen beispielsweise dem Schienenverkehr auf unterschiedlichen Distanzen mit unterschiedlichen Erfordernissen und werden in der Regel von jeweils anderen Abnehmern nachgefragt. So werden die Fernverkehrszüge von nationalen Bahnverkehrsgesellschaften erworben, während die Nahverkehrsfahrzeuge von kommunalen Verkehrsgesellschaften angeschafft werden. Es ist zwar denkbar, daß Anbieter, die in einem dieser drei Bereiche tätig sind, aufgrund des hierbei gewonnenen Know-hows grundsätzlich auch in der Lage sind, Produkte der beiden anderen Bereiche anzubieten. Die unterschiedlichen technischen Spezifikationen in den drei Bereichen erfordern jedoch zunächst jeweils gesonderte Entwicklungsaufwendungen, die anfangs eine Schranke für ein Angebot darstellen können.
- (16) Auch die als „stationäres Material“ zusammengefaßten Produktbereiche sind hinsichtlich ihrer Eigenschaften, Preise und Verwendungszwecke sehr unterschiedlich. Gemeinsam haben sie allein, daß sie Teil eines Bahnverkehrssystems sind. Darüber hinaus befriedigen die Produkte, die unter dem Begriff des Bahnfahrwegsystems zusammengefaßt werden, also Bahnfahrleitungen und Bahnstromversorgung einschließlich der Netzleit- und Fernwirktechnik sowie die Zugleit- und Sicherungssysteme, in jeder Hinsicht andere Nachfragerbedürfnisse als die Instandhaltung und Modernisierung von Schienenfahrzeugen und die Fahrgastinformationssysteme und das Ticketing.
- (17) Auch noch eine weitergehende Unterscheidung dieser Produktkategorien ist nach den für die Produktmarkt abgrenzung geltenden Kriterien sachgerecht. So erfüllen Reisezugwagen und Güterwaggons aus der Sicht der Nachfrager jeweils deutlich andere Bedürfnisse als Lokomotiven und Komplettzüge für den Fernverkehr. Die erstgenannten Produkte, die überwiegend dem mechanischen Teil der Bahntechnik zuzurechnen sind, enthalten selbst keinen Antrieb, sondern fahren nur in Verbindung mit einer Lokomotive. Die letztgenannten fahren aus eigener Kraft. Ihr Zweck ist zwar, gemeinsam mit Reisezugwagen oder Güterwaggons ein Zugsystem zu bilden. Die Beschaffung von Reisezugwagen und Güterwaggons ist aber unabhängig vom Erwerb einer Lokomotive möglich. Gleiches gilt umgekehrt für die Anschaffung von Lokomotiven. Komplettzüge für den Fernverkehr wiederum sind ein komplettes Zugsystem, das als solches von einzelnen Reisezugwagen und Lokomotiven unterscheidbar ist. Angesichts der unterschiedlichen Antriebsart gibt es auch erhebliche Anhaltspunkte dafür, E-Antriebe und D-Antriebe zu unterscheiden. Während auf nichtelektrifizierten Strecken Schienenfahrzeuge mit Dieselantrieben einsetzbar sind, könnten auf elektrifizierten Strecken Wirtschaftlichkeitsgesichtspunkte für den Einsatz von Schienenfahrzeugen mit elektrischen Antrieben sprechen. Auch Straßenbahnen, U-Bahn-Fahrzeuge und Gesamtsysteme des Personennahverkehrs unterscheiden sich. Bei den Bahnfahrwegsystemen sind Bahnfahrleitungen, Bahnstromversorgung und Zugleit- und Sicherungssystemen zu unterscheiden, die jeweils eigenen Zwecken dienen. Auch die Modernisierung von Schienenfahrzeugen und Fahrgastinformationssysteme sowie Ticketing erfüllen unterschiedliche Funktionen.
- (18) Darüber hinaus gibt es Anhaltspunkte dafür, bei den Schienenfahrzeugen den Mechanikteil und den Elektroteil zu unterscheiden. Letzterer macht nach Schätzungen durchschnittlich etwa 55 bis 60 % der Wertschöpfung aus. Nur Unternehmen, die über hinreichende Kompetenz in beiden Bereichen verfügen, sind in der Lage, unabhängig von Kooperationspartnern ein eigenes Fahrzeugsystem anzubieten. Insbesondere für die reinen Mechanikanbieter ergeben sich daraus Probleme. Sie müssen, um eine Lokomotive oder ein anderes Produkt mit elektrischen Komponenten anbieten zu können, einen Kooperationspartner für dessen elektrischen Teil finden, um gegenüber den Nachfragern ein entsprechendes Angebot abgeben zu können. Eine Unterscheidung in verschiedene Märkte ergibt sich hieraus angesichts der ganz überwiegenden Präferenz der Nachfrager, ein Schienenfahrzeug als komplettes System zu erwerben, aber nicht. Vielmehr rechtfertigt dieser Gesichtspunkt nur eine entsprechende Gewichtung der in dem gesamten jeweiligen Produktmarkt erzielten Anteile. Diese Unterscheidung ist insofern für eine sachgerechte Analyse der jeweiligen Produktmärkte erforderlich.
- (19) Von den genannten Produktmärkten sind die zu deren Produktion zugelieferten oder von den Produktanbietern selbst hergestellten Komponenten zu unterscheiden. Der Trend geht zu einer Verringerung der Fertigungstiefe bei den Schienenfahrzeugherstellern, mit der eine vermehrte Zulieferung von Komponenten auch durch dritte Unternehmen verbunden ist. Die Befähigung zur Lieferung der von

dem Hauptauftragnehmer oder dem Subauftragnehmer für das Subsystem Elektrik oder Mechanik eines Schienenfahrzeuges einzubauenden Komponenten ermöglicht aber noch nicht die Marktteilnahme auf dem Markt für das Produkt als System. Die Parteien weisen zutreffend auf die zunehmende Tendenz zu einem Hauptauftragnehmer für ein Gesamtsystem hin, so daß bereits die Möglichkeit zur Lieferung eines Subsystems noch nicht mit einer Marktteilnahme auf der Ebene der Systemlieferanten verbunden ist. Dies gilt in besonderem Maße für die Zulieferung von Komponenten. Die Befragungen deutscher Nachfrager haben dies überwiegend bestätigt. Erst die Befähigung, ein gesamtes Produkt allein oder mit Subunternehmern in einer für die Nachfrager akzeptablen Weise anbieten zu können, ermöglicht die Teilnahme an dem Markt für Produktsysteme. 80 % der befragten Nachfrager haben angegeben, Aufträge an Hauptauftragnehmer für ein Schienenfahrzeug als Gesamtsystem vergeben zu haben. Nur 4 % haben dies verneint. 92 % der Abnehmer bestätigen zudem, daß es eine zunehmende Tendenz zur Beauftragung eines Hauptauftragnehmers gibt.

- (20) Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die relevanten Produktmärkte gemäß der oben dargestellten Ebene IV abzugrenzen sind. Diese Unterscheidung entspricht auch dem von der Kommission festgestellten Beschaffungsverhalten der Nachfrager.
- (21) Angesichts dieses eindeutigen Ergebnisses können Überlegungen hinsichtlich einer Produktumstellungsflexibilität jedenfalls einiger Anbieter keine Rechtfertigung für eine Zusammenfassung der genannten Produktmärkte zu einheitlichen Märkten sein. Zum einen werden Fähigkeiten zur Umstellung der Produktion vor allem bei denjenigen Marktteilnehmern vorhanden sein, die bereits über ein breites Produktspektrum im Bereich der Bahntechnik verfügen und somit entsprechendes Know-how zur Produktionsumstellung besitzen. Zum anderen sind die Unternehmen der Bahntechnik von sehr unterschiedlicher Größe und Marktpräsenz. Nur die europäischen „full line“-Anbieter sind auf allen Produktmärkten vertreten. Aus der Sicht der Nachfrager bedienen die anderen europäischen Anbieter nur bestimmte Produktmärkte, auf die sie spezialisiert sind. Sie sind zu einer Produktionsumstellung nicht ohne weiteres in der Lage, sondern müßten zunächst das für den jeweiligen Markt notwendige Produkt entwickeln.

B. RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

- (22) Die Märkte der Bahntechnik sind in der Vergangenheit national geprägt gewesen. Zu den Gründen zählen neben der Tendenz, nationale Anbieter zu bevorzugen, vor allem besondere nationale Produktspezifikationen (z. B. unterschiedliche Netz-

spannungen und -frequenzen, Spurbreiten, Sicherheitssysteme), die es Anbietern im Bereich der Bahntechnik in der Vergangenheit erschwert haben, in anderen Mitgliedstaaten anzubieten. Dies hat dazu geführt, daß der Bedarf der Nachfrager im wesentlichen bei heimischen Unternehmen gedeckt wurde. Umgekehrt unterstützte diese Einkaufspolitik die Entstehung auch heute noch vorhandener unterschiedlicher Standards der jeweiligen Bahnbetreiber.

- (23) Entsprechend Artikel 9 Absatz 7 der Fusionsverordnung sind nationale Märkte als räumlich relevante Märkte insbesondere dann anzunehmen, wenn die Wettbewerbsbedingungen in einem Mitgliedstaat hinreichend homogen sind und sich von denen in benachbarten Mitgliedstaaten deutlich unterscheiden. Dabei ist insbesondere auf die Art und die Eigenschaften der betreffenden Waren und Dienstleistungen abzustellen, ferner auf das Vorhandensein von Zugangsschranken, auf Verbrauchergewohnheiten sowie auf das Bestehen erheblicher Unterschiede bei den Marktanteilen der Unternehmen oder nennenswerte Preisunterschiede zwischen dem betreffenden Gebiet und den benachbarten Gebieten.
- (24) Die Ermittlungen der Kommission haben bestätigt, daß die Nachfrager in der Vergangenheit dazu geneigt haben, Anbieter, die in derselben Region oder demselben Mitgliedstaat ansässig sind, zum Teil wegen ihrer Nähe, zum Teil wegen ihrer Vertrautheit mit den genauen Anforderungen der Nachfrager zu bevorzugen. Zwar treten auf den deutschen Märkten der Bahntechnik auch ausländische Hersteller auf. Ihre Marktteilnahme erfolgt aber noch im wesentlichen über in Deutschland gelegene Produktionsstätten. Importe nach Deutschland sind die Ausnahme. So beträgt die Importquote bei Schienenfahrzeugen derzeit etwa 2 bis 5 %.
- (25) Aufträge für Schienenfahrzeuge sind in Deutschland bisher fast ausschließlich an Hauptauftragnehmer oder Hauptlieferanten für den elektrischen und mechanischen Teil, sei es als direkt Beauftragte oder als Subunternehmer, gegangen, die in Deutschland ansässig sind. Ausländische Unternehmen sind regelmäßig nur über inländische Tochtergesellschaften berücksichtigt worden. Der Kommission sind im gesamten Bereich der Schienenfahrzeuge lediglich zwei Fälle bekannt geworden, in denen ein nicht in Deutschland ansässiges Unternehmen als Hauptauftragnehmer mit dem Bau von Schienenfahrzeugen beauftragt worden ist. Es handelt sich um Aufträge der deutschen Städte Köln und Saarbrücken für Stadtbahnen, bei denen jeweils das kanadische Unternehmen Bombardier, das seinen europäischen Hauptsitz in Belgien hat, als Hauptauftragnehmer beauftragt worden ist. Subunternehmer für den elektrischen Teil der Stadtbahnen war bei beiden Vergaben allerdings die in Düsseldorf ansässige Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe. Einem Beitrag der Zeitschrift „Der Nahverkehr“ 6/94 ist zu entnehmen, daß der deut-

sche Gesamtanteil trotz der Beauftragung von Bombardier als Hauptauftragnehmer noch bei 71 % lag, wobei 46 % auf den E-Anteil entfielen und 25 % auf den in Deutschland vorgenommenen wagenbaulichen Anteil.

- (26) Besonders signifikant wird die Beauftragung nationaler Unternehmen hinsichtlich des elektrischen Teils der Schienenfahrzeuge. Auch von den Parteien konnte der Kommission kein Projekt genannt werden, in dem für den elektrischen Teil eines Schienenfahrzeugs ein deutscher Nachfrager ein ausländisches Unternehmen als Hauptauftragnehmer oder Subunternehmer für das Subsystem Elektrik beauftragt hätte.
- (27) Die Vertrautheit der Anbieter mit den jeweiligen spezifischen Anforderungen der Nachfrager, insbesondere auch der jeweiligen allgemeinen Produktspezifikationen in den jeweiligen Mitgliedstaaten, ist von erheblicher Bedeutung.
- (28) So haben die Ermittlungen der Kommission bestätigt, daß jedenfalls in weiten Bereichen der Bahntechnik derzeit nationale oder regionale Spezifikationen noch als Zutrittsschranke für Verkäufe außerhalb der Heimatregion wirken. Werden Produkte für ein vorhandenes System angeboten, müssen sie mit der bestehenden Infrastruktur abgestimmt sein, beispielsweise auf die in den jeweiligen Mitgliedstaaten bestehende Netzspannung. Auch nationale Verordnungen zu Sicherheitsanforderungen und Zulassungsbedingungen können als technisches Hindernis wirken. Schließlich gibt es aufgrund der traditionell nationalen oder auch lokalen Vergabe von Aufträgen eine Reihe von Spezifikationen, die aus Wünschen der jeweiligen Auftragnehmer in der Vergangenheit entstanden sind und heute noch gelten. Die daraus entstehenden Anforderungen an ausländische Anbieter sind nach den Erkenntnissen der Kommission zwar wohl technisch lösbar, sie verursachen jedoch zusätzliche Kosten, die den Marktzutritt behindern.
- (29) Bisher sind in Deutschland fast ausschließlich in Deutschland ansässige Unternehmen beauftragt worden. Die von diesen Anbietern erzielbaren Größenvorteile erschweren ein im Wettbewerb konkurrenzfähiges Angebot der bisher nicht erfolgreichen, nicht einheimischen Unternehmen und wirken daher abschottend. So wird der Marktzutritt für Unternehmen, die bisher keine nennenswerten Aufträge in Deutschland erhalten haben, bei nur geringen Auftragsmengen wirtschaftlich nur begrenzt sinnvoll sein, wenn für ein Angebot Veränderungen
- ihrer bisher für andere räumliche Märkte hergestellten Produkte vorgenommen werden müssen. Derartige technische Veränderungen rentieren sich regelmäßig nur bei größeren Stückzahlen.
- (30) Auch im Bereich des „stationären Materials“ ist der Marktzugang für ausländische Unternehmen in Deutschland durch technische Spezifikationen erschwert. In Deutschland basieren Netzspannung und -frequenz beispielsweise auf 15 000 Volt und 16 ²/₃ Hertz, während in Nord- und Ostfrankreich, Großbritannien, Spanien (TAV-Linien) und den nordischen Ländern diese 25 000 Volt und 50 Hertz betragen, in Italien, Belgien und Spanien (Breitspur) 3 000 Volt auf Gleichstrombasis sowie in den Niederlanden und Süd- und Westfrankreich 1 500 Volt auf Gleichstrombasis. Die Beauftragung ausländischer Unternehmen ist jedenfalls in Deutschland auch auf diesen Märkten noch die Ausnahme. Die bestehenden Unterschiede sind zwar auf technischer Ebene überwindbar. In der Praxis ist ein erfolgreicher Marktzutritt ohne das entsprechende Know-how und die notwendige Erfahrung mit den jeweiligen Netzspannungen erschwert. Nach den Angaben der Parteien, bezogen auf die Jahre 1992 bis 1994, erreichen die Parteien, Siemens und das deutsche Unternehmen Elpro in Deutschland bei Bahnfahrleitungen gemessen am Auftragseingang einen Marktanteil von 100 % ⁽³⁾, bei der Bahnstromversorgung von 80 % ⁽⁴⁾. Demgegenüber haben diese Unternehmen nach den Angaben der Parteien im selben Zeitraum in Frankreich bei beiden Produkten keine Aufträge erhalten. In Italien hat im Zeitraum von 1992 bis 1994 bei Bahnfahrleitungen von diesen Unternehmen lediglich ABB Aufträge erhalten, die einem Anteil von etwa 24 % ⁽⁵⁾ entsprechen. Bei der Bahnstromversorgung liegt der entsprechende Anteil von ABB in Italien bei etwa 2 % ⁽⁶⁾ und der von Siemens bei 5 % ⁽⁷⁾.
- (31) Die derzeitigen Bemühungen, die technischen Voraussetzungen in der Bahntechnik EG-weit anzugleichen, rechtfertigen eine gewisse Erwartung auf eine zukünftige Veränderung der Situation. Allerdings sind konkrete Auswirkungen derzeit noch nicht hinreichend absehbar, um einen homogenen Markt mit europaweiter Ausdehnung anzunehmen. Angesichts der hohen finanziellen Aufwendungen, die mit einem Austausch der bestehenden Bahninfrastruktur verbunden wären, wird sich die derzeitige Infrastruktur mit ihren technischen Spezifikationen noch langfristig auswirken. Es ist daher zweifelhaft, ob die Tendenzen zur Öffnung der nationalen Märkte und zur Schaffung eines Europäischen

⁽³⁾ Die Marktanteilsangaben beruhen auf den Angaben der Parteien.

⁽⁴⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁵⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁶⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁷⁾ Siehe Fußnote 3.

- Marktes innerhalb der in der Fusionskontrolle relevanten Prognosezeiträume ein Ausmaß erreichen werden, daß eine weitere räumliche Marktabgrenzung zuläßt.
- (32) Infolge der öffentlichen Vergaberichtlinien, insbesondere der öffentlichen Beschaffungsrichtlinie 90/531/EWG des Rates, neugefaßt durch die Richtlinie 93/38/EWG, der Privatisierungspolitik in bestimmten Mitgliedstaaten, knappen öffentlichen Mitteln und dem grundsätzlichen Wettbewerbsdruck, ein effizientes Bahnverkehrssystem zu entwickeln, gibt es trotz der bestehenden Produktspezifikationen heute allerdings eine Tendenz zu einer Auflockerung dieser nationalen Vergabe.
- (33) Außerdem gibt es Bemühungen der Europäischen Gemeinschaften zur Vereinheitlichung der technischen Spezifikationen im Bereich der Bahntechnik sowie zur Schaffung transeuropäischer Bahnverkehrsnetze. Die Richtlinie 91/440/EWG des Rates verpflichtet die Mitgliedstaaten, die Rechnungsführungen für das Erbringen von Verkehrsleistungen und den Betrieb der Eisenbahninfrastruktur zu trennen. Dadurch kann die Eisenbahninfrastruktur der Mitgliedstaaten in Zukunft für die überregionalen Bahnverkehrsunternehmen auch anderer Mitgliedstaaten geöffnet werden. Um Hindernisse für den internationalen Bahnverkehr durch die uneinheitlichen Signal- und Zugkontrollsysteme abzubauen, wird ein vereinheitlichtes, europaweites automatisches Zugkontrollsystem ECTS (European Train Control System) angestrebt, das Teil des Programmes zur Verkehrsentwicklung EURET ist. Die Kommission hat weiterhin Vorschläge über gemeinschaftliche Leitlinien für den Aufbau eines transeuropäischen Verkehrsnetzes vorgelegt, die der Verkehrsrat gebilligt und die Kommission darüber hinaus aufgefordert hat, weitere Schritte zur Errichtung eines transeuropäischen Netzes und der Interoperabilität der nationalen Netze zu unternehmen. All diese Schritte sind geeignet, in Zukunft zu einer größeren Standardisierung der Bahntechnikprodukte beizutragen und somit technische Marktzutrittschranken abzubauen.
- (34) Nach den Ermittlungen der Kommission ist es jedoch zweifelhaft, ob bereits von europäischen Märkten ausgegangen werden kann, da das Nachfragerverhalten immer noch durch nationale Elemente geprägt wird und die bestehenden Rahmenbedingungen noch fortwirken. So gibt es auch heute noch eine Tendenz zu heimischen Anbietern, die sich nicht allein aus allgemeiner Vertrautheit aufgrund langjähriger Kundenbeziehungen und sprachlicher Nähe erklären läßt. Die Vertrautheit mit den jeweiligen spezifischen Anforderungen der Nachfrager ist ebenso bedeutsam.
- (35) Insbesondere im Nahverkehrsbereich, aber auch im Regional- und Fernverkehr, kommt hinzu, daß sich die Nachfrager um eine Verringerung ihrer Lagerhaltung für Ersatzteile bemühen und auch Tendenzen zeigen, größere Wartungs- und Reparaturaufträge extern zu vergeben. Die räumliche Nähe zu einem Werk oder zumindest einem Lager des Lieferanten ist dabei hilfreich.
- (36) Die Kommission hat Wettbewerber der Parteien nach ihrer Einschätzung hinsichtlich der Bedeutung bestimmter Parameter für eine erfolgreiche Bewerbung um einen Auftrag befragt und sie gebeten, eine Bewertung zwischen 1 (nicht wichtig) und 5 (sehr wichtig) abzugeben. Dabei wurden langandauernde Beziehungen mit Kunden im Durchschnitt mit 4,1 und die Vertrautheit mit den Kundenanforderungen mit 4,4 bewertet. Beide Werte zeigen, daß die aus Aufträgen der Vergangenheit entstandenen Erfahrungen von Anbietern mit bestimmten Nachfragern in der Gegenwart einen erheblichen Wettbewerbsvorteil gewähren können und somit auch für zukünftige Auftragvergaben eine wichtige Rolle spielen. Der Zutritt neuer Anbieter ist von daher eine Frage eines mittel- bis langfristig angelegten Prozesses, in dem über den Erwerb eines Referenzproduktes ein sukzessiver Markteinstieg möglich wird. Daher können auch künftige etwaige erste Markterfolge einzelner Anbieter wesentlichere wettbewerbliche Wirkungen erst mittel- bis langfristig entfalten. Diese Analyse stützen die Antworten hinsichtlich der Wichtigkeit regionaler oder inländischer Produktionspräsenz. Diese wurde im Durchschnitt mit 4,1 bewertet. Für den Fall, daß eine örtliche oder inländische Produktionspräsenz fehlt, wurde die Bedeutung örtlicher oder inländischer Kooperationspartner mit 4,0 bewertet.
- (37) Die Kommission hat ebenfalls die Nachfrager nach Produkten der Bahntechnik in Deutschland nach der Wichtigkeit bestimmter Wettbewerbsparameter für die Auftragsvergabe befragt. Bestehende Geschäftsbeziehungen wurden im Durchschnitt mit 2,7 und Anbietererfahrung mit dem Bedarf des Nachfragers mit 3,6 bewertet. Die lokale/regionale Nähe wurde im Durchschnitt lediglich mit 2,4 gewichtet, während Kosten mit 4,9 und Zuverlässigkeit mit 4,6 angegeben wurden. Diese Ergebnisse zeigen, daß die Nachfrager insbesondere die Nähe eines Anbieters für ihre Auftragsvergabe für weniger wichtig erachten als die Anbieter. Erklären läßt sich dieser Unterschied unter anderem dadurch, daß die Nachfrager aufgrund ihres Interesses an möglichst geringen Kosten zwar grundsätzlich auch weiter entfernte Anbieter in Betracht ziehen, wenn

auch die Vergaben im Ergebnis wiederum fast ausschließlich national erfolgen. Da die Aufwendungen für die Abgabe eines Angebotes nicht unerheblich sind, wird die Einschätzung der Wettbewerber, welche Aussichten sie für den Erhalt eines Angebotes haben, aber schon für deren Verhalten bei der Angebotsabgabe erheblich sein. Die erhebliche Bedeutung des Wettbewerbsparameters der Zuverlässigkeit zeigt zudem in Verbindung mit der Bewertung der Bedeutung der Anbietererfahrung mit dem Bedarf des Nachfragers, daß bereits bei den Nachfragern eingeführte Anbieter, deren Produkte hinreichend verlässlich waren, Vorteile haben. Oberstes Ziel der Nachfrager ist es, ihren Kunden ein funktionsfähiges Verkehrssystem anzubieten.

- (38) Nicht in Deutschland ansässige Unternehmen haben bisher auch nur in sehr begrenztem Maße bei Ausschreibungen deutscher Nachfrager angeboten. Dabei ist die Angebotstätigkeit nicht in Deutschland beheimateter Unternehmen bei Ausschreibungen der Deutschen Bahn AG tendenziell stärker als bei Ausschreibungen der kommunalen Verkehrsunternehmen. Dies bestätigt die Auffassung der Kommission, daß ein Marktzutritt für ausländische Unternehmen in Deutschland insbesondere aufgrund der bestehenden Produktspezifikationen erst bei größeren Auftragsvolumina wirtschaftlich sinnvoll wird. Darüberhinaus dürfte die Tendenz zur nationalen Vergabe bei den kommunalen Unternehmen in der Regel stärker ausgeprägt sein. Jedenfalls ist die Deutsche Bahn AG wesentlich eher als kommunale Verkehrsunternehmen in der Lage, bei Ausschreibung größerer Auftragsvolumina Angebote auch ausländischer Anbieter zu fördern.
- (39) Die Marktsituation in Deutschland unterscheidet sich wesentlich von der anderer Mitgliedstaaten wie Frankreich und Italien, weil dort die Marktstärke deutscher Unternehmen wesentlich geringer ist und dafür die dort beheimateten Unternehmen hohe Marktanteile haben. Der Vergleich mit der Situation in Frankreich und Italien ist deshalb wichtig, weil es in diesen beiden Mitgliedstaaten wie in Deutschland eine große einheimische Bahn-technikindustrie mit Anbietern gibt, die grundsätzlich auch in den jeweils anderen Mitgliedstaaten Bedeutung haben könnte. Im gesamten Bereich der Bahntechnik erreichen allein Siemens, ABB, AEG und DWA in Deutschland einen Anteil von etwa 70 %⁽⁸⁾. Die meisten der übrigen Aufträge werden an kleinere deutsche Anbieter vergeben. Der Anteil ausländischer Unternehmen ist gering. Demgegenüber erreichen die genannten deutschen Unternehmen in Frankreich nur einen Anteil von etwa 1 %⁽⁹⁾ und in Italien von etwa 10 %⁽¹⁰⁾ am gesamten Bereich der Bahntechnik. Französische

Unternehmen, insbesondere GEC-Alsthom, und Bombardier bedienen ganz überwiegend die Nachfrage nach Produkten der Bahntechnik in Frankreich. Die bedeutendsten italienischen Unternehmen erreichen in Frankreich keine nennenswerten Marktanteile. In Italien wiederum werden die meisten Aufträge an italienische Unternehmen vergeben. Auch das französische Unternehmen GEC-Alsthom ist in Italien bisher nicht erfolgreich gewesen.

- (40) Die Preise sind nur bedingt ein Indikator. Da bei den Produkten der Bahntechnik ihre Qualität eine erhebliche Rolle spielt und es sich insofern oftmals um sehr heterogene Produkte handelt, ist ein Preisvergleich zwischen einzelnen Mitgliedstaaten nicht geeignet, hinreichenden Aufschluß über vergleichbare Wettbewerbsverhältnisse zu geben.
- (41) Zusammenfassend ist davon auszugehen, daß die relevanten Produktmärkte in den Mitgliedstaaten mit einer sehr großen einheimischen Bahntechnikindustrie jedenfalls noch national geprägt sind, sofern die einheimische Bahntechnikindustrie die entsprechenden Produkte anbietet. Insbesondere in Deutschland ergeben sich aus der Existenz einer sehr großen einheimischen Bahntechnikindustrie in Verbindung mit den übrigen genannten Umständen erhebliche wettbewerbliche Abschreckungspotentiale gegenüber dem Marktzutritt neuer Anbieter. Zumindest in Deutschland gibt es für diese Produkte daher derzeit noch nationale Märkte, auch wenn die veränderten Rahmenbedingungen nach einer Übergangszeit eine Öffnung zur Folge haben könnten. Dieser Übergangsprozeß wird aber auch angesichts der gegebenen Bahninfrastruktur lang sein. Ergänzend zu diesen grundsätzlichen Erwägungen sind die geographischen Märkte für Güterwaggons und Fahrgastinformationssysteme gesondert zu erwähnen. Angesichts der geringen technischen Anforderungen bei der Produktion von Güterwaggons und dem weiten Anwendungsbereich der Fahrgastinformationssysteme ist hier eine weitere geographische Marktabgrenzung möglich. Diese Frage muß jedoch nicht entschieden werden, da selbst bei einer engen Marktabgrenzung, d. h. bei der Annahme eines deutschen Marktes, das Zusammenschlußvorhaben insoweit unproblematisch ist. Schließlich ist es grundsätzlich möglich, auch für die Gesamtbeschaffung eines Bahnverkehrssystems eine weitere geographische Marktabgrenzung zu erwägen. Jedoch gibt es in Deutschland, dem Schwerpunkt des beabsichtigten Zusammenschlusses, bereits eingeführte Straßenbahn- und U-Bahn-Systeme und ist die Einführung eines völlig neuen Systems ohne Beachtung der existierenden Infrastruktur insbesondere im Verhältnis zu den sonstigen Aufträgen zur Verbesserung und Ergänzung der vorhandenen Systeme selten. Daher müssen insoweit jedenfalls die Märkte für Straßenbahnen und U-Bahn-Fahrzeuge als nationale Märkte angesehen werden.

⁽⁸⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁹⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽¹⁰⁾ Siehe Fußnote 3.

- (42) Dabei kann auch nicht davon ausgegangen werden, daß etwaige potentielle Konkurrenz von nicht in Deutschland ansässigen Unternehmen auf den deutschen Märkten eine weitere Marktabgrenzung für Deutschland zuläßt. Die vorhandenen Elemente reichen hierfür jedenfalls noch nicht aus. Die potentielle Konkurrenz wird von der Kommission im Rahmen der wettbewerblichen Prognose berücksichtigt.
- (43) Soweit die Parteien der Auffassung sind, angesichts der Tendenzen zu einer späteren Marktöffnung müßte der maßgebliche Prognosezeitraum über die normalerweise üblichen 2 bis 3 Jahre ganz erheblich ausgeweitet werden, ist dem nicht zu folgen. Abgesehen davon, daß der Prognosezeitraum in erster Linie für die Bewertung potentieller Konkurrenz und nicht so sehr für die Abgrenzung des geographischen Marktes relevant ist, ist festzuhalten, daß die Kommission der wettbewerblichen Analyse des vorliegenden Falles wegen der Besonderheiten der Bahntechnik einen Prognosezeitraum von 5 Jahren zugrunde legt. So hat die Kommission bei der Befragung der Marktteilnehmer für die Einschätzung der zukünftigen Entwicklungen einen Zeitraum von jeweils 5 Jahren vorgegeben. Eine weitere Ausweitung kann jedoch im vorliegenden Fall nicht in Betracht gezogen werden. Generell ist in diesem Zusammenhang zu berücksichtigen, daß die Fusionskontrolle der Verhinderung marktbeherrschender Strukturen dient. Eine zu große Ausweitung des relevanten Prognosezeitraumes würde nicht nur zu größerer Unsicherheit über die abzugebende Prognose führen, sondern auch über einen dann erheblichen Zeitraum Marktbeherrschung in Kauf nehmen. Dies widerspräche dem Sinn der Fusionskontrolle, wettbewerbliche Strukturen auf den Märkten der Gemeinschaft zu schützen. Darüber hinaus werden bei mittelfristig akzeptierten marktbeherrschenden Stellungen die Prognosen über etwaige Marktöffnungen zweifelhaft. Es ist dann nicht mehr auszuschließen, daß marktbeherrschende Unternehmen ihre Marktstellung zu unter Umständen erfolgreichen Marktabschottungen durch wirtschaftliche Maßnahmen nutzen könnten, die der von der Gemeinschaft angestrebten Marktöffnung zuwiderliegen.
- (44) Dabei kann auch nicht davon ausgegangen werden, daß etwaige potentielle Konkurrenz von nicht in Deutschland ansässigen Unternehmen auf den deutschen Märkten eine weitere Marktabgrenzung für Deutschland zuläßt. Die vorhandenen Elemente reichen hierfür jedenfalls noch nicht aus. Die potentielle Konkurrenz wird von der Kommission im Rahmen der wettbewerblichen Prognose berücksichtigt.
- (45) Das Zusammenschlußvorhaben wird aber vor allem in Deutschland die Konzentration im Bereich der Bahntechnik wesentlich erhöhen. Deutschland ist der einzige Mitgliedstaat, in dem es zu einer erheblichen Addition von Umsatzanteilen der Parteien kommen wird. Etwa $\frac{2}{3}$ des von Daimler-Benz über die AEG und etwa $\frac{1}{3}$ des von ABB in das Gemeinschaftsunternehmen eingebrachten Umsatzes werden in Deutschland (etwa [...] ECU + etwa [...] ⁽¹⁵⁾ ECU) erzielt. In Deutschland wird das Gemeinschaftsunternehmen etwa gleichauf mit Siemens einer der beiden führenden Anbieter, während GEC-Alsthom (etwa [...] ⁽¹⁶⁾ ECU) in erster Linie über sein Tochterunternehmen Linke-Hoffmann-Busch (LHB) noch weitaus geringere Marktbedeutung hat.
- (46) Zwar erreichen die Parteien auch im skandinavischen Raum hohe Marktanteile. Diese beruhen jedoch fast ausschließlich auf an ABB vergebenen Aufträgen. So beträgt der Anteil von ABB an den Auftragsvolumina bei E-Lokomotiven bezogen auf den Zeitraum von 1992 bis 1994 nach den Angaben der Parteien in Norwegen 73 % ⁽¹⁷⁾. Bei Kompletzzügen im Fernverkehr und Regionalverkehrstriebfahrzeugen mit elektrischen Antrieben erreicht ABB in Schweden 100 % ⁽¹⁸⁾ Anteil, bei Regionalverkehrstriebfahrzeugen in Dänemark 67 % ⁽¹⁹⁾ und in Norwegen 89 % ⁽²⁰⁾. Bei Regionalverkehrstriebfahrzeugen mit Dieselantrieben liegt der Anteil von ABB sowohl in Schweden als auch in Dänemark bei 100 % ⁽²¹⁾. In diesen Mitgliedstaaten hat Daimler-Benz in diesem Zeitraum aber keine Aufträge erhalten. Lediglich auf dem Markt für Bahnstromversorgung kommt es in Schweden zu einer geringfügigen Addition von 50 % ⁽²²⁾ Anteil von ABB und etwa 0,5 % ⁽²³⁾ Anteil von Daimler-Benz, während in Dänemark Daimler-Benz in diesem Zeitraum etwa 20 % ⁽²⁴⁾ und ABB in Norwegen 13 % ⁽²⁵⁾ Anteil erreicht, ohne daß es zu

C. AUSWIRKUNGEN DES ZUSAMMENSCHLUSSES

I. Im allgemeinen

- (44) Nach dem Zusammenschluß wird ABB Daimler-Benz Transportation im Bereich der Bahntechnik weltweit führender Anbieter vor Siemens und GEC-Alsthom werden. Auch im gesamten EWR dürfte das Gemeinschaftsunternehmen führend vor Siemens und GEC-Alsthom sein. Es wird EWRweit nur noch drei eindeutige „full-line“-Anbieter

⁽¹¹⁾ Vertraulich.

⁽¹²⁾ Vertraulich.

⁽¹³⁾ Vertraulich.

⁽¹⁴⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽¹⁵⁾ Vertraulich.

⁽¹⁶⁾ Vertraulich.

⁽¹⁷⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽¹⁸⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽¹⁹⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽²⁰⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽²¹⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽²²⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽²³⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽²⁴⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽²⁵⁾ Siehe Fußnote 3.

- Anteilsadditionen kommt. Ebenfalls zu Anteilsadditionen kommt es bei Zugleit- und Sicherungssystemen in Norwegen (ABB 17 % ⁽²⁶⁾, Daimler-Benz 3 % ⁽²⁷⁾).
- (47) Nach den Angaben der Parteien erhielt Daimler-Benz/AEG in Norwegen zudem 1991 einen Auftrag über 12 E-Ausrüstungen für die Metro T 2000 in Oslo mit einem Auftragsvolumen von 8,7 Mio. ECU. In Bergen erhielt Daimler-Benz/AEG 1990/1993 Aufträge für fünf Elektroausrüstungen für Trolleybusse mit einem Gesamtvolumen von 1,3 Mio. ECU. Auf beiden Produktmärkten sind von 1992 bis 1994 in Norwegen keine Aufträge vergeben worden. Für die Straßenbahn Oslo hatte 1989/90 ABB/Strommens Verksted 15 Fahrzeuge geliefert. 1995 sollen nach den Angaben der Parteien für die Straßenbahn Oslo Aufträge für insgesamt 32 Fahrzeuge vergeben werden. Anbieter sind ABB, AEG, Siemens, GEC-Alsthom und Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA).
- (48) Insgesamt ist nicht erkennbar, daß der Zusammenschluß über die bereits bestehende Marktposition von ABB hinaus zu einer wesentlichen Veränderung der wettbewerblichen Situation in Skandinavien führen würde. Wenn Daimler-Benz/AEG als nicht skandinavisches Unternehmen in der Lage gewesen ist, Aufträge für Oslo zu akquirieren, so kann nicht ausgeschlossen werden, daß auch die anderen großen europäischen Anbieter bei einem entsprechenden Engagement Erfolg haben könnten.
- (49) In Belgien, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, den Niederlanden, Island, Portugal und Großbritannien kommt es durch das Zusammenschlußvorhaben zu keinen Marktanteilsadditionen. In Finnland (AEG nur 1 % ⁽²⁸⁾) Anteil am gesamten Bereich der Bahntechnik), Griechenland (ABB nur 2 % ⁽²⁹⁾) Anteil am gesamten Bereich der Bahntechnik), Österreich (AEG nur 1 % ⁽³⁰⁾) Anteil am gesamten Bereich der Bahntechnik) und Spanien (AEG nur 1 % ⁽³¹⁾) Anteil am gesamten Bereich der Bahntechnik) kommt es nur zu sehr geringen Marktanteilsadditionen. Für diese Staaten gelten die gleichen Erwägungen wie für Norwegen. Angesichts des Fehlens einer sehr großen einheimischen Bahntechnikindustrie kann nach den dargestellten Kriterien nicht davon ausgegangen werden, daß es in diesen Staaten nationale Referenzmärkte im Sinne des Artikels 9 Absatz 7 der Fusionsverordnung gibt.
- (50) Im Hinblick auf eine Unvereinbarkeit des Vorhabens mit dem Gemeinsamen Markt ist es daher angebracht, vorrangig Augenmerk auf die wettbewerbliche Situation in Deutschland als einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes zu legen. Nur sofern es auf einem deutschen Referenzmarkt zu einer Unvereinbarkeit des Zusammenschlußvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt käme, wäre eine entsprechende Beurteilung auch auf anderen räumlichen Märkten denkbar. Sofern das Vorhaben aber auf einem deutschen Referenzmarkt mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar ist, ist es nicht vorstellbar, daß es zu einer Unvereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt im Hinblick auf andere räumliche Märkte kommen kann.
- II. *Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die wettbewerbliche Struktur der relevanten Produktmärkte in Deutschland*
1. *Allgemeine Merkmale der Bahntechnikmärkte und Nachfragerstruktur*
- (51) Während in der Vergangenheit Planung, Entwicklung und Produktion von Produkten der Bahntechnik in enger Zusammenarbeit der Anbieter mit den Nachfragern erfolgte, bei der sich die Nachfrager eine unmittelbare Einwirkung auf die herzustellenden Produkte und die Auswahl der sie produzierenden Unternehmen erhielten, geht der Trend nunmehr zu selbständigen Komplettproduktionen der Anbieter, unter denen die Nachfrager auswählen können. Demzufolge ist für die wettbewerbliche Stärke eines Unternehmens nunmehr die Fähigkeit entscheidend, ein Angebot allein oder in einer Kooperation mit anderen Unternehmen für ein ganzes Produkt zu machen.
- (52) Nachfrager nach den Produkten der Bahntechnik sind in Deutschland die Deutsche Bahn AG, das nationale Bahnverkehrsunternehmen, und eine größere Zahl regionaler und lokaler Verkehrsunternehmen, die auf kommunaler Ebene tätig sind. Die Deutsche Bahn AG fragt „stationäre Anlagen“ für den Fernverkehr und den Regionalverkehr sowie die entsprechenden Schienenfahrzeuge nach. Mit der zum 1. Januar 1996 vorgesehenen Regionalisierung des Schienenpersonennahverkehrs geht diese Zuständigkeit vom Bund auf die Länder mit entsprechenden Auswirkungen auf die Nachfragerstruktur über. „Stationäre Anlagen“ für den Regionalverkehr und die entsprechenden Schienenfahrzeuge werden daneben von regionalen Verkehrsunternehmen nachgefragt. „Stationäre Anlagen“ für den Nahverkehr und die entsprechenden Schienenfahrzeuge fragen die kommunalen Verkehrsunternehmen nach.
2. *Bisherige Anbieterstruktur auf den deutschen Bahntechnikmärkten*
- (53) In Deutschland gibt es derzeit drei „full-line“-Anbieter im Bereich der Bahntechnik. Neben den

⁽²⁶⁾ Siehe Fußnote 3.⁽²⁷⁾ Siehe Fußnote 3.⁽²⁸⁾ Siehe Fußnote 3.⁽²⁹⁾ Siehe Fußnote 3.⁽³⁰⁾ Siehe Fußnote 3.⁽³¹⁾ Siehe Fußnote 3.

Parteien und Siemens ist zwar auch GEC-Alsthom auf bestimmten Produktmärkten tätig. Dies geschieht aber bisher im wesentlichen nur über sein Tochterunternehmen LHB, das von GEC-Alsthom erst vor wenigen Jahren erworben wurde und als reiner Mechanikanbieter nur über einen Teil der für die Herstellung von Schienenfahrzeugen erforderlichen Kapazitäten verfügt. Auch das vor einiger Zeit erworbene deutsche Tochterunternehmen von Bombardier, Talbot, ist ebenso wie Bombardier selbst ein reiner Mechanikanbieter. Tochterunternehmen anderer großer europäischer Bahntechnikanbieter in Deutschland sind nicht vorhanden. Eine etwaige Marktteilnahme anderer ausländischer Unternehmen in Deutschland kann daher nur über Importe erfolgen, die aber bisher nicht in nennenswertem Umfang stattgefunden haben. Allerdings ist, vorrangig bei Ausschreibungen der Deutschen Bahn AG, eine beginnende Angebotstätigkeit ausländischer Unternehmen festzustellen. Das einzige weitere größere Unternehmen in Deutschland ist die Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA), die allerdings als bisheriger Mechanikanbieter auch nicht auf allen Märkten tätig ist. Die DWA bemüht sich derzeit um den Aufbau eigener Elektrikkapazität. Neben den genannten Unternehmen gibt es in Deutschland noch einige andere Anbieter, die nur bei bestimmten Produkten der Bahntechnik tätig sind und selbst oft nur Teile dieser Produkte herstellen.

3. Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die Anbieterstruktur

a) Generelle Erwägungen

(54) In Deutschland werden nach einem Zusammenschluß als „full-line“-Anbieter nur noch zwei Unternehmen, ABB/Daimler-Benz und Siemens, präsent sein.

(55) Bei der Ermittlung der Marktstärke der Unternehmen ist zu berücksichtigen, daß die Nachfrage nach den Produkten und Leistungen der Bahntechnik zeitlich unregelmäßig ist. Daher muß für die richtige Einschätzung der Marktstärke der Parteien ein größerer Zeitraum zugrunde gelegt werden. Die Parteien haben vorgeschlagen, die Berechnung der Marktanteile nach dem Durchschnittswert der letzten drei Jahre (d. h. 1992 bis 1994) vorzunehmen. Dies scheint sachgerecht. Dabei werden die Anteile nach Auftragseingängen berechnet, da diese das unmittelbare Ergebnis des Wettbewerbs zwischen den verschiedenen Anbietern in dem entsprechenden Zeitraum sind.

(56) Die auf der Basis des Zeitraums von 1992 bis 1994 zusammengefaßten Marktanteile der Zusammenschlußbeteiligten sind auf folgenden sieben der 15 Produktmärkten nicht problematisch⁽³²⁾:

- D-Lokomotiven (0 %, Markt in Deutschland und EWR nicht von großer Bedeutung),
- Reisezugwagen (ca. 4 % in Deutschland, im EWR ca. 3 %),
- Güterwaggons (ca. 14 % in Deutschland, im EWR ca. 9 %),
- Gesamtsysteme des Personennahverkehrs (0 %),
- Zugleit- und Sicherungssysteme (ca. 1 % in Deutschland, im EWR ca. 10 %),
- Instandhaltung und Modernisierung von Schienenfahrzeugen (ca. 4 % in Deutschland, im EWR ca. 7 %),
- Fahrgastinformationssysteme und Ticketing (ca. 55 % Umsatz von Daimler-Benz in Deutschland und im EWR, aber keine Marktanteilsadditionen, extrem kleiner Markt und potentieller Wettbewerb durch andere größere Unternehmen mit Computer-systemerfahrungen).

(57) Die Aktivitäten von Daimler-Benz und ABB führen gemeinsam mit denjenigen von Siemens zu sehr hohen Anteilen auf den deutschen Märkten für E-Lokomotiven, Kompletzzügen für den Fernverkehr, Triebfahrzeugen mit elektrischen Antrieben und Dieselantrieben für den Regionalverkehr, Straßenbahnen, U-Bahn-Fahrzeugen, Bahnfahrleitungen und Bahnstromversorgung, letztere einschließlich Netzleit- und Fernwirktechnik. Die Parteien werden nach dem Zusammenschluß auf den acht Produktmärkten über erhebliche addierte Marktanteile verfügen (ungefähre Angaben basierend auf Angaben der Parteien nach Auftragseingängen)⁽³³⁾:

	ABB+DB	=	GU
— E-Lokomotiven	37 %	+17 %	= 54 %
— Kompletzzüge für den Fernverkehr	5 %	+26 %	= 31 %
— Regionalverkehrstriebfahrzeuge mit elektrischen Antrieben	18 %	+26 %	= 44 %
— Regionalverkehrstriebfahrzeuge mit Dieselantrieben	0 %	+49 %	= 49 %
— Straßenbahnen	15 %	+29 %	= 44 %
— U-Bahn-Fahrzeuge	42 %	+22 %	= 64 %
— Bahnfahrleitungen	30 %	+31 %	= 61 %
— Bahnstromversorgung	6 %	+26 %	= 32 %

⁽³²⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽³³⁾ Siehe Fußnote 3.

(58) Trotz der vielfach sehr starken Stellung der Parteien auf den deutschen Märkten kommt eine einzelmarktbeherrschende Stellung nicht in Betracht, da auf den betroffenen Märkten jedenfalls auch Siemens als Anbieter tätig ist und zumeist ebenfalls über erhebliche Marktanteile verfügt.

(59) Für die Parteien und Siemens ergeben sich in den genannten Produktmärkten folgende gemeinsame Marktanteile (basierend auf Angaben der Parteien nach Auftragseingängen) ⁽³⁴⁾:

	<i>ABB/DB+Siemens</i>
— E-Lokomotiven	54 % + 46 % = 100 %
— Kompletzzüge für den Fernverkehr	31 % + 46 % = 77 %
— Regionalverkehrstriebfahrzeuge mit elektrischen Antrieben	44 % + 25 % = 69 %
— Regionalverkehrstriebfahrzeuge mit Dieselantrieben	49 % + 23 % = 72 %
— Straßenbahnen	44 % + 41 % = 85 %
— U-Bahn-Fahrzeuge	64 % + 19 % = 83 %
— Bahnfahrleitungen	61 % + 33 % = 94 %
— Bahnstromversorgung	32 % + 35 % = 67 %.

(60) Die von den Parteien angegebenen Marktanteile entsprechen im wesentlichen der von der Kommission in ihren Ermittlungen festgestellten Marktstärke der Unternehmen. Angesichts der wettbewerblichen Stärke von Siemens bei Schlüsseltechnologien, der Eingeführtheit dieses Unternehmens im deutschen Markt und dessen großer Finanzkraft kann nicht davon ausgegangen werden, daß es den Parteien gelingen wird, auf den betroffenen Märkten eine marktbeherrschende Stellung gegen Siemens zu erlangen.

(61) Für die wettbewerbliche Analyse ist ferner von Bedeutung, daß die Parteien und Siemens bei den elektrischen und elektronischen Teilen der Schienenfahrzeuge gemeinsam über eine noch deutlich höhere Marktstärke verfügen, als es durch die oben dargestellten Marktanteile zum Ausdruck kommt. Die bedeutendsten verbleibenden Wettbewerber der Zusammenschlußbeteiligten in Deutschland bieten bisher lediglich den Mechanikteil der Schienenfahrzeuge an, so daß diese auf die Mitwirkung eines Unternehmens mit entsprechender Kompetenz im Elektrik- und Elektronikbereich angewiesen sind, um ein aussichtsreiches Angebot auf die Ausschreibung eines Schienenfahrzeugsystems abgeben zu können. Potentielle Partner einer solchen Kooperation sind in erster Linie nur die Parteien und Siemens.

(62) Außer den Parteien und Siemens gibt es nach den von den Parteien angegebenen Marktanteilen der-

zeit kein Unternehmen, das in seiner Gesamtbedeutung auf dem deutschen Markt sich den Parteien nähern könnte. Auf den betrachteten acht Produktmärkten sind die Parteien gemeinsam und Siemens jeweils die nach Marktanteilen größten Unternehmen. Nächsterfolgreiche Wettbewerber sind:

— bei E-Lokomotiven wegen fehlender Vergaben an andere Unternehmen niemand,

— bei Kompletzzügen für den Fernverkehr DWA mit 18 % ⁽³⁵⁾ Marktanteil,

— bei Regionalverkehrstriebfahrzeugen mit elektrischen Antrieben DWA mit 17 % ⁽³⁶⁾ Marktanteil und LHB mit 14 % ⁽³⁷⁾ Marktanteil,

— bei Regionalverkehrstriebfahrzeugen mit Dieselantrieben LHB mit 19 % ⁽³⁸⁾ Marktanteil,

— bei Straßenbahnen LHB mit 8 % ⁽³⁹⁾ Marktanteil,

— bei U-Bahn-Fahrzeugen LHB mit 11 % ⁽⁴⁰⁾ Marktanteil,

— bei Bahnfahrleitungen Elpro mit 6 % ⁽⁴¹⁾ Marktanteil,

— bei Bahnstromversorgung Elpro mit 13 % ⁽⁴²⁾ Marktanteil.

Die Auftragsvergaben an LHB stammen auch aus der Zeit vor dem Erwerb durch GEC-Alsthom und sind daher nur bedingt GEC-Alsthom zuzurechnen.

b) Auswirkungen im Hinblick auf die Entstehung oder Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols

1. Generelle Erwägungen

(63) Die hohen gemeinsamen Marktanteile der Parteien und Siemens in Deutschland machen auf allen acht Produktmärkten die Prüfung der Entstehung eines marktbeherrschenden Duopols oder der Verstärkung eines bestehenden Oligopols notwendig. Zwar kann die wettbewerbliche Stärke der verbleibenden Wettbewerber nicht allein an ihren Marktanteilen gemessen werden, jedoch ist die Stärke der Parteien und Siemens ihnen gegenüber signifikant. Marktanteile von 67 % bis 100 % ⁽⁴³⁾ durch nur

⁽³⁵⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽³⁶⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽³⁷⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽³⁸⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽³⁹⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁴⁰⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁴¹⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁴²⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁴³⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽³⁴⁾ Siehe Fußnote 3.

zwei Unternehmen sind ein Indiz für eine beherrschende Stellung beider Unternehmen zusammen gegenüber den Außenseitern eines Duopols.

- (64) Auch die gegenüber den in Deutschland bisher aufgetretenen Wettbewerbern überlegene Größe und Finanzkraft von ABB/Daimler-Benz und Siemens sprechen auf allen betroffenen Produktmärkten für einen erheblichen wettbewerblichen Vorsprung beider Unternehmen. So handelt es sich bei Daimler-Benz und Siemens um die zweit- und drittumsatzgrößten Unternehmen Europas. ABB ist unter den 30 umsatzgrößten europäischen Unternehmen (Angaben jeweils beruhend auf einer Statistik des FAZ-Archivs). Wenn auch die bloße Finanzkraft der Unternehmen nicht geeignet ist, hinreichende Rückschlüsse auf ihre wettbewerbliche Leistungsfähigkeit zu geben, so ist die hinter der Größe der Unternehmen stehende wirtschaftliche Stärke in Verbindung mit der aktuellen Marktposition und den notwendigen Investitionen auf den Bahntechnikmärkten, auf denen Forschung und Entwicklung bedeutsam sind, insgesamt ein Indiz für einen erheblichen Wettbewerbsvorsprung vor anderen Anbietern.
- (65) Insbesondere die im Bereich der Bahntechnik vollständige Produktpalette der Parteien und Siemens als „full-line“-Anbieter und ihre Befähigung auch zur Abwicklung von Großaufträgen geben ihnen einen Wettbewerbsvorsprung. Sie können sich erfolgreich um Aufträge bewerben, die wegen ihrer Größenordnung kleineren Anbietern verschlossen sind. Sie können dadurch eine bessere und vor allem auf einem höheren Niveau stattfindende Kapazitätsauslastung erreichen. Diese Vorteile eines „full-line“-Anbieters mit entsprechender Unternehmensgröße besitzt außer den Parteien in Europa in ähnlicher Weise derzeit allein noch GEC-Alsthom. Daimler-Benz und Siemens besitzen gegenüber GEC-Alsthom auf den deutschen Produktmärkten Vorteile, da ihre Produkte im Bereich der Bahntechnik im Markt bereits eingeführt sind und sie über erhebliche Kapazitäten in Deutschland verfügen. Außerdem stellt sich die Frage, inwieweit GEC-Alsthom als in Frankreich dominierendes Unternehmen ein Interesse daran haben kann, durch wettbewerbliche Vorstöße in Deutschland wettbewerbliche Gegenreaktionen deutscher Unternehmen in Frankreich hervorzurufen. Allerdings hat GEC-Alsthom insbesondere durch den Erwerb von LHB deutliches Interesse am deutschen Markt gezeigt und durch den Erwerb verbesserte Möglichkeiten für Markterfolge.

2. Schienenfahrzeuge

- (66) Auf den Produktmärkten für Schienenfahrzeuge besitzen ABB/Daimler-Benz und Siemens eine besondere Kompetenz bei den elektrischen und elektronischen Bauteilen. Sowohl Bombardier über Talbot, GEC-Alsthom über LHB als auch bisher

DWA besitzen in Deutschland nur Produktionsstätten für den Mechanikanteil eines Schienenfahrzeugsystems. So ist Bombardier beim Erhalt der beiden bisher einzigen Aufträge im Bereich der Schienenfahrzeuge auf dem deutschen Markt für die Produktion des Elektrikteils der Fahrzeuge jeweils eine Kooperation mit der Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe eingegangen. Lediglich GEC-Alsthom hat konzernintern die hinreichenden Fähigkeiten, die notwendigen elektrischen Komponenten selbst herzustellen, während DWA und Bombardier auf Kooperationen vorwiegend mit den Duopolisten angewiesen sind. Die DWA bemüht sich zwar um den Aufbau eigener Elektrikkapazitäten über das Tochterunternehmen FAGA, ohne daß das Ergebnis dieser Bemühungen schon hinreichend einschätzbar ist. Allerdings haben die Parteien vorgebracht, daß die AEG auf Drängen der Deutschen Bahn AG im Rahmen eines Auftrages für die S-Bahn-Berlin wesentliches Know-how bei der Antriebstechnik kostenlos auf die FAGA übertragen mußte, wodurch die FAGA im Ergebnis in die Lage versetzt wurde, komplette Antriebsausrüstungen für Regionalverkehrsfahrzeuge mit elektrischen Antrieben zu liefern. In bezug auf GEC-Alsthom gibt es erhebliche Anhaltspunkte dafür, daß das Auftreten auf dem deutschen Markt auch angesichts der unterschiedlichen Spezifikationen dann auf Schwierigkeiten stößt, wenn deutsche Produktionsstätten fehlen.

- (67) Der derzeitige Trend zur Nachfrage nicht mehr einzelner Teile eines Schienenfahrzeuges, sondern nach einem Schienenfahrzeugsystem, das bei einem sogenannten Systemführer in Auftrag gegeben wird, stützt diese Überlegungen. Es ist dann Aufgabe des Systemführers, die gegebenenfalls erforderlichen Unteraufträge zu vergeben. Er bleibt aber gegenüber dem Auftraggeber allein verantwortlich. Anbieter müssen daher sowohl in der Lage sein, eine seriöse Lösung hinsichtlich der elektrischen Komponenten eines Schienenfahrzeugsystems anbieten zu können, als auch aufgrund ihrer Finanzkraft und gegebenenfalls Erfahrungen als hinreichend geeigneter Partner für einen Auftraggeber zu erscheinen. Die finanzstarken „full-line“-Anbieter Siemens, AEG und ABB sind hierzu ohne weiteres in der Lage. Die anderen auf dem deutschen Markt auftretenden Unternehmen müssen, wenn ihnen eigene verfügbare elektrische Produktionskapazitäten fehlen, zunächst einen geeigneten Partner finden.
- (68) Als geeignete Partner zur Verfügung stehende Unternehmen für die elektrischen Bauteile eines Schienenfahrzeuges gibt es außer den Parteien und Siemens in Deutschland nicht. In Betracht kommen außer GEC-Alsthom möglicherweise das niederländische Unternehmen Holec, das britische Unternehmen Brush und das österreichische Unternehmen Elin. Die drei letzteren Unternehmen sind aber insbesondere im Verhältnis zu den genannten „full-line“-Anbietern sehr klein und haben bisher keine Aufträge in Deutschland erhalten. Demzufolge fehlt

es ihnen auch an wichtigen Referenzprodukten. Auch die italienischen Unternehmen Fiat und Ansaldo kommen zwar möglicherweise als Elektrikpartner in Betracht, haben aber ebenfalls bisher keine Referenzprodukte in Deutschland für diesen Bereich erhalten. So liefert Fiat bei einem IC-Auftrag der Deutschen Bahn AG zwar die Neigechnik, die Elektrik ist jedoch an Siemens vergeben worden.

- (69) GEC-Alsthom ist zwar ein „full-line“-Anbieter, war jedoch bisher vor allem auf den französischen und auch den britischen Markt ausgerichtet, während es in Deutschland als GEC-Alsthom bisher noch keinen Auftrag als Hauptunternehmer oder Subunternehmer für den Elektrikteil erhalten hat. Die bestehenden technischen Spezifikationen machen einen Marktzutritt für GEC-Alsthom auch erst bei größeren Stückzahlen wirtschaftlich möglich. So gibt es beispielsweise in Deutschland und Frankreich unterschiedliche Netzspannungen. In Deutschland sind im Fernverkehr 15 000 Volt und 16 $\frac{2}{3}$ Hertz üblich, in Frankreich dagegen 25 000 Volt und 50 Hertz. Diese Unterschiede auch in bezug auf andere Mitgliedstaaten der Gemeinschaft führen noch heute oft zum Lokomotivenwechsel an den Grenzen. Zwar sind Lokomotiven, die für mehrere Systeme geeignet sind, technisch herstellbar, sie sind aber erheblich teurer.

- (70) Die Parteien haben vorgetragen, daß bei den von der Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe durchgeführten Aufträgen für die Städte Köln, Saarbrücken und Düsseldorf für den Elektrikteil der jeweiligen Produkte Motoren von dem französischen Unternehmen GEC-Alsthom verwandt wurden, das vor einigen Jahren das Unternehmen Kiepe erworben, dann aber an Daimler-Benz veräußert hatte. Dieses Beispiel bezieht sich zunächst allerdings nur auf den Produktmarkt für Straßenbahnen. Aber auch falls dieses Beispiel auf andere Märkte für Schienenfahrzeuge übertragbar sein sollte, ist es für sich genommen nicht geeignet, wesentlichen Wettbewerb zu begründen. Da die Parteien selbst in Übereinstimmung mit den wesentlichen Ergebnissen der bisherigen Ermittlungen der Kommission vortragen, daß in Zukunft nicht mehr einzelne Teile eines Schienenfahrzeuges angeboten werden können, sondern der Trend zum Angebot eines kompletten Schienenfahrzeuges geht, kann eine solche Zulieferung von Komponenten an einen Hauptauftragnehmer bzw. Subunternehmer nicht als Teilnahme an den genannten Produktmärkten für Schienenfahrzeuge gewertet werden. Die Zulieferung von Komponenten berührt einen anderen Markt als die Lieferung eines Schienenfahrzeuges. Sie ist auch nur sehr bedingt geeignet, die Möglichkeit einer Marktteilnahme mit dem Argument zu begründen, daß der Einbau technisch möglich ist und der Kunde die Zulieferung eines im Ausland gebauten Motors akzeptiert. Vielmehr muß zwischen den verschiedenen Ebenen des Marktes unterschieden werden. Es liegt nahe, daß die Märkte für die Komponenten wesentlich interna-

tionaler sind als die der Schienenfahrzeuge. Vor allem handelt es sich bei der Zulieferung von Komponenten nicht mehr um Verträge, die nach dem Vortrag der Parteien in Zukunft noch von den Nachfragern geschlossen werden. Ihnen gegenüber ist allein der Hauptauftragnehmer verantwortlich. Die Nachfrager dürften zwar noch in gewissem Maße Einfluß auf die Auswahl der Subunternehmer nehmen. Daß die Einflußnahme der Nachfrager aber meist soweit geht, daß auch die Zulieferung von Komponenten kontrolliert wird, läßt sich nicht feststellen und ist angesichts des Vortrages der Parteien, daß den Nachfragern gerade an der Beauftragung eines allein verantwortlichen Hauptauftragnehmers gelegen sei, der ein Produktsystem konzipiert und anbietet, auch zweifelhaft. Zudem sind technische Unterschiede in der Bahntechnik zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten aus technischer Sicht zwar überwindbar, jedoch entstehen dadurch Kosten. Es ist sehr zweifelhaft, ob angesichts erhöhter Kosten durch einen ausländischen Anbieter noch ein konkurrenzfähiges Angebot für das Subsystem Elektrik abgegeben werden kann. Jedenfalls haben ausländische Elektrikanbieter in Deutschland noch keinen Auftrag erhalten, obwohl es auch bisher schon möglich war, die bestehenden Unterschiede technisch zu überwinden. Die technischen Spezifikationen können bei einzelnen Komponenten unterschiedlich ausgeprägt sein und zu unterschiedlichen Hemmnissen beim Marktzugang führen. Schließlich fehlt es den ausländischen Anbietern, die erstmals solche Hindernisse überwinden wollen, in der Regel an einem Referenzprojekt, das Vertrauen für die von ihnen angebotenen Produkte schaffen kann.

a) Fernverkehrsfahrzeuge

- (71) Die Konzentration ist auf den Märkten für E-Lokomotiven und Kompletzüge für den Fernverkehr sehr hoch. So erreichen die Parteien gemeinsam mit Siemens nach eigenen Angaben bei E-Lokomotiven einen Marktanteil von 100 %⁽⁴⁴⁾ und bei Kompletzügen für den Fernverkehr von 77 %⁽⁴⁵⁾. Der nächstgrößte Wettbewerber in Deutschland bei Kompletzügen für den Fernverkehr ist die DWA mit einem Marktanteil von 18 %⁽⁴⁶⁾. Bei der Bewertung der wettbewerblichen Stärke der DWA ist zu berücksichtigen, daß sie als jedenfalls bisher reiner Mechanikanbieter noch nicht über die notwendigen Schlüsseltechnologien im Elektrikbereich verfügt. Ein eigenständiges wettbewerbliches Angebot der DWA gegen die Parteien und Siemens scheint aus diesem Grunde, aber auch angesichts der deutlich geringeren Größe der DWA gegenüber den Parteien, auf beiden Produktmärkten derzeit noch nicht wahrscheinlich. Auch die deutschen Mechanikanbieter LHB als Tochterunternehmen von GEC-Alsthom und Talbot als Toch-

⁽⁴⁴⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁴⁵⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁴⁶⁾ Siehe Fußnote 3.

terunternehmen von Bombardier sind als Mechaniker weder allein noch gemeinsam in der Lage, den Parteien und Siemens wesentlichen Wettbewerb im Außenverhältnis eines Duopols zu machen.

- (72) Allerdings ist davon auszugehen, daß bei Komplettzügen für den Fernverkehr auch AEG bisher jedenfalls allein nicht in der Lage gewesen ist, in wesentlichen Wettbewerb zu Siemens zu treten. Angesichts der Stärke von Siemens bei den Schlüsseltechnologien ist derzeit davon auszugehen, daß auch die AEG nur in einer Kooperation mit Siemens zu einem Angebot in der Lage ist. Dementsprechend sind auch die Kooperationen von Siemens, AEG und ABB für den ICE 1 und von Siemens und AEG für den ICE 2 nach den Kenntnissen der Kommission bisher unter kartellrechtlichen Aspekten nicht beanstandet worden. Die insoweit für AEG notwendige Kooperation mit Siemens entfällt auch nach den Angaben der Unternehmen nach dem Zusammenschluß, da nunmehr AEG und ABB gemeinsam ist zu einem Konkurrenzangebot zu Siemens oder einer von Siemens geführten Kooperation in der Lage wären.
- (73) Zu wesentlichen wettbewerblichen Vorstößen gegen die Parteien und Siemens auf diesen beiden Produktmärkten ist bisher im Grundsatz allein GEC-Alsthom in der Lage. GEC-Alsthom hat jedoch bisher, abgesehen von seinem Tochterunternehmen LHB, in diesen Bereichen noch keine Aufträge erhalten. GEC-Alsthom verfügt zwar mit dem TGV über einen eigenen Hochgeschwindigkeitszug für den Fernverkehr, mit dem es in der Vergangenheit weltweit gegen den von deutschen Unternehmen, maßgeblich Siemens und Daimler-Benz/AEG, hergestellten Hochgeschwindigkeitszug ICE sehr aktiv konkurriert hat. In diesem Zusammenhang ist aber auch zu berücksichtigen, daß die Produktion von Komplettzügen für den Fernverkehr für „full line“-Anbieter ein Prestigeobjekt ist und insbesondere hier eine Vergabe von Aufträgen des nationalen Bahnverkehrsunternehmens an nicht maßgeblich in dem Mitgliedstaat beheimatete Unternehmen unwahrscheinlich ist, weil den Heimatbietern ein international erforderliches Referenzprodukt entzogen würde und deren Marktteilnahme künftig insgesamt in Frage gestellt sein könnte. Angesichts der bisher strikt nationalen Vergabe und der bei der Vergabe von Aufträgen dieser Größenordnung national relevanten Frage der Arbeitsplatzsicherung kann nicht davon ausgegangen werden, daß allein die Existenz des TGV bereits in der Lage wäre, wesentlichen Wettbewerb im Außenverhältnis zu begründen. Trotzdem ist es der Deutschen Bahn AG beim ICE 2 allerdings gelungen, die Preise im Verhältnis zum ICE 1 deutlich zu senken.
- (74) Bei E-Lokomotiven hat es seit 1992 nur eine Ausschreibung der Deutschen Bahn AG für den Bau

von drei Lokomotiventypen gegeben. Bei der 1994 stattgefundenen Ausschreibung haben sich neben den Parteien und Siemens auch GEC-Alsthom, Ansaldo und Skoda beworben. Neben den Angeboten der Parteien und Siemens, die jeweils den Auftrag für einen Lokomotiventyp erhalten haben, hat die Deutsche Bahn AG nach eigenen Angaben auch das Angebot von GEC-Alsthom in die engere Wahl genommen. Nach Auffassung der Deutschen Bahn AG, dem einzigen Nachfrager in Deutschland, bleibt auch nach dem Zusammenschluß auf diesem Markt eine hinreichende Zahl von Anbietern.

b) Regionalverkehrsfahrzeuge

- (75) Die Märkte für Regionalverkehrsfahrzeuge mit elektrischen Antrieben und Dieselantrieben sind zumindest sehr eng miteinander verbundene Märkte. Ob die unterschiedlichen Antriebsarten die Annahme eigener Märkte rechtfertigen, läßt sich nicht abschließend beurteilen. Sofern man einen eigenen Markt für Regionalverkehrsfahrzeuge mit Dieselantrieben annimmt, kommt es auf diesem zwar zu keinen Marktanteilsadditionen, weil ABB im betrachteten Zeitraum keine Aufträge in Deutschland erhalten hat. Da ABB insbesondere in Dänemark und Schweden in diesem Zeitraum Aufträge für Regionalverkehrsfahrzeuge mit Dieselantrieben erhalten hat, kommt es wegen seiner starken sonstigen Präsenz auf den deutschen Märkten aber als potentieller Wettbewerber in Betracht.
- (76) Nach den Erkenntnissen der Kommission ist auch im Regionalverkehr bisher ein Auftrag für ein Schienenfahrzeug an ein nicht in Deutschland ansässiges Unternehmen weder als Hauptauftragnehmer noch als Subauftragnehmer für den Elektrik- oder Mechanikteil gegangen. Nicht berücksichtigte Angebote hat es für Regionalverkehrsfahrzeuge mit elektrischen Antrieben in einem Fall durch Talbot/GEC-Alsthom und Bombardier/Brush gegeben. Eine Befragung deutscher Nachfrager hat Anhaltspunkte dafür gegeben, daß offenbar jedenfalls GEC-Alsthom von einigen Nachfragern als ein potentiell geeigneter Partner für Anbieter des Mechanikteils bei Regionalverkehrsfahrzeugen angesehen wird.

c) Nahverkehrsfahrzeuge

- (77) Auf den Märkten für Straßenbahnen (einschließlich Stadtbahnen und E-Teilen von Trolleybussen) und U-Bahn-Fahrzeugen gibt es außer den Parteien und Siemens derzeit keine weiteren Wettbewerber mit größeren Marktanteilen. Aufträge sind bisher fast ausschließlich an in Deutschland ansässige Unternehmen vergeben worden. Auf dem Markt für Straßenbahnen hat allerdings Bombardier zwei Aufträge für die Herstellung von Stadtbahnen in Köln und in Saarbrücken als Hauptauftragnehmer erhalten. Bombardier kann jedoch nur den Mecha-

nikteil der Schienenfahrzeuge selbst herstellen und ist für den Elektrikteil eine Kooperation mit der Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe als Subauftragnehmer eingegangen. Auch bei weiteren, nicht erfolgreichen Angeboten auf dem Markt für Straßenbahnen haben beide Unternehmen zusammen angeboten.

- (78) Die Kommission hat bei den größeren deutschen Nahverkehrsunternehmen die Auftragsvergaben ab 1992 erfragt. Aus den erhaltenen Antworten geht hervor, daß bei den bisher der Kommission mitgeteilten 18 Vergaben von 14 größeren kommunalen Verkehrsgesellschaften für Produkte des Marktes für Straßenbahnen Bombardier außer in Köln bei sechs weiteren Ausschreibungen erfolglos angeboten hat. In einem Fall hat auch ein Angebot des Unternehmens Breda vorgelegen. Weder in einem Fall das Angebot des tschechischen Unternehmens Tatra noch in zwei Fällen Angebote des schweizerischen Unternehmens Vevey und in drei Fällen Angebote von Fiat sind bei den Nachfragern nach den Erkenntnissen der Kommission in die engere Wahl gekommen. Zudem handelt es sich bei Vevey um einen Mechanikanbieter, der wiederum kooperieren muß.
- (79) Bei den sechs der Kommission bisher mitgeteilten Vergaben für U-Bahn-Fahrzeuge von vier deutschen Nachfragern hat es nach den Erkenntnissen der Kommission in je zwei Fällen Angebote von GEC-Althom und Bombardier und in je einem Fall von Ansaldo, Vevey und CAF gegeben. Diese Angebote sind nach den Erkenntnissen der Kommission aber nicht in die engere Wahl gekommen. Ein Auftrag ist allerdings an LHB und ABB vergeben worden. Ob LHB auch mit einem nicht in Deutschland ansässigen Elektrikpartner erfolgreich anbieten könnte, ist zweifelhaft, weil bisher kein Angebot eines als hinreichend geeignet angesehenen potentiellen Partners bei einer Vergabe vorgelegen hat. Für von den Parteien und Siemens unabhängige Angebote von LHB ist bedeutsam, daß LHB ein entsprechender Elektrikpartner zur Verfügung steht. Zudem gelten auch hier die Bedenken, die aus einer fehlenden Eingeführtheit auf dem deutschen Markt folgen. In einem Fall wurde kein Hauptauftragnehmer gesucht, sondern fand eine Vergabe für Teile statt. In diesem Fall lag für den wagenbaulichen Teil der U-Bahn-Fahrzeuge auch ein Angebot des schweizerischen Unternehmens Schindler vor.
- (81) Angesichts des gemeinsamen Marktanteils der Parteien und Siemens auf dem Markt für Bahnfahrleitungen von 94 % ⁽⁴⁷⁾ besteht hier ein erhebliches Indiz für fehlenden wesentlichen Außenwettbewerb. Nach dem Vortrag der Parteien hat auf diesem Markt ansonsten nur das deutsche Unternehmen Elpro Aufträge erhalten. Elpro ist weder hinsichtlich seiner Marktstärke noch hinsichtlich seiner Kapazitäten mit den Duopolisten vergleichbar.
- (82) Nachfrager nach Bahnfahrleitungen sind die Deutsche Bahn AG und die kommunalen Verkehrsgesellschaften. Das ganz überwiegende Nachfragevolumen der letzten Jahre lag bei der Deutschen Bahn AG. Die Volumina der Aufträge der Deutschen Bahn AG und der kommunalen Verkehrsgesellschaften unterscheiden sich naturgemäß erheblich. Insbesondere bei der Vergabe größerer Aufträge der Deutschen Bahn AG ist zur alleinigen Durchführung eines Auftrages eine Betriebsgröße erforderlich, die auf dem deutschen Markt nur die Parteien und Siemens erreichen. Dies relativiert die Marktbedeutung anderer Anbieter von vornherein.
- (83) Nach den Ermittlungen der Kommission sind auf dem Markt für Bahnfahrleitungen zuletzt in geringem Maße noch Aufträge an das deutsche Unternehmen SAG und das französische Unternehmen Spie Enertrans vergeben worden.
- (84) Auf diesem Markt ist im Ergebnis zwar ein gewisses wettbewerbliches Potential anderer Anbieter erkennbar. Derzeit fehlt es aber an hinreichenden inländischen Produktionskapazitäten außerhalb des Duopols von ABB/Daimler-Benz und Siemens. Die Deutsche Bahn AG als einziger Nachfrager im Bereich des Fernverkehrs, bei dem sich die Probleme für kleinere Anbieter in besonderem Maße stellen, ist der Auffassung, daß durch Präqualifikationen europäischer Anbieter in den letzten zwei Jahren aber die Voraussetzungen für eine Belebung des Wettbewerbs auch außerhalb eines Duopols geschaffen wurden.
- (85) Auf dem Markt für Bahnstromversorgung beträgt der gemeinsame Marktanteil der Parteien und Siemens etwa 67 % ⁽⁴⁸⁾. Der nach den Angaben der Parteien wesentlichste Wettbewerber ist das Unternehmen Elpro (nach den Angaben der Parteien etwa [...] ⁽⁴⁹⁾ ECU Bahntechnikumsatz) mit einem Marktanteil nach den Angaben der Parteien von 13 % ⁽⁵⁰⁾. Auch auf diesem Markt sind kleinere Aufträge vor allem an die SAG, Spie Enertrans und

3. Bahnfahrleitungen und Bahnstromversorgung

- (80) Im Bereich des „stationären Materials“ spielen die Anbieter des mechanischen Teiles der Schienenfahrzeugsysteme keine Rolle.

⁽⁴⁷⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁴⁸⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁴⁹⁾ Vertraulich.

⁽⁵⁰⁾ Siehe Fußnote 3.

das österreichische Unternehmen Elin vergeben worden. Die sonstigen Anbieter erreichen gemeinsam nach den Angaben der Parteien einen Marktanteil von 20 % ⁽⁵¹⁾. Auch hier ist die Deutsche Bahn AG bezogen auf den Fernverkehr der Auffassung, daß auch europäische Anbieter für mehr Wettbewerb sorgen können.

4. Schlußfolgerung

- (86) Gegenstand der wettbewerblichen Prüfung muß angesichts dieser Marktstrukturdaten sein, ob durch das Zusammenschlußvorhaben auf dem Referenzmarkt Deutschland ein marktbeherrschendes Duopol entsteht oder ein bestehendes marktbeherrschendes Oligopol durch seine Verengung zum Duopol verstärkt wird. Die Annahme eines Oligopols erfordert zwei Voraussetzungen. Zum einen dürfen die Oligopolisten untereinander nicht im wesentlichen Wettbewerb stehen. Zum anderen müssen die Oligopolmitglieder keinem wesentlichen Außenwettbewerb mehr ausgesetzt sein.

4. Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung

a) Grundsätzliche Erwägungen zum Wettbewerb zwischen den Parteien und Siemens

- (87) Für die Beurteilung wesentlichen Binnenwettbewerbs zwischen den Parteien und Siemens vor und nach einem Zusammenschluß gibt es sowohl für alle betroffenen Produktmärkte geltende Erwägungen hinsichtlich der Marktstruktur und der Preisentwicklung, als auch besondere, für bestimmte Produktmärkte geltende Erwägungen hinsichtlich der Kooperationen von Unternehmen und des Einflusses der Nachfrageseite. Schließlich ist für die Intensität des Binnenwettbewerbs auch die Intensität des Wettbewerbs außerhalb eines Duopols bedeutsam, da bei vorhandenen strukturellen Ansätzen für wesentlichen Binnenwettbewerb diese möglicherweise auch durch Außenwettbewerb, der als solcher nicht als wesentlicher Wettbewerb einzuschätzen ist, so verstärkt werden können, daß nichtwettbewerbliches Parallelverhalten der Duopolisten entweder wirtschaftlich unmöglich oder so unwahrscheinlich wird, daß fehlender Binnenwettbewerb nicht mit der erforderlichen Wahrscheinlichkeit feststellbar ist.

1. Anbieterstruktur

- (88) Die Symmetrie des entstehenden Duopols spricht eher gegen die Annahme, daß die beiden Duopolisten sich in Zukunft wesentlichen Wettbewerb

machen werden. Angesichts ihrer etwa gleich großen wettbewerblichen Stärke sind die Anreize für wettbewerbliche Vorstöße eher gering. Auch von den angebotenen Produkten her werden sich beide Unternehmen nach einem Zusammenschluß in ihrer Struktur ähnlich sein, wenn auch die Parteien darlegen konnten, daß jedenfalls zunächst keine vollständige Produktidentität bestehen wird und auch nach einem Zusammenschluß spezifische Stärken der Parteien gegenüber Siemens und umgekehrt bestehen werden. Angesichts der grundsätzlichen Fähigkeit der „full-line“-Anbieter, auf allen Produktmärkten tätig werden zu können, und insbesondere der wirtschaftlichen Stärke Siemens, die auch der Annahme zugrunde liegt, daß auf keinem der betroffenen Produktmärkte eine einzelmarktbeherrschende Stellung der Parteien entstehen kann, sind diese Unterschiede im Hinblick auf die grundsätzliche Vergleichbarkeit des beabsichtigten Gemeinschaftsunternehmens und Siemens aber nicht entscheidend.

- (89) Ein Parallelverhalten von ABB/Daimler-Benz und Siemens könnte weiter durch die Transparenz der Vergaben auf den Märkten der Bahntechnik gefördert werden. Diese Transparenz beruht auf der geringen Zahl der Marktteilnehmer in Verbindung mit der Notwendigkeit zur öffentlichen Ausschreibung der Vergaben. Zwar hat die Transparenz der Vergaben im öffentlichen Auftragswesen grundsätzlich insoweit eine wettbewerbsfördernde Wirkung, als sie die Möglichkeit zur Abgabe von Angeboten möglichst vieler Unternehmen sicherstellen soll. Bei nach der Abgabe der Angebote stattfindenden Nachverhandlungen gewinnen die Anbieter jedoch ebenso zusätzliche Kenntnisse wie infolge des Umstandes, daß zumindest entweder die Parteien oder Siemens bisher an fast jedem Bahntechnikauftrag in Deutschland beteiligt gewesen sind. Die bessere Marktübersicht für die Anbieter begünstigt insbesondere das nichtwettbewerbliche Parallelverhalten in einem Duopol.

- (90) Die Annahme, daß jedenfalls zukünftig kein wesentlicher Wettbewerb zwischen den Parteien und Siemens stattfinden wird, wird auf den Schienenfahrzeugmärkten durch bestehende Überkapazitäten insbesondere für den Mechanikteil der Schienenfahrzeuge gestützt. Zur Auslastung der eigenen Produktionskapazitäten scheint es für beide Unternehmensgruppen insoweit nicht sinnvoll, Wettbewerb insbesondere durch Mechanikanbieter zu fördern, indem man mit ihnen für den Elektrikteil kooperiert. Daraus ergibt sich die gemeinsame Interessenlage, nach Möglichkeit nicht mit anderen Anbietern zu kooperieren, wenn diesen hierdurch erst die Möglichkeit zur Erlangung von Aufträgen verschafft wird.

- (91) Diese strukturelle Gefahr der Dämpfung des Binnenwettbewerbes auf den Märkten der Bahntechnik

⁽⁵¹⁾ Siehe Fußnote 3.

nik wird insofern gemindert, als es sich bei den Produkten der Bahntechnik nicht um homogene Massengüter handelt, sondern um heterogene Produkte, bei denen Forschung und Entwicklung eine erhebliche Rolle spielen. Die Reaktionen auf wettbewerbliche Vorstöße eines Duopolisten sind daher, sofern es sich um innovative Wettbewerbsvorstöße handelt, in der Regel weniger unmittelbar möglich.

2. Preisentwicklung

(92) Für wesentlichen Wettbewerb in der Vergangenheit können die jedenfalls bei den Schienenfahrzeugen in den letzten Jahren gesunkenen Preise sprechen. Nach den Ermittlungen der Kommission bestätigen die meisten Nachfrager, daß die Preise für Schienenfahrzeuge in den letzten Jahren gesunken sind. Diese Entwicklung hat mehrere Gründe. Sie beruht zum einen auf einer Reduzierung der von den Nachfragern gewünschten Schienenfahrzeugausstattung und einer vermehrten Serienproduktion. Wesentliche Ursache hierfür ist der erhöhte Kostendruck, dem sich die Nachfrager ausgesetzt sehen. Wie beispielsweise beim ICE werden die technischen Anforderungen an die Produkte nunmehr vermehrt einer kostenmäßigen Effizienzkontrolle unterworfen. Die Deutsche Bahn AG hat bei der Auftragsvergabe für den ICE 2.2 eine Preissenkung von [...] ⁽⁵²⁾ % erreicht. Die Nachfrager definieren weniger technische Spezifikationen als Leistungsmerkmale. Als ein weiterer Grund ist entstehender Wettbewerb durch ausländische Unternehmen in Betracht zu ziehen. Auf dem Markt für Straßenbahnen hat die Vergabe von Aufträgen der Städte Köln und Saarbrücken an Bombardier, jeweils in einer Kooperation für den Elektrikteil der Schienenfahrzeuge mit der Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe, für eine erhebliche Preissenkung im Markt gesorgt.

(93) Es kann aber nicht auf allen der betrachteten Produktmärkte davon ausgegangen werden, daß diese Ursachen der Preissenkungen allein auch in Zukunft für wesentlichen Wettbewerb sorgen werden. Kostenvorteile bei der Produktion dürften in der Regel nur bei Bestehen wesentlichen Wettbewerbs an die Nachfrager weitergegeben werden. Diesen Zusammenhang zeigt insbesondere das Beispiel der Vergaben an Bombardier. Ohne einen solchen Wettbewerbsdruck europäischer Anbieter wären die Duopolisten zu entsprechenden Preissenkungen nicht mehr gezwungen. Soweit der Zusammenschluß die Gefahr einer neuerlichen verstärkten Abschottung des deutschen Marktes in sich birgt, die insbesondere aus einem Fehlen eines geeigneten Elektrikpartners für einen preisaktiven Mechanikanbieter folgen kann, läßt sich nach einem Zusam-

menschuß keine Fortsetzung dieser Entwicklung mehr prognostizieren. Die Kostenreduktionen infolge eines Verzichts der Nachfrager auf höherwertige Schienenfahrzeugausstattungen sind für sich genommen ebenfalls nicht geeignet, das zukünftige Bestehen wesentlichen Wettbewerbs zu belegen. Das Bestehen der Überkapazitäten ist ohne hinreichenden Außenwettbewerb eher ein Argument für wettbewerbsloses Verhalten und eine Weigerung der Duopolisten, Kooperationen mit Mechanikaniern abzuschließen.

(94) Die für die Schienenfahrzeuge geltende Beobachtung sinkender Preise gilt nach den Ermittlungen der Kommission bei den Bahnfahrleitungen und der Bahnstromversorgung nur bedingt. Sofern Nachfrager eine solche beobachtet haben, führen sie diese überwiegend auf eine Marktöffnung und daraus folgenden Wettbewerb zurück.

3. Kooperationen

(95) Hinzu kommt die Zusammenarbeit zwischen den Parteien und Siemens in der Vergangenheit. Gerade im Bereich der Bahntechnik gibt es ein Geflecht kooperativer Beziehungen. Dies gilt in besonderem Maße für die Schienenfahrzeugmärkte. Allerdings sind Art und Umfang der Kooperationen auf den einzelnen Märkten für Schienenfahrzeuge unterschiedlich ausgeprägt gewesen.

(96) Zu bedenken ist grundsätzlich, daß die Kooperationen auch durch die Nachfrager veranlaßt worden sein können. Insbesondere die zu beobachtende besondere Bedeutung der örtlichen Nähe der Anbieter zu den Nachfragern kann bei einer entsprechenden Nähe mehrerer Anbieter zu einem Kooperationswunsch seitens des Nachfragers führen, der die Indizwirkung der Kooperationen zwar nicht beseitigt, aber im Einzelfall einschränken kann.

4. Andere Faktoren

(97) Schließlich ist eine Würdigung des Binnenwettbewerbs im Oligopol nicht ohne Betrachtung des Außenwettbewerbs möglich, da bei bestehendem Außenwettbewerb auch die Reaktionsverbundenheit innerhalb eines Duopols eingeschränkt ist.

(98) Allerdings sind auf den Produktmärkten derzeit unterschiedlich starke Indizien für verbleibenden Binnenrestwettbewerb vorhanden. Die Intensität dieses noch vorhandenen Restwettbewerbs im Innenverhältnis hängt maßgeblich von der Intensität des noch vorhandenen Außenwettbewerbs ab. Je stärker die wettbewerblichen Impulse im Außenverhältnis des Duopols sind, desto geringer werden die Anreize für die Duopolisten zu einem nicht-wettbewerblichen Parallelverhalten.

⁽⁵²⁾ Vertraulich.

(99) Bei der Würdigung der Anzeichen für fehlenden Binnenwettbewerb im Duopol muß zudem berücksichtigt werden, daß Nachfrager nach den Produkten der Parteien hinsichtlich der Produkte für den Fernverkehr in Deutschland allein die Deutsche Bahn ist. Auch im Regionalverkehr hat in den letzten Jahren ganz überwiegend die Deutsche Bahn AG nachgefragt. Lediglich im Nahverkehr stehen die Anbieter derzeit einer größeren Zahl von Nachfragern, den deutschen kommunalen Nahverkehrsunternehmen, gegenüber. Nach den Feststellungen der Kommission kommen derzeit 54 deutsche kommunale Verkehrsunternehmen als Nachfrager nach Straßenbahnen (einschließlich Stadtbahnen und E-Teil von Trolleybussen) und 4 als Nachfrager nach U-Bahn-Fahrzeugen in Betracht. Deshalb ist im Fern- und Regionalverkehr eine geringere Wettbewerbsintensität im Außenverhältnis erforderlich, um dem monopsonistischen Nachfrager Deutsche Bahn AG hinreichenden wettbewerblichen Handlungsspielraum zu geben. Demgegenüber sind die kommunalen Verkehrsgesellschaften zu einem der Möglichkeiten der Deutschen Bahn AG entsprechenden Einwirken auf die Anbieter nicht in der Lage, so daß sie in wesentlich stärkerem Maße auf bereits bestehende wettbewerbliche Alternativen angewiesen sind.

b) Auswirkungen auf die betrachteten Produktmärkte

(100) Diese grundsätzlichen Erwägungen führen auf den betrachteten Produktmärkten zu unterschiedlichen Beurteilungen der wettbewerblichen Auswirkungen des Zusammenschlusses.

(101) In den Bereichen der Fern- und Regionalverkehrsfahrzeuge sowie bei Bahnfahrleitungen und Bahnstromversorgung ist der einzige bzw. der eindeutig größte Nachfrager auf den deutschen Märkten jeweils die Deutsche Bahn AG. Diese ist durch die Umwandlung der Deutschen Bundesbahn und der Reichsbahn entstanden und im alleinigen Eigentum der öffentlichen Hand. Diese ist als Monopsist nach den Feststellungen der Kommission in entscheidend größerem Maße als die kommunalen Verkehrsunternehmen in der Lage, Einfluß auf die Angebotsstruktur zu nehmen. Sie kann bei bestehendem restlichen Außenwettbewerb zu einem Duopol, selbst wenn dieser für sich nicht als wesentlich im Sinne des Fusionskontrollrechts einzustufen wäre, wettbewerbliche Angebote der Parteien und Siemens auch nach einem Zusammenschluß herbeiführen. Sie ist zum einen in der Lage, beispielsweise durch die Vergabe großer Auftragsvolumina, den Erhalt eines Auftrages für die deutschen „full line“-Anbieter für nahezu unverzichtbar zu gestalten und sie so zu einem günstigen Angebot zu bewegen. Dies mag allein nicht ausreichen,

solange die Deutsche Bahn AG im Fall eines nicht-wettbewerblichen Parallelverhaltens der beiden deutschen „full line“-Anbieter keine wirtschaftlich möglichen Ausweichmöglichkeiten auf andere Anbieter besitzt. Die Deutsche Bahn AG kann aber zum anderen mit der Ausschreibung großer Auftragsvolumina noch bestehende unterschiedliche technische Spezifikationen zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten, die technisch regelmäßig überwindbar sind, für nicht in Deutschland ansässige Anbieter durch hohe Stückzahlen auch wirtschaftlich überwindbar machen. Gerade die großen Auftragsvolumina der Deutschen Bahn AG sind auch für ausländische Anbieter interessant. So hat sie einen Auftrag für Bahnfahrleitungen an Spie Enertrans vergeben.

(102) Es kann zukünftig auch nicht mehr davon ausgegangen werden, daß die Deutsche Bahn AG den ihr zur Verfügung stehenden wirtschaftlichen Handlungsspielraum nicht nutzen wird. Zwar ist auch zukünftig nicht auszuschließen, daß sie gerade wegen ihrer großen Bedeutung als einziger Nachfrager in Deutschland für Bahntechnikprodukte des Fernverkehrs unter einen gewissen allgemeinen Druck gerät, bei ihren Vergaben die in Deutschland ansässigen Anbieter in angemessener Weise zu berücksichtigen, damit diese ihr wirtschaftliches Potential erhalten. Andererseits wird schon aufgrund des Umstandes, daß in Deutschland zwei der drei „full line“-Anbieter in Europa ansässig sein werden, eine weiterhin erhebliche Beauftragung deutscher Unternehmen auch bei rein wettbewerblichen Ergebnissen wahrscheinlich sein. Entscheidend ist aber, daß aufgrund der sich verändernden Rahmenbedingungen ein nicht wirtschaftlich orientiertes Vergabeverhalten der Deutschen Bahn AG nicht prognostizierbar ist. Dabei gibt es aus dem Verhalten in der Vergangenheit zwar Indizien, die diesen Schluß nicht als völlig eindeutig erscheinen lassen müssen, angesichts der neuen Rahmenbedingungen läßt sich eine Schlußfolgerung aber jedenfalls nicht mehr mit einer im Rahmen der Prognose erforderlichen Wahrscheinlichkeit feststellen. Dabei ist vorrangig nicht allein auf die Umwandlung der Deutschen Bundesbahn in die Deutsche Bahn AG und damit in eine Gesellschaft des privaten Rechts abzustellen. In dieser Umwandlung kommt allerdings der sich aus der Gesamtlage ergebende Wille zu einer wirtschaftlich orientierten Unternehmensführung zum Ausdruck. Hierzu sind die Verkehrsunternehmen, die bisher finanziell regelmäßig nicht unabhängig vom Etat der sie tragenden Gebietskörperschaft waren, aufgrund der knappen öffentlichen Mittel gezwungen. Zudem befindet sich die Bahn in einem grundsätzlichen Wettbewerb mit anderen Verkehrsmitteln, der sie im Angebot gegenüber ihren Kunden zu günstigen Angeboten zwingt. Ob die Rahmengesetzgebung zukünftig beispielsweise durch die Verteuerung anderer Verkehrsmittel der Bahn wieder einen weiteren Handlungsspielraum verschaffen wird, ist derzeit jeden-

- falls nicht absehbar. Schließlich wäre eine Bevorzugung nationaler Unternehmen ein Verstoß gegen die öffentlichen Vergaberichtlinien.
- (103) Den der Deutschen Bahn AG zur Verfügung stehenden Nachfragerverhaltensspielraum haben die kommunalen Verkehrsunternehmen nicht oder nur in begrenztem Maße. Sie sind nicht nur von ihren Umsätzen, sondern auch von ihren Vergabevolumina her entscheidend kleiner als die Deutsche Bahn AG und haben zudem bisher auch gemeinsame Beschaffungen nicht oder kaum vorgenommen. Insofern kann das von den Parteien eingebrachte Argument einer Leitfunktion größerer Verkehrsunternehmen nicht oder nur in sehr bedingtem Maße herangezogen werden. Das Beschaffungsvolumen der Deutschen Bahn AG allein im Bereich der Regionalverkehrsfahrzeuge dürfte nach Schätzungen der Parteien bis zum Jahr 2000 insgesamt etwa 5 Mrd. ECU betragen. Demgegenüber dürfte nach den Schätzungen der Parteien das Gesamtvolumen der Beschaffungen im Bereich der Nahverkehrsfahrzeuge in diesem Zeitraum etwa 4 Mrd. ECU betragen. Allerdings muß die Bedeutung der Nachfragemacht auf den Märkten für Straßenbahnen und U-Bahn-Fahrzeuge unterschiedlich gewichtet werden. Während auf dem Markt für Straßenbahnen die Nachfragemacht der 54 kommunalen Verkehrsunternehmen insgesamt begrenzt ist, ist die Nachfragemacht der 4 Nachfrager auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge höher anzusetzen. Der ganz überwiegende Teil der Nachfrage entfällt auf diesem Markt auf die Berliner Verkehrsbetriebe, die insofern in der Lage sind, eine gewisse Leitfunktion zu übernehmen. Allerdings erreicht die Nachfragemacht der Berliner Verkehrsbetriebe vor allem wegen des geringeren Beschaffungsvolumens nicht die Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG.
- (104) Zwar mögen einzelne für die Nachfrager günstige Vergaben das Preisniveau insgesamt deutlich senken. Dies wird, wie die Befragungen der Kommission auch zeigen, aber schon nicht von allen Nahverkehrsunternehmen so wahrgenommen, selbst wenn die durchschnittlichen Preise im Markt unstrittig deutlich gefallen sind. Darüber hinaus gibt es immer noch erhebliche Unterschiede hinsichtlich der von den Nahverkehrsunternehmen nachgefragten Produkte, auch wenn sie zur gleichen Produktkategorie gehören. Diese in Verbindung mit etwaigen Unterschieden in der bestehenden Infrastruktur erschweren einen gemeinsamen Erwerb.
- (105) Auch das von den Parteien eingebrachte Argument der wettbewerbsbegründenden bzw. -fördernden Wirkung des Zusammenschlusses im Verhältnis zu Siemens kann, und auch dies nur begrenzt, allein im Bereich des Fernverkehrs herangezogen werden. Demgegenüber kann im Bereich des Nahverkehrs, auch nach der Argumentation der Parteien, die die wettbewerblichen Möglichkeiten kleinerer Anbieter betonen, dieses Argument nicht relevant sein.
- (106) Schließlich ist die von der Kommission festgestellte bisherige Zusammenarbeit der Anbieter insbesondere im Nahverkehr ausgeprägt, in dem sie nach den Feststellungen der Kommission zwischen den Parteien und Siemens am wenigsten erforderlich wäre. Dies spricht gerade auf den Märkten für Nahverkehrsfahrzeuge für ein besonderes Bedürfnis nach einer wettbewerblichen Kontrolle im Außenverhältnis eines Duopols durch andere Anbieter.
- (107) Gestützt werden diese Unterscheidungen durch das bisherige Angebotsverhalten ausländischer Unternehmen. Aus den Antworten der von der Kommission befragten Deutschen Bahn AG und der Nahverkehrsunternehmen ergibt sich, daß die Teilnahme auch ausländischer Wettbewerber an Ausschreibungen der Deutschen Bahn AG eher als im Durchschnitt an Ausschreibungen der Nahverkehrsunternehmen erfolgt.
- (108) Schließlich unterstützen auch die Befragungen der Kommission hinsichtlich der Einschätzung der Auswirkungen des Zusammenschlusses diese Unterscheidungen. Während die Deutsche Bahn AG keine für sie negativen Folgen erwartet, gibt es in den Antworten der Nahverkehrsunternehmen erhebliche Stimmen, die eine Verschlechterung der Wettbewerbsverhältnisse durch den Zusammenschluß erwarten.
- (109) Diese unterschiedlichen Situationen führen zu einer grundsätzlich unterschiedlichen Beurteilung der Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Märkten für Bahntechnikprodukte für den Fern- und Regionalverkehr sowie den Nahverkehr.
- #### 1. Fernverkehrs- und Regionalverkehrsfahrzeuge
- (110) Auf den Märkten für Schienenfahrzeuge für den Fern- und Regionalverkehr ist aus einer Reihe von Gründen nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit festzustellen, daß das Zusammenschlußvorhaben zur Entstehung oder Verstärkung eines marktbeherrschenden Duopols führt. Die Angebotsmacht von ABB/Daimler-Benz und Siemens wird wie dargestellt durch die monopsonistische Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG erheblich relativiert. Außerdem ist angesichts der Produktheterogenität und der Notwendigkeit von Forschung und Entwicklung nichtwettbewerbliches Parallelverhalten zwar nicht ausgeschlossen, aber die Reaktionsverbundenheit tendenziell in erheblich stärkerem Maße als auf Märkten mit homogenen Produkten und geringer Forschungs- und Entwicklungsintensität eingeschränkt. Auch werden auf diesen Produktmärkten teilweise besonders große und insgesamt gesehen in unregelmäßigeren Abständen erteilte Aufträge vergeben, die die Reaktionsverbundenheit ebenfalls grundsätzlich vermindern.

a) Fernverkehrsfahrzeuge

- (111) Auf dem Markt für Kompletzzüge für den Fernverkehr wurden Aufträge jedenfalls für die Produktion von Hochgeschwindigkeitszügen in der Vergangenheit an nationale Konsortien vergeben, bei denen ein internes Wettbewerbsverhältnis schwer feststellbar ist. So haben beim ICE 1 der Deutschen Bahn AG Siemens, AEG und ABB zusammengearbeitet. Beim ICE 2 gibt es derzeit eine Kooperation von Siemens und AEG, während ABB gegen deren Entwicklung mit einem eigenen Kompletzug konkurriert. ABB ist an der Entwicklung und Produktion des ICE 2 nicht mehr beteiligt. Der von ABB entwickelte X 2000 ist ein Kompletzug für den Fernverkehr unterhalb des Hochgeschwindigkeitsbereichs, der durch den Einsatz von Neigetechnik auch auf weniger gut ausgebauten Streckenabschnitten hohe Geschwindigkeiten erzielen soll. Nach dem Zusammenschluß werden diese wettbewerblichen Potentiale zusammengeführt.
- (112) Die Situation verschlechtert sich durch den Zusammenschluß jedoch nicht, sondern wird strukturell tendenziell verbessert. Es ist davon auszugehen, daß die Kooperationen in der Vergangenheit Folge der unzureichenden Fähigkeit jedenfalls anderer in Deutschland ansässiger Anbieter als Siemens waren, ein eigenständiges Angebot für die Herstellung von Kompletzügen für den Fernverkehr abzugeben. Ob nach einem Zusammenschluß wesentlicher Binnenwettbewerb dadurch entstehen könnte, daß die Zusammenarbeit von Siemens und AEG beim ICE völlig aufgelöst wird, läßt sich derzeit nicht mit hinreichender Sicherheit prognostizieren. Zwar ist die nunmehr angekündigte Zusammenarbeit von Siemens und GEC-Alsthom bei der Vermarktung der Hochgeschwindigkeitszüge ICE und TGV außerhalb Europas möglicherweise ein Indiz für ein zukünftig wettbewerblächeres Verhalten auf diesem Markt im Innenverhältnis des Duopols. Derzeit kann allerdings ebensowenig ausgeschlossen werden, daß die angekündigte Zusammenarbeit von Siemens und GEC-Alsthom außerhalb Europas ohne Auswirkungen auf die wettbewerbliche Situation im EWR bleibt.
- (113) Zu berücksichtigen ist zudem, daß angesichts der bisherigen Vergabepaxis eine Vergabe an ein ausländisches Unternehmen wenig wahrscheinlich war. So ist im Innenverhältnis des Duopols der Parteien und Siemens festzustellen, daß durch die Zusammenführung der Potentiale der Parteien erstmals ein Unternehmen entsteht, das in Wettbewerb zu Siemens treten könnte. Siemens ist nach den Feststellungen der Kommission zum Angebot eines Kompletzuges für den Fernverkehr grundsätzlich auch ohne Zusammenarbeit mit Daimler-Benz in der Lage, wobei Siemens möglicherweise mit anderen Unternehmen zusammenarbeiten könnte.
- (114) Schließlich handelt es sich bei dem Markt für Kompletzzüge für den Fernverkehr um einen Markt

mit besonders heterogenen Produkten. Zu ihm gehören nicht nur die genannten Hochgeschwindigkeitszüge, sondern auch IC-Züge mit Neigetechnik, zu denen im Ergebnis wohl auch der von ABB entwickelte X 2000 zu rechnen ist. Bei einer Vergabe für dieses Marktsegment haben sich bei der Ausschreibung der Deutschen Bahn AG im Jahre 1994 ABB, Fiat und DWA/Fiat/Siemens beworben. Den Auftrag hat das letztere Konsortium erhalten, wobei Fiat die Neigetechnik liefert.

- (115) Angesichts dieser Marktsituation kann selbst bei der Annahme eines bereits bestehenden marktbeherrschenden Oligopols, gebildet aus Siemens und AEG, auf dem deutschen Markt nicht davon ausgegangen werden, daß sich dieses Oligopol durch den Zusammenschluß verstärkt. Vielmehr werden die Chancen für ein wettbewerbliches Angebot gegen Siemens und somit die wettbewerbliche Struktur im Innenverhältnis eines Duopols besser. Angesichts dieser wettbewerbsbegründenden Wirkung kann nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden, daß die entstehende Symmetrie zu einer Verschlechterung der Binnenstruktur führt.
- (116) Auf dem Markt für E-Lokomotiven hat es nach den Erkenntnissen der Kommission zuletzt keine Zusammenarbeit zwischen den Parteien und Siemens/Krauss-Maffei bei den Auftragsvergaben der Deutschen Bahn AG gegeben, wenn auch letztlich jedes der drei Unternehmen jeweils einen von drei vergebenen Aufträge erhielt. Nach einem Zusammenschluß kann der hier bestehende Wettbewerb gedämpft werden, sofern es an hinreichendem Außenwettbewerb fehlt, der die Parteien und Siemens auch im Innenverhältnis zu wesentlichem Wettbewerb veranlaßt.
- (117) Allerdings kann die Deutsche Bahn AG über die Bündelung von Aufträgen, wie bei der Vergabe des Auftrages für E-Lokomotiven, über eine Erhöhung des Ausschreibungsvolumens ein Angebot auch für ausländische Unternehmen interessant machen. So ist bei diesem Auftrag auch das Angebot von GEC-Alsthom in die engere Wahl gekommen. Der Deutschen Bahn AG ist es bei dieser Ausschreibung zudem gelungen, voneinander unabhängige Angebote von AEG, ABB und Siemens zu erhalten, [...] ⁽⁵³⁾. Zwar hat die Deutsche Bahn AG die Auftragsvergabe im Ergebnis dann auf diese drei Unternehmen aufgeteilt, wobei jeweils ein Unternehmen einen E-Lokomotiventyp herstellt. Sie hat dabei aber nach eigenen Angaben durch diese Aufteilung keine Nachteile hinnehmen müssen. Angesichts der fehlenden Kooperationen auf dem Markt für E-Lokomotiven in der Vergangenheit kann daher in Verbindung mit den dafür gegebenen strukturellen Gründen, insbesondere der Nachfrage gemacht der Deutschen Bahn AG und dem aufkommenden Außenwettbewerb insbesondere durch GEC-Alsthom, nicht davon ausgegangen werden,

⁽⁵³⁾ Vertraulich.

daß ohne den Zusammenschluß in Zukunft wesentlicher Wettbewerb zwischen AEG, ABB und Siemens fehlen würde.

- (118) Aber auch nach dem Zusammenschluß kann nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit festgestellt werden, daß zwischen ABB/AEG und Siemens in Zukunft wesentlicher Wettbewerb fehlen würde. Zwar verändert sich die Marktstruktur, da der Deutschen Bahn AG in Zukunft zunächst nur noch zwei in Deutschland ansässige „full line“-Anbieter gegenüberstehen werden. Es kann jedoch angesichts der geschilderten grundsätzlichen Marktstruktur nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit angenommen werden, daß mit dieser Verengung der Angebotsstruktur ein Wegfall wesentlichen Wettbewerbs zwischen ABB/AEG und Siemens verbunden ist. Die Deutsche Bahn AG wird nach eigener Einschätzung hinreichende wettbewerbliche Alternativen erhalten. Für diese Annahme spricht zudem, daß GEC-Alsthom über LHB in Zukunft einen eher besseren Marktzugang haben wird. Außerdem handelt es sich bei dem von Bombardier erworbenen deutschen Tochterunternehmen Talbot um ein Unternehmen, das für den Mechanikteil einer E-Lokomotive in Betracht käme. Zwar bedürfte Talbot einer Kooperation mit einem Elektrikanbieter. Angesichts der Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG und der Möglichkeit, bei fehlendem wesentlichen Wettbewerb zwischen ABB/AEG und Siemens zumindest einen Teil des Auftrages an eine immerhin mit deutschen Mechanikunternehmen gebildete Kooperation mit GEC-Alsthom zu erteilen, kann jedenfalls nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit festgestellt werden, daß aus strukturellen Gründen AEG/ABB und Siemens in Zukunft nicht gezwungen wären, dem Druck der Deutschen Bahn AG, die ihrerseits zunehmend unter dem Druck zur Kosteneinsparung steht, folgend zueinander in wesentlichen Wettbewerb zu treten.

b) Regionalverkehrsfahrzeuge

- (119) Bei Regionalverkehrsfahrzeugen mit elektrischen Antrieben hat es seit 1992 vier Vergaben im Wettbewerb gegeben, zwei auf den Vergaben beruhende Optionsausübungen und einen ohne Wettbewerb erfolgten Nachbau. Bei den vier Vergaben wurden insgesamt fünf Kooperationen beauftragt, wobei ein Auftrag an Siemens mit MAN (AEG), zwei an LHB und ABB mit unterschiedlicher Hauptauftragnehmerschaft, einer an DWA und AEG und einer an AEG, Siemens und DWA ging. Bei Regionalverkehrsfahrzeugen mit Dieselantrieben sind bei zwei Vergaben einmal AEG allein und einmal Siemens mit MAN als Subunternehmer beauftragt worden. Eine Optionsausübung betraf eine Kooperation von Siemens, LHB und AEG.
- (120) Regionalverkehrsfahrzeuge mit elektrischen Antrieben und mit Dieselantrieben werden sowohl von der Deutschen Bahn AG als auch teilweise von regionalen Verkehrsunternehmen nachgefragt. Insofern ist die Nachfragerstruktur mit der des Fernverkehrs nicht vollständig identisch. Eine weitere Bewegung in der Nachfragerstruktur kann durch die Regionalisierung des Personennahverkehrs bewirkt werden. Angesichts der Möglichkeit der Deutschen Bahn AG, eine gewisse Leitfunktion zu übernehmen, kann auch im Bereich des Regionalverkehrs von einer die Angebotsmacht begrenzenden Nachfragemacht ausgegangen werden, die allerdings infolge der Existenz einer Reihe kleinerer Regionalverkehrsunternehmen mit erheblich geringerer Nachfragemacht als die Deutsche Bahn AG nicht als so erheblich wie im Fernverkehr angesehen werden kann.
- (121) Angesichts der Bedeutung der elektrischen und elektronischen Bauteile sind die Wirkungen der Nachfragemacht aber nur dann geeignet, Außenwettbewerb innerhalb des für die Fusionskontrolle relevanten Zeitraums herzustellen oder zu erhalten, wenn nicht nur für die Mechanikbauteile hinreichende Angebotsalternativen bestehen. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß die Zusammenarbeit der Parteien mit Siemens bisher auf den Regionalverkehrsmärkten nicht so stark ausgeprägt war. Diese vergleichsweise geringere Bedeutung von Kooperationen in der Vergangenheit relativiert bestehende Indizien für das zukünftige Fehlen von Binnenwettbewerb.
- (122) Angesichts der bisherigen Tätigkeit auf diesen Märkten in Kooperationen mit ABB ist für die künftige Marktstärke von LHB entscheidend, in welchem Maße es LHB gelingen wird, auch mit ihrer Muttergesellschaft GEC-Alsthom in Deutschland erfolgreich anbieten zu können. Dabei ist zu berücksichtigen, daß LHB ein insbesondere in seiner Heimatregion sehr starkes Unternehmen ist. Aufgrund dieser Verankerung kann nicht davon ausgegangen werden, daß LHB auf den Regionalverkehrsmärkten zukünftig ohne Bedeutung sein wird. Derzeit beträgt nach den Angaben der Parteien der Marktanteil von LHB auf dem Markt für Regionalverkehrszüge mit elektrischen Antrieben etwa 14 %⁽⁵⁴⁾ und auf dem Markt für Regionalverkehrsfahrzeuge mit Dieselantrieben etwa 19 %⁽⁵⁵⁾. Vor allem hat nach dem Vortrag der Parteien DWA durch die Zusammenarbeit mit AEG bei einem Auftrag für die Deutsche Bahn AG für S-Bahnen in Berlin das für ein eigenständiges Angebot notwendige Know-how auf diesen Märkten erhalten. Die Kompetenzübertragung muß jedenfalls in Verbindung mit den Bemühungen der

⁽⁵⁴⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁵⁵⁾ Siehe Fußnote 3.

DWA, eine eigene Elektrikkompetenz zu erhalten, als Umstand angesehen werden, der künftigen, auch von den Parteien und Siemens unabhängigen Wettbewerb möglich erscheinen läßt. Nach den Angaben der Parteien beträgt der Marktanteil der DWA bei Regionalverkehrsfahrzeugen mit elektrischen Antrieben derzeit etwa 17 %⁽⁵⁶⁾ und bei Regionalverkehrsfahrzeugen mit Dieselantrieben etwa 9 %⁽⁵⁷⁾.

- (123) Angesichts dieser wettbewerblichen Ansätze im Außenverhältnis eines Duopols kann in Verbindung mit der Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG und den übrigen Ansätzen zu wettbewerblichem Verhalten aufgrund struktureller Überlegungen nicht festgestellt werden, daß das Zusammenschlußvorhaben zum Entstehen eines marktbeherrschenden Duopols führen würde.

2. Nahverkehrsfahrzeuge

- (124) Das Zusammenschlußvorhaben führt auf den Produktmärkten für Straßenbahnen (einschließlich Stadtbahnen und E-Teil von Trolleybussen) und U-Bahn-Fahrzeugen zum Entstehen eines marktbeherrschenden Duopols bestehend aus den Parteien und Siemens. Im Rahmen der bei der Fusionskontrolle vorzunehmenden Prognose ist davon auszugehen, daß ohne den Zusammenschluß in Zukunft wesentlicher Binnenwettbewerb zwischen Daimler-Benz, ABB und Siemens bestehen würde. Diese Annahme beruht neben den geschilderten grundsätzlichen Erwägungen auf dem entstehenden Wettbewerbsdruck anderer Anbieter wie beispielsweise Bombardier, der geeignet ist, ein nichtwettbewerbliches Parallelverhalten zu verhindern. Abgesehen von dem dann geringeren Konzentrationsgrad auf dem Markt kann ohne den Zusammenschluß insbesondere nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit angenommen werden, daß für Unternehmen wie Bombardier der Marktzugang infolge des Fehlens eines Kooperationspartners verschlossen wäre. Dies zeigen die bestehenden Kooperationen zwischen Bombardier und der Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe. Nach einem Zusammenschluß kann diese Prognose für die beiden Produktmärkte innerhalb des relevanten Zeitraums nicht mehr angestellt werden.

- (125) Auf den Märkten für Nahverkehrsschienenfahrzeuge gibt es ein Geflecht an Kooperationen in unterschiedlicher Form. Entsprechend der zunehmenden Beauftragung eines Hauptauftragnehmers wird oftmals in der Form der Subauftragnehmerschaft zusammengearbeitet. Bei den 18 Auftragsvergaben, die der Kommission im Rahmen ihrer Ermittlungen von kommunalen Verkehrsgesellschaften auf dem Markt für Straßenbahnen mitgeteilt worden sind, gingen

— jeweils nur ein Auftrag allein an Siemens und Daimler-Benz,

- in zwei Fällen arbeiteten Siemens und AEG unmittelbar zusammen,
- in zwei Fällen Siemens und die Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe,
- in einem Fall Siemens, AEG und ABB,
- in einem Fall Siemens, AEG und MAN,
- in drei Fällen Siemens und ABB,
- in vier Fällen Siemens, ABB und DWA.

Bei den sechs Auftragsvergaben, die der Kommission bisher von den vier deutschen Nachfragern auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge mitgeteilt worden sind, arbeiteten ABB, AEG und Siemens in drei Fällen zusammen.

- (126) Im Gegensatz zu den anderen Schienenfahrzeugmärkten bestehen hier hinreichende Indizien für das Fehlen eines strukturell abgesicherten wesentlichen Wettbewerbs zwischen den Parteien und Siemens jedenfalls nach einem Zusammenschluß. Hierfür sprechen insbesondere die erhebliche Zusammenarbeit der Parteien und Siemens in der Vergangenheit, die auf diesen Märkten auch angesichts des Vortrages der Parteien nicht nachvollziehbare Notwendigkeit einer Zusammenarbeit der „full line“-Anbieter AEG, ABB und Siemens und die gegenüber der Deutschen Bahn AG erheblich geringere Nachfragemacht der Nahverkehrsunternehmen. Diese Einschätzung gilt jedenfalls solange, als ein nichtwettbewerbliches Parallelverhalten nicht durch wettbewerbliche Impulse anderer Anbieter strukturell verhindert wird. Diese Impulse müssen im Hinblick auf die Stärke der strukturellen Indizien gegen wesentlichen Binnenwettbewerb höher als auf den anderen Schienenfahrzeugmärkten sein. Hinzu kommt, daß angesichts der größeren Zahl der Auftragsvergaben im Nahverkehrsreich der Zwang der Anbieter zur Konkurrenz um jede einzelne Vergabe deutlich geringer als auf den Märkten ist, auf denen die Deutsche Bahn AG als einziger Nachfrager in der Lage ist, deutlich höhere Auftragsvolumina anzubieten, als sie bisher in der Regel im Nahverkehrsbereich ausgeschrieben wurden.

- (127) Somit kommt es entscheidend darauf an, in welchem Ausmaß andere Anbieter zukünftig zu erfolgreichen Angeboten in der Lage sind.

- (128) Für die Bewertung der Wichtigkeit der örtlichen Nähe eines Anbieters für die Vergabe eines Auftrages dürfte der Mechanikteil eines Fahrzeuges zwar von besonderer Bedeutung sein, weil die Mechanikerarbeiten im Verhältnis zu den Elektrikarbeiten relativ arbeitsintensiv sind, obwohl der größere Teil der Wertschöpfung derzeit bereits auf den elektrischen Teil eines Schienenfahrzeuges entfällt. Sofern

⁽⁵⁶⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁵⁷⁾ Siehe Fußnote 3.

solche Erwägungen bei der Vergabe der Aufträge für ein Schienenfahrzeug eine Rolle spielen können, sind sie aber grundsätzlich für alle Teile des Auftrages relevant.

- (129) Vor allem spielt gerade im Schienennahverkehr die örtliche Nähe der Anbieter eine auch wirtschaftlich bedeutsame Rolle. Derzeit werden Wartung, Reparatur und die notwendigen Ersatzteile eines Schienenfahrzeugs zunehmend nicht mehr von der Nahverkehrsgesellschaft selbst vorgehalten, sondern die Tendenz geht zu einer Verringerung der Lager und der externen Vergabe von größeren Aufträgen für Wartung und Reparatur. Je näher gelegen eine Betriebsstätte des als Partner für diese Zwecke in Betracht kommenden Lieferanten des Schienenfahrzeugs zu dem jeweiligen Nachfrager gelegen ist, desto besser können die Bedürfnisse des Nachfragers in diesem Bereich befriedigt werden. Angesichts der besonderen Wichtigkeit möglichst weitgehender Einsatzbereitschaft der Schienenfahrzeuge haben inländische Wettbewerber auch bessere Chancen beim Angebot eines Schienenfahrzeugs. Dieser Umstand wirkt sich als ein weiteres Hindernis für die bisher nicht auf dem deutschen Markt aufgetretenen und nicht mit eigenen Produktionsstätten ausgestatteten ausländischen Unternehmen aus. Signifikant für die Bedeutung inländischer Betriebsstätten ist auch, daß Unternehmen wie GEC-Alsthom und Bombardier es offenbar für wichtig halten, deutsche Betriebsstätten zu erwerben, um am deutschen Marktgeschehen teilzunehmen.

- (130) Zudem sind die Nachfrager vor allem an dem Erwerb eines möglichst störungsfrei funktionierenden Schienenfahrzeugs interessiert. Angesichts der stark nationalen Nachfrage ist es vorteilhaft, über ein auf dem deutschen Markt bereits eingeführtes Referenzprodukt zu verfügen. Sogar Bombardier als bisher einziges ausländisches Unternehmen, das Hauptauftragnehmer für ein Schienenfahrzeug in Deutschland geworden ist, fehlt derzeit noch ein eingeführtes Referenzprodukt auf dem deutschen Markt, weil dieses erst noch fertiggestellt werden und sich im Betrieb bewähren muß. Da sich der wichtige Wettbewerbsparameter der Zuverlässigkeit erst nach einer gewissen Zeit beurteilen läßt, sind die Wirkungen der Auftragsvergabe an Bombardier auf dem deutschen Markt derzeit noch nicht vollständig einzuschätzen. Insbesondere der mögliche Wegfall des derzeitigen Kooperationspartners von Bombardier, Kiepe, dürfte die marktöffnenden Wirkungen der Auftragsvergaben in Köln und Saarbrücken wieder beseitigen. Da Kiepe Teil des geplanten Gemeinschaftsunternehmens ist, sind die Parteien in der Lage, über den Marktzutritt und Markterfolg eines Wettbewerbers mitzuentcheiden. Die hieraus entstehende Marktmacht ist geeignet, wesentlichen Wettbewerb zu verhindern.

- (131) Entsprechende Beherrschungstendenzen der Duopolisten sind nach einem Zusammenschluß auch

wesentlich wahrscheinlicher als zuvor. Allein durch die Verengung zum Duopol werden die strukturellen Gefahren für eine gemeinsame Blockierungsstrategie der Duopolisten erhöht. Zudem entsteht mit dem Gemeinschaftsunternehmen neben Siemens ein zweites Unternehmen ganz ähnlicher Struktur, das aus unternehmenspolitischen Gründen zunächst versuchen wird, Aufträge möglichst allein und nicht in einer Kooperation mit einem Mechanikanbieter zu erhalten. Da aufgrund der Elektrikkompetenz der Duopolisten eine solche Blockierungsstrategie auf dem deutschen Markt nach einem Zusammenschluß auch erfolgversprechend scheint, kann wesentlicher Außenwettbewerb durch das Unternehmen Bombardier nach einem Zusammenschluß nicht mehr prognostiziert werden. Das gleiche gilt für die beiden deutschen Unternehmen DWA und die GEC-Alsthom-Tochter LHB. Der Marktanteil beider Unternehmen ist auf den Märkten für Nahverkehrsfahrzeuge derzeit auch geringer als der auf den Märkten für Regionalverkehrsfahrzeuge. Die DWA erreicht nach den Angaben der Parteien derzeit bei Straßenbahnen einen Marktanteil von etwa 3 %⁽⁵⁸⁾ und bei U-Bahn-Fahrzeugen von etwa 5 %⁽⁵⁹⁾. Die Marktanteile von LHB betragen auf dem Markt für Straßenbahnen derzeit etwa 8 %⁽⁶⁰⁾ und auf dem für U-Bahn-Fahrzeuge etwa 11 %⁽⁶¹⁾. Auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge ist die Situation insofern positiver als auf dem Markt für Straßenbahnen zu beurteilen, als die neue Muttergesellschaft von LHB, GEC-Alsthom, der größte U-Bahn-Fahrzeug-Hersteller Europas ist. Ein Erhöhung der Marktstärke von LHB durch diesen Erwerb liegt nahe.

- (132) Diese Umstände haben in Deutschland bisher nicht nur dazu geführt, daß in der Vergangenheit mit den genannten Ausnahmen keine Aufträge an ausländische Unternehmen vergeben worden sind. Darüber hinaus fehlt es bisher bereits an einer maßgeblichen Angebotstätigkeit im Ausland ansässiger Unternehmen in Deutschland. Ob dies auf eine von vornherein fehlende Konkurrenzfähigkeit dieser Unternehmen auf den deutschen Märkten zurückzuführen ist oder auch auf eine Entmutigung wegen fehlender Aufträge, läßt sich mit abschließender Sicherheit nicht beurteilen. Fest steht aber, daß bisher durch andere Unternehmen als Bombardier, jeweils in einer Kooperation mit Kiepe, auf dem deutschen Markt für Straßenbahnen bisher kein von den Parteien und Siemens unabhängiger wesentlicher Wettbewerbsdruck ausgeübt werden konnte.

- (133) GEC-Alsthom wird von einigen Nachfragern allerdings als potentiellen Anbieter betrachtet. Ange-

⁽⁵⁸⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁵⁹⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁶⁰⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁶¹⁾ Siehe Fußnote 3.

sichts der fehlenden wettbewerblichen Erfolge und der vergleichsweise geringen Angebotstätigkeit ist diese Einschätzung aber nur sehr bedingt geeignet, aus potentiell dem Wettbewerb folgenden Wettbewerbsdruck auf die Parteien und Siemens zu begründen. Eine gewisse Aussicht auf künftige Markterfolge ergibt sich aus dem nunmehrigen Erwerb von LHB. Es kann nicht ausgeschlossen werden, daß mittelfristig Kunden des in seiner Region starken Unternehmens LHB auch Angebote von LHB mit GEC-Alstom als Elektrikpartner annehmen werden. Dies ist allerdings kurzfristig weniger wahrscheinlich. Auch das niederländische Unternehmen Holec ist bisher nicht auf diesen Märkten tätig geworden. Fiat hat zwar bereits in drei Fällen in Deutschland angeboten. Da diese Angebote [...] ⁽⁶²⁾, läßt sich auch hieraus kein wesentlicher Wettbewerb ableiten.

(134) Bei der Würdigung der Möglichkeit strukturellen Außenwettbewerbs muß schließlich berücksichtigt werden, daß die Parteien und Siemens aufgrund ihrer wettbewerblichen Stärke auch im EWR auf den Produktmärkten nur durch strukturell hinreichend gesicherten Außenwettbewerb angreifbar sind. Basierend auf den Angaben der Parteien beträgt der gemeinsame Anteil der Parteien und Siemens im EWR auf dem Markt für Straßenbahnen jeweils etwa 39 % ⁽⁶³⁾, während GEC-Alstom auch EWR-weit nur etwa 11 % ⁽⁶⁴⁾ Anteil erreicht. Auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge erreichen die Parteien allerdings nur etwa 25 % ⁽⁶⁵⁾ Anteil und Siemens etwa 12 % ⁽⁶⁶⁾ Anteil, während hier GEC-Alstom etwa 45 % ⁽⁶⁷⁾ erreicht. Die deutlich geringere Stärke der Parteien bei U-Bahn-Fahrzeugen gegenüber GEC-Alstom im EWR dürfte auch darauf zurückzuführen sein, daß es in Deutschland derzeit nur 4 Nahverkehrsunternehmen gibt, die U-Bahn-Fahrzeuge einsetzen und seit 1992 nur Berlin in größerem Umfang nachgefragt hat. Diese Marktanteile lassen allerdings die Annahme zu, daß es GEC-Alstom mit LHB auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge leichter als auf dem Markt für Straßenbahnen fallen könnte, von den Parteien und Siemens unabhängige erfolgreiche Angebote abzugeben.

(135) Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die Unternehmen, die außer den Zusammenschlußbeteiligten und Siemens bisher in Deutschland auf den Märkten für Straßenbahnen und U-Bahn-Fahrzeuge beauftragt worden sind, reine Mechanikanbieter sind, die, um auf den Märkten für Schienenfahrzeuge des Nahverkehrs anbieten zu können,

eine Zusammenarbeit mit einem Elektrikanbieter eingehen müssen. Die bisherigen Marktergebnisse lassen dabei nicht den Schluß zu, daß es derzeit für diese Unternehmen eine realistische Alternative zu einer Zusammenarbeit mit den Parteien oder Siemens gäbe. Die Nachfragemacht ist begrenzt. Sie ist auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge allerdings höher anzusetzen. Deshalb sind auf diesem Markt im Ergebnis weniger wettbewerbliche Alternativen erforderlich, um die Angebotsmacht der Parteien und Siemens hinreichend zu begrenzen. Die Marktmacht der Duopolisten läßt derzeit auf beiden Märkten keinen wesentlichen Wettbewerb im Außenverhältnis des Duopols erwarten. Es ist auch nicht zu erwarten, daß die nach einem Zusammenschluß verbleibende Intensität restlichen Außenwettbewerbs die aufgrund der grundsätzlichen strukturellen Umstände wie der Heterogenität der Produkte und der Forschungs- und Entwicklungsintensität bestehenden Bruchstellen innerhalb des Duopols dahin gehend verstärkt, daß wettbewerbliches Parallelverhalten der Parteien und Siemens nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist.

3. Bahnfahrleitungen und Bahnstromversorgung

(136) Hinsichtlich der Kooperationen ist die Situation auf den Märkten für Bahnfahrleitungen und Bahnstromversorgung insofern anders, als keine nennenswerte Zusammenarbeit der Anbieter feststellbar ist. So sind der Kommission für diese beiden Produktmärkte von kommunalen Nachfragern bisher insgesamt 19 Auftragsvergaben mitgeteilt worden. Lediglich bei zwei Projekten haben Siemens und ABB sowie Siemens, ABB und AEG zusammengearbeitet. Bei vier weiteren Projekten sind die Aufträge an eine Vielzahl von Anbietern verteilt worden. Auch bei Aufträgen der Deutschen Bahn AG sind der Kommission bisher keine nennenswerten Kooperationen bekannt geworden. Insbesondere im Hinblick auf den Fahrleitungsbau für den Hochgeschwindigkeitszug ICE gibt es allerdings ein gemeinsames Lizenzabkommen der Deutschen Bahn AG, der Parteien und Siemens. Dieses Lizenzabkommen ist das Ergebnis gemeinsamer Forschung und Entwicklung. Die abschottende Wirkung des Zusammenschlusses ist nach den Erkenntnissen der Kommission auf diesen beiden Märkten insofern geringer, als Kooperationen hier in nicht so erheblicher Weise erforderlich sind, um überhaupt das Produkt anbieten zu können. Nach den Ermittlungen der Kommission hat es in den letzten Jahren auf diesen Märkten auch kaum Kooperationen gegeben. Sie erlangen aber insofern erhebliche Bedeutung, als die Wettbewerber der Parteien und Siemens aufgrund deutlich kleinerer verfügbarer Produktionskapazitäten in wesentlich geringerem Maße in der Lage sein werden, ohne eine Kooperation mit einem größeren Anbieter auch bei größeren Vergaben anzubieten. Insofern ergibt sich aus der Verringerung der Zahl der

⁽⁶²⁾ Vertraulich.

⁽⁶³⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁶⁴⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁶⁵⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁶⁶⁾ Siehe Fußnote 3.

⁽⁶⁷⁾ Siehe Fußnote 3.

möglichen Kooperationspartner von drei auf zwei eine Verschärfung der Situation der kleineren Anbieter.

- (137) Angesichts der auf beiden Märkten wirkenden Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG bei größeren Aufträgen, den fehlenden Kooperationen zwischen den Parteien in der Vergangenheit und dem aufkommenden Wettbewerb auch ausländischer Anbieter, den die Deutsche Bahn AG selbst bereits für hinreichend hält, um eine wettbewerbliche Kontrolle auszuüben, kann auf beiden Produktmärkten insoweit weder vor noch nach einem Zusammenschluß nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit prognostiziert werden, daß die Parteien und Siemens zueinander nicht in wesentlichem Wettbewerb stehen werden. Soweit die Nahverkehrsunternehmen auf diesen Märkten Aufträge vergeben, handelt es sich um kleinere Volumina, die auch von kleineren Anbietern hinreichend bedient werden können. Dies haben die Ermittlungen der Kommission bestätigt. So sind in der Vergangenheit eine Vielzahl kleinerer Auftragsvergaben in Einzellosen an mehrere teilweise örtliche Anbieter vergeben worden, die offenbar nicht bundesweit tätig sind.

5. Zusammenfassung

- (138) Durch den beabsichtigten Zusammenschluß würden marktbeherrschende Stellungen eines Duopols bestehend aus den Parteien und Siemens auf den deutschen Märkten für Straßenbahnen (einschließlich Stadtbahn und E-Teil von Trolleybussen) und U-Bahn-Fahrzeugen entstehen, durch die wesentlicher Wettbewerb in einem wesentlichen Teil der Gemeinschaft erheblich behindert würde. Auf den anderen vom Zusammenschluß betroffenen Märkten würden keine marktbeherrschenden Stellungen entstehen oder verstärkt.

D. ZUSAGEN DER PARTEIEN

1. Abgegebene Zusagen

- (139) Die Parteien haben zur Abwendung einer Untersagung gegenüber der Kommission die folgende Zusage abgegeben:

1. „Die Parteien verpflichten sich, dafür Sorge zu tragen, daß sämtliche Geschäftsanteile der Kiepe Elektrik GmbH, Düsseldorf („Kiepe“), bis spätestens [...] ⁽⁶⁸⁾ an Erwerber verkauft werden, die weder mit ABB noch mit Daimler-Benz oder ihren Konzernunternehmen durch eine mindestens [...] ⁽⁶⁹⁾ Beteiligung verbunden sind. Die Verkaufsbemühungen werden unverzüglich eingeleitet. Ein Verkauf an die Siemens AG oder ein mit ihr verbundenes Unternehmen ist ausgeschlossen. Das Recht der Parteien, die Geschäftsanteile von Kiepe zunächst in das Gemeinschaftsunternehmen einzubringen, bleibt unberührt.

⁽⁶⁸⁾ Als Geschäftsgeheimnis entfernt.

⁽⁶⁹⁾ Als Geschäftsgeheimnis entfernt.

2. Die Parteien verpflichten sich, dafür Sorge zu tragen, daß Kiepe bis zum Verkauf nach den Grundsätzen weitergeführt wird, die seit dem Erwerb von Kiepe durch die AEG Aktiengesellschaft angewendet worden sind. Diese Grundsätze enthalten insbesondere, daß Kiepe Unternehmen der Bahntechnik, die weder mit ABB noch mit Daimler-Benz verbunden sind, uneingeschränkt als Kooperationspartner und/oder Zulieferer von Komponenten zur Verfügung steht. Die Parteien werden der Geschäftsführung von Kiepe keine Weisungen hinsichtlich der Auswahl solcher Vertragspartner erteilen und keinen Einfluß auf die Geschäftsführung im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs nehmen, soweit dies nicht zur Erhaltung der unternehmerischen Substanz oder der Ertragsfähigkeit von Kiepe erforderlich ist. Im übrigen verpflichten sich die Parteien, dafür Sorge zu tragen, daß das Geschäftsvermögen von Kiepe außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs bis zum Verkauf nicht vermindert wird. Dies bezieht sich insbesondere auch auf die Erhaltung des Anlagevermögens, des Know-how und der technischen und kaufmännischen Kompetenz der Belegschaft.

3. Gegenstand der Veräußerungsverpflichtung nach Ziffer 1 sind die Geschäftsanteile von Kiepe ohne ihre Tochtergesellschaft in Österreich, es sei denn, der Verkauf wäre anders nicht möglich.

4. Für den Fall, daß ein Verkauf bis zum [...] ⁽⁷⁰⁾ nicht erfolgt ist, werden die Parteien auf Verlangen der Kommission die Geschäftsanteile unwiderruflich auf einen im Benehmen mit der Kommission zu bestellenden Treuhänder übertragen, der binnen [...] ⁽⁷¹⁾ ab Übertragung den Verkauf auf Rechnung des Inhabers der Geschäftsanteile nach ordnungsgemäßen kaufmännischen Grundsätzen weisungsungebunden durchführen wird. Die Kommission wird von diesem Recht bis zum [...] ⁽⁷²⁾ keinen Gebrauch machen, wenn die Parteien bis zum [...] ⁽⁷³⁾ mit einem Erwerber einen verbindlichen letter of intent vereinbart haben, der einen Verkauf bis spätestens zum [...] ⁽⁷⁴⁾ vorsieht.“

2. Beurteilung der Zusagen

- (140) Die von den Parteien abgegebenen Zusagen sind geeignet, die Entstehung eines marktbeherrschenden Duopols auf den Märkten für Straßenbahnen und U-Bahn-Fahrzeuge in Deutschland innerhalb des für die Beurteilung des Zusammenschlusses relevanten Prognosezeitraums entfallen zu lassen.

⁽⁷⁰⁾ Als Geschäftsgeheimnis entfernt.

⁽⁷¹⁾ Als Geschäftsgeheimnis entfernt.

⁽⁷²⁾ Als Geschäftsgeheimnis entfernt.

⁽⁷³⁾ Als Geschäftsgeheimnis entfernt.

⁽⁷⁴⁾ Als Geschäftsgeheimnis entfernt.

a) **Auswirkungen auf den Außenwettbewerb**

- (141) Durch die Veräußerung wird Kiepe als von den Parteien und Siemens selbständiger Elektranbieter im Bereich der Schienenfahrzeuge für den Nahverkehr erhalten bleiben. Kiepe Deutschland hat einen Jahresumsatz von etwa [...] ⁽⁷⁵⁾ Mio. DM erzielt und ist zuletzt in erheblichem Maße an den Elektrizumsätzen bei Nahverkehrsschienenfahrzeugen beteiligt gewesen. Das Betriebsergebnis von Kiepe ist positiv. Kiepe ist 1992 von Daimler-Benz/AEG erworben worden. Es hat bisher als selbständiges Unternehmen operiert und ist am Markt eingeführt.
- (142) Im Rahmen der von der Kommission festgestellten 18 Auftragsvergaben größerer deutscher Nahverkehrsunternehmen für Straßenbahnen ist Kiepe bei vier Auftragsvergaben der Elektripartner eines Mechanikbieters gewesen. Darüber hinaus ist Kiepe bei einer weiteren Auftragsvergabe an dem Elektripartner beteiligt. Die von der Kommission in den Jahren 1992 bis 1994 festgestellten Auftragsvergaben, an denen Kiepe für den Elektripartner der Schienenfahrzeuge beteiligt ist, machen von ihren Gesamtvolumina etwa 30 % der insgesamt in diesem Zeitraum auf dem Markt für Straßenbahnen vergebenen Auftragsvolumina aus. Hinzu kommt die der Kommission bekannte Auftragsvergabe für Saarbrücken in einer Kooperation mit Bombardier. Damit dürfte Kiepe in diesem Zeitraum nach Siemens der zweiterfolgreichste Elektranbieter auf diesem Markt gewesen sein. Kiepe war deutlich erfolgreicher als ABB und der übrige Bereich der AEG. Insgesamt war der addierte Elektripartneranteil des verbleibenden Teils der AEG und von ABB auf diesem Markt nicht wesentlich höher als der von Kiepe. Auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge war Kiepe mit einem Teilauftrag an dem Bau von U-Bahn-Fahrzeugen für München tätig. Kiepe hat somit als Elektripartner insbesondere für Mechanikbieter bei Schienenfahrzeugen des Nahverkehrs eine erhebliche Marktbedeutung.
- (143) Auf dem Markt für Straßenbahnen wird durch die Veräußerung von Kiepe ein potentieller Partner für die auf diesem Markt tätigen Mechanikbieter erhalten, der angesichts seiner bisherigen Markterfolge in der Lage ist, Nachfragern eine am Markt eingeführte Lösung für den Elektripartner anzubieten. Auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge ist die derzeitige Bedeutung Kiepes weniger groß. Dennoch ist die Zusage auch auf diesem Markt geeignet, die bestehenden Bedenken zu beseitigen. Für die bisherigen Eigentümer von Kiepe bestand bisher kein Anlaß, Kiepe verstärkt auch auf diesem Markt auftreten zu lassen. Im Falle eines entsprechenden Marktbedarfs scheint Kiepe aber geeignet, mittelfristig auch hier als Kooperationspartner aufzutreten.

ten. Notwendige Investitionen erscheinen angesichts des positiven Betriebsergebnisses Kiepes jedenfalls finanzierbar. Insofern entsteht durch die Veräußerung von Kiepe ein von den Parteien und Siemens unabhängiges Unternehmen, mit dem Mechanikbieter für U-Bahn-Fahrzeuge bei Bedarf kooperieren könnten. In Verbindung mit der größeren Nachfragemacht und der günstigeren Prognose für den zukünftigen Markterfolg von LHB durch die Beteiligung von GEC-Alstom läßt sich nach der Zusage auch auf diesem Markt das Fehlen wesentlichen Wettbewerbs nicht mehr mit hinreichender Wahrscheinlichkeit prognostizieren.

- (144) Der Erhalt von Kiepe als von den Parteien und Siemens unabhängiger Elektranbieter ist somit geeignet, auch in Zukunft wettbewerblich erfolgreiche Angebote bei Schienenfahrzeugen des Nahverkehrs gegen die Parteien und Siemens zu ermöglichen. Dabei mögen angesichts der nicht unbegrenzten Produktionskapazität von Kiepe dem Vergabevolumen Grenzen gesetzt sein. Kiepe als von den Parteien und Siemens unabhängiger Anbieter wird jedoch in Verbindung mit gewissen Chancen, ggf. auch über Kiepe vorhandene ausländische Produktionskapazitäten für den Elektripartner zu nutzen, anderen, insbesondere auch ausländischen Anbietern den Marktzugang ermöglichen. Bombardier, LHB und DWA könnten die Ressourcen von Kiepe unabhängig von den Parteien und Siemens nutzen und ihre Marktposition so festigen und zukünftig ausbauen. Durch die Veräußerung von Kiepe wird somit dafür Sorge getragen, daß sich die sich abzeichnende Marktöffnung im Bereich des Nahverkehrs, wie insbesondere das Beispiel der Auftragsvergaben an Bombardier gerade in einer Kooperation mit Kiepe zeigt, fortsetzen kann.

b) **Auswirkungen auf den Wettbewerb zwischen den Parteien und Siemens**

- (145) Ferner reichen diese wettbewerblichen Impulse nach den Feststellungen der Kommission aus, um auch zukünftig wesentlichen Binnenwettbewerb zwischen den Parteien und Siemens strukturell in einer Weise zu fördern, daß nicht mehr von fehlendem Binnenwettbewerb ausgegangen werden kann. Vielmehr bleiben die durch die Marktstruktur ermöglichten wettbewerblichen Impulse stark genug, um nichtwettbewerbliches Parallelverhalten der Parteien und Siemens auf diesen Märkten zu verhindern. Sollten die Parteien und Siemens ihrerseits zukünftig auf wettbewerbliche Vorstöße verzichten, so müßten sie mit einer verstärkten Auftragsvergabe z. B. an eine Kooperation Bombardier/Kiepe oder auch an andere mögliche Kooperationen mit Kiepe rechnen. In Verbindung mit den ansonsten vorhandenen Potentialen würden die wettbewerblichen Verluste der Parteien und Siemens bei einem nichtwettbewerblichen Parallelverhalten infolge dieses Außenwettbewerbes so hoch

⁽⁷⁵⁾ Vertraulich.

sein, daß die anzunehmenden Verluste durch die Vergaben an andere Wettbewerber etwaige Vorteile eines nichtwettbewerblichen Parallelverhaltens übersteigen würden. Schließlich wären im Hinblick auf diese dann vorhandenen wettbewerblichen Angebote die Nachfrager auch bei anderen Vergaben, die möglicherweise aus Kapazitätsgründen im Ergebnis an die Parteien und Siemens gehen würden, kaum bereit, etwaige weniger wettbewerbliche Angebote der Parteien und Siemens zu akzeptieren. Zwar müßten die Nachfrager im Hinblick auf die gegenwärtige Marktstruktur dies dann möglicherweise vorübergehend hinnehmen. Die daraus resultierende Unzufriedenheit würde die Öffnung der deutschen Märkte für andere Anbieter aber nur zusätzlich fördern. An dieser Wirkung könnten wiederum die Parteien und Siemens nur geringes Interesse haben. Damit wird durch die Veräußerung von Kiepe Außenwettbewerb zu den Parteien und Siemens in einem hinreichenden Umfang bewahrt, der angesichts seiner Bedeutung auch für das Wettbewerbsverhalten der Parteien und Siemens untereinander relevant ist.

c) Berichtspflichten

- (146) Die Erfahrungen der Kommission haben gezeigt, daß es zur Überprüfung der Einhaltung der von den Parteien abgegebenen Zusagen erforderlich ist, daß die Parteien die Kommission in dreimonatigen Abständen über die Fortschritte bei den Veräußerungsbemühungen sowie die Einhaltung der Zusagen im übrigen unterrichten. Der erste Bericht soll drei Monate nach Erlaß dieser Entscheidung erstattet werden.

Die Berichte sollen eine detaillierte Schilderung der bisherigen Verkaufsbemühungen unter Nennung der Interessenten enthalten. Die Darstellungen müssen so gehalten sein, daß sie der Kommission eine Überprüfung der Angaben ermöglichen.

Im Hinblick auf die Einhaltung der Zusage zu Ziffer 2 über die Erhaltung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit Kiepes bis zur Veräußerung ist es erforderlich, daß die Berichte daneben folgende Angaben enthalten:

- grundsätzliche Bestätigung, daß die Parteien sich der Zusage gemäß verhalten,
- gegebenenfalls Maßnahmen der Parteien in bezug auf Kiepe,
- Entwicklung des Personalbestandes von Kiepe, insbesondere folgende Veränderungen: Personalbestand am Anfang und am Ende der Dreimonatsperiode, Anzahl der ausgeschiedenen und der neu eingestellten Mitarbeiter, Benennung der von Kiepe zu ABB oder Daimler-Benz bzw. einem derer Konzernunternehmen gewechselten Mitarbeiter,

- im Berichtszeitraum für die interne Geschäftsführung erstellte Bilanzen, Jahresabschlüsse und Quartalsabschlüsse,

- allgemeiner Bericht über die wirtschaftliche Tätigkeit von Kiepe im Berichtszeitraum.

- (147) Die Kommission behält sich das Recht vor, weitere Angaben von den Parteien zu verlangen, soweit es zur Überprüfung der Einhaltung der von den Parteien abgegebenen Zusagen erforderlich ist.

E. ANHÖRUNG VON BETRIEBSRÄTEN

- (148) Die Betriebsräte der AEG Austria und der Kiepe Electric Wien haben insbesondere geltend gemacht, daß sie im Falle einer Veräußerung Kiepes infolge einer Zusage der Parteien eine gemeinsame Veräußerung des deutschen Unternehmens Kiepe in Düsseldorf mit seiner Tochtergesellschaft Kiepe in Wien wünschen. Da sich die festgestellten Wettbewerbsprobleme allein auf den deutschen Markt beziehen, ist eine Veräußerung von Kiepe Wien, das zwar einige Komponenten auf vertraglicher Basis an Kiepe Düsseldorf liefert, ansonsten aber überwiegend verlängerte Werkbank von Kiepe Düsseldorf ist, nicht geboten. Etwas anderes gilt für den Fall, daß sich eine getrennte Veräußerung von Kiepe Düsseldorf und Kiepe Wien als nicht möglich erweisen sollte.

- (149) Der Betriebsrat der AEG Schienenfahrzeuge GmbH, Henningsdorf, hat in einer Stellungnahme vom 29. September 1995 darum gebeten, die Notwendigkeit einer hinreichenden Information der Belegschaft über geplante Umstrukturierungen durch die Unternehmen und die Frage der Einsetzung eines europäischen Betriebsrates bei der Erteilung von Auflagen gegebenenfalls zu berücksichtigen. Die Information von Betriebsräten und die Einsetzung eines europäischen Betriebsrates, die sich unter Umständen aus anderen Rechtsakten ergeben kann, kann von der Kommission im Rahmen des Fusionskontrollverfahrens mangels Rechtsgrundlage nicht angeordnet werden.

F. GESAMTWÜRDIGUNG

- (150) Die Ermittlungen der Kommission auf den betroffenen Produktmärkten der Bahntechnik in Deutschland haben zu dem Ergebnis geführt, daß aufgrund des Zusammenschlusses ABB und Daimler-Benz angesichts der wettbewerblichen Stärke von Siemens allein nicht einen Verhaltensspielraum erlangen werden, der nicht hinreichend wettbewerblich kontrolliert ist. Der Zusammenschluß führt unter der Bedingung, daß die von den Parteien abgegebenen Zusagen erfüllt werden, auch nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer gemeinsamen Marktbeherrschung mit Siemens auf

den betroffenen Bahntechnikmärkten in Deutschland. Auf fünf der betrachteten acht Produktmärkte ist davon auszugehen, daß das Zusammenschlußvorhaben auch ohne die von den Parteien abgegebene Zusage nicht zum Fehlen wesentlichen Binnenwettbewerbs zwischen den Parteien und Siemens führen wird. Auf dem Markt für Komplettzüge für den Fernverkehr wird das Zusammenschlußvorhaben zumindest zu keiner Verstärkung eines etwa bestehenden marktbeherrschenden Duopols führen. Auf den Märkten für Straßenbahnen und U-Bahn-Fahrzeuge wird das Entstehen eines marktbeherrschenden Duopols nach einem Zusammenschluß durch die von den Parteien abgegebene Zusage verhindert, da jedenfalls weiterhin vom Bestehen wesentlichen Wettbewerbs zwischen den Parteien und Siemens auszugehen ist.

- (151) Diese Entscheidung ist ohne Präjudiz für die Anwendung der generellen Regeln des EG-Wettbewerbsrechts auf bereits bestehende vertragliche Vereinbarungen zwischen den Parteien des beabsichtigten Zusammenschlusses und Dritten.

V. ERGEBNIS

- (152) Aus den vorstehenden Gründen ist unter der Bedingung, daß die von den Parteien abgegebenen Zusagen erfüllt werden, davon auszugehen, daß der beabsichtigte Zusammenschluß nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt, durch die wirksamer Wettbewerb in einem wesentlichen Teil der Gemeinschaft erheblich behindert würde. Der Zusammenschluß ist daher unter dieser Bedingung gemäß Artikel 2 Absatz 2 der Fusionsverordnung und Artikel 57 des EWR-Abkommens für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und mit der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens zu erklären —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der angemeldete Zusammenschluß zwischen ABB und Daimler-Benz AG wird unter der Bedingung, daß die von den Parteien abgegebenen, unter Randnummer 139 dargestellten Zusagen erfüllt werden, für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und mit der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens erklärt.

Artikel 2

Den Parteien wird auferlegt, die Kommission gemäß Randnummer 146 dieser Entscheidung zu unterrichten.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

1. ABB Asea Brown Boveri AG,
PO Box 8131,
Affolternstraße 44,
CH-8050 Zürich;
2. Daimler-Benz AG,
D-70546 Stuttgart.

Brüssel, den 18. Oktober 1995

Für die Kommission

Karel VAN MIERT

Mitglied der Kommission

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 24. April 1996

mit der ein Zusammenschluß als unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens erklärt wird

(Sache Nr. IV/M.619 — Gencor/Lonrho)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(97/26/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN
GEMEINSCHAFTEN —gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen
Gemeinschaft,gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirt-
schaftsraum, insbesondere Artikel 57,gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des
Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von
Unternehmenszusammenschlüssen⁽¹⁾, geändert durch die
Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwe-
dens, insbesondere Artikel 8 Absatz 3,gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom
20. Dezember 1995, in diesem Fall das Verfahren zu
eröffnen,nachdem den Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde,
zu den von der Kommission erhobenen Einwänden Stel-
lung zu nehmen,nach Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für die
Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen⁽²⁾,

in Erwägung nachstehender Gründe:

- (1) Das Verfahren betrifft Gencor Limited, Südafrika, („Gencor“) und Lonrho plc, Vereinigtes Königreich, („Lonrho“), die gemeinsam ein Vorhaben zur Erlangung der gemeinschaftlichen Kontrolle des Unternehmens Impala Platinum Holdings Limited („Implats“) angemeldet haben. Implats hält zur Zeit alle Gencor-Anteile im Bereich des Bergbaus und der Raffination von Platinmetallen (platinum group metal — „PGM“. Die Platin-Aktivitäten von Lonrho werden von den Unternehmen Eastern Platinum Limited („Eastplats“) und Western Platinum

Limited („Westplats“) wahrgenommen, die zusammen den Geschäftsbereich Lonrho Platinum Division („LPD“) bilden. Gencor wird von der South African National Life Insurance Company („Sanlam“) und der Rembrandt Group Limited („Rembrandt“) im Sinne des Artikels 3 Absatz 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 („Fusionskontrollverordnung“) gemeinsam kontrolliert.

- (2) Die Kommission ordnete mit ihrer Entscheidung vom 8. Dezember 1995 gemäß Artikel 7 Absatz 2 und Artikel 18 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung die Suspendierung des gesamten Zusammenschlußvorhabens bis zu einer endgültigen Entscheidung an.
- (3) Die Kommission stellte in ihrer Entscheidung vom 20. Dezember 1995 fest, daß der Zusammenschluß zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt Anlaß gibt, und leitete daher gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung das Verfahren ein.

I. DIE PARTEIEN

- (4) Gencor ist ein international tätiger Konzern im Metall- und Mineraliensektor mit Sitz in Südafrika. Lonrho ist ein britisches Unternehmen mit Aktivitäten in den Bereichen Bergbau und Raffination, Hotellerie, Landwirtschaft und Handel.

II. DAS VORHABEN

- (5) Das geplante Vorhaben führt dazu, daß Lonrho und Gencor die gemeinsame Kontrolle über Implats und LPD insgesamt erlangen.
- (6) Das Vorhaben soll in zwei Schritten realisiert werden: a) die Übernahme der gemeinsamen Kontrolle über Implats, an der Gencor zur Zeit mit 46,5 % beteiligt ist (die restlichen Aktien befinden sich in Streubesitz), durch Lonrho und Gencor, und b) die Übernahme der alleinigen Kontrolle über die bei-

⁽¹⁾ ABl. Nr. L 395 vom 30. 12. 1989, S. 1; Berichtigung: ABl. Nr. L 257 vom 21. 9. 1990, S. 13.

⁽²⁾ ABl. Nr. C 13 vom 14. 1. 1997.

den Unternehmen Eastplats und Westplats, auf die jetzt alle Platinaktivitäten von Lonrho entfallen und an denen Lonrho zur Zeit mit 73 % und Implats mit 27 % beteiligt sind, durch Implats.

- (7) Im Austausch für die Lonrho-Beteiligungen an Eastplats und Westplats, die an Implats übertragen werden, erhält Lonrho neue Implats-Aktien. Die Aktien werden an der Johannesburgur Börse und der Londoner Börse notiert. Nach Ausgabe der neuen Aktien werden Gencor und Lonrho jeweils rund 32 % der Implats-Aktien halten, die restlichen Aktien befinden sich in Streubesitz.

III. DER ZUSAMMENSCHLUSS

Gemeinsame Kontrolle

- (8) Die Parteien benennen jeweils vier Mitglieder des Board of Directors von Implats. Dem Board werden zwei unabhängige nichtgeschäftsführende Board-Mitglieder und vier geschäftsführende Board-Mitglieder angehören, die weder Beschäftigte noch Board-Mitglieder des Lonrho- oder Gencor-Konzerns sind. Eines der von Gencor benannten Board-Mitglieder wird zum Vorsitzenden ernannt, dessen Stimme bei Stimmgleichheit ausschlaggebend ist. Die ausschlaggebende Stimme wird jedoch nicht bei Entscheidungen eingesetzt, die dem Board in seiner Gesamtheit vorbehalten sind und für die durch eine Stimmvereinbarung sichergestellt ist, daß die von den Parteien benannten Mitglieder in der gleichen Weise stimmen. Ähnlich wird sichergestellt, daß die Parteien über Vorschläge der Implats-Hauptversammlung in gleicher Weise abstimmen. Dem Board in seiner Gesamtheit vorbehalten sind:
- a) der Abschluß, die Änderung und die Beendigung aller Vereinbarungen oder Verträge zwischen Implats und Gencor oder Lonrho;
 - b) die Veräußerung oder Übernahme von Vermögenswerten, deren Gesamtwert 50 Million Rand (rund 10 Millionen ECU) pro Vorgang überschreitet;
 - c) die Genehmigung des Budgets;
 - d) Dividendenausschüttungen und die Ausgabe von Aktien.

Aufgrund der Managementstruktur nach Abschluß des Vorhabens werden die Parteien daher die gemeinsame Kontrolle über Implats haben.

Dauerhafte Ausübung aller Funktionen

- (9) Implats wird weiterhin in der Gewinnung und Raffination von PGM tätig sein. Das Vorhaben

führt zur Zusammenlegung der Aktivitäten von Implats mit denjenigen der LPD-Unternehmen Westplats und Eastplats und somit zur Schaffung eines größeren Unternehmens, das alle PGM-Aktivitäten der Muttergesellschaften zusammenfaßt. Implats und LPD sind bereits Unternehmen mit allen Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit, und die Zusammenlegung des jetzigen Unternehmens Implats mit Westplats und Eastplats ändert daran nichts. Es handelt sich somit um ein Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen.

Keine Koordinierung

- (10) Implats, Eastplats und Westplats stellen sämtliche Beteiligungen von Lonrho und Gencor im Bereich des Abbaus, der Gewinnung und der Raffination von PGM dar. Außerdem haben die Parteien als Teil des Vorhabens vereinbart, daß Implats das einzige Unternehmen sein soll, über das künftig Beteiligungen im Bereich des primären Abbaus, der Verarbeitung, der Raffination von PGM oder des Handels damit von einem der beiden Konzerne zum Zweck der Ausbeutung von PGM erworben oder gehalten werden. Das Vorhaben schafft daher weder Möglichkeiten für eine Koordinierung zwischen Gencor oder Lonrho und Implats noch das Risiko eines Wiedereintritts der Parteien in die Märkte für PGM.
- (11) Nach Angabe der Parteien verfügt Rembrandt über eine durchgerechnete Beteiligung von 14 % an Northam Platinum Limited („Northam“), an der daneben als weitere bedeutende Aktionäre Anglo American Corporation of South Africa Limited („AAC“) zu 21 % und Liberty Life (ein Gencor-Aktionär) zu 7 % beteiligt sind, während sich die restlichen Northam-Aktien in Streubesitz befinden. Außerdem wurde angegeben, daß Sanlam über keine wesentlichen Beteiligungen an anderen Platinmetallbergwerken verfügt und weder Sanlam noch Rembrandt materiell mit AAC verbunden sind. In jedem Fall wird Lonrho künftig keine Beteiligungen im Bereich des Abbaus und der Raffination von PGM außerhalb von Implats haben. Somit schafft das Vorhaben keine Möglichkeiten für eine Koordinierung zwischen Lonrho und den Gencor-Obergesellschaften.

Schlußfolgerung

- (12) Das Gemeinschaftsunternehmen wird von Gencor und Lonrho gemeinsam kontrolliert werden und ein Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen sein. Es besteht keine Gefahr einer Koordinierung zwischen den Parteien, die sich aus dem Vorhaben ergäbe, da lediglich Rembrandt, eine der Gencor-Obergesellschaften, über Beteiligungen im Bereich des Abbaus und der Raffination von PGM außerhalb des Gemeinschaftsunternehmens verfügen wird. Das zu gründende Gemeinschaftsunternehmen ist daher im Sinne der Fusionskontrollverordnung ein konzentratives Gemeinschaftsunternehmen.

IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

- (13) Der Zusammenschluß ist nach Artikel 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung von gemeinschaftsweiter Bedeutung. Der von den beteiligten Unternehmen weltweit erzielte Gesamtumsatz von mehr als 10 Mrd. ECU überschreitet die von der Fusionskontrollverordnung festgelegte Schwelle von 5 Mrd. ECU. Gencor und Lonrho hatten beide im letzten Geschäftsjahr einen gemeinschaftsweiten Umsatz von mehr als 250 Mio. ECU. Die Parteien erzielen nicht mehr als zwei Drittel ihrer gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat.

V. EINFLUSS AUF DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTSRAUM

- (14) Die Gesamtumsätze der Parteien im EWR sind: Lonrho 1 281 Millionen ECU (1994) und Gencor 1 164 Millionen ECU (1995). Überdies werden von LPD die PGM-Umsätze durch Western Metal Sales, eine Brüsseler Tochterfirma von Lonrho, erzielt.
- (15) AACs Platinunternehmen, Amplats, der dritte große südafrikanische Lieferant, verkauft ebenso einen bedeutenden Teil seiner Metalle durch seinen alleinigen Verkaufsagenten Johnson Matthey im Vereinigten Königreich. Johnson Matthey verkauft diese dann an Verbraucher und Tochterunternehmen in der ganzen Welt.
- (16) In der Zeit von 1993 bis 1995 betrug der westeuropäische Verbrauch von PGM 20 % des Weltverbrauchs. Jedoch muß diese Zahl mit Vorsicht betrachtet werden, weil, wie schon weiter unten festgestellt wurde, die PGM Märkte weltweit sind. Demgemäß sind PGM frei-, leicht- und weitbeweglich; ein Verkauf in einer Region zieht den Gebrauch in einer anderen nach sich. Einige der Verkäufe der Parteien an Abnehmer, die im EWR ansässig sind, werden in Drittländer exportiert; beispielsweise verkauft LPD an Mitsubishi im Vereinigten Königreich, Mitsubishi verkauft dann an Letztverbraucher in Japan. Umgekehrt ist der größte Abnehmer von Implats General Motors, die ihre Einkäufe in Nordamerika tätigen. General Motors wiederum verkauft an seine Tochterfirmen in der EU.
- (17) Es gibt eine beachtenswerte Präsenz der nachgeordneten verarbeitenden Industrie (die PGM in halbfertige und fertige Erzeugnisse verarbeitet) im EWR einschließlich multinationaler Unternehmen, die im Vereinigten Königreich, Deutschland und Frankreich ansässig sind. Darüber hinaus befindet sich einer der drei internationalen Märkte für PGM in London mit Lieferungen, die für diesen Markt in Zürich stattfinden.
- (18) Auf der Grundlage der vorherigen Ausführungen ist zu schließen, daß sämtliche Auswirkungen auf den Weltmarkt in der EU und im EWR vollständig widergespiegelt werden.

VI. DIE RELEVANTEN MÄRKTE

A. Die relevanten Produktmärkte

A.1. Hintergrund: Die Platinmetalle

- (19) Die Tätigkeiten beider Parteien erstrecken sich auf den Abbau und die Raffination bestimmter Metalle, die unter der Sammelbezeichnung PGM bekannt sind. Diese werden in komplexen Verfahrensschritten auf festgelegte Reinheitsgrade raffiniert.
- (20) PGM treten zusammen im selben Erz auf. Außerdem liegen sie aufgrund geologischer Prozesse häufig als Begleiter von Eisenmetallen (Eisen, Nickel, Kupfer, Chrom und Kobalt) vor. PGM stellen jedoch keinen einzelnen relevanten Produktmarkt dar, sondern sechs unterschiedliche Märkte, nämlich: Platin, Palladium, Rhodium, Iridium, Ruthenium und Osmium. In ihrer Anmeldung gaben die Parteien an, daß PGM „für den Einsatz in Kfz-Abgaskatalysatoren kombiniert werden können, ansonsten aber in einer Vielzahl unterschiedlicher Anwendungen eingesetzt werden und nicht untereinander substituierbar sind, da sie sich in ihren Eigenschaften unterscheiden“. Außerdem ist die Substituierbarkeit von PGM in der Tat beschränkt. Ein Verarbeiter gab an:

„Platinmetalle weisen viele einzigartige Eigenschaften auf, ... eine vollständige Substitution erfolgt nur selten oder langsam, auch wenn Materialeinsparungen (d. h. die Verringerung der pro Erzeugnis verwendeten PGM-Menge) an der Tagesordnung sind.“

- (21) Der weltweite Gesamtumsatz mit Platinmetallen belief sich 1994 auf rund 2,3 Mrd. ECU. Platin ist (mit einem Umsatzanteil von 65 %) das wichtigste und am häufigsten verwendete Platinmetall (daher auch die Sammelbezeichnung „PGM“). Palladium und Rhodium folgen an zweiter und dritter Stelle mit Umsatzanteilen von 23 bzw. 12 %. Die restlichen drei PGM (Iridium, Osmium und Ruthenium) sind von geringerer wirtschaftlicher Bedeutung und machen zusammen weniger als 1 % des Gesamtumsatzes mit Platinmetallen aus. Sie finden in der Regel in Legierungen mit Platin oder Palladium sowie in speziellen Anwendungen Einsatz, für die

sie aufgrund ihrer physikalischen oder chemischen Eigenschaften besonders geeignet sind.

- (22) PGM sind seltene Metalle. Es wird zwanzigmal weniger Platin als Gold erzeugt. PGM gelten darüber hinaus als Edelmetalle. Insbesondere zeichnen sie sich durch Widerstandsfähigkeit gegen Oxidation und Korrosion, Temperaturbeständigkeit (mit Schmelzpunkten über 1 500 °C), Säureunlöslichkeit und eine sehr hohe elektrische Leitfähigkeit aus. Außerdem verfügen sie über herausragende katalytische Eigenschaften (ein Katalysator leitet eine chemische Reaktion ein oder beschleunigt sie, aus der er selbst unverändert wieder hervorgeht). Aufgrund dieser besonderen physikalischen und chemischen Eigenschaften finden PGM in einer Vielzahl von Bereichen Anwendung, unter anderem:

- in Schmuckwaren;
 - in Abgaskatalysatoren und anderen kraftfahrzeugtechnischen Anwendungen wie Zündkerzen und Lambda-Sonden;
 - in allgemeinen industriellen Katalysatoranwendungen, in der industriellen Verfahrenstechnik wie der Erdölraffination und bei der Herstellung von Gläsern für Flüssigkristallanzeigen (LCD-Anzeigen);
 - in elektronischen Bauteilen wie beispielsweise Festplatten von PCs
- und
- in elektronischen Bauelementen des Mehrschicht-Keramikkondensatortyps (MLCC), die in großem Umfang in Computern und Telekommunikationsgeräten eingesetzt werden.

- (23) Aufgrund ihrer Eigenschaften sind PGM daher von großer Bedeutung für die Fahrzeugtechnik, die Elektronik und die chemische Industrie und, im Fall von Platin, auch für Schmuckwaren. Wie im folgenden ausgeführt wird, sind als die von dem angemeldeten Vorhaben betroffenen Märkte die Märkte für jedes einzelne raffinierte PGM anzusehen.

A.2. Platin

i) Hauptverwendungszwecke von Platin

- (24) Platin wird hauptsächlich in Kfz-Abgaskatalysatoren (32 %), für industrielle Zwecke (20 %) und für Schmuck (38 %) verwendet, während ein Rest (10 %) im wesentlichen zu Anlagezwecken gekauft wird (siehe Abschnitt VI.). Wie im folgenden ausgeführt wird, ist Platin für diese Zwecke nur begrenzt durch andere Metalle ersetzbar.

Kraftfahrzeugtechnische Anwendungen

- (25) Abgaskatalysatoren auf der Basis von Platin, Palladium und/oder Rhodium wurden entwickelt, um

die drei schädlichsten Abgasbestandteile von Verbrennungsmotoren, nämlich Kohlenmonoxid (CO), Stickoxide (NOx) und unverbrannte Kohlenwasserstoffe (HC) aus den Abgasen zu entfernen. Der Katalysator wandelt diese Schadstoffe in weniger schädliche Verbindungen (Kohlendioxid, Stickstoff und Wasser) um.

- (26) Im wesentlichen werden zur Zeit zwei Arten von Abgaskatalysatoren hergestellt. Beim älteren der beiden Systeme wandelt ein oxidierender Platin/Palladium-Katalysator die beiden Abgasbestandteile CO und HC (daher als „Zwei-Wege-Katalysator“ bezeichnet) zu Kohlendioxid und Wasser um. Das neuere System erfüllt nicht nur die Funktion des Zwei-Wege-Katalysators, sondern entfernt auch den dritten Schadstoff NOx. Dieser Katalysator, der außer Platin und Palladium auch Rhodium enthält, wandelt CO, HC und NOx in Kohlendioxid, Stickstoff und Wasser um, weshalb er als „Drei-Wege-Katalysator“ bezeichnet wird. Drei-Wege-Katalysatoren enthalten entweder Platin/Rhodium oder Platin/Palladium/Rhodium.
- (27) Platin, Palladium und Rhodium werden in unterschiedlichen Anteilen in Abhängigkeit von den spezifischen Anforderungen, etwa Motorgröße, Kraftstoff (Benzin oder Diesel), angestrebtem Wirkungsgrad und Fahrzeugmasse, und je nach der vom Hersteller verwendeten Konstruktion und Technik eingesetzt. Platin hat gegenüber den anderen PGM den Vorteil, daß es für eine breitere Palette von Abgasen geeignet ist. Von den drei genannten Metallen ist es bei der CO- und HC-Umwandlung das aktivste, wird am wenigsten von Blei und Schwefel im Kraftstoff beeinträchtigt und ist bereits bei einer niedrigen Temperatur katalytisch aktiv. Jedoch vermindert es den NOx-Ausstoß nicht wirksam (hier werden mit Rhodium bessere Ergebnisse erzielt). Palladium kann in gewissem Umfang CO und HC umwandeln und den NOx-Ausstoß mindern, wird jedoch leicht durch Katalysatorgifte deaktiviert und erst bei längerem Betrieb wirksam. Platin, Palladium und Rhodium weisen somit in der katalytischen Abgasreinigung unterschiedliche Leistungsmerkmale auf.
- (28) Des weiteren erfordern Konstruktionsänderungen bei Kraftfahrzeugbauteilen in der Regel Vorlaufzeiten von mehreren Jahren. Solche Änderungen sind kostspielig, da mit ihnen ein erheblicher FuE- und Prüfaufwand verbunden ist, um die Einhaltung immer strengerer Umweltschutzvorschriften durch das neue Modell sicherzustellen. Automobilhersteller haben angegeben, daß der FuE-Aufwand für eine Neukonstruktion nicht wirtschaftlich ist, sofern es keine spürbare und unumkehrbare Preisänderung bei PGM gibt oder die Umweltschutzvorschriften gelockert werden. Die Kosten für die Umstellung übertreffen bei den Automobilherstel-

lern eindeutig die Kosten der verschiedenen PGM. Daher sind die PGM für Abgaskatalysatoren nur beschränkt untereinander substituierbar. Statt einer Substituierbarkeit ist eher der einander ergänzende Charakter der PGM in Kfz-Abgaskatalysatoren erwiesen. Außerdem werden für Dieselmotoren nur Katalysatoren mit Platin und nicht mit Palladium verwendet. Die Möglichkeiten einer Substitution von Platin durch Palladium scheinen daher für diese Zwecke beschränkt zu sein.

- (29) Die Parteien haben ausgeführt, daß wesentlich größere Möglichkeiten für die Substitution von Platin durch Palladium in Kfz-Abgaskatalysatoren bestehen, als von der Kommission zugestanden wird. In diesem Zusammenhang sollen Ford, Nissan und Engelhard führend an der Entwicklung dieser Technologie beteiligt sein, die sich in Europa wegen der kleineren Fahrzeugmotoren stärker auswirken soll.
- (30) Im Verlaufe des Verfahrens ist die Kommission mit zweien dieser Unternehmen in Verbindung getreten. Das eine Unternehmen gab an, daß es stets Platin und Rhodium für die Fertigung von Abgaskatalysatoren verwendet hat und Änderungen kostspielige Designmodifikationen erfordern würden. Das andere Unternehmen bestätigte, daß es ausschließlich Palladium enthaltende Kfz-Abgaskatalysatoren herstellt.
- (31) Die Kommission erkennt an, daß Palladium Platin in den letzten Jahren bei gewissen Typen von Autokatalysatoren ersetzt hat. Wie von den Parteien angegeben wurde, wird sich dieser Trend bis zu einem gewissen Punkt fortsetzen. Jedoch vertritt die Kommission die Ansicht, daß es wegen der hohen Umstellungs- und Entwicklungskosten und der spezifischen Reaktionseigenschaften jedes Metalls nur eher beschränkte Möglichkeiten für eine spürbare Substituierung von Platin durch Palladium bei Autokatalysatoren gibt. Wie bereits oben ausgeführt, bringen es diese Eigenschaften mit sich, daß Blei und Schwefel Palladium deaktivieren und Dieselmotoren und große Benzinmotoren Platinkatalysatoren benötigen. Nach Auffassung von Johnson Matthey sind „viele europäische Fahrzeuge mit zweiteiligen Katalysatorsystemen ausgestattet, es ist deshalb nun üblich, einen Katalysator aus Palladium/Rhodium in Verbindung mit einem anderen platinhaltigen Katalysator zu gebrauchen. Dies ermöglicht es den Autoherstellern, die Wirksamkeit von Palladium in der HC-Umwandlung zu nutzen, während Platin wegen seiner CO-Aktivität und Rhodium wegen seiner Reaktionsfreude mit NO_x beibehalten wird“. Die Parteien stimmen zu, daß Platin nicht zur Gänze durch Palladium substituiert werden kann. (siehe Antwort der Parteien vom 19. März 1996 auf die sich in der Anhörung ergebenden Fragen).
- (32) Obwohl der Einsatz von Palladium im Verhältnis zu Platin auch zugenommen hat, wird die Markt-

nachfrage nach Platin anhalten, das ein wesentlicher Bestandteil von Kfz-Abgaskatalysatoren bleiben wird.

Industrielle Anwendungen

- (33) Platin wird für vielfältige industrielle Anwendungen eingesetzt, z. B. in feinmaschigen Katalysatornetzen bei der Herstellung von Salpetersäure für Düngemittel und in der Glasindustrie in Ausrüstungen aus Platin-Rhodium-Legierungen, die bei stark korrodierenden Prozessen bei der Fertigung von hochwertigem LCD-Glas (das in Computer- und Fernsehbildschirmen zu finden ist) eingesetzt werden. Platin kann in solchen industriellen Anwendungen nicht ersetzt werden.

Schmuckwaren

- (34) Platin ist, wie im folgenden ausgeführt wird, eine weltweit gehandelte Ware. Die Nachfrage nach Platin für Schmuckwaren wird vom japanischen Markt bestimmt. Rund 85 % der weltweiten Endverbrauchs nachfrage nach Platin für die Schmuckverarbeitung entfiel 1994 auf japanische Kunden. Der besondere Charakter des japanischen Schmuckwarenmarkts kann daher einen wesentlichen Einfluß auf die Platinnachfrage und somit darauf haben, ob Platin in wesentlichem Ausmaß durch andere Metalle ersetzbar ist.
- (35) Die Gründe für diesen hohen Verbrauch sind historischer Natur. Zum ersten messen die Japaner der Reinheit einen großen Wert bei, und Platin kommt dem mit einem Reinheitsgrad von 99,95 % und seiner weißlichen Erscheinung entgegen. Zum zweiten unterlag die Goldeinfuhr lange Jahre (bis 1973) einer strengen Kontrolle, so daß sich eine Tradition der Platinverarbeitung für Schmuckwaren entwickelte. Schließlich hat auch die Stärke des Yen gegenüber dem amerikanischen Dollar (der Währung, in der Platinpreise quotiert werden) in den letzten Jahren die Nachfrage nach Platin wie auch nach anderen Edelmetallen wie Gold gestützt.
- (36) Platin wird als einziges PGM für Schmuckwaren verwendet. Es ist das wertvollste aller Edelmetalle, und Platinschmuck ist insbesondere auch teurer als Goldschmuck. Abgesehen von den höheren Materialkosten ist Platinschmuck auch deshalb teurer, weil Platin zur Schmuckverarbeitung einen höheren Reinheitsgrad als Gold aufweist und sich auch schwerer verarbeiten läßt als Gold. Wie im folgenden noch ausgeführt wird, stellen jedoch weder Gold noch andere Edelmetalle einen Ersatz für Platin im japanischen Schmuckwarenmarkt dar.

(37) Die Kommission hat folgende Daten zur aktuellen Position von Platin im Vergleich zu Gold auf dem japanischen Markt eingeholt: 1994 wurden in Japan 29,3 Mio. Schmuckstücke aus Platin, Gold oder Platin/Gold-Kombinationen verkauft. Wie aus

Tabelle 1 hervorgeht, entfallen auf Platin 23,2 % aller verkauften Schmuckstücke, jedoch 57 % des Umsatzes mit Schmuckwaren, was die wesentlich höheren Preise von Platinschmuckstücken widerspiegelt.

Tabelle 1

Einzelhandelsverkauf von Schmuckwaren aus Platin, Platin/Gold und Gold in Japan (1994)

(in %)

	Anteil am Absatzvolumen	Umsatzanteil
Platin	23,2	57
Kombination Platin/Gold	7,8	6,8
Gold	69,0	36,2

Quelle: Platinum Guild International.

Anmerkung: Platinschmuckwaren werden oft mit Edelsteinbesatz verkauft, wodurch sich bei diesem Vergleich ein überhöhter Preisunterschied zwischen Platin- und Goldschmuckwaren ergibt.

(38) Platin erreichte 1994 bei edelsteinbesetzten Schmuckstücken einen Umsatzanteil von 64 %, Gold 31 % und Platin/Gold in Kombination 5 %. Andererseits entfielen bei edelsteinlosen Schmuckstücken auf Gold im gleichen Jahr 59 % des Umsatzes. Dies deutet darauf hin, daß Platin hauptsächlich für teureren Schmuck im oberen Segment des japanischen Schmuckwarenmarkts verwendet wird.

(39) Für Ringe ist Platin mit Abstand die erste Wahl in Japan. 1994 waren 98 % aller Verlobungsringe, 63 % aller Hochzeitsringe und 66 % aller sonstigen Ringe aus Platin. Nur für 2 % aller Verlobungsringe wurde somit entweder Gold oder eine Platin/Gold-Kombination verwendet; bei den Hochzeitsringen waren 16 % aus Gold und 21 % aus Platin/Gold-Kombinationen. Die überwältigende Popularität von Platin im Vergleich zu Gold und Platin/Gold-Kombinationen bei Ringen ist in den letzten fünf Jahren aufgrund der Besonderheiten des Käuferverhaltens auf dem japanischen Schmuckwarenmarkt recht stabil geblieben. Demgegenüber wird bei anderen Arten von Schmuck nur in geringerem Ausmaß auf Platin zurückgegriffen. Auf Platin entfiel 1994 ein Umsatzanteil von 45 % bei Anhängern, 36 % bei Halsketten und 25 % bei Ohringen.

(40) Gold und Platin scheinen daher bei Schmuckwaren nicht gut substituierbar, da sie sich in ihrer typischen Endnutzung stark unterscheiden.

(41) Der erhebliche Preisunterschied zwischen Gold- und Platinschmuckwaren auf dem japanischen Markt ist ebenfalls ein Anhalt dafür, daß Gold und

Platin bei Schmuckwaren nicht in wesentlichem Umfang substituierbar sind. Eine Schätzung der Preiselastizität der japanischen Platinnachfrage für Schmuckwaren belegte darüber hinaus, daß Platin keinem ausgeprägten Wettbewerb durch andere Metalle unterliegt.

(42) Zu dieser Berechnung der Preiselastizität der japanischen Platinnachfrage bei Schmuckwaren war eine ökonomische Schätzung erforderlich. Die Kommission hat im Rahmen ihrer Überprüfung des vorliegenden Falls ein Gutachten zu den Faktoren, die den Platinpreis beeinflussen, in Auftrag gegeben (siehe unten). In der Studie wird die Preiselastizität der japanischen Platinnachfrage bei Schmuckwaren auf $-0,6$, also als unelastisch (Elastizität kleiner eins) ⁽³⁾ geschätzt.

(43) Eine geringe Preiselastizität impliziert eine geringe Substituierbarkeit. Aus den genannten Daten kann geschlossen werden, daß Platin bei Schmuckwaren daher auf dem japanischen Markt keinem ausgeprägten Wettbewerb durch andere Edelmetalle ausgesetzt ist.

Nachfrage zu Anlagezwecken

(44) Platin wird zu Anlagezwecken an Privatpersonen und Unternehmen (hauptsächlich in Japan) zum Beispiel in Form von Barren verkauft; eine solche Anlage kann Spekulationscharakter haben. Platin ist in dieser Hinsicht jedoch nicht mit Gold vergleichbar, das in der Vergangenheit ein Zahlungs-

⁽³⁾ Das heißt, daß bei einem Preisanstieg von beispielsweise 10 % die nachgefragte Menge um weniger als 10 % zurückgeht. Trotz eines Rückgangs der Absatzmenge nimmt der Gesamtumsatz in einem solchen Fall zu.

mittel war. Die Nachfrage nach Platin zu Anlagezwecken spiegelt daher die zugrundeliegende Verwendung von Platin für Kfz-Abgaskatalysatoren, für den industriellen Einsatz und für Schmuckwaren wider, weil der Wert des Platins durch diese Verwendungen bestimmt wird. Außerdem liegen keine Anzeichen dafür vor, daß angesammelte Bestände solcher Barren und Münzen wieder auf den Platinmarkt kommen. Belegt wird dies in der Veröffentlichung *Platinum 1995 Interim Review* von Johnson Matthey, wo ein Rückgang der Anlagenachfrage nur für ein Jahr (1986) und auch nur für eine Art Barren nachgewiesen ist.

Schlußfolgerung

- (45) Es gibt keinen Ersatz für Platin in dessen Hauptanwendungen für Kfz-Abgaskatalysatoren, für den industriellen Einsatz und für Schmuckwaren. Diese Schlußfolgerung wird durch eine Analyse der Faktoren, die den Platinpreis beeinflussen, bestätigt.

ii) Faktoren, die den Platinpreis beeinflussen

- (46) Platin ist eine frei gehandelte Ware, deren Preis durch den Ausgleich von Angebot und Nachfrage am Markt zustande kommt. Nach Angaben einiger bedeutender Händler/Verarbeiter und Banken, die im Platinmarkt tätig sind, werden die Platinpreise durch die Einsatzzwecke des Metalls bestimmt. Der Platinmarkt ist vom Volumen her — verglichen beispielsweise mit Gold — ein relativ kleiner Markt. Laut Händlern/Verarbeitern und Banken ist der Platinmarkt daher nicht sehr spekulativ, weil ein einmal erworbener größerer Bestand offensichtlich schwerer wieder abgestoßen werden kann, was das Risiko bei Beteiligung in Marktspekulationen erhöht.
- (47) Wie nachfolgend dargelegt, ist die Kommission der Auffassung, daß die grundlegenden Angebots- und Nachfragefaktoren für die Platinverwendung in Schmuckwaren, in Kfz-Abgaskatalysatoren und für den industriellen Einsatz bestimmenden Einfluß auf den Platinpreis haben.

Feststellungen des Metals Analysis Outlook

- (48) Um die preisbeeinflussenden Angebots- und Nachfragefaktoren zu erfassen, hat die Kommission die wichtigsten preisbeeinflussenden Faktoren der letzten fünf Jahre anhand von Auszügen der Zeitschrift *Metals Analysis Outlook* verfolgt, die die Marktentwicklung quartalsweise vorhersagt. Anhand dieser Unterlagen wurden als wichtigste Faktoren ermittelt:

- Vorhersagen zu Produktion, Ausbau oder Aufgabe südafrikanischer Abbaustätten,
- Umfang des Platinrecyclings,
- Umfang der Almaz-Verkäufe für den russischen Staat, vorhergesagt anhand der Nickelproduktion und der Lagerbestände,
- Verbrauch für Abgaskatalysatoren und kraftfahrtechnische Anwendungen,
- Schmuckwarennachfrage in Japan, dortige Wirtschaftslage und Yen/Dollar-Wechselkurse sowie
- in Verarbeitung befindliche Bestände.

- (49) Die aufgezählten Faktoren zeigen, daß der Platinpreis von den grundlegenden Angebots- und Nachfragefaktoren für Platin bestimmt wird. Daher stellt Platin einen relevanten Produktmarkt dar, der sich von dem anderer Edelmetalle unterscheidet.

Gutachten der Kommission zu den Faktoren, die Platinpreisbewegungen beeinflussen

- (50) Zweck des Kommissionsgutachtens war es, soweit möglich die wichtigsten Faktoren zu ermitteln, die die Platinpreise bestimmen. Das Gutachten kommt zu folgenden Hauptergebnissen:
- a) Der Platinpreis korreliert statistisch kurzfristig mit dem Goldpreis, nicht notwendigerweise jedoch langfristig (der Zusammenhang wird weiter unten als Scheinkorrelation identifiziert), der Platinpreis wird jedoch auch durch das grundlegende Verhältnis von Angebot und Nachfrage innerhalb der Platinindustrie bestimmt.
 - b) Die Korrelation zwischen Gold- und Platinpreisen belegt nicht, daß ein ursächlicher Zusammenhang zwischen diesen Preisen besteht.
 - c) Eine signifikante Beziehung ist weder zwischen Platinpreisen und den wichtigsten makroökonomischen Indikatoren (Inflationsraten, Zinssätze, Wechselkurse und Wirtschaftswachstum) noch zwischen Goldpreisen und den wichtigsten makroökonomischen Indikatoren feststellbar.
 - d) Der Platin-Terminmarkt ist im wesentlichen ein Markt für Termingeschäfte und in der Regel nicht durch ein hohes Maß an Spekulationsgeschäften gekennzeichnet. Langfristig herrschen daher die fundamentalen Daten als entscheidender preisbestimmender Faktor vor.
 - e) Die Nachfrage nach Platin ist preisunelastisch (Elastizität kleiner eins, siehe Abschnitt iii) unten).

f) Zwar ist der Platinmarkt kleiner als der Goldmarkt und größeren Schwankungen ausgesetzt, doch liegen keine Anzeichen für eine übermäßige Spekulation vor. Anders als bei Gold gibt es bestenfalls begrenzte Platinbestände, um eine periodisch auftretende Spitzennachfrage zu Anlagezwecken zu befriedigen.

(51) Das Gutachten bestätigt daher, daß der Platinmarkt kein hochgradig spekulativer Markt ist und grundlegende Angebots- und Nachfragefaktoren preisbestimmend sind.

Scheinkorrelationen zwischen Platin-, Gold-, Silber-, Rhodium- und Palladiumpreisen

(52) Zwar korrelieren die Preise von Edelmetallen wie Gold und Platin hochgradig, eine ausgeprägte Korrelation impliziert für sich allein genommen jedoch noch keinen Kausalzusammenhang. Ökonomische Preisreihendaten sind häufig nichtstationär (d.h. weisen einen Trend auf) und korrelieren dadurch automatisch. Die Kommission hatte sich daher für eine gründlichere Analyse der Korrelation zwischen den Platin-, Gold-, Silber-, Rhodium- und Palladiumpreisen entschieden.

(53) Die Kommission hat eine Kointegrationsanalyse der Preisdaten für Platin, Rhodium und Palladium sowie für Gold und Silber vorgenommen. Bei der Kointegrationsanalyse handelt es sich um ein ökonomisches Verfahren, bei dem geprüft wird, ob eine systematische Gleichgewichtsbeziehung (oder langfristige Beziehung) zwischen zwei oder mehr Zeitreihendaten vorliegt. Nach den Analyseergebnissen belegen die Daten keine Gleichgewichtsbeziehung (oder langfristige Beziehung) zwischen den verschiedenen Preisniveaus für Platin, Rhodium, Palladium, Gold und Silber oder für eine beliebige Teilmenge dieser Metalle. Die ökonomische Analyse der Metallpreise ergibt, daß die Platin-, Rhodium-, Palladium-, Gold- und Silberpreise sich langfristig unabhängig voneinander verändern. Dies bestätigt die Auffassung, daß Platin, Rhodium, Palladium, Silber und Gold separate relevante Produktmärkte sind.

Von den Parteien angewandte Methode für die Platinpreisprognose

(54) Die Bedeutung der grundlegenden Angebots- und Nachfragefaktoren für die Entwicklung der Platinpreise wird durch die Methode bestätigt, mit der die Parteien die Platinpreise prognostizieren. Nach Angaben von Implats sind die Preise kurzfristig (bis zu ein Jahr im voraus) sehr schwer vorherzusagen

und beruhen auf einer Reihe von Faktoren wie Gold- und Silberpreisen, Veränderungen bei den Zinssätzen und Wechselkursen, Gerüchten über technische Entwicklungen usw. Längerfristig (länger als ein Jahr im voraus) betrachtet Implats die grundlegenden Angebots- und Nachfragefaktoren, bei denen ein Überangebot schwächere Preise verursacht, während Angebotsdefizite umgekehrt zu höheren Preisen führen. LPD sagt kurzfristige Preise (6-12 Monate) durch Betrachtung der Faktoren Marktstimmung, Spekulationstätigkeit und Metallverfügbarkeit vorher. Langfristige Preise werden prognostiziert, indem einfach ein geschätzter US-Inflationfaktor auf die Preise der kurzfristigen Vorhersage angewandt wird. Es ist jedenfalls klar, daß sowohl LPD als auch Implats die Verfügbarkeit des Metalls und somit den jeweiligen Angebots- und Nachfrageausgleich als wichtig für die Berechnung des Platinmarktpreises erachten.

Schlußfolgerung

(55) Eine Analyse der Faktoren, die den Platinpreis beeinflussen, zeigt, daß der Platinpreis längerfristig von den grundlegenden Faktoren des Angebots und der Nachfrage bestimmt wird, wie der Nachfrage nach Platin zur Verwendung in Kfz-Abgaskatalysatoren, für industrielle Anwendungen und für Schmuckwaren. Der Platinpreis kann zwar durch kurzfristige spekulative Bewegungen bei Edelmetallen wie Gold beeinflusst werden, steht aber längerfristig nicht mit den Preisen anderer Edelmetalle in Zusammenhang.

iii) Preisunelastische Nachfrage nach Platin

(56) Der Anteil der Platinnachfrage, der auf industrielle Anwendungen und Kfz-Abgaskatalysatoren entfällt, ist preisunelastisch, wahrscheinlich mit einer sehr geringen Preiselastizität, da Platin in diesen Anwendungen im Grunde nicht substituierbar ist, abgesehen von einer beschränkten Substituierbarkeit von Platin durch Palladium in bestimmten Abgaskatalysatoren. Die Elastizität der Schmucknachfrage im japanischen Markt wurde in der obengenannten Studie als preisunelastisch mit einer Elastizität von $-0,6$ ermittelt. Da Abgaskatalysatoren und industrielle Anwendungen etwa 51 % des Markts und der japanische Schmuckwarenmarkt etwa 34 % ausmachen, bedeutet das, daß die Preiselastizität für 85 % des gesamten Platinmarkts äußerst gering ist. Die restlichen 15 % der Nachfrage entfallen auf Schmuckwaren außerhalb Japans (5 %) und auf Platin zu Anlagezwecken (10 %). Der Schmuckwarenmarkt außerhalb Japans dürfte eine unelastische Nachfrage aufweisen,

da Platinschmuck ein ganz besonderes Produkt des gehobenen Marktsegments darstellt. Außerdem hat die Nachfrage zu Anlagezwecken nur eine kleine Auswirkung auf die Preiselastizität des gesamten Markts. Insgesamt kann daraus geschlossen werden, daß die Preiselastizität des gesamten Markts unelastisch ist (kleiner als eins).

- (57) Eine Preiselastizität kleiner als eins bedeutet, daß die Kreuzpreis-Substitutionselastizitäten gegenüber anderen Metallen noch kleiner sind, die Konkurrenzwirkung anderer Metalle also nicht sehr hoch ist. Eine unelastische Preiselastizität der Nachfrage deutet darauf hin, daß Platin einen separaten Produktmarkt darstellt.
- (58) Die Nachfrage nach Platin ist offensichtlich nur *in der aktuellen Preisspanne* unelastisch. Das bedeutet, daß beispielsweise eine Änderung des Preisniveaus von 10 % möglich wäre, ohne daß eine größere Substitution stattfindet. Die Kommission schließt jedoch nicht aus, daß eine umfangreichere Substitution von Platin durch andere Metalle nach einer gewissen Vorlaufzeit erfolgen könnte, wenn der Preis beispielsweise um 100 % oder mehr steigt. Dieses Phänomen konnte bei Rhodium beobachtet werden, dessen Preis Anfang der neunziger Jahre von 300 US-Dollar auf 7 000 US-Dollar pro Unze stieg. Wegen des Preisanstiegs von über 2 000 % begannen die Käufer von Rhodium, Alternativen zu suchen. Als Ergebnis sind viele Rhodiumanwendungen entfallen. Diese Extremsituation ist im vorliegenden Fall jedoch nicht vorrangig von Belang.
- (59) In der Antwort der Parteien auf die Beschwerdepunkte wird ausgeführt, daß die Analyse, die den Schlußfolgerungen der Kommission hinsichtlich der unelastischen Platinnachfrage zugrunde liegt, nicht stichhaltig ist (NERA — Bericht, S. 27). Jedoch haben die Parteien keinen Beweis für diese Behauptung erbracht und auch nicht bestritten, daß die Preiselastizität der Platinnachfrage unelastisch ist.

iv) *Schlußfolgerung*

- (60) Auf der Grundlage der obigen Analyse stimmt die Kommission der Schlußfolgerung der Parteien in ihrer Anmeldung zu, daß Platin einen separaten relevanten Produktmarkt darstellt.

A.3. Palladium

- (61) Palladium wird hauptsächlich für industrielle Anwendungen eingesetzt. Nur 4 % (200 000 Unzen) der Nachfrage pro Jahr entfällt auf Schmuckwaren, wo Palladium in Platinlegierungen

oder als nicht-allergener Aufheller für Gold verwendet wird. Insbesondere kann Palladium Platin in Schmuckwaren nicht substituieren.

- (62) Palladium wird in großem Umfang in Kfz-Abgaskatalysatoren und Industriekatalysatoren in der Erdölraffination und der chemischen Industrie verwendet, z. B. zur Begrenzung des Platin- und Rhodiumverlusts bei der Umwandlung von Ammoniak in Salpetersäure. Palladium ist auch ein Rohmaterial von strategischer Bedeutung in elektronischen Bauelementen, insbesondere in palladiumhaltigen Bauelementen, die als Mehrschicht-Keramik-kondensatoren (MLCC) bekannt sind. Diese Bauelemente sind in elektronischen Geräten und Telekommunikationsausrüstungen weit verbreitet. Ein Mobilfunktelefon enthält beispielsweise rund einhundert MLCC-Bauelemente.
- (63) Palladium kommt in denselben Erzen wie Platin vor und wird, wenn auch in einem anderen Raffinationsverfahren, von denselben Unternehmen produziert, die auch Platin herstellen.
- (64) Wie bereits für Platin ausgeführt, schwankt auch der Palladiumpreis unabhängig von den Preisen anderer Platinmetalle und unabhängig von den Gold- und Silberpreisen (Abschnitt VI.A.2 ii)). Palladium ist in Autokatalysatoren nur begrenzt mit Platin und in einfacheren elektronischen Kondensatoren mit Nickel substituierbar. Die Kommission stimmt mit der Schlußfolgerung der Parteien in ihrer Anmeldung überein, daß Palladium einen separaten relevanten Produktmarkt darstellt.

A.4. Rhodium

- (65) Rhodium wird hauptsächlich für kraftfahrzeugtechnische Anwendungen eingesetzt. Rhodium kommt in denselben Erzen wie Platin vor und wird, wenn auch in einem anderen Raffinationsverfahren, von denselben Unternehmen produziert, die auch Platin herstellen. Wie bereits für Platin ausgeführt, schwankt auch der Rhodiumpreis unabhängig von den Preisen anderer Platinmetalle und unabhängig von den Gold- und Silberpreisen (Abschnitt VI.A.2 ii)). Rhodium ist nicht substituierbar (Abschnitt VI.A.2 i)). Die Preiselastizität ist daher innerhalb der gegenwärtigen Preisspanne nahe null. Die Kommission stimmt mit der Schlußfolgerung der Parteien im Formblatt CO überein, daß Rhodium einen separaten relevanten Produktmarkt darstellt.

A.5. Ruthenium, Iridium und Osmium

- (66) Die restlichen drei PGM (Iridium, Osmium und Ruthenium) sind von geringerer wirtschaftlicher Bedeutung und werden häufig für Legierungen mit Platin oder Palladium verwendet.

- (67) Diese Metalle sind nicht substituierbar, und nach veröffentlichten Preisdaten scheinen sich ihre Preise zum gegenwärtigen Zeitpunkt unabhängig von denen anderer Metalle zu entwickeln. Daher scheinen diese Metalle jeweils separate relevante Produktmärkte darzustellen. Die Kommission stimmt mit der Schlußfolgerung der Parteien in ihrer Anmeldung überein, daß diese Metalle jeweils einen separaten relevanten Produktmarkt darstellen.

B. Der relevante räumliche Markt

B.1. Handel mit PGM

- (68) PGM sind vertretbare Sachen, die leicht zu transportieren sind, weltweit nach denselben Reinheitsstandards raffiniert und ohne Zollschranken gehandelt werden. PGM werden weltweit entweder aufgrund langfristiger Verträge oder auf dem Metallmarkt gehandelt. Die Preise für PGM sind bei langfristigen Lieferverträgen an einen Marktpreisindex gebunden und werden im allgemeinen monatlich anhand des Durchschnitts der täglichen Börsenpreisfeststellungen in dem der Lieferung vorausgehenden Monat ermittelt. Die Preise sind in US-Dollar je Feinunze angegeben.

B.2. Die Platin- und Palladiumbörsen

- (69) Die Hauptbörsen für Platin und Palladium sind der London Platinum and Palladium Market (LPPM), die New York Mercantile Exchange (NYMEX) und die Tokyo Commodity Exchange for Industry (TOCOM). Sowohl für Platin als auch für Palladium liegen detaillierte Anforderungen hinsichtlich Form, Gewicht, Reinheit und Kennzeichnung vor, die für den Handel an diesen Börsen erfüllt sein müssen. Eine Reihe von Erzeugern wurden von den Börsen als sogenannte „Good Delivery“-Erzeuger anerkannt, deren Waren für den Handel zugelassen sind.
- (70) Die LPPM-Börse ist der einzige Spot-Markt unter den drei Börsen, wohingegen NYMEX und TOCOM beides Terminbörsen sind, von denen NYMEX die größte Bedeutung zukommt. Diese Börsen sind jedoch alle Teil desselben integrierten Weltmarkts für Platin und Palladium. Händler sind regelmäßig auf allen drei Börsen gleichzeitig tätig, beispielsweise im Handel am LPPM-Spot-Markt für die physische Lieferung, während sie am New Yorker Terminmarkt Sicherungsgeschäfte abschließen.

B.3. Händlerpreise für Rhodium, Ruthenium, Iridium und Osmium

- (71) Die Preise für Rhodium, Ruthenium, Iridium und Osmium werden nicht an den Metallbörsen quotiert, sondern anhand der Preise der New Yorker Händler (NYD-Preise) und der Basispreise von Johnson Matthey ermittelt. Diese Marktpreise werden regelmäßig in der Veröffentlichung Platt's Metals Week bekanntgegeben bzw. stehen im Fall der Basispreise von Johnson Matthey den Händlern auf deren Computerbildschirmen zur Verfügung.

B.4. Schlußfolgerung

- (72) Die Metallbörsen sind miteinander verknüpft. Daher ist ein weltweiter räumlicher Markt gegeben, auf dem die Weltmarktpreise für Platin und Palladium in US-Dollar je Feinunze quotiert werden.
- (73) Die Märkte für die weniger bedeutenden Metalle sind schwächer entwickelt. Diese Metalle werden jedoch im weltweiten Maßstab zu öffentlich quotierten Preisen in US-Dollar je Feinunze gehandelt. Da Rhodium, Ruthenium, Osmium und Iridium auf weltweiter Basis gehandelt und ihre Marktpreise entsprechend bestimmt werden, ist der relevante räumliche Markt für jedes dieser Metalle der Weltmarkt.

VII. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT UND DEM EWR-ABKOMMEN

- (74) Durch das angemeldete Vorhaben würde die Zahl der Primärerzeuger von PGM in Südafrika von drei auf zwei verringert. Die südafrikanischen Platinvorkommen werden effektiv von diesen drei PGM-Erzeugern kontrolliert. Nur in Südafrika und in geringerem Ausmaß in den USA ist das Erz so ergiebig, daß es allein wegen der PGM gefördert wird, statt daß PGM als Nebenprodukte anfallen. Dies wird künftig auch in Simbabwe der Fall sein.
- (75) Von den russischen Vorkommen abgesehen, die rund 10 % der Weltvorkommen ausmachen und bei denen PGM als Nebenprodukte der Nickelgewinnung anfallen, gibt es sonst keine nennenswerten PGM-Vorkommen in der Welt. Das Vorhaben würde somit dazu führen, daß auf zwei Unternehmen rund 90 % der Weltvorkommen an PGM entfallen.
- (76) Durchführbarkeitsstudien und Schätzungen der Branche haben durchgängig bestätigt, daß Südafrika die wichtigste Quelle für PGM, insbesondere Platin selbst, ist und in absehbarer Zukunft bleiben wird.

- (77) Unter den drei südafrikanischen Erzeugern nimmt LPD eine Sonderstellung ein. Dies beruht erstens auf der Konzernzugehörigkeit: als Unternehmen europäischen Ursprungs wurde es als Außenseiter in der Branche angesehen. Außerdem unterscheidet es sich in seinem Managementstil von den anderen südafrikanischen Bergbaugesellschaften und wird von anderen Unternehmen als „rank und schlank“ bezeichnet.
- (78) Alle PGM werden zwar zusammen abgebaut, doch stehen bei der Beurteilung des angemeldeten Vorhabens die Auswirkungen auf den Abbau und die Raffination von Platin und Rhodium im Mittelpunkt, da das Vorhaben nur in diesen Märkten zu einer beherrschenden Stellung führt. Bei Osmium gibt es außerdem zwischen den Parteien keine Überlappung, da LPD kein Osmium produziert. Desgleichen hat das Vorhaben nur begrenzte Auswirkungen auf den Palladiummarkt.

A. Quellen für Platinmetalle

A.1. Nachgewiesene und wahrscheinliche Vorkommen, Lagerbestände und vorhandene Abbaustätten von Platinmetallen

- (79) PGM werden hauptsächlich in Südafrika und Rußland abgebaut, kleinere Vorkommen befinden sich auch in den USA und Kanada. Der Abbau von PGM erfolgt in Südafrika nach drei Methoden: in einem Tagebau, bei dem das Erz von der Oberfläche aus abgebaut wird, in sogenannten Tonnlagerschacht-Bergwerken, bei denen der Schacht im selben Winkel wie das Erzflöz in die Erde vorgetrieben wird, und in Bergwerken, bei denen der Schacht senkrecht in die Erde vorgetrieben wird und der Abbau der Erzflöze in waagerechten Stollen erfolgt. Der Tagebau ist die kostengünstigste Abbaumethode, gefolgt von Tonnlagerschacht-Bergwerken und schließlich Bergwerken mit senkrechtem Schacht. Die Kosten steigen bei letzteren ab einer Tiefe von 1 000 m stark an, da eine zusätzliche Kühlung erforderlich wird und die Wege für die Arbeitskräfte und den Transport des
- geförderten Erzes länger sind. Weder LPD noch Implants betreiben einen Tagebau, der einzige ist im Besitz des AAC-Platinbergbauunternehmens Amplats. Im allgemeinen gilt die bei allen drei Abbaumethoden eingesetzte Technik als ausgereift.
- (80) Die einzelnen PGM fallen bei der Erzeugung in unveränderlichen, von der Natur vorgegebenen Relationen an, die von der jeweils ausgebeuteten Erzlagerstätte abhängen. Hinweisen offizieller Quellen⁽⁴⁾ zufolge beträgt das Verhältnis Platin/Palladium/Rhodium beim Merensky-Riff etwa 100:42:21 und beim UG2-Riff 100:83:54. In anderen Ländern tritt Palladium im Verhältnis zu Platin mit einem höheren Anteil auf. Im größten russischen Bergwerk in Norilsk beträgt das Verhältnis rund 100:284:16, im amerikanischen Stillwater-Bergwerk 100:350:73 und im kanadischen Sudbury-Bergwerk 100:110:24. Diese Produktionsrelationen führen häufig zu erhöhten Lagerbeständen oder zum Überangebot der weniger nachgefragten Metalle. Sie sind auch der Grund, warum Palladium einen höheren Anteil an der russischen Produktion hat als Platin. In den südafrikanischen Bergwerken ist Platin jedoch mit Abstand das wichtigste Metall, auf das über 80 % des Umsatzes entfallen.
- (81) Wie aus Tabelle 2 ersichtlich, deckten südafrikanische Erzeuger 1994 70 % der Weltnachfrage nach Platin und 75 % der Nachfrage nach Rhodium, während Rußland 22 % des Platins und 21 % des Rhodiums lieferte. Rußland war mit 63 % des weltweit umgesetzten Palladiums der größte Lieferant, während Südafrika 28 % lieferte. Diese Marktanteile können gewissen jährlichen Schwankungen unterliegen, wenn die Erzeuger Lagerbestände abbauen, was beispielsweise 1994 in Rußland definitiv der Fall war. Bei der Betrachtung eines mehrjährigen Zeitraums scheinen keine Zweifel zu bestehen, daß Südafrika der Hauptlieferer für alle Platinmetalle ist und bleiben wird. Wie aus Tabelle 3 hervorgeht, befanden sich 1993 89 % der Weltvorkommen in Südafrika, verglichen mit 10 % in Rußland und 1 % in Nordamerika⁽⁵⁾.

⁽⁴⁾ European Minerals Yearbook, 1995.

⁽⁵⁾ Die südafrikanischen Palladiumvorkommen werden von einigen Quellen auf etwa das Doppelte der russischen Vorkommen geschätzt (Vermaak, 1995).

Tabelle 2

Weltweite PGM-Förderung nach Regionen (1994)

(in %)

	Platin	Palladium	Rhodium
Südafrika	70	28	75
Rußland	22	63	21
Nordamerika	5	8	4
Andere	3	1	0
Summe	100	100	100

Quelle: Platinum 1995 Johnson Matthey.

Tabelle 3

Geschätzte PGM-Vorkommen in Tonnen (1993)

(in Tonnen)

Südafrika	50 030	88,6 %
GUS	5 900	10,5 %
Kanada	250	0,5 %
USA	250	0,5 %
Summe	56 430	100,0 %

Quelle: European Minerals Yearbook.

(82) Nach einer alternativen Beurteilung der Vorkommen, die von C.F. Vermaak in The Platinum Group Metals — a global perspective vorgenommen wurde, entfallen auf Simbabwe rund 9 % und auf Finnland rund 12 % der weltweiten Vorkommen. In Simbabwe wurde, wie weiter unten ausgeführt wird, mit dem Abbau dieser Vorkommen noch nicht begonnen, und die in-situ Vorkommen sind ungefähr 50% niedriger als im Bushveld-Komplex. In Finnland ist der PGM-Abbau grundsätzlich unwirtschaftlich und erfolgt nur als Nebentätigkeit beim Nickelbergbau. Im Zeitraum 1981-1992 hat Finnland jährlich nur durchschnittlich 2 000 Unzen Platin gefördert. Folglich kann es als wesentliche Quelle für die Zukunft ausgeschlossen werden. Unter allen Umständen würde es sehr lange dauern und hohe Investitionen fordern, bevor Finnland sich zu einem wichtigen Produzent entwickelte. Außerdem ist zu beachten, daß in den letzten 30 Jahren intensiv nach PGM-Vorkommen gesucht wurde und nicht davon auszugehen ist, daß neue, nicht bereits bekannte Platinvorkommen bedeutenden Umfangs gefunden werden.

(83) Die südafrikanischen PGM-Vorkommen liegen im wesentlichen im Bushveld-Komplex rund 130 km nördlich Johannesburgs. Der Bushveld-Komplex ist die größte bekannte PGM-Lagerstätte der Welt. Es

handelt sich dabei um eine ellipsenförmige Intrusion mit einem Ausmaß von etwa 350 × 250 km. PGM werden aus drei Erzflözen gewonnen, dem Merensky-Riff, dem UG2-Riff senkrecht unterhalb des Merensky-Riffs und dem Plat-Riff. Das Merensky-Riff und das UG2-Riff befinden sich im östlichen und westlichen Teil des Bushveld-Komplexes, das Plat-Riff im Nördlichen.

(84) In Rußland werden PGM hauptsächlich in der Norilsk-Lagerstätte in Nordsibirien gewonnen. Bei dieser Lagerstätte handelt es sich um ein Nickelerzvorkommen, bei dem PGM als Nebenprodukte anfallen. PGM sind auch in Kanada Nebenprodukte des Nickelbergbaus.

Schlußfolgerung

(85) Der Bushveld-Komplex in Südafrika ist das einzige größere Gebiet, in dem Lagerstätten ausschließlich wegen ihres Gehalts an PGM ausgebeutet werden. Außerdem entfallen auf den Bushveld-Komplex rund 89 % der weltweiten PGM-Vorkommen und auf Rußland nur rund 10 %, wo PGM als Nebenprodukte des Nickelbergbaus gewonnen werden.

A.2. Zutritt zu den PGM-Märkten und neue Bergbauprojekte

- (86) In den letzten fünf Jahren ist kein unabhängiges Unternehmen neu in den Weltmarkt für PGM eingetreten ⁽⁶⁾.
- (87) In Simbabwe werden zwei Bergbauprojekte durchgeführt. Das erste und wichtigste Projekt ist das Hartley Platinum Project, das ein Gemeinschaftsunternehmen der beiden australischen Unternehmen Delta Gold und BHP ist. Nach öffentlich zugänglichen Informationen soll die Erzförderung 1996 beginnen. Im Zeitraum 1997-1999 sollen jährlich 150 000 Unzen Platin, 110 000 Unzen Palladium und 11 500 Unzen Rhodium produziert werden. Dies entspricht bei Platin 2,5 % der weltweiten Förderung, bei Palladium 2 % und bei Rhodium 2,5 %. Die von den Parteien in ihrer Antwort behauptete weitere Förderungserhöhung ist spekulativ.
- (88) Das zweite Projekt in Simbabwe ist das Mimosa-Explorationsbergwerk, das von der Zimbabwe Mining and Smelting Company betrieben werden soll, die im Besitz des eigenen Managements ist. Nach veröffentlichten Schätzungen soll das Explorationsprojekt eine jährliche Fördermenge von 6 000 Unzen haben, die später gesteigert werden könnte. Das Erz ist jedoch anscheinend von geringerer Güte als im Hartley-Projekt, und in jedem Fall ist eine Ausweitung der Produktion in naher Zukunft nicht vorherzusehen. Einige weitere Projekte befinden sich im Planungsstadium, so unter anderem in Simbabwe, Kanada und den USA. Hinsichtlich des Stillwater-Bergwerks in den USA haben die Parteien angegeben, daß sich die Förderung bis Ende 1997 auf 125 000 Unzen jährlich verdoppeln könnte. Dieses Bergwerk bliebe auch dann mengenmäßig unbedeutend, da eine solche Fördermenge lediglich 2,5 % der Weltjahresförderung ausmacht. Außerdem wurde darauf verwiesen, daß sich die Stillwater-Produktion in Abhängigkeit von den Ergebnissen einer Durchführbarkeitsstudie bis zum Jahr 2000 auf 250 000 Unzen jährlich belaufen könnte. Dies entspräche 5 % der jetzigen Weltförderung, was auch bei tatsächlichem Erreichen dieser Menge als unbedeutend anzusehen wäre. Dabei ist auch zu berücksichtigen, daß Stillwater über keine Weiterverarbeitungsanlagen verfügt, sondern die Raffination des geförderten Platins im Ausland vornehmen läßt.
- (89) Alle bekannten wirtschaftlich ausbeutbaren Grubenfelder im südafrikanischen Bushveld-Komplex

⁽⁶⁾ Ausgenommen das Northam-Bergwerk, an dem AAC und Rembrandt Anteile halten. Dieses Bergwerk soll jedoch aufgrund mangelnder Rentabilität wieder geschlossen werden.

werden von Implats, LPD oder Amplats kontrolliert. Daher sind in dieser Region keine neu eintretenden Unternehmen zu erwarten. Außerdem ist die Errichtung eines neuen PGM-Bergwerks sehr kapitalintensiv, und der gesamte Investitionsbedarf für den Eintritt dürfte sich angesichts des erforderlichen Erwerbs von Land oder Grubenfeldern und der Ausrüstungsinvestitionen auf mehr als 100 Mio. US-Dollar belaufen. Ein Großteil dieser Aufwendungen stellt unwiderbringliche Kosten dar. Solche Projekte haben außerdem in der Regel eine Vorlaufzeit von mindestens fünf Jahren. Selbst wenn es wirtschaftlich wäre, hätte daher kein neues Projekt größeren Ausmaßes in vorhersehbarer Zukunft Auswirkungen auf den Markt.

Schlußfolgerung

- (90) Nur das Hartley-Bergwerk wird sich wahrscheinlich zu einer neuen Quelle für PGM entwickeln, die nicht der Kontrolle der bisherigen Marktbeteiligten unterliegt. Es wird jedoch im Weltmarkt ohne Bedeutung sein und den Gesamtmarkt nur wenig beeinflussen. Es scheint daher sicher zu sein, daß die primären PGM weiterhin aus den bekannten südafrikanischen und russischen Lagerstätten kommen werden und von Amplats, Implats, LPD und Rußland erzeugt und verkauft werden.

A.3. Recycling von PGM

- (91) Das PGM-Recycling erfolgt in zwei Formen:

a) Geschlossener Kreislauf

Bei industriell eingesetzten Katalysatoren müssen die PGM nach einer gewissen Betriebsdauer erneuert werden, weil sie durch Katalysatorgifte unwirksam werden. Geringfügige Verluste (rund 2 %) treten entweder beim Recycling oder in der industriellen Anwendung ein. Das Metall wird im Auftrag des Anlagenbetreibers raffiniert, so daß sich die Eigentumsverhältnisse durch das Recycling nicht ändern. Die Neunachfrage der Industrie ergibt sich daher aus der Erweiterung der Kapazitäten und dem Ersatz der geringen PGM-Verluste.

b) Schrottreycling

PGM werden in geringen Mengen aus dem Schrottreycling z. B. von gedruckten Schaltungen gewonnen, im wesentlichen jedoch aus verschrotteten Kfz-Abgaskatalysatoren. Nach Schätzungen von Johnson Matthey beläuft sich die Rückgewinnung von PGM aus Abgaskatalysatoren in der westlichen Welt auf folgende Mengen:

Tabelle 4

Gesamter PGM-Verbrauch für Kfz-Abgaskatalysatoren und Rückgewinnung aus Schrott

PLATIN						
	(1 000 Unzen)					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Insgesamt	1 535	1 565	1 550	1 685	1 870	1 790
Rückgewinnung	215	215	245	275	315	315
Rückgewinnungsquote	14,0 %	13,7 %	15,8 %	16,3 %	16,8 %	17,6 %

PALLADIUM						
	(1 000 Unzen)					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Insgesamt	315	355	490	705	950	1 515
Rückgewinnung	85	85	95	100	105	105
Rückgewinnungsquote	27,0 %	23,9 %	19,4 %	14,1 %	11,0 %	6,9 %

RHODIUM						
	(1 000 Unzen)					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Insgesamt	334	301	305	356	381	415
Rückgewinnung	13	16	22	26	38	39
Rückgewinnungsquote	3,9 %	5,3 %	7,2 %	7,3 %	10,0 %	9,4 %

(92) Tabelle 4 ist zu entnehmen, daß die Rückgewinnungsquote bei Platin langsam angestiegen ist und sich 1995 auf 17,6 % belief. Die absoluten Mengen zurückgewonnenen Palladiums und Rhodiums sind ebenfalls gestiegen.

(93) Die Gesamtmenge der aus Kfz-Abgaskatalysatoren zurückgewonnenen PGM wird mit zunehmendem Einsatz dieser Katalysatoren voraussichtlich steigen. Selbst mit den vorhandenen Netzen von Sammelstellen in Nordamerika und Japan dürfte die Rückgewinnungsquote 100 % jedoch nicht erreichen, da die logistischen Gegebenheiten und Erfassungskosten keinen Anreiz zur Schrottsammlung darstellen. Außerdem werden viele Gebrauchtwagen aus Europa und den USA den Recyclingsystemen durch die Ausfuhr nach Osteuropa oder Ländern der dritten Welt entzogen. Erfahrungen in Amerika, wo seit etwa 20 Jahren eine entsprechende Umweltgesetzgebung besteht, zeigen überdies, daß das PGM-Recycling nur einen Teil der Nachfrage für Kfz-Abgaskatalysatoren in Nordamerika decken kann (1994 lediglich 30 % des Jahresverbrauchs).

(94) Die Parteien haben angeführt, daß im Jahr 2000 rund 737 000 Unzen Platin aus dem Recycling von

Kfz-Abgaskatalysatoren anfallen werden, was praktisch eine Verdoppelung gegenüber 1995 darstellt (bei Zugrundelegung der Daten von Johnson Matthey beträgt die Steigerung 134 %). Eine derartige Menge recyceltes Material ist mit dem von Implats prognostizierten Verbrauch für Abgaskatalysatoren in Beziehung zu setzen. 1995 betrug das Verhältnis von recyceltem Platin zum Platinverbrauch 19 %, im Jahr 2000 soll es sich auf 39 % belaufen. Eine solche Steigerung erscheint deshalb besonders ehrgeizig, weil die Recyclingquote 1995 (nach Johnson Matthey) in Nordamerika 30 %, in Japan 16 % und in Europa 7 % betrug. Daher ist die Kommission der Auffassung, daß eine solche Prognose nicht zu verwirklichen ist.

Schlußfolgerung

(95) Bei der Beurteilung der Recyclingauswirkungen ist zuerst zu beachten, daß eine steigende Gesamtnachfrage nach PGM erwartet wird (siehe Abschnitt VII.B.3). Daher kann ein Nachfrageungleichgewicht nicht mit den gegenwärtigen Recyclingquoten aufgefangen werden. Die PGM aus

dem Recycling im geschlossenen Kreislauf kommen außerdem nicht auf den Markt, so daß sie aus der Betrachtung auszuschließen sind. Das Abgaskatalysatorrecycling stellt hingegen lediglich eine zusätzliche Versorgungsquelle für PGM mit begrenztem Volumen dar, was sich in absehbarer Zukunft auch nicht ändern dürfte. Ein Großteil des Platins wird in der Schmuckwarenindustrie verbraucht, wo verhältnismäßig wenig Schrott anfällt und es keine Anzeichen dafür gibt, daß Schmuckwaren der Wiederverarbeitung zugeführt werden. Aufgrund dessen ist davon auszugehen, daß recycelte PGM in absehbarer Zukunft weiterhin nur eine geringfügige Rolle bei der Versorgung spielen werden.

B. Platin

B.1. Nachfrage

Jetzige Nachfragestruktur

- (96) Die Platinnachfrage der westlichen Welt (in tausend Unzen) ist für die letzten fünf Jahre nach Anwendungsbereich und Region in den Tabellen 5 und 6 wiedergegeben. Alle Angaben sind der Publikation „Platinum 1992, 1993, 1994, 1995 and Interim Review 1995“ von Johnson Matthey entnommen und basieren auf dem Verbrauch.

Tabelle 5

Anwendung	1991	1992	1993	1994	1995
Kfz-Abgaskatalysatoren (netto)	1 350 (33 %)	1 305 (34 %)	1 410 (35 %)	1 555 (34 %)	1 475 (32 %)
Industrie	825 (20 %)	730 (19 %)	695 (17 %)	815 (18 %)	945 (20 %)
Schmuckwaren	1 470 (36 %)	1 510 (40 %)	1 615 (40 %)	1 735 (38 %)	1 805 (38 %)
Sonstige	395 (11 %)	255 (7 %)	325 (8 %)	445 (10 %)	485 (10 %)
Summe	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

Tabelle 6

Region	1991	1992	1993	1994	1995
Westeuropa	775 (19 %)	845 (22 %)	875 (22 %)	910 (20 %)	810 (17 %)
Japan	2 050 (51 %)	1 870 (49 %)	1 975 (49 %)	2 140 (47 %)	2 235 (48 %)
Nordamerika	815 (20 %)	705 (19 %)	760 (19 %)	940 (21 %)	960 (20 %)
Sonstige Länder	420 (10 %)	380 (10 %)	415 (10 %)	510 (11 %)	585 (12 %)
China	-20 (0 %)	0 (0 %)	20 (0 %)	50 (1 %)	120 (3 %)
Summe	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

- (97) Von der Gesamtnachfrage 1995 entfielen 32 % auf Kfz-Abgaskatalysatoren, 20 % auf industrielle Anwendungen und 38 % auf Schmuckwaren. Der Anteil für Schmuckwaren war im Zeitraum 1982 bis 1995 fast gleichbleibend, während der Anteil für die Kraftfahrzeugtechnik gestiegen und der Anteil für industrielle Anwendungen zurückgegangen ist.

- (98) Auf Japan entfiel während der letzten fünf Jahre zwischen 47 und 51 % der Weltnachfrage nach Platin; für den Zeitraum 1982 bis 1995 ist dieser Anteil nie unter 42 % gesunken. Nordamerika hatte im gleichen Zeitraum einen Anteil an der

Weltnachfrage von durchschnittlich 25 % und in den letzten fünf Jahren zwischen 19 und 20 %. Der Anteil Westeuropas am Verbrauch betrug in den letzten fünf Jahren zwischen 17 und 22 % und belief sich während der letzten 14 Jahre durchschnittlich auf rund 17 %.

- (99) Die regionalen Unterschiede beim Verbrauch sind erklärbar. Im Durchschnitt entfiel während der letzten 14 Jahre etwa 63 % des gesamten japanischen Platinverbrauchs auf die Schmuckwarenindustrie. Die Gründe für diesen hohen Verbrauch wurden weiter oben bereits ausgeführt.

(100) Die regionale Verteilung des Platinverbrauchs für Kfz-Abgaskatalysatoren wird von zwei Faktoren bestimmt: dem Datum der Einführung von Abgasvorschriften und der Fahrzeugdichte. Hier liegen die USA an führender Stelle, gefolgt von Japan und Westeuropa. Die Vereinigten Staaten haben als erste 1970 verbindliche Abgasvorschriften eingeführt, die 1990 verschärft wurden. In Japan traten entsprechende Rechtsvorschriften Ende der siebziger und Anfang der achtziger Jahre in Kraft. In Westeuropa wurden amerikanische Abgasnormen 1987 in Österreich und der Schweiz und 1989 in Norwegen und Schweden übernommen. 1992 trat eine EG-Richtlinie in Kraft, nach der ab 1993 für alle Neufahrzeuge mit Ottomotor ein Drei-Wege-Katalysator vorgeschrieben ist. Außerdem berichtet Johnson Matthey, daß ab 1996 die Mehrzahl der Dieselfahrzeuge in Europa aufgrund strengerer Abgasvorschriften mit Katalysatoren ausgestattet sein wird.

Schlußfolgerung

(101) Platin spielt sowohl als Katalysator als auch als Edelmetall eine wichtige Rolle. In der Vergangenheit hat die Platinnachfrage mit Einführung neuer industrieller Anwendungen oder dem Inkrafttreten von Umweltschutzvorschriften über den Einbau von Kfz-Abgaskatalysatoren zugenommen.

B.2. Anbieter

(102) Wie in den Tabellen A1 und A2 (Anhang I) dargestellt, waren die Hauptanbieter von Platin im Jahr 1994 die südafrikanischen Unternehmen Gencor, LPD und Amplats sowie Rußland. Weitere Erzeuger sind u. a. Inco (Kanada) und Stillwater (USA). Eine kurze Darstellung der Haupterzeuger verdeutlicht, wie wichtig die südafrikanischen Platinbergbauaktivitäten sind.

Amplats

(103) Amplats ist das führende Unternehmen der Branche und der älteste Platinerzeuger Südafrikas. Es hatte 1994 bei Platin einen Weltmarktanteil von [...] (*) (7) und verfügt insbesondere über sehr große Vorkommen. Angaben zu Vorkommen werden staatlicherseits streng geheimgehalten. Amplats hat die Vorkommen jedoch anhand offizieller unveröffentlichter Daten geschätzt. Nach den neuesten

eigenen Schätzungen kontrolliert Amplats rund 50 % der wirtschaftlich ausbeutbaren Vorkommen im Bushveld-Komplex (die restlichen 50 % werden von den Wettbewerbern Implats und LPD kontrolliert).

(104) Amplats fördert 75 % seiner Produktion im Merensky-Riff. Das Merensky-Riff weist einen höheren Gehalt an Basismetallen wie Nickel und Kupfer als das UG2-Riff auf. Diese Basismetalle stellen eine zusätzliche Einnahmequelle neben den Platinmetallen dar. In der Regel ist es daher von Vorteil, den Abbau im Merensky-Riff statt im UG2-Riff vornehmen zu können.

(105) Wie aus dem Schaubild (siehe Anhang II) ersichtlich, reichen die Bergbauaktivitäten von Amplats vom Betrieb des Potgietersrust-Tagebaus mit geringen Kosten bis zu einigen mit relativ hohen Kosten verbundenen herkömmlichen Bergwerken, die bei der vorherrschenden Preis/Kostenrelation im Jahr 1994 keinen Gewinn erwirtschafteten. Anhand der Implats-Daten schätzt die Kommission, daß Abbaustätten, auf die rund [...] (*) (8) der Amplats-Produktion entfallen, lediglich Kostendeckung oder sogar Betriebsverluste erzielt haben.

(106) Amplats ist finanziell an den nachgeordneten Tätigkeiten im Handel, der Verarbeitung und der Vermarktung beteiligt:

a) AAC hält über ihre Luxemburger Auslands-tochter Minorco und über Johannesburg Consolidated Investment Limited (JCI) indirekt Anteile an zwei Verarbeitern, nämlich Johnson Matthey (weniger als 25 %) und Engelhard (weniger als 40 %). Außerdem ist Engelhard einer der Hauptkunden von Amplats, und Johnson Matthey ist ausschließlicher Amplats-Vertriebsagent, doch können die Kunden unter bestimmten Umständen auch direkt von Amplats kaufen.

b) Amplats ist der Hauptbeteiligte an der Platinum Guild International (PGI), die die Förderung der Platinverwendung in der Schmuckwarenindustrie zum Ziel hat. Es existieren fünf separate PGI-Sparten, die in Italien, Deutschland, dem Vereinigten Königreich, den USA und Japan tätig sind. Die japanische PGI-Sparte ist aufgrund der Größe des japanischen Schmuckwarenmarkts die bei weitem wichtigste. Gencor finanziert einige PGI-Verkaufsförderungsprojekte in den USA und Japan mit.

(107) Amplats ist der Branchenführer in der Platinindustrie und verfügt über eine starke Finanzposition mit niedrigen Verbindlichkeiten und hoher Liquidität.

(*) Die in eckigen Klammern stehenden Angaben wurden teilweise entfernt, um das Geschäftsgeheimnis zu wahren.

(7) Weniger als 40 %.

(8) Weniger als 25 %.

Implats

- (108) Implats ist der zweitgrößte Platinanbieter und hatte 1994 einen Anteil von [...] ⁽⁹⁾ am Platinweltmarkt. Nach Angaben von Amplats kontrollieren Implats und LPD zusammen rund 50 % der wirtschaftlich interessanten Vorkommen im Bushveld-Komplex. In dem im Hinblick auf den Zusammenschluß versandten Rundschreiben an die Aktionäre wird geschätzt, daß die Implats-Vorkommen mindestens noch 40 Jahre lang ausgebeutet werden können. In diesem Zusammenhang ist anzumerken, daß Implats ein seit längerer Zeit im Platinbergbau tätiges Unternehmen ist und die meisten Implats-Vorkommen tief gelegen sind, so daß der Abbau höhere Kosten verursacht. Das von Implats geförderte Erz stammt zur Zeit zu 50 % aus dem Merensky-Riff und zu 50 % aus dem UG2-Riff.
- (109) Wie aus dem Schaubild in Anhang II hervorgeht, verfügt Implats über einige sehr kostengünstig arbeitende Abbaustätten, ist aber insgesamt dennoch der südafrikanische Erzeuger mit den höchsten Kosten. Rund [...] ⁽¹⁰⁾ der Implats-Produktion war 1994 mit Verlusten verbunden oder nur kostendeckend. Verglichen mit Amplats und LPD ist eine Steigerung der Produktion nur durch den Abbau von tiefergelegenen Vorkommen und somit zu höheren Kosten möglich.
- (110) Gencor war im Besitz des Handelsunternehmens Ayrton Metals Limited, das aber 1994 an die Standard Bank Investment Corporation Limited verkauft wurde. Standard Bank ist im Besitz des Versicherungsunternehmens South African Mutual Life, das Anteile an Rembrandt und an der mit AAC verbundenen De Beers besitzt. Außerdem hat Gencor 1994 von Shell die Bergbauaktivitäten des Unternehmens Billiton übernommen. Zu Billiton gehören Bergbau- und Raffinationsbetriebe sowie größere Nichteisenmetall-Handelsunternehmen, die bereits mit Edelmetallen wie Gold handeln. Billiton ist Mitglied der London Metal Exchange und dort als Ringhändler tätig. Außerdem trägt Implats auf Projektbasis zu einigen PGI-Aktivitäten in den USA und Japan bei.
- (111) Implats befindet sich in einer guten Finanzposition und verfügt über eine hohe Liquidität und geringe Verschuldung. Bevor der Zusammenschluß geplant wurde, war Implats an der Ausweitung ihres Platingeschäfts interessiert. Sie hielt jedoch die strategische Option eines Zusammenschlusses mit LPD

für attraktiver als die Erweiterung durch Ausbeutung tieferliegender Vorkommen, da letzteres hohe Investitionen erfordern würde.

LPD

- (112) LPD ist der drittgrößte südafrikanische Erzeuger mit einem Anteil von [...] ⁽¹¹⁾ am Platinweltmarkt 1994. Wie bereits ausgeführt, ist Amplats-Informationen nach zu schließen, daß LPD und Implats zusammen 50 % der Vorkommen im Bushveld-Komplex kontrollieren. Laut Lonrho-Rundschreiben an die Aktionäre vom November 1995 reichen die LPD-Vorkommen mindestens noch 35 Jahre, und es gibt Anzeichen dafür, daß darüber hinaus weitere Vorkommen vorhanden sind. Dabei ist zu beachten, daß LPD über umfangreiche Vorkommen in niedriger Tiefe verfügt und den Abbau sehr kostengünstig betreibt.
- (113) LPD fördert zu 75 % Erz aus dem UG2-Riff und zu 25 % aus dem Merensky-Riff. LPD ist es gelungen, sehr kostengünstig zu produzieren. Wie im Schaubild in Anhang II dargestellt ist, hat LPD die geringsten Durchschnittskosten der drei südafrikanischen Erzeuger, und keine ihrer Förderstätten erlitt 1994 Verluste. Die geringen Kosten der LPD-Aktivitäten beruhen zum Teil darauf, daß die Vorkommen in geringer Tiefe liegen, und zum Teil auf der straffen Betriebsführung des Unternehmens. LPD verfügt über eine flache Organisationsstruktur und eine ausgeprägt dynamische Unternehmenskultur und mißt der Verantwortlichkeit einen hohen Stellenwert bei. LPD unterscheidet sich somit erheblich von den größeren südafrikanischen Bergbauunternehmen.
- (114) LPD hat sich beschränkt an den PGI-Aktivitäten beteiligt, hat aber daneben keine vertikal nachgelagerten Interessen. Seit 1990 hat es jedoch strukturelle Verbindungen zwischen Implats und LPD gegeben, als der Lonrho-Konzern von Implats das Karee-Bergwerk gegen eine Beteiligung in Höhe von 27 % an LPD erwarb. Diese Übernahme war auch Anlaß einer Aktionärsvereinbarung zwischen den Konzernen Lonrho und Gencor, nach der beide Aktionäre gleich viele Mitglieder des Board of Directors benennen, diese Board-Mitglieder über gleiche Stimmrechte verfügen und keines bei Stimmgleichheit ausschlaggebend ist. Die Vereinbarung sieht vor, daß bestimmte Entscheidungen, nämlich die Diversifizierung von LPD, der strategische Jahresplan und das Budget, die Genehmigung des Jahresabschlusses und Änderungen von Vergütungen für Managementvereinbarungen usw., der Zustimmung des Board of Directors bedürfen. Entscheidungen über bedeutende Investitionen und Veräußerungen sind von den Aktionären zu genehmigen.

⁽⁹⁾ Weniger als 20 %.

⁽¹⁰⁾ Weniger als 25 %.

⁽¹¹⁾ Weniger als 15 %.

- (115) Trotz dieser Verbindungen ist LPD ein unabhängiger Wettbewerber geblieben. Im Jahr 1989, als sich die LPD-Platinproduktion auf 346 000 Unzen belief, hat das Unternehmen ein Erweiterungsprogramm durchgeführt. Im selben Jahr wurde eine neue Erzaufbereitungsanlage mit einer Jahreskapazität von einer Million Tonnen im Westplats-Bergwerk in Betrieb genommen. Im Laufe des Jahres 1990 wurden umfangreiche Erweiterungen in der Verhüttung, der Basismetall- und der Edelmetallraffination abgeschlossen. Das Erweiterungsprogramm wurde 1991 und 1992 mit moderatem Tempo fortgeführt, so daß eine Jahresproduktion von rund 550 000 Unzen erreicht wurde. Das Investitionsprogramm lief 1992 aus, aber laut Lonrho-Jahresbericht wurde eine künftige Stabilität der LPD-Produktion von 900 000 Unzen jährlich vorhergesehen. Zusätzliche Erweiterungen sind ebenfalls geplant. Im Lonrho-Geschäftsbericht 1993 heißt es: „die Platinbergwerke sind auf eine schnelle, effektive und zu niedrigen Kosten erfolgende zusätzliche Erweiterung ... vorbereitet.“ Nach dem Rundschreiben an die Aktionäre vom November 1995 beliefen sich die Investitionen bei LPD 1993 auf 163 Millionen Rand, 1994 auf 96 Millionen Rand und 1995 auf 79 Millionen Rand. Vorgesehen sind begrenzte Zusatzinvestitionen, die LPD die Ausweitung der Produktion auf die genannten 900 000 Unzen jährlich erlauben würden.
- (116) Nach der Vereinbarung von 1990 ist LPD ein unabhängiges Unternehmen mit eigener Managementstruktur und eigenen Marketingplänen und Unternehmensstrategien. Lonrho Management Services, ein strukturell von LPD unabhängiges Unternehmen des Lonrho-Konzerns, behält das Recht, die Geschäfte von sowohl Eastplats als auch Westplats zu führen, was die Verantwortung für die „Führung der Tagesgeschäfte“ dieser Unternehmen einschließt. Ergänzend hat Lonrho Management Services „auch Beratungs- und sonstige Dienstleistungen ... für die ordnungsgemäße Durchführung der Geschäfte“ von LPD zu erbringen. Lonrho Management Services wird vom Lonrho-Konzern kontrolliert, der auch die gesamte Geschäftsleitung stellt.
- (117) Vermarktung und Verkauf der gesamten LPD-Produktion obliegen aufgrund vertraglicher Vereinbarung ausschließlich Western Metal Sales. Dieses in Brüssel ansässige Unternehmen verfügt über keine strukturellen Verbindungen zu LPD, es gehört zum Lonrho-Konzern und sein Management und seine Geschäftsleitung werden nicht vom Gencor-Konzern ernannt oder kontrolliert. LPD und Implats, die getrennte Marketingabteilungen beibehalten haben, stehen miteinander im Wettbewerb und beliefern zum Teil die gleichen Kunden zu unterschiedlichen Konditionen (z. B. mit unterschiedlichen Rabatten).
- (118) Der Gencor-Konzern hat keinen Einfluß auf die Wettbewerbsstrategien von LPD genommen. Dies wird von den Parteien selbst bestätigt, die angegeben haben, daß „Implats und LPD jeweils separate Unternehmen waren und bis heute sind, deren Tagesgeschäfte jeweils allein vom betreffenden Management ohne gegenseitige Bezugnahme geführt werden. Das Engagement von Implats beschränkte sich in der Vergangenheit und beschränkt sich weiterhin auf das eines Aktionärs, der 27 % der Anteile an LPD hält“. Außerdem gaben die Parteien an, daß „die Beziehung [zwischen den Gencor- und Lonrho-Konzernen] die Beziehung zweier Anteilseigner der beiden Unternehmen Western Platinum Limited und Eastern Platinum Limited und keine Partnerschaft oder Quasi-Partnerschaft war“. Die Tatsache, daß Lonrho Management Services Managementdienstleistungen für LPD erbringt, bedeutet, daß es sich in einer besonderen Machtposition befindet, in der es sowohl Kenntnis von den Geschäften nehmen als diese auch führen und das Ergebnis aller geschäftlichen Entscheidungen wesentlich beeinflussen kann.
- (119) Die Eigenständigkeit von LPD wird durch die Entschlossenheit des Lonrho-Konzernmanagements gestärkt, LPD als unabhängiges Unternehmen zu erhalten. Bei Inkrafttreten der Vereinbarung hatte der Lonrho-Konzern Herrn T. Wilkinson, ein Mitglied der Lonrho-Geschäftsleitung, zum Geschäftsführenden Direktor ernannt, der diese Position seitdem innehat. Seine Stellung wurde dadurch gestärkt, daß Gencor erst mehr als ein Jahr nach Abschluß der Vereinbarung im Januar 1990 Mitglieder des Board of Directors von LPD ernannte.
- (120) Wie in Abschnitt VII.B.5 weiter ausgeführt wird, werden die Aktivitäten von Western Metal Sales und Lonrho Management Services durch den Zusammenschluß absorbiert. Außerdem wird LPD die Möglichkeit zu einer unabhängigen Ausweitung der Produktion verlieren, so daß geschlossen werden kann, daß die unabhängigen LPD-Aktivitäten im Zusammenhang mit der Managementstruktur und den Produktions-, Marketing- und kommerziellen Strategien des Unternehmens verschwinden werden. Daraus folgen wesentliche Veränderungen des Wettbewerbscharakters der Branche.
- (121) LPD hat wegen seiner in den letzten Jahren vorgenommenen Investitionen vergleichsweise hohe Verbindlichkeiten und eine geringe Liquidität, doch arbeiten die Betriebe beim gegenwärtigen Preisniveau mit Gewinn. Ein Abbau der Verschuldung wäre wünschenswert. Das Management von LPD und Lonrho Südafrika ist jedoch nicht der Meinung, daß ein Zusammenschluß mit Gencor erforderlich ist, um eine Verringerung der Schuldenlast zu erreichen. Stattdessen hält es es für möglich, neues Kapital aus anderen Quellen aufzunehmen. Dies können zum Beispiel interne Kapitalzuflüsse (die laut Prognose zur Deckung begrenzter Investitionen ausreichen sollen), Bankdarlehen (durch Gesellschafterbürgschaften abgesichert) oder weitere Gesellschafterdarlehen sein.

Rußland

- (122) Rußland hatte 1994 und 1995 einen Anteil von 24 % am Weltplatinangebot. Nach Angaben von Johnson Matthey entfielen 1995 jedoch nur 14 der 24 Prozentpunkte auf die Erzeugung, während rund 10 Prozentpunkte, d. h. rund 500 000 Unzen, aus russischen Lagerbeständen kamen. Die Edelmetallausfuhr aus Rußland wird von der Regierung über den Ausschuß für Edelmetalle und Edelsteine und die Verkaufsgesellschaft Almaz kontrolliert.
- (123) Die russische Platinproduktion soll nach Angaben von Johnson Matthey in „Platinum 1995“ ihren Höhepunkt in den späten achtziger Jahren erreicht haben. Darüber hinaus berichten sie, daß die politischen Veränderungen in Rußland zu einem Produktionsrückgang geführt haben, unter anderem wegen des Ausbleibens größerer Investitionen und weil die PGM-Güte gesunken sein, da das sulfidreiche Erz bereits weitgehend abgebaut ist. Die russischen Bergwerke können ihre Wettbewerbsposition daher in der vorhersehbaren Zukunft nicht durch Erweiterung stärken.
- (124) Grundsätzlich wäre es westlichen Unternehmen möglich, in die russische Platinmetallerzeugung zu investieren. Wie im folgenden ausgeführt wird, ist dies jedoch unwahrscheinlich (siehe VII.B). Es ist daher davon auszugehen, daß die Bedeutung Rußlands für den Wettbewerb auf dem Platinmarkt in den nächsten Jahren zurückgehen wird.
- (125) Die Parteien haben angegeben, daß das russische Norilsk-Bergwerk die Jahresproduktion innerhalb der nächsten fünf Jahre auf 1 Million Unzen steigern wird. Dies ist laut „The Platinum Group Metals — a global perspective“ von C.F. Vermaak ein zuvor noch nie erzieltes Produktionsniveau. Nach den Parteien werden, um diese Produktion zu erreichen, umfangreiche Investitionen in Höhe von 1 bis 2 Mrd. US-Dollar notwendig sein, die in den nächsten vier bis fünf Jahren bereitgestellt werden könnten. Die Parteien behaupten darüber hinaus, daß eine Verpflichtung diese Mittel (in den näch-

sten zwei Jahren) aufzubringen von der Uneximbank und der Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung eingegangen wurde. Anders als angegeben, beteiligt sich die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung nicht an der Finanzierung. Angesichts des weiten Investitionshorizonts und der geringen Wahrscheinlichkeit, die Finanzierung zu sichern, ist es sehr unwahrscheinlich, daß Rußland das bisherige Produktionsniveau während der nächsten fünf Jahre erreichen (oder, wie von den Parteien angegeben, sogar überschreiten) kann.

Weitere Marktbeteiligte

- (126) Weitere Marktbeteiligte dieser Branche sind insbesondere Stillwater in den USA, und Inco, Kanada. Stillwater verfügt weder über die Produktionskapazität noch die Vorkommen der südafrikanischen Unternehmen, um deren Marktstellung streitig zu machen. Inco betreibt im wesentlichen Nickelbergbau. In jedem Fall können auf diese weiteren Marktbeteiligten aufgrund ihres Potentials nur einige Prozent des Platinweltmarkts entfallen.

B.3 Angebots- und Nachfrageprognosen*Von den Parteien vorgelegte Nachfrageprognosen*

- (127) Sowohl Implats als auch Lonrho haben Prognosen zur Platinnachfrage vorgelegt. Die Implats-Prognose wurde im Unternehmen intern erstellt, während die von Lonrho vorgelegte Prognose (Tabelle 7) von der Maklerfirma Anderson, Wilson & Partners Inc, Johannesburg, erstellt und in einem Rundbrief vom 28. August 1995 veröffentlicht wurde. Danach wird sich die Nachfrage (in 1000 Unzen) wie folgt entwickeln:

Tabelle 7

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Kfz-Abgaskatalysatoren	2 000	2 050	2 100	2 100	2 200	2 300
Rückgewinnung	-375	-375	-400	-425	-450	-500
Schmuckwaren	1 750	1 900	2 000	2 100	2 200	2 300
Industrie	700	745	770	775	790	800
Brennstoffzellen	30	30	40	50	60	70
Anlagezwecke	400	350	300	350	400	400
Andere	200	200	200	200	200	200
Summe	4 705	4 900	5 010	5 150	5 400	5 570

Der Durchschnittsanteil an der Gesamtnachfrage im entsprechenden Zeitraum beträgt für Kfz-Abgaskatalysatoren rund 34 %, für Schmuckwaren rund 40 %, für den industriellen Einsatz 19 % und für Anlagezwecke 7 %. Der Kommission wurden von den Parteien weitere Prognosen vorgelegt: für 1996 und 1997 Prognosen von BOE Nat West Securities und SBC Warburg und für den Zeitraum bis zum Jahr 2000 eine Prognose von Engelhard. Die Prognosen von Implats und BOE Nat West Securities sind optimistischer als die oben wiedergegebene Prognose, während diejenigen von Engelhard und SBC Warburg pessimistischer ausfallen. Für den Zeitraum 1997-2000 ist die obige Tabelle optimistischer als die Prognosen von Implats und Engelhard.

Faktoren, die die Prognose beeinflussen

Kfz-Abgaskatalysatoren

- (128) Die künftige Nachfrage nach Platin für Kfz-Abgaskatalysatoren hängt vom Nachfragezuwachs bei Kraftfahrzeugen und der Einführung neuer oder verschärfter Abgasvorschriften ab. Strengere Abgasvorschriften werden sowohl in den USA als auch in Europa bis zum Ende des Jahrhunderts erwartet. Außerdem liegen Anzeichen für eine zunehmende Nutzung von Platin in Abgaskatalysatoren für Dieselfahrzeuge in Europa vor. Es wird angenommen, daß in diesem Bereich ein weltweites Wachstum zu verzeichnen sein wird.
- (129) Die Nachfrage nach Platin für Kfz-Abgaskatalysatoren wird anhalten und weiter zunehmen und durch neue Gesetzesvorschriften, die zum Beispiel 1996 in Brasilien und 1997 in Argentinien eingeführt werden sollen, gestärkt.

Schmuckwaren

- (130) PGI prognostiziert, daß der japanische Platinschmuckwarenmarkt bis Ende dieses Jahrhunderts

wachsen wird. Außerdem werden der chinesische und der amerikanische Markt mit einer umfangreichen Marketingkampagne der International Platinum Association und der PGI bearbeitet. In den USA könnte die Nachfrage auf das Niveau der zwanziger Jahre (150 000 Unzen jährlich) zurückkehren. Ein Nachfragezuwachs bei Platinschmuck in China ist demgegenüber eher Spekulation, jedoch sind kulturelle Ähnlichkeiten zwischen Japan und China durchaus gegeben, so daß die Reinheit und die weißliche Erscheinung des Metalls wichtige Faktoren für ein solches Wachstum darstellen.

Industrielle Anwendungen

- (131) Eine nennenswerte neue Nachfrage der mineralölverarbeitenden und der chemischen Industrie ist insgesamt unwahrscheinlich, da deren Platinanwendungen im allgemeinen ausgereift sind. Trotzdem wird ein gewisser Ersatz stattfinden, da Anlagen, die für die Dauer der Rezession stillgelegt wurden, jetzt wieder in Betrieb genommen werden. Die zunehmende Nutzung von Personal Computern wird zu einer erhöhten Nachfrage führen, da mehr Platin für die Festplattenbeschichtungen und andere Bauteile der Computer benötigt wird. Außerdem können Brennstoffzellen langfristig zu einer höheren Nachfrage führen.

Von den Parteien vorgelegte Angebotsprognosen

- (132) Lonrho hat sich auf eine Prognose bezogen (Tabelle 8), die von der Maklerfirma Anderson, Wilson & Partners Inc, Johannesburg, erstellt und in einem Rundbrief vom 28. August 1995 veröffentlicht wurde. Danach entwickelt sich das Angebot (in 1000 Unzen) wie folgt:

Tabelle 8

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Nordamerika	230	220	210	210	210	210
Hartley	0	25	50	75	100	125
Mimosa	0	25	50	75	100	125
Andere	140	140	140	140	140	140
Südafrika	3 294	3 495	3 510	3 510	3 528	3 569
Zwischensumme	3 664	3 905	3 960	4 010	4 078	4 169
Russische Verkäufe	900	750	650	550	450	450
Summe	4 564	4 655	4 610	4 560	4 528	4 619

(133) Der Kommission wurden von den Parteien weitere Prognosen vorgelegt: für 1996 und 1997 Prognosen von BOE Nat West Securities und SBC Warburg und für den Zeitraum bis zum Jahr 2000 eine Prognose von Engelhard. Alle drei Prognosen weisen ein größeres Angebot aus, als aus der obigen Tabelle für 1996 und 1997 hervorgeht. Laut Engelhard wird das Angebot auch im Zeitraum 1998—2000 die obigen Werte übersteigen. Auch Implats hat eine Angebotsprognose für den obigen Zeitraum aus Unterlagen der Geschäftsleitung vorgelegt, nach der das Angebot über den obigen Werten liegt. Diese Prognose ist laut LPD im Hinblick auf das Angebot zu pessimistisch.

(134) Welche dieser Prognosen am zutreffendsten ist, ist unerheblich. Was von Bedeutung ist und aus Tabelle 8 eindeutig hervorgeht, ist die Tatsache, daß die südafrikanische und russische Förderung das weltweite Platinangebot weiterhin dominieren werden und eine moderate Nachfragesteigerung eintreten wird. Da das Angebot aus anderen Regionen und die Recyclingmengen gering sind, kann ein Angebotsdefizit nur durch Südafrika oder durch Rußland gedeckt werden. Es ist unwahrscheinlich, daß die russischen Verkäufe ausreichen werden, um ein künftiges Marktgleichgewicht abzuschwächen, da das Norilsk-Bergwerk (aus Mangel an Ersatzteilen und Verbrauchsgütern und wegen anderer Probleme wie dem Ausfall des örtlichen Kraftwerks) nicht in vollem Umfang in Betrieb ist. Außerdem ist es unwahrscheinlich, daß das Bergwerk ohne umfangreiche, vermutlich westliche Investitionen vollständig wieder in Betrieb genommen werden kann. Derartige Investitionen dürften ausbleiben, da ein westlicher Investor vor Durchführung von Investitionen im Bergwerk die bereits entstandenen Umweltschäden beheben müßte.

(135) Johnson Matthey schätzt, daß Rußland „in mindestens vier Jahren seit 1991“ Verkäufe aus Lagerbeständen getätigt hat. Die Frage lautet daher, für wie viele Jahre Lagerbestände vorhanden sind, die zur Deckung einer die Produktion überschreitenden Nachfrage der westlichen Welt zur Verfügung stehen könnten. Diese Frage kann nicht genau beantwortet werden, doch [...] wird in der Industrie allgemein davon ausgegangen, daß auf dem gegenwärtigen Niveau an Verkäufen der russische Platinvorrat zum Ende des Jahres 1997 verbraucht sein wird. Diese Ansicht [...] spiegelt sich in Tabelle 8 wider, der ein Rückgang der russischen Verkäufe zu entnehmen ist.

(136) In einem Wachstumsmarkt ist daher ein Angebotsdefizit wahrscheinlich, das realistischerweise nur von den südafrikanischen Erzeugern gedeckt werden kann.

B.4. Zugrundegelegte wirtschaftliche Prämissen für die Kommissionsanalyse der Marktbeherrschung in der Platinindustrie

(137) Die Kommission ist der Auffassung, daß der Wettbewerb in der Platinindustrie im wesentlichen auf vier Hauptanbieter beschränkt ist — Amplats, Implats, LPD und Rußland —, die 90 % des Markts abdecken. Alle vier Marktbeteiligten sind sich darüber hinaus ihrer Wirkung im Markt bewußt, was ihr Marktverhalten beeinflusst. Die Gründe für diese Auffassung sind folgende:

(138) a) Die Platinindustrie ist eine Rohstoffindustrie, die ein homogenes Produkt mit notierten Marktpreisen erzeugt. Alle vier Haupterzeuger sind sich ihres Gewichts im Markt bewußt. Dies wird beispielsweise durch den von [...] Bericht [...] belegt, der zeigt, [...] daß eine Einschränkung der Produktion durch das neue Unternehmen zu einer Preiserhöhung führen würde. Desgleichen scheint auch Rußland die Vorteile des Platinverkaufs in marktstarken Phasen erkannt zu haben (siehe unten). Die Erzeuger wissen, welche Risiken mit einem preisdrückenden Verhalten verbunden sind. In wirtschaftlicher Sicht sehen sich die Erzeuger nicht einfach als Mengenanpasser. Dies ist noch weniger nach einem Zusammenschluß von Implats und LPD der Fall, wenn es anfangs drei und kurz darauf (unter Annahme eines Rückgangs der russischen Verkäufe, siehe unten) nur noch zwei größere Marktbeteiligte geben wird.

b) Die Platinindustrie ist durch hohe Fixkosten und eine unflexible Kostenstruktur geprägt. [...] gibt beispielsweise an, daß auf die Fixkosten 70 % der Gesamtkosten entfallen. [...] in der Platinindustrie kann die Erzeugung angesichts dieser Kostenstruktur mit hohen Fixkosten nicht wesentlich variiert werden, selbst wenn eine Reihe von Abbaustätten nur einen geringen oder gar keinen Rentabilitätsbeitrag leisten. Eine Strategie mit dem Ziel, die Abbaustätten mit niedrigen Deckungsbeiträgen zu schließen und sich auf die rentabelsten Abbaustätten zu konzentrieren, würde bedeuten, daß nicht reduzierbare Kosten den verbleibenden Abbaustätten zugerechnet werden müssen, wodurch alle Abbaustätten mit marginalem Deckungsbeitrag unrentabel würden, was wiederum zu neuen Schließungen von Abbaustätten führen würde.] Ein Platinerzeuger muß daher bei der Festlegung des angemessenen Produktionsniveaus die gesamte Kostensituation seiner Betriebe berücksichtigen und nicht bloß die Betriebskosten einzelner Abbaustätten.

Außerdem erhöhen die Kosten für die vorübergehende Schließung und für die Wiederinbetriebnahme von Abbaustätten die Starrheit der Produktion. Einzelne Abbaustätten werden nicht einfach kurzfristigen Entwicklungen des Platinpreises folgend außer Betrieb gesetzt und wieder in Betrieb genommen.

Die Kommission hat in Anhang II einen Kostenvergleich zwischen den Haupterzeugern in Südafrika auf der Grundlage von Implats-Daten vorgenommen. Dabei handelt es sich um einen Vergleich der Betriebskosten von Abbaustätten und nicht der Grenzkostenkurven für die Platinerzeugung. Ein Großteil der Betriebskosten einer Abbaustätte ändert sich tatsächlich nicht in Abhängigkeit von der Produktionsmenge, sondern stellt Fixkosten dar. Wie bereits erwähnt, basieren Entscheidungen über die Produktionsmenge eines Platinbergwerks außerdem auf einer Reihe von anderen Faktoren als den kurzfristigen Betriebskosten und Deckungsbeiträgen einzelner Abbaustätten. Daher stellen die Kostenkurven in Anhang II weder die kurzfristigen noch die langfristigen Angebotskurven der einzelnen Erzeuger dar, sondern dienen lediglich zum Vergleich der Betriebskosten.

- c) In der Platinindustrie wäre ein Merkmal für den Mißbrauch einer beherrschenden Stellung die kontrollierte Begrenzung der Produktionsmenge, was zu einem Preisanstieg führen würde. Damit ein solcher Mißbrauch erfolgreich ist, darf die Angebotsreaktion marginaler Quellen, wie sie das Recycling, Anbieter außerhalb des Oligopols und oberirdische Lagerbestände darstellen, nicht so stark sein, daß sie die durch die Produktionsrücknahme im Markt entstandene Lücke füllt.

In dieser Hinsicht ist aufschlußreich, daß die bisherigen Daten nicht viele Belege für eine Angebotsreaktion derjenigen marginalen Quellen liefern. Mengenmäßig wuchs der Platinmarkt von 1985 bis 1995 von 2,8 auf 5,2 Millionen Unzen. Von der zusätzlichen Nachfrage in Höhe von 2,4 Millionen Unzen wurden 2 Millionen Unzen von Amplats, LPD und Rußland bedient, während andere Anbieter und das Recycling nur den Rest des Anstieges abdeckten. Anbieter außerhalb Rußlands und Südafrikas haben ihren Marktanteil von 6 % im Jahr 1985 lediglich auf 7 % im Jahr 1995 gesteigert, während das Recycling im gleichen Zeitraum von 2 % auf 6 % des Gesamtmarkts angewachsen ist. Es ist daher unrealistisch anzunehmen, daß das Recycling und die marginalen Anbieter außerhalb Südafrikas und Rußlands einen wesentlichen Anstieg des Platinpreises hätten verhindern können, wenn Amplats, LPD und Rußland die zusätzliche Nachfrage nach Platin nicht gedeckt hätten.

Im Zeitraum 1985—1995 gab es einen verhältnismäßig geringen Abbau oberirdischer Lagerbestände (Rußland ausgenommen), obwohl die realen Platinpreise von 400 US-Dollar je Unze im Jahr 1985 auf über 600 US-Dollar in den Jahren 1986—1989 angestiegen waren und dort verharrten, während die jährliche Nachfrage im Zeitraum 1985—1995 gleichzeitig um 2,4 Millionen Unzen gestiegen war. Der Lagerabbau erreichte innerhalb dieses Zeitraums 1987 und 1988 seinen Höhepunkt mit Mengen von 220 000 und 370 000 Unzen, was höchstens 10 % der Nachfrage entsprach und einen Anstieg des Platinpreises zwischen 1986 und 1987 nicht verhindern konnte. Somit konnte der Lagerabbau während dieses Zeitraums keine ausreichend disziplinierende Wirkung auf einen dominanten Beteiligten am Platinmarkt ausüben.

Die Parteien haben vorgetragen, daß seit 1985 Lagerbestände von 4 Millionen Unzen in Form von Platinbarren für Anlagezwecke gebildet wurden. Die meisten dieser Barren wurden an Privatanleger in Japan verkauft und sind weit gestreut. Die Parteien argumentieren, daß diese Barren wieder auf den Markt kommen und preisdisciplinierend wirken könnten. Da diese Barren jedoch weit gestreut gehalten werden, Bestandteil privater Anlagepläne sind und für den längerfristigen Besitz gekauft werden, ist es unwahrscheinlich, daß sie dieselbe disziplinierende Wirkung ausüben, wie wenn sie, wie im Fall der russischen Lagerbestände, in einem größeren Block gehalten würden. Nur in einem einzigen Jahr (1986) kam ein Teil dieses Metalls wieder auf den Markt, was aber auch nur eine bestimmte Art Barren betraf. In jedem Fall würde der Ankauf und Verkauf eines Lagerbestands von nur 4 Millionen Unzen wahrscheinlich stark von den zugrundeliegenden Angebots- und Nachfragefaktoren im Platinmarkt und somit von den Maßnahmen der Erzeuger beeinflusst sein. Dies stimmt auch mit dem Ergebnis der RSI-Studie über Einflußfaktoren des Platinpreises überein, daß „es im Gegensatz zu Gold nur begrenzte Lager gibt, die periodische Ausschläge in der Investmentnachfrage befriedigen können.“

Wie oben ausgeführt ist die Kommission daher nicht der Auffassung, daß Angebotsreaktionen marginaler Art in bezug auf Lagerbestände, neue Bergwerke und Recycling disziplinierende Kräfte von Bedeutung darstellen, die einen Mißbrauch einer beherrschenden Stellung, wie sie Amplats, Implats/LPD und Rußland gemein-

sam haben⁽¹²⁾, verhindern könnten. Ein Ergebnis des geplanten Zusammenschlusses ist in der Tat, daß die zusammengeschlossenen Unternehmen Implats und LPD keinen Anreiz haben werden, die Produktion auszuweiten, wenn dies dem Gesamtinteresse des Oligopols widerspricht (siehe unten). Es muß auch festgehalten werden, daß ein marginaler Anbieter in seiner Entscheidungsfindung das überwältigende Gewicht der Oligopolmitglieder im Markt berücksichtigen muß.

- (139) Zusammenfassend ist festzuhalten, daß eine wirtschaftliche Analyse des Wettbewerbs und der Marktbeherrschung in der Platinindustrie von den Prämissen auszugehen hat, daß die vier Hauptakteure sich der Tatsache bewußt sind, daß die Preise durch ihre Produktionsentscheidungen beeinflusst werden, und daß das Angebot marginaler Quellen nicht ausreicht, um monopolistische Verhaltensweisen zu verhindern. Unter diesem Blickwinkel kommt die folgende Analyse zu dem Schluß, daß die oligopolistische Marktbeherrschung eine sehr wahrscheinliche Konsequenz des Zusammenschlusses ist.

B.5. Oligopolistische Beherrschung

- (140) Ähnlich negative Auswirkungen wie die, die sich aus der beherrschenden Stellung eines einzelnen Unternehmens ergeben, hat auch die beherrschende Stellung eines Oligopols. Eine solche Situation kann eintreten, wenn die bloße Anpassung der Mitglieder des Oligopols an die Marktbedingungen ein wettbewerbswidriges Parallelverhalten verursacht, durch das das Oligopol beherrschend wird. Eine aktive Kollusion wäre daher keine unbedingte Voraussetzung dafür, daß die Mitglieder des Oligopols eine beherrschende Stellung erreichen und sich in erheblichem Ausmaß unabhängig von ihren restlichen Wettbewerbern, ihren Kunden und schließlich auch den Verbrauchern verhalten.

- (141) Im Platinmarkt kontrollieren Amplats, Implats, LPD und Rußland die Förderung und bilden ein Oligopol. Bereits vor einem Zusammenschluß scheint der Platinmarkt viele Merkmale eines nicht-wettbewerbliehen oligopolistischen Markts aufzuweisen:

- a) Auf der Nachfrageseite ist ein gemäßigtes Wachstum, eine unelastische Nachfrage und eine unbedeutende ausgleichende Nachfragemacht gegeben. Die Käufer sind daher in hohem Maße für mögliche Mißbräuche anfällig.
- (b) Die Angebotsseite weist einen hohen Konzentrationsgrad auf und ist durch eine große

Transparenz bei einem homogenen Produkt, eine ausgereifte Produktionstechnologie und hohe Zutrittsschranken (zu denen hohe unwiederbringliche Kosten gehören) gekennzeichnet, und die Anbieter verfügen über finanzielle Verknüpfungen und Kontakte auf mehreren Märkten. Diese Merkmale der Angebotsseite erleichtern es den Anbietern, ein Parallelverhalten an den Tag zu legen, und bieten ihnen Anreize dazu, ohne daß ein Ausgleich durch Maßnahmen auf der Nachfrageseite möglich ist.

- (142) Aufgrund dieser Marktmerkmale war die Wettbewerbsintensität im Platinmarkt gering und lagen in der Vergangenheit nur wenige Wettbewerbselemente sowie eine Tendenz zur oligopolistischen Marktbeherrschung vor. Der geplante Zusammenschluß wird zu einer Ausschaltung dieser Wettbewerbselemente und zu einer oligopolistischen Marktbeherrschung letztlich zum Schaden der Verbraucher führen.

Die Merkmale des Platinmarkts fördern die oligopolistische Beherrschung

i) Markttransparenz und Homogenität

- (143) In einem transparenten Markt fällt es einem Unternehmen leicht, die Maßnahmen seiner Wettbewerber zu verfolgen und seine eigenen Entscheidungen daran auszurichten. In einem Rohstoffmarkt wie dem Markt für Platin ist das Produkt homogen, und die wichtigsten Marktparameter sind Preis und Liefermengen.

- (144) Die Tatsache, daß es sich bei Platin um ein Grunderzeugnis handelt sowie der Handel mit Platin an den Metallbörsen machen den Markt in preislicher Hinsicht äußerst transparent.

- (145) Die Liefermengen am Markt sind der Branche ohne weiteres bekannt. Erstens sind die an den Metallbörsen gehandelten Mengen öffentlich bekannt, und alle Marktteilnehmern würden unmittelbar erfahren, wenn beispielsweise erhebliche neue Mengen an den Metallbörsen angeboten würden. Zweitens werden Statistiken über Produktion und Verkäufe regelmäßig von Unternehmen wie Johnson Matthey und Degussa veröffentlicht. Selbst Zahlen über russische Verkäufe sind öffentlichen Quellen, z. B. aus diesen Veröffentlichungen, zu entnehmen, und in der Branche scheinen der allgemeine Zustand des russischen Bergwerks, dessen Produktionsniveau sowie Schätzungen zu russischen Lagerbeständen und Vorkommen im Grunde unbestritten zu sein. Drittens ist die Anzahl der Direktkunden verhältnismäßig gering, so daß es den Erzeugern leichtfällt, mit allen potentiellen und tatsächlichen Kunden in Verbindung zu treten. Viertens bedeutet die Tatsache, daß das meiste Platin im Rahmen langfristiger Verträge verkauft

⁽¹²⁾ Aus der Darstellung von NERA wäre zu folgern, daß selbst ein hypothetisches Unternehmen, das die gesamte südafrikanische und russische Produktion kontrollieren und somit über einen Marktanteil von 90 % verfügen würde, keine beherrschende Stellung hätte.

wird (siehe unten), daß Kunden auf neue Angebote nur mit einer gewissen Verzögerung reagieren können und der Lieferantenwechsel eines Kunden den Wettbewerbern unmittelbar bekannt wird. Schließlich begrenzen Klauseln in langfristigen Verträgen, die den Wiederverkauf des Platins untersagen (siehe unten), die Anzahl der Verkäufer am Markt, wodurch die Transparenz erhöht wird.

(146) In der Platinindustrie wird neue Zusatzkapazität in der Regel durch separate Investitionsprojekte geschaffen. Details neuer Investitionsprojekte, die zu Kapazitätserhöhungen führen, sind in der Branche in der Regel ebenfalls bekannt. Die Stillwater-Erweiterungspläne und die genauen erwarteten Produktionsmengen des neuen Hartley-Bergwerks in Simbabwe sind beispielsweise öffentlich bekannt.

(147) Offensichtlich erstreckt sich die Transparenz nicht auf alle Aspekte des Platinbergbaus und der Raffination einzelner Unternehmen. Bestimmte Daten werden als Geschäftsgeheimnis behandelt. Dies ist der Fall bei Einzelheiten zu Kundenverträgen, detaillierten Produktionsdaten bezüglich der Erbeschaffenheit und der genauen Qualität und dem Ausmaß von Vorkommen. Außerdem verfügt die Branche zwar über gewisse Kenntnisse der russischen Aktivitäten, doch sind diese nicht vollständig.

(148) Insgesamt muß jedoch geschlossen werden, daß die Platinindustrie durch eine hohe Transparenz gekennzeichnet ist, was Preise, Förder- und Verkaufsmengen, Kapazitätssteigerungen durch neue Investitionsprojekte und Gesamtvorkommen der Erzeuger angeht. Die Markttransparenz wird durch die Tatsache erhöht, daß die Platinindustrie eine relativ kleine Anzahl von Unternehmen umfaßt, die in engem Kontakt miteinander stehen. Informationen scheinen sich über informelle Kanäle sehr schnell zu verbreiten. Im Prinzip kennen sich alle maßgebenden Beteiligten persönlich und kommen häufig zusammen. Es ist auch durchaus üblich, daß Schlüsselpersonal von einem Unternehmen zum anderen wechselt. Beispielsweise war der Gencor-Vorstandsvorsitzende, Herr Gilbertson, zuvor Vorsitzender der Rustenburg Platinum Mines (jetzt Amplats). Die große Transparenz des Markts und die Produkthomogenität verschaffen den Hauptbeteiligten Kenntnis von den Maßnahmen der anderen Marktbeteiligten, was ein wettbewerbswidriges Parallelverhalten vereinfacht.

ii) Die Nachfrage ist in der jetzigen Preisspanne unelastisch

(149) Wie im Abschnitt über die Ermittlung des relevanten Produktmarkts bereits ausgeführt, scheint die Nachfrage nach Platin wegen der Unersetzbarkeit

des Metalls für viele Zwecke in der jetzigen Preisspanne unelastisch (kleiner eins) ist. Die geringe Preiselastizität der Platinnachfrage schafft einen größeren Anreiz für wettbewerbswidriges Parallelverhalten, da ein Preiswettbewerb allen Anbietern schaden würde. Außerdem scheint der Preiswettbewerb im Platinmarkt verhältnismäßig schwach zu sein (siehe unten).

iii) Die Käufer verfügen über keine ausgleichende Nachfragemacht

(150) Nach Aussage der Parteien wäre eine starke Käuferkonzentration mit etwa zehn maßgebenden Käufern weltweit gegeben, die eine erhebliche Nachfragemacht hätten. Zwei der größten Verarbeiter, Johnson Matthey und Engelhard, sind jedoch mit Amplats verbunden. Außerdem sind die verhältnismäßig geringen Kundenrabatte und die Klauseln in langfristigen Verträgen, die den Kunden einen Weiterverkauf ohne Genehmigung des Erzeugers verbieten (siehe unten), Anzeichen für die geringe Nachfragemacht. Wichtiger ist, daß die Verarbeiter — mit Ausnahme eines größeren Automobilherstellers (der Rabatte erhält) — nicht die Endkunden sind und Preisänderungen einfach an ihre Kunden weitergeben. Es ist unwahrscheinlich, daß diese Abnehmer über eine bedeutende ausgleichende Nachfragemacht verfügen, weil die Erzeugnisse nicht substituierbar sind und es eine große Anzahl solcher Abnehmer gibt.

iv) Prognosen sagen ein gemäßigtes Nachfragewachstum voraus

(151) Die Nachfrage soll Prognosen zufolge während der nächsten fünf Jahre mit einer gemäßigten Zuwachsrate von rund 3 % jährlich zunehmen. Dies wird im Jahr 2000 zu einem Marktvolumen von rund 5,7 Millionen Unzen (also rund 1 Million Unzen mehr als 1995) führen. Ein recht stabiler Markt wird keine neuen Unternehmen zum Eintritt in den Markt ermutigen und auch keine aggressiven Maßnahmen zur Vereinnahmung des Marktwachstums rechtfertigen, so daß darin wohl kein bedeutender Wettbewerbsanreiz zu sehen ist.

v) Die Bergbau- und Raffinationstechnologien sind ausgereift

(152) Unternehmen sind im Rahmen ihrer normalen Geschäftstätigkeit ständig bestrebt, die Kosten durch Einführung neuer Arbeitsmethoden und neuer Produktionstechnologien zu senken. Daher werden die eingesetzten Arbeitsmethoden und Technologien in den meisten Branchen im Laufe der Zeit verbessert. Der Platinbergbau ist in dieser Hinsicht keine Ausnahme. Außerdem ist es nicht ungewöhnlich, daß sich Unternehmen derselben Branche in ihren Arbeitsmethoden in gewissem

Maß unterscheiden. Es bestehen dementsprechend auch erkennbare Unterschiede zwischen den Arbeitsmethoden der vier Hauptplatinerzeuger. LPD gilt allgemein als fortschrittlichstes und effizientestes Unternehmen des südafrikanischen Platinbergbaus. Es wird ebenso in der Branche anerkannt, daß der Wettbewerb durch LPD sowohl Amplats als auch Implats zu einer Senkung ihrer Kosten gezwungen hat.

- (153) Technologische Entwicklungen im Platinbergbau erfolgen jedoch nur verhältnismäßig langsam. Es sind keine größeren technologischen Durchbrüche zu erwarten, die grundlegende Änderungen der Produktionsstruktur der Platinindustrie bewirken würden. Der Fortschritt bei Bergbau- und Raffinationstechnologien dürfte daher keine Quelle intensiven Wettbewerbs sein.

vi) Hohe Zutrittsschranken und keine bedeutenden neu in den Markt eintretenden Unternehmen

- (154) Die hochwertigen Erzkvorkommen in der Welt befinden sich in den Händen von Amplats, Implats, LPD und Rußland. Insbesondere kontrollieren Amplats, Implats und LPD alle wirtschaftlich ausbeutbaren Vorkommen in Südafrika. Dies stellt definitiv eine Marktzutrittsschranke dar. Außerdem sind Bergbau und Raffination von Platin eine kapitalintensive Industrie. Aus dem Kapitalbedarf ergeben sich ebenfalls hohe Zutrittsschranken. Ein Großteil der Kosten für die Entwicklung eines Bergwerks sind unwiederbringlich, was das Risiko eines Engagements im Platinbergbau erhöht. Es scheint in absehbarer Zukunft keine bedeutenden, neu in den Markt eintretenden Unternehmen zu geben, die in der Lage wären, mit den Mitgliedern des Oligopols in Wettbewerb zu treten.

vii) Kontakte auf mehreren Märkten und strukturelle Verbindungen

- (155) Die Mitglieder des Oligopols treffen in den Märkten für alle PGM sowie in einer Reihe anderer Märkte aufeinander; so sind z. B. Gencor, die Mütter von Gencor, AAC und Rußland alle bedeutende Golderzeuger.

- (156) Strukturelle Verbindungen sind zwischen mehreren Beteiligten der Branche gegeben. Insbesondere kontrolliert AAC das Unternehmen De Beers, das für den Betrieb der Central Selling Organisation, auf die zwischen 70 und 80 % der Diamantenverkäufe weltweit entfallen, verantwortlich ist. Dieses Unternehmen und Rußland haben ein Kartellabkommen im Diamantenmarkt abgeschlossen. Außerdem sind Gencor (über Samancor) und AAC (über Vanadium) als Gesellschafter am Gemeinschaftsunternehmen Columbus beteiligt, das im südafrikanischen Edelstahlbereich tätig ist. Seit 1992 war Columbus an größeren Erweiterungsmaßnahmen beteiligt, mit denen das Gemein-

schaftsunternehmen der sechstgrößte Edstahlerzeuger der Welt werden soll. Um die Rohstoffnachfrage decken zu können, hat Columbus Zugang zur Ferrochrom-Verhüttung eines seiner Gesellschafter (Samancor) und kann seinen Nickelbedarf bei den inländischen Nickelerzeugern Amplats und Implats decken. Zwar liegen diese Tätigkeiten außerhalb des Platinmetallbereichs, zeigen aber doch die engen Verbindungen zwischen den Parteien und ihren Wettbewerbern.

- (157) Am 13. März 1996 (dem Tag der mündlichen Anhörung des Falls) hat AAC rund 6 % der Aktien an Lonrho PLC mit einem Vorkaufsrecht auf weitere 18 % erworben. Sanlam, eine der Gencor-Muttergesellschaften, hält rund 3 % des Aktienkapitals von Lonrho PLC. Ein Anteil von fast 25 % ist geeignet, dem Aktionär einen erheblichen Einfluß auf Lonrho PLC zu verschaffen, da sich die restlichen Aktien in Streubesitz befinden. Dies bestätigt das Interesse von Amplats an den LPD-Aktivitäten und verstärkt die strukturellen Verbindungen zwischen den Erzeugern in der Platinindustrie.

- (158) Die Kontakte auf mehreren Märkten und die strukturellen Verbindungen können eine disziplinierende Wirkung auf die Mitglieder eines Oligopols ausüben, weil dann mehrere Vergeltungsmöglichkeiten bestehen, indem sie das Vergeltungsrisiko erhöhen. In Unterlagen (datiert mit 6. Mai 1994) — die den Geschäftsführungen von Gencor und Implats übermittelt wurden — fand sich das Gutachten eines Beraters, das sich mit den möglichen Reaktionen von Konkurrenten in Folge von Implats Zusammenarbeit mit LPD beschäftigte. Ein mögliches Szenario beinhaltete folgendes: „Disziplinierungsmaßnahmen und gezielte Preiskriege — beispielsweise Rh (Rhodium)“.

viii) Schlußfolgerung

- (159) Die Markttransparenz und Produkthomogenität in Verbindung mit den anderen Merkmalen von Angebot und Nachfrage haben eine Situation geschaffen, die zu einer oligopolistischen Marktbeherrschung beiträgt. Wie im folgenden ausgeführt wird, wird die Tendenz zu einer oligopolistischen Beherrschung durch das geringe Wettbewerbsniveau im Markt während der letzten zwei Jahrzehnte belegt.

In der Vergangenheit gab es eine Tendenz zur oligopolistischen Marktbeherrschung

- (160) Das Marktwachstum und die Entwicklung der Marktanteile im letzten Jahrzehnt weisen auf ein gewisses Maß an Wettbewerb im Markt hin. Der schwache Wettbewerb und andere Verhaltensweisen der Mitglieder des Oligopols in der Vergangenheit zeigen jedoch die geringe Ausprägung des

Wettbewerbs und die Tendenz zur oligopolistischen Marktbeherrschung in den letzten zwei Jahrzehnten.

i) Marktwachstum und Entwicklung der Marktanteile in der Vergangenheit

- (161) Wie aus der Tabelle in Anhang IV hervorgeht, wuchs der gesamte Platinmarkt im Zeitraum 1985—1995 um 2,4 Millionen von 2,8 auf 5,2 Millionen Unzen. Das Recycling nahm um 245 000 Unzen zu und erhöhte seinen Marktanteil von 2 auf 6 %. Die Hauptnutznießer des Nachfrageanstiegs waren jedoch Rußland, Amplats und LPD, die ihre Verkäufe um fast 2 Millionen Unzen steigerten. Rußland erhöhte seinen Marktanteil von 8 auf 23 %, hauptsächlich durch verstärkte Verkäufe aus Lagerbeständen, und LPD durch erweiterte Produktion von [...] ⁽¹³⁾ auf [...] ⁽¹⁴⁾, während die Produktionserhöhung von Amplats einen Rückgang des Marktanteils von [...] ⁽¹⁵⁾ auf [...] ⁽¹⁶⁾ nicht verhindern konnte. Implants war nicht in der Lage, seine Produktion zu steigern, und mußte einen Rückgang des Marktanteils von [...] ⁽¹⁷⁾ auf [...] ⁽¹⁸⁾ hinnehmen. Diese Veränderungen bei den Marktanteilen deuten sicherlich auf ein gewisses Maß an Wettbewerb im Markt hin. Insbesondere wurde der Wettbewerb um das Marktwachstum von Rußland und LPD ausgetragen, während Amplats nicht als aggressiver Wettbewerber bezeichnet werden kann, da es einen rückläufigen Marktanteil zu verzeichnen hatte und nur in einem Tempo expandiert hat, das ihm die Verteidigung seiner Position als führender Erzeuger erlaubte, obwohl es über Möglichkeiten für eine weitere Expansion verfügte.

ii) Geringer direkter Preiswettbewerb für langfristige Verträge

- (162) Die Tatsachen belegen, daß der direkte Preiswettbewerb im Markt gering ist. Die Tagespreise werden an den Metallbörsen ermittelt, jedoch wird nach Angaben sowohl der Kunden als auch der Parteien rund 90 % des Platins im Rahmen langfristiger Verträge und nur 10 % an den Metallbörsen gehandelt. Die meisten langfristigen Verträge haben eine Laufzeit von einem Jahr, werden aber in der Regel automatisch verlängert. Die Abnehmer-Lieferanten-Beziehungen sind deswegen in der Regel relativ stabil. Langfristige Verträge enthalten oft eine Klausel, nach der das Metall für den beabsichtigten Zweck verwendet werden muß und insbesondere ein Wiederverkauf nicht ohne Genehmigung des Verkäufers erfolgen darf, der sich das Recht vorbehält, das nicht benötigte Metall vom

Käufer zurückzukaufen. Als Entschädigung für diese Beschränkungen erhält der Käufer häufig einen geringen Rabatt von [...] ⁽¹⁹⁾ auf den Marktpreis. Diese Beschränkungen verhindern jedoch auch, daß das Metall anderen Kunden angeboten wird oder auf die Metallbörsen gelangt und dadurch den Platinmarktpreis beeinflusst. Insbesondere die langfristigen Verträge der Automobilhersteller enthalten solche Klauseln, doch auch bei einigen Verarbeitern ist dies der Fall. Die Kommission schätzt, daß möglicherweise bis zu 40 % der jährlichen Platinverkäufe diesen Beschränkungen unterliegen. Die stabilen Abnehmer-Lieferanten-Beziehungen, die geringen Rabatte und die Beschränkungen hinsichtlich des Platinwiederverkaufs sind Belege für den eingeschränkten direkten Preiswettbewerb im Platinmarkt.

- (163) Die Parteien argumentieren in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte wie folgt:

„Die Bedenken der Kommission hinsichtlich des Preiswettbewerbs scheinen sich auf die geringen Abweichungen bei Kundenrabatten zu beziehen, doch wäre in einer homogenen Branche keine Streuung zu erwarten (unabhängig davon, ob der Markt vollkommenem Wettbewerb ausgesetzt oder monopolisiert ist)“ (NERA-Gutachten, S. 27).

- (164) Die Kommission stimmt dieser Schlußfolgerung über den Wettbewerb in der Platinindustrie nicht zu. Die Anbieter konkurrieren bei langfristigen Kundenverträgen miteinander. Ein für das Wachstum von LPD in den letzten Jahren wichtiger Faktor war der bedeutende Liefervertrag des Unternehmens mit Engelhard. Dabei stand LPD im Wettbewerb mit Amplats, konnte den Kunden aber aufgrund besserer Vertragsbedingungen für sich gewinnen, obwohl Engelhard mit AAC verbunden ist. In einem Markt mit einer beschränkten Anzahl von Anbietern und Abnehmern, und wo die Preise für Verkäufe unter langfristiger Verträge mit dem Marktpreis indexiert sind, würde der Preiswettbewerb in Form von Rabattangeboten erfolgen, wenn die Anbieter bei wichtigen Verträgen konkurrieren. Es wäre in der Tat unlogisch, wenn Rabatte für den Abnehmer bei der Auswahl eines Lieferanten keine Rolle spielten. Es ist jedoch belegt, daß es nur einen geringen derartigen Wettbewerb im Platinmarkt gibt.

iii) Anhaltend hohe Preisniveaus als Beleg für eine geringe Wettbewerbsintensität

- (165) Die Parteien argumentieren in ihrer Antwort, daß die realen Platinpreise in Rand im Laufe der neun-

⁽¹³⁾ Weniger als 10 %.

⁽¹⁴⁾ Weniger als 15 %.

⁽¹⁵⁾ Weniger als 50 %.

⁽¹⁶⁾ Weniger als 40 %.

⁽¹⁷⁾ Weniger als 40 %.

⁽¹⁸⁾ Weniger als 25 %.

⁽¹⁹⁾ Weniger als 5 %.

ziger Jahre gefallen sind, was die südafrikanischen Erzeuger unter Wettbewerbsdruck gesetzt hat:

„Wenn die verhältnismäßig starke südafrikanische Inflation in diesem Zeitraum berücksichtigt wird, wird der starke Verfall der realen Platinpreise im Laufe der neunziger Jahre deutlich. Der Durchschnittspreis war 1995 halb so hoch wie zehn Jahre zuvor. Dies vermittelt eine Vorstellung von dem Wettbewerbsdruck, dem die südafrikanischen Erzeuger in den letzten Jahren ausgesetzt waren.“ (NERA-Gutachten, S. 18)

(166) Die Entwicklung der jährlichen realen Platinpreise von 1975 bis 1995 in US-Dollar, Yen und Rand ist in Anhang V wiedergegeben. Es wird deutlich, daß die realen Platinpreise in Rand von 1 500 R/Unze 1980 und 1986 auf über 3 000 R/Unze stiegen. Mit Ausnahme des Jahres 1982 blieb der reale Platinpreis während des gesamten Zeitraums 1978—1990 über 2 000 R/Unze. Angesichts der Nachfragesteigerung seit 1985 und der Tatsache, daß LPD und Rußland ihren Marktanteil erhöht haben, muß geschlossen werden, daß LPD und Rußland eine wesentliche Rolle bei der Senkung des realen Preisniveaus im Lauf der letzten fünf Jahre, fast bis auf das Niveau Mitte der siebziger Jahre, gespielt haben. Dies ist eine weitere Bestätigung dafür, daß während der letzten fünf Jahre von LPD und Rußland ein gewisses Maß an Wettbewerb ausging, was aber sicherlich nicht der Fall ist, wenn der gesamte Zeitraum der letzten beiden Jahrzehnte betrachtet wird.

(167) Außerdem ist zu beachten, daß die relativ geringe Menge des an den Metallbörsen gehandelten Platins und das Bestehen langfristiger Verträge den Erzeugern die Möglichkeit zu erheblichem Einfluß auf die Marktpreisentwicklung geben. Erstens haben die Erzeuger bei langfristigen Verträgen größere Kontrolle über die Liefermengen und somit über den Marktpreis. Dies ist insbesondere bei Verträgen mit Wiederverkaufsbeschränkungen der Fall. Langfristige Verträge sind daher geeignet, eine direkte Beeinflussung der Marktpreisentwicklung auf den Metallbörsen zu verhindern. Zweitens haben die Haupterzeuger aufgrund ihres Angebots an den Metallbörsen erhebliche Einflußmöglichkeiten auf die dort ermittelten Preise. Rußland hat z. B. in den letzten Jahren eine erhebliche Menge Platin an den Metallbörsen verkauft, was zu der obengenannten Senkung der Platinpreise beigetragen hat. 1991 fiel der Platinpreis sogar unter 350 US-Dollar, als die russischen Ausfuhren zum ersten Mal die Schwelle von 1 Million Unzen überstiegen.

iv) Verhalten der Hauptmarktteilnehmer in der Vergangenheit

(168) Die Kommission hat nicht nachgeprüft, ob die Haupterzeuger sich in der Vergangenheit wie ein Kartell verhalten haben. Bei der Beurteilung, ob ein wettbewerbswidriges Parallelverhalten künftig möglich ist, müssen jedoch das besondere Wettbewerbsumfeld, in dem die südafrikanischen Erzeuger in der Vergangenheit tätig waren, sowie das gegenwärtige Wettbewerbsverhalten Rußlands berücksichtigt werden.

(169) Wettbewerb war vor den kürzlich erfolgten politischen Veränderungen kein vorrangiges Merkmal der südafrikanischen Wirtschaft. Präsident Mandela hat in einem Interview der südafrikanischen Fernsehsendung „Focus“ auf die Frage, ob er eine Kartellrechtspolitik für erforderlich hält, geantwortet:

„Daß es fünf Großkonzerne gibt, die mehr als drei Viertel aller an der Börse gehandelten Aktien besitzen, ist absolut unerwünscht. Unsere Volkswirtschaft kann nicht gedeihen und sich entwickeln, wenn sie sich im Würgegriff von fünf Großkonzernen befindet, die über eine Monopolstellung in der Industrie verfügen. Es muß Wettbewerb geben. Deshalb ist der Handels- und Industrieminister entschlossen, das Wettbewerbsrecht zu ändern, um Wettbewerb zu gewährleisten. Eine besonders wichtige Rolle kommt dabei dem Kartellrecht zu.“

(170) Übereinstimmend mit der Aussage von Präsident Mandela heißt es in einem offiziellen Diskussionsdokument der südafrikanischen Regierung zu einer Bodenschatz- und Bergbaupolitik für Südafrika:

„Marktstrukturen, die sich aus der Marktbeherrschung durch Großkonzerne ergeben haben, stellen kritische Probleme dar, da sie zu oligopolistischen Märkten führen. ... In Südafrika haben Großkonzerne die Marktanteile mit einer Reihe kollusiver Verhaltensweisen unter sich aufgeteilt, wobei sie sich absprechen, sich auf einigen Märkten des Wettbewerbs zu enthalten, um in anderen, damit nicht zusammenhängenden Märkten ungestört vorgehen zu können.“

Bei diesem Dokument handelt es sich um ein Diskussionsdokument, das einander widersprechende Ansichten enthalten kann. Die zitierte Aussage wird jedoch in dem Dokument nicht bestritten. Dabei ist zu bedenken, daß der Bergbau einen der wichtigsten Wirtschaftszweige Südafrikas darstellt und AAC, Gencor und die Gencor-Muttergesellschaften zu den bedeutendsten Beteiligten im südafrikanischen Bergbau gehören.

- (171) Im Platinmarkt hat Rußland in den letzten Jahren 10 % der Marktnachfrage durch Verkäufe aus seinen Lagerbeständen abgedeckt. Die russischen Verkäufe von Lagerbeständen dürften in erster Linie durch den Devisenbedarf begründet sein. Rußland hat durch seine Verkäufe einen gewissen Wettbewerb gewährleistet und dazu beigetragen, den realen Platinpreis Anfang der neunziger Jahre zu senken, und in gewissem Maße auch bis heute starke Preissteigerungen verhindert. Auf der Grundlage öffentlich verfügbarer Informationen von Johnson Matthey scheint es jedoch, daß Rußland die Vorteile eines Verkaufs in starken Marktphasen erkannt hat und den Platinpreis nicht zu tief fallen lassen. Dem von Rußland gewährleisteten Wettbewerb auf dem Platinmarkt sind daher Grenzen gesetzt. Ausgehend vom Verhalten in der Vergangenheit ist zu schließen, daß Rußland lediglich in gewissem Maße als effektiver Wettbewerber gegenüber den südafrikanischen Haupterzeugern auftreten wird, und das auch nur bis zur Erschöpfung der Lagerbestände (siehe unten).
- (172) Nach Aussagen von Herrn R.W. Rowland, dem früheren Lonrho-Vorstandsvorsitzenden, ist wettbewerbswidriges Verhalten seit Jahren in der Branche im Gespräch, was sich auch auf die Möglichkeit der Gründung eines Kartells nach Art von De Beers erstreckt. Außerdem ist Gencor bereits seit einigen Jahren am Erwerb der Lonrho-Platinaktivitäten interessiert, um die praktische Kontrolle über die LPD-Bergwerke zu erlangen. Die monopolistischen Absichten waren laut Herrn Rowland für alle Parteien offensichtlich. Die Parteien haben in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte vorgetragen, daß die Auslassungen von Herrn Rowland entweder nicht substantiiert oder irrelevant seien (Antwort, S. 11). Die Parteien haben die Aussagen von Herrn Rowland jedoch weder bestritten noch widerlegt.
- v) Nur wenige Wettbewerbselemente in der künftigen Marktsituation
- (173) Wie bereits ausgeführt hat Rußland einen Anreiz gehabt, seine Lagerbestände in den letzten Jahren zu verringern, da es Devisen benötigte. Diese zusätzlichen Mengen haben für einen gewissen Wettbewerb auf dem Markt gesorgt, wie beispielsweise die Entwicklung der realen Preise belegt. Die russischen Bergwerke sind jedoch heruntergewirtschaftet, und es wird allgemein davon ausgegangen, daß die russischen Lagerbestände beim jetzigen Verkaufstempo in rund zwei Jahren vollständig abgebaut sein werden. Der Wettbewerb, der vom Verkauf aus russischen Lagerbeständen ausging, wird daher in etwa zwei Jahren zum Erliegen kommen. Als Folge davon wird die Marktmacht von Implats, LPD und Amplats verglichen mit der Rußlands in absehbarer Zukunft zunehmen, und Rußland wird auf den Rang eines weniger bedeutenden Marktbeteiligten verwiesen werden.
- (174) Das andere wichtige neue Wettbewerbselement im letzten Jahrzehnt (außer den russischen Verkäufen aus Lagerbeständen) war die Expansion von Lonrho mit einer Erhöhung des Marktanteils von [...] ⁽²⁰⁾ auf [...] ⁽²¹⁾ im Zeitraum 1985—1995. Die Aussage eines bedeutenden Platinabnehmers dazu: „Im Laufe der Jahre hat sich die Lonrho Platinum Division durch Expansion zu einer maßgebenden ‚dritten Kraft‘ auf dem Markt entwickelt.“
- (175) Lonrho hat das Potential für eine weitere Expansion in den nächsten Jahren mit nur geringem zusätzlichen Investitionsaufwand. Eine weitere Expansion von Lonrho würde mit Wettbewerb in der Platinindustrie einhergehen und sollte erwartungsgemäß Wettbewerbsmaßnahmen insbesondere von Amplats als Antwort auf die Herausforderung auslösen.
- (176) Die Betriebskostenkurven der Minen der südafrikanischen Erzeuger sind im Schaubild in Anhang II dargestellt. Es muß festgehalten werden, daß beispielsweise im Fall von [...], ungefähr 80 % der Gesamtkosten auf Bergbau und Verdichtung entfallen, wovon 70 % Fixkosten sind. Wie aus dem Schaubild hervorgeht und in Abschnitt VII.B.2 bereits ausgeführt wurde, sind die Abweichungen in den Kostenstrukturen von Implats und Amplats wesentlich größer als im Fall von LPD. Es wird allgemein anerkannt, daß Implats derjenige Erzeuger mit hohen Kosten unter den drei südafrikanischen Unternehmen und LPD derjenige mit niedrigen Kosten ist. Die Unterschiede in ihren Kostenstrukturen stellen unterschiedliche Wettbewerbsanreize für die Unternehmen dar. Insbesondere verfügt LPD mit seinen zu geringen Kosten arbeitenden Betrieben über einen Anreiz, ihre Produktion auszuweiten, was Wettbewerb gegenüber den anderen Mitgliedern des Oligopols darstellen würde.
- (177) Von den drei südafrikanischen Erzeugern hat Implats wegen seiner mit hohen Kosten arbeitenden Bergwerke durch weiteren Wettbewerb am meisten zu verlieren. Der Wettbewerb würde jedoch auch Druck auf die zu höheren Kosten arbeitenden Betriebe von Amplats ausüben und das Unternehmen zur weiteren und früheren Entwicklung seiner kostengünstigen Vorkommen zwingen. Aus den internen Unterlagen von Implats und Lonrho geht klar hervor, daß Lonrho die Produktion erhöhen will und Implats gegen eine Expansion bei LPD ist.
- vi) Schlußfolgerung
- (178) Aufgrund der Marktmerkmale, der Entwicklung des Preiswettbewerbs und des Verhaltens der wesentlichen Marktbeteiligten in der Vergangenheit ist offensichtlich, daß wettbewerbswidriges Parallelverhalten ein Merkmal des Platinmarkts war. In den letzten fünf Jahren wurde jedoch durch russi-

⁽²⁰⁾ Weniger als 10 %.⁽²¹⁾ Weniger als 15 %.

sche Verkäufe aus Lagerbeständen (die in zwei Jahren erschöpft sein werden) und durch die Expansion von LPD, mit der sich das Unternehmen zu einer bedeutenden „dritten Kraft“ am Markt entwickelte, Wettbewerb gewährleistet. LPD hat das Potential für eine weitere Expansion mit geringem zusätzlichem Investitionsbedarf und wäre fähig, mit den anderen Mitgliedern des Oligopols in Wettbewerb treten.

Das geplante Vorhaben wird zu einer oligopolistischen Marktbeherrschung und effektiv zu einem Duopol führen

i) Die Rolle von Amplats in der Platinindustrie

(179) Laut der Antwort der Parteien ist die Amplats-Strategie klar:

„Amplats hat den Wettbewerbern ihre eigene Strategie stets deutlich gemacht. Ein jüngeres Beispiel dafür ist die Pressemeldung (Business Day vom 29. Oktober 1995), in der Amplats mit den Worten zitiert wird, das Unternehmen würde seine Finanzkraft und seine überlegenen Erzvorkommen einsetzen, um den Wettbewerbern jegliches Wachstum im Platinmarkt zu verwehren. Außerdem würde die zur Zeit geplante Ausweitung die Produktionskosten zu dem Faktor machen, der Gewinner und Verlierer im Markt voneinander unterscheidet (siehe Anhang IV). Die Kontrolle über die zu den geringsten Kosten realisierbaren Expansionsmöglichkeiten der Branche (in PP Rust) machen Aussagen von Amplats wie diese glaubhaft.

... Damit behält Amplats eine Position bei, in der das Unternehmen eine einzigartige Marktmacht ausüben kann, sofern ihm nicht entgegengetreten wird. Für Amplats wäre dies die beste aller Möglichkeiten, während für Implats und LPD eine Neuausrichtung erforderlich würde, die die beste Option zur Wiederherstellung eines tatsächlichen Wettbewerbs auf Erzeugerebene darstellen würde (siehe Anhänge V, VI und VII).“ (Anhang 10 der Antwort).

(180) Amplats verfügt über die Möglichkeit, neue Kapazitäten zu geringen Kosten auf den Markt zu bringen, und dabei mit der Geschwindigkeit vorzugehen, die das Unternehmen für angemessen hält. Die wesentlichen Wettbewerbseinflüsse auf das Marktverhalten von Amplats im letzten Jahrzehnt waren die Expansion von LPD und die russischen Verkäufe aus Lagerbeständen.

ii) Der Zusammenschluß würde effektiv zu einem Duopol führen

(181) Das Vorhaben wird alle Platinaktivitäten von Gencor und Lonrho in einem Unternehmen zusammenfassen. Implats/LPD und Amplats hätten 1994 jeweils einen Marktanteil von rund 30—35 %

gehabt. Dieser Marktanteil dürfte sich auf rund 40 % für jedes der beiden Unternehmen erhöhen, wenn Rußland wie erwartet in etwa zwei Jahren den Verkauf aus Lagerbeständen einstellt. Dies wird Rußland außerdem gegenüber Implats/LPD und Amplats die Rolle eines weniger bedeutenden Marktbeteiligten zuweisen. Mittel- bis langfristig dürfte sich die Wettbewerbssituation effektiv zu einem Duopol entwickeln. Eine Duopolsituation würde es den Haupterzeugern wesentlich erleichtern, ihr Verhalten aneinander anzupassen und beispielsweise die Produktion zu drosseln.

iii) Ähnliche Kostenstrukturen von Amplats und Implats/LPD werden den Wettbewerbsanreiz vermindern

(182) Wie aus dem Schaubild in Anhang II hervorgeht, wird der Zusammenschluß von LPD und Implats zu einem neuen Unternehmen führen, dessen Betriebskostenstruktur für die Bergwerke der von Amplats ähnelt. Aus den Schaubildern in Anhang II folgt nicht, daß die Betriebskosten in jeder Hinsicht gleich sein werden, da aufgrund der Erzgüte, der unterschiedlichen Zusammensetzung des geförderten Erzes, unterschiedlicher Kosten bei der Verarbeitung und Raffination und unterschiedlicher Verwaltungskosten weiterhin bedeutende Unterschiede gegeben sein können. Die Schaubilder in Anhang II zeigen jedoch eine größere Ähnlichkeit der Kosten von Amplats und Implats/LPD nach dem Zusammenschluß.

(183) Implats hat vorgetragen, daß das Vorhaben dem kombinierten Unternehmen Implats/LPD erlauben wird, erhebliche Synergien zu erzielen. Wie im folgenden Abschnitt VII dargelegt wird, werden diese Synergien vom LPD-Management bestritten. Die Kommission ist der Auffassung, daß die angegebenen Synergien sich sogar negativ auswirken können, da die Unterschiede in den zwischen Implats und LPD bestehenden Organisationskulturen eine Integration schwierig machen werden und diese daher sehr teuer sein könnte. Die einzige Auswirkung des Zusammenschlusses auf die Kostenstruktur ist demnach die Schaffung eines Unternehmens mit einer Kostenstruktur, die der von Amplats ähnelt, jedoch werden Synergieeffekte Implats/LPD keinen Kostenvorteil gegenüber Amplats verschaffen.

(184) Die größere Ähnlichkeit der Kostenstrukturen von Amplats und Implats/LPD bedeutet, daß das kombinierte Unternehmen Implats/LPD und Amplats in einem größeren Umfang auf die gleiche Weise von Marktentwicklungen beeinflusst wird und auf diese reagieren dürfte, z. B. in seinen Produktionsentscheidungen. Ein Preisanstieg würde beispielsweise ähnliche Auswirkungen auf die Rentabilität der beiden Unternehmen haben. Die beiden südafrikanischen Erzeuger werden daher in einem höheren

Maße ein gemeinsames Interesse an Entwicklungstendenzen des Markts haben, was die Wahrscheinlichkeit eines wettbewerbswidrigen Parallelverhaltens nach dem Zusammenschluß, also z. B. eine Drosselung der Produktion, erhöhen wird.

- (185) Die Parteien haben in ihrer Antwort ausgeführt, daß sich Implats in den letzten Jahren stark verändert hat und die Kostenunterschiede zwischen den südafrikanischen Produzenten geringer als angenommen sind. Es ist jedoch unbestritten, daß LDP derjenige Produzent in der südafrikanischen Platinindustrie mit den geringsten Kosten ist, und daß es für Implats eines der Hauptziele des Zusammenschlusses ist, sich Zugang zu billigen Rohstoffen zu sichern.

iv) Der Zusammenschluß wird LPD aus dem Markt ausschalten und den Wettbewerb vermindern

- (186) Durch den Zusammenschluß wird LPD als unabhängiger Marktbeteiligter ausgeschaltet. Alle Belange des Abbaus, der Aufbereitung, der Raffination und der Vermarktung des Platins werden in einem einheitlichen Management in Implats/LPD konzentriert sein. Daher wird LPD als bedeutende „dritte Kraft“ im Markt als Folge des Zusammenschlusses ausgeschaltet, wodurch den Kunden weniger Wahlmöglichkeiten bleiben. Infolgedessen dürften die Vertragsbedingungen für die Kunden noch ungünstiger werden. Der bestehende beschränkte Wettbewerb bei Rabatten dürfte nach dem Zusammenschluß weiter zurückgehen.

- (187) Der Zusammenschluß wird mit großer Wahrscheinlichkeit zu einer Drosselung der Produktion des kombinierten Unternehmens Implats/LPD führen. In diesem Zusammenhang sollte festgehalten werden, daß eine Begrenzung des Ausstoßes nicht notwendigerweise eine Reduzierung des absoluten Produktionsniveaus sein muß. Eine Kontrolle der Wachstumsrate der Kapazität kann genauso wichtig sein. Selbst in einem Markt mit moderatem Wachstum wie dem Platinmarkt ist eine Verringerung der Wachstumsrate der Kapazität bereits ausreichend, um zu einer Verknappung der Angebots-Nachfrage-Relation und damit zu Preisanstiegen zu führen. Der in Vorbereitung des Zusammenschlusses an die Lonrho-Aktionäre gerichtete Rundbrief führt dazu aus:

„Implats und Lonrho konnten in der Vergangenheit keine Einigung über einige Fragen erzielen, zu denen auch die von Lonrho vorgeschlagenen Pläne zur Erweiterung der LPD-Aktivitäten gehören. Der Board of Directors ist der Meinung, daß die Interessen von Lonrho und Gencor an einer Wertsteigerung des fusionierten Unternehmens Implats nach dem Zusammenschluß zum Vorteil beider Aktionäre ausgeglichen werden.“

- (188) Darüber hinaus wird nach den Vorhersagen, die dem [...] präsentiert wurden, die Angleichung der Interessen nach dem Zusammenschluß eine Zurückführung der Expansionspläne beinhalten. Sie wird also zu höheren Preisen im Vergleich zu der Situation führen, in der der Zusammenschluß nicht ausgeführt wird und beide Firmen mit ihren bisherigen Zukunftsplanung fortfahren. Insbesondere wurden dem [...] zwei verschiedene Produktionsszenarien vorgelegt, in denen die Konsequenzen für die Produktion von Implats und LPD für den Fall, daß der Zusammenschluß erfolgt, und für den Fall, daß er nicht erfolgt, dargelegt werden:

„a) [...]“

b) [...] ⁽²²⁾“

- (189) [...] ist laut dem Bericht [...] insbesondere der Auffassung, daß der Zusammenschluß marktseitig zwei Hauptvorteile (zusätzlich zu möglichen Kosteneinsparungen) haben wird:

„[...] die Beibehaltung der jetzigen Produktionsniveaus dürfte die Preise für die wichtigsten Metalle positiv beeinflussen.“ ⁽²³⁾

Außerdem heißt es dort:

„[...] der fusionierte Konzern wird eine höhere Marktkapitalisierung aufweisen, als dem zugrundeliegenden Wert der fusionierten Unternehmen entspricht. Grund dafür sind die Größe des Konzerns und seine Möglichkeit, stärkeren Einfluß auf den Markt auszuüben.“

- (190) Findet der Zusammenschluß nicht statt, würde eine Expansion von LPD den Wettbewerbsdruck auf die mit geringem Deckungsbeitrag arbeitenden Abbaustätten von Implats und Amplats erhöhen. Die Kommission schätzt ausgehend vom Schaubild in Anhang II, daß auf Abbaustätten, die Betriebsverluste erzielten, [...] ⁽²⁴⁾ der Implats-Produktion und [...] ⁽²⁵⁾ der Amplats-Produktion des Jahres 1994 entfielen. Der Zusammenschluß wird aus zwei Gründen den Wettbewerb verringern und zu einer oligopolistischen Marktbeherrschung führen:

- a) Der Zusammenschluß wird eindeutig den von LPD ausgeübten Wettbewerbsdruck auf die mit hohen Kosten arbeitenden Implats-Betriebe ausschalten, indem die Marketingfunktionen von LPD und Implats zusammengefaßt werden und sichergestellt wird, daß jede künftige Expansion der gegenwärtigen LPD-Vorkommen nur unter Berücksichtigung des Gesamtinteresses des fu-

⁽²²⁾ [...]

⁽²³⁾ [...]

⁽²⁴⁾ Weniger als 25 %.

⁽²⁵⁾ Weniger als 25 %.

sionierten Unternehmens Implats/LPD erfolgt. Vom Implats-Standpunkt aus würde der Zusammenschluß dem Wettbewerbsverhalten des jetzigen Unternehmens LPD Einhalt gebieten;

- b) durch den Zusammenschluß wird ein Unternehmen derselben Größe wie Amplats geschaffen, das über erhebliche, zu geringen Kosten ausbeutbare Vorkommen und eine ähnliche Kostenstruktur verfügt und in der Lage ist, einen größeren Einfluß auf den Markt auszuüben. In dieser Lage wird es angesichts der Marktmerkmale und des bisherigen Wettbewerbsverhaltens in der Branche keinen Anreiz für Amplats und Implats/LPD geben, miteinander zu konkurrieren. Ein sehr wahrscheinliches Ergebnis des Zusammenschlusses ist daher wettbewerbswidriges Parallelverhalten. Die jetzige Struktur dürfte in der Tat weit eher ein gewisses Maß an Wettbewerb gewährleisten, weil LPD eine dritte Kraft im Markt darstellt und einen größeren Anreiz hat, ihre Produktion zu erweitern, als ein fusioniertes Unternehmen Implats/LPD.
- (191) Trotz der zuvor bestehenden Verbindungen zwischen den Konzernen Gencor und Lonrho wäre Implats nicht auf längere Zeit in der Lage, LPD an einer Erweiterung der Platinproduktion zu hindern, wenn der Zusammenschluß nicht stattfindet. LPD kann mit lediglich begrenzten Zusatzinvestitionen expandieren. Aus den von den Parteien bereitgestellten Daten sowie einer von Herrn R.W. Rowland, dem früheren Lonrho-Vorstandsvorsitzenden, bereitgestellten Analyse geht hervor, daß die geplante Erweiterung einfach durch vom Unternehmen selbst erwirtschaftete Mittel finanziert werden kann. Eine weitere Expansion zu geringen Kosten ist ebenfalls möglich, und auch die Minderheitenrechte von Implats können auf längere Sicht keine Maßnahmen verhindern, die allen Aktionären Vorteile bringen würden.
- (192) In ihrer Antwort haben die Parteien die Befürchtung ausgedrückt, daß die Kommission es versäumt hat, den Beweisen in diesem Fall das richtige Gewicht zu geben, indem sie eine irreführende Darstellung der Ansichten von Drittparteien bezüglich des Zusammenschlusses abgegeben habe. Sie versuchen die Bedeutung der Beweise zu quantifizieren, indem sie einen Prozentsatz von Antworten auf zwei bestimmte Fragen im Fragebogen der Kommission zitieren. Dies unterstützt ihrer Ansicht nach ihre Auffassung bezüglich der Auswirkungen des Zusammenschlusses. Die Kommission stimmt nicht damit überein, daß es möglich sein soll, die Bedeutung dieser Beweise dadurch zu ermitteln, daß man den Antworten Prozentzahlen zuweist. Tatsächlich ist die Kommission gerade aufgrund aller Beweismittel zu dem Schluß gekommen, daß der Zusammenschluß den Wettbewerb im Platinmarkt beeinträchtigen würde.
- B.6. Von den Parteien vorgelegtes Wirtschaftsgutachten**
- (193) Die Parteien haben als Bestandteil ihrer schriftlichen Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte ein Wirtschaftsgutachten für den geplanten Zusammenschluß vorgelegt, das von dem Wirtschaftsberater NERA, Großbritannien, im Auftrag der beiden Parteien erstellt wurde.
- (194) Das NERA-Wirtschaftsgutachten legt Rahmenbedingungen für die Analyse des Wettbewerbs in der Platinindustrie dar. Die Schlußfolgerung hinsichtlich des bisherigen Wettbewerbs in der Platinindustrie lautet: „Die Beziehung zwischen dem gegenwärtigen Marktpreis und den Betriebskosten der südafrikanischen Erzeuger steht im Einklang mit wettbewerbsmäßig bedingten Marktergebnissen“ (NERA-Gutachten, S. 12).
- (195) Die Kommission ist der Auffassung, daß das Ausmaß, in dem das gegenwärtige Preisniveau den Wettbewerbspreis einer durch vollkommenen Wettbewerb gekennzeichneten Branche widerspiegelt, im Rahmen empirischer Untersuchungen zu ermitteln wäre, was weder von Seiten NERAs noch von Seiten der Kommission der Fall ist. Wie jedoch bereits in Abschnitt VI.B.5 ausgeführt, stimmt die Kommission der Auffassung zu, daß es in den letzten Jahren ein gewisses Maß an Wettbewerb gegeben hat. Dieser Wettbewerb kam im wesentlichen durch die russischen Verkäufe aus Lagerbeständen und der LPD-Expansion zustande. Die Kommission stimmt NERA auch darin zu, daß dieser Wettbewerb zu einer Verringerung der Betriebskosten und zu Anreizen zur Einführung neuer, mit geringen Kosten arbeitender Versorgungsquellen geführt hat (NERA-Gutachten, S. 6). LPD hat in dieser Hinsicht in der südafrikanischen Platinindustrie eine wichtige Rolle gespielt.
- (196) Was die Möglichkeit eines Monopolmißbrauchs angeht, führt NERA aus: „Erstens ist eines der Schlüsselmerkmale des Monopolmißbrauchs die Drosselung derjenigen Produktion, deren Betriebskosten unterhalb des (vorherrschenden) Monopolpreisniveaus liegen, und zweitens ist die Ausübung der Monopolmacht weitgehend von der Möglichkeit des Monopolisten abhängig, marginale Versorgungsquellen zu kontrollieren.“
- (197) Die Kommission stimmt zu, daß die Möglichkeit einer Angebotsreaktion marginaler Versorgungsquellen für die Ausübung der Monopolmacht im klassischen wirtschaftlichen Sinn von überragender Bedeutung ist. Wie jedoch bereits ausgeführt (siehe z. B. Abschnitt VI.B.4), ist es äußerst unwahrscheinlich, daß eine Drosselung der Platinproduktion durch das Oligopol durch marginale Versorgungsquellen, d. h. durch Anbieter außerhalb des Oligopols, durch Recycling und durch Lagerbestände außerhalb Rußlands, ausgeglichen werden könnte.
- (198) Hinsichtlich der Möglichkeit einer oligopolistischen Marktbeherrschung argumentiert NERA: „Die möglicherweise wichtigste Vorbedingung für die

Erzielung eines nichtwettbewerblichen Marktergebnisses durch eine eng verbundene oligopolistische Gruppe ist ein stabiles Marktumfeld, das frei von externen Störungen ist, die den Status quo beeinträchtigen könnten“ (NERA-Gutachten, S. 25).

(199) Laut NERA gehören zu den möglichen Quellen externer Störungen:

- a) Nachfrageverschiebungen;
- b) Unsicherheit bezüglich der (kurz- und langfristigen) Nachfrageelastizität;
- c) Unsicherheit bezüglich der Verkaufspolitik der Inhaber von Platinbeständen und marginaler Platinquellen wie Nickelbergwerke;
- d) Unsicherheit bezüglich der Verfügbarkeit von recyceltem Platin (NERA-Gutachten, S. 25).

(200) *Zu Punkt a):* Es ist darauf hinzuweisen, daß gewisse im Laufe der Zeit eintretende Nachfrageverschiebungen ein normales Merkmal vieler Märkte sind und keine Besonderheit der Platinindustrie darstellen. Solche Verschiebungen sind für die Beurteilung einer oligopolistischen Marktherrschaft jedoch nur in dem Maße von Bedeutung, wie sie das oligopolistische Gleichgewicht stören können. Wie bereits ausgeführt, wird für die kommenden Jahre lediglich ein gemäßigtes Wachstum des Platinmarkts vorhergesagt. Außerdem haben Nachfrageverschiebungen in den letzten Jahrzehnten positiv gewirkt und zu einer höheren Nachfrage geführt, und zur Zeit gibt es praktisch keine Negativrisiken hinsichtlich des erwarteten Marktwachstums. Stattdessen können die erwarteten Versorgungslücken realistischerweise nur durch Amplats, Implats, LPD oder (kurzfristig) durch russische Lagerbestände gedeckt werden.

(201) NERA argumentiert, daß „Platin in gewissem Maße spekulativen Nachfrageverschiebungen unterliegt“ und „sich das Volumen der Abschlüsse an den Börsen NYMEX und TOCOM 1995 auf rund 135 Millionen Unzen belief, 27 mal mehr als das physische Liefervolumen“ (NERA-Gutachten, S. 8). Das absolute Volumen der Börsenabschlüsse ist ein unzulänglicher Indikator für das Niveau von Spekulationsaktivitäten in einem Markt. Die Kommission hat im Laufe ihrer Untersuchung nicht feststellen können, daß der Platinmarkt ein spekulativer Markt ist, sondern daß er im Gegenteil durch grundlegende Angebots- und Nachfragefaktoren bestimmt wird, wie im Abschnitt über den Produktmarkt ausgeführt wurde. Insbesondere wurde in der von der Kommission in Auftrag gegebenen RSI-Studie festgestellt, daß die NYMEX-Börse hauptsächlich ein Terminmarkt, der dem physischen Handel dient, und kein reiner Terminkontraktmarkt ist.

(202) *Zu Punkt b):* Die Kommission ist zu dem Schluß gekommen, daß die Platinnachfrage in der gegen-

wärtigen Preisspanne preisunelastisch ist. Wie bereits hinsichtlich des Produktmarkts (Abschnitt VI.A.2 iii) ausgeführt, räumt die Kommission ein, daß die langfristigen Nachfrageelastizitäten für Platin größer sein können, falls die Preise z. B. um das Zwei- oder Dreifache steigen. Ein größerer, aber dennoch stärker begrenzter Preisanstieg (beispielsweise um 10 %) dürfte jedoch mit großer Wahrscheinlichkeit nicht zu einer wesentlichen Substitution führen. Dies wird auch durch die Erfahrungen der Jahre 1985—1989 belegt, als der reale Platinpreis über 600 US-Dollar (rund 40 % über dem Preisniveau des Jahres 1995) lag, aber keine Substitution stattfand und die Nachfrage weiter zunahm. In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestreiten die Parteien nicht, daß die Preiselastizität der Nachfrage in der gegenwärtigen Preisspanne unelastisch ist. Dies entspricht einem wettbewerblichen Ergebnis. Tatsächlich hätte nach der volkswirtschaftlichen Theorie eine Preiselastizität größer als 1 bedeutet, daß der Platinpreis bereits vor dem geplanten Zusammenschluß auf Monopolniveau festgesetzt gewesen wäre (NERA-Gutachten, S. 27, Ziffer 3). Wie bereits dargelegt, ist dies in der gegenwärtigen Marktsituation jedoch nicht der Fall, da Wettbewerb insbesondere durch LPD und Verkäufe aus russischen Lagerbeständen gewährleistet ist. Dies stimmt mit der Tatsache, daß die Nachfrage unelastisch ist, überein.

(203) *Zu den Punkten c) und d):* Wie zuvor ausgeführt, hält es die Kommission für äußerst unwahrscheinlich, daß Anbieter außerhalb des Oligopols, Lagerbestände außerhalb Rußlands und die Verfügbarkeit von recyceltem Platin ausreichende Auswirkungen auf den Markt haben werden, um den Mißbrauch einer beherrschenden Stellung verhindern zu können.

B.7. Schlußfolgerung

(204) Der Platinmarkt war in der Vergangenheit durch Tendenzen zu wettbewerbswidrigem Parallelverhalten gekennzeichnet. Es liegen Belege für einen schwachen Preiswettbewerb während der letzten zwei Jahrzehnte vor. Rußland hat in den letzten Jahren vermutlich zur Deckung seines Devisenbedarfs Verkäufe aus Lagerbeständen getätigt. Dabei hat Rußland jedoch die Politik verfolgt, bei einem „starken“ Markt zu verkaufen. Außerdem ist festzustellen, daß die südafrikanische Bergbauindustrie in der Vergangenheit durch ein stark wettbewerbswidriges Verhalten gekennzeichnet war. LPD war Teil dieses Umfelds, hat jedoch ihre Produktion ausweiten können und ist dadurch in den Wettbewerb mit Amplats und Implats eingetreten. Die russischen Verkäufe aus Lagerbeständen und die LPD-Expansion sind die Hauptwettbewerbselemente im Markt.

(205) Falls der Zusammenschluß erfolgen sollte, gäbe es in Zukunft zwei südafrikanische Erzeuger mit ähn-

lichen Förderkostenstrukturen und Anreizen. Der Zusammenschluß von LPD und Implats hätte wettbewerbswidrige Auswirkungen, da LPD zur Zeit Anreize für eine Expansion hat und LPD als aktiverer Marktbeteiligter wegfallen würde. Das fusionierte Unternehmen hätte weniger Anreiz zur Expansion, da es die mit hohen Kosten arbeitenden Implats-Betriebe nicht unter Druck setzen will. Aufgrund der Marktmerkmale und sich daraus ergebenden ähnlichen Kostenstrukturen und angesichts des bisherigen Wettbewerbsverhaltens in der Platinindustrie gäbe es keinen Anreiz für Implats/LPD und Amplats, miteinander in Wettbewerb zu treten. Die Ausschaltung von LPD würde einen qualitativ wichtigen Unterschied im Markt ausmachen. Es ist sehr wahrscheinlich, daß der Zusammenschluß mittelfristig eine weitere Verknappung des Platinangebots und somit höhere Platinpreise zur Folge hätte. Dies läge im Interesse sowohl von Amplats als auch des fusionierten Unternehmens Implats/LPD, die aufgrund der mittelfristig schlechteren Wettbewerbsfähigkeit Rußlands eine Duopolstellung einnehmen könnten.

- (206) Zusammenfassend würde das geplante Vorhaben mittelfristig ein aus Amplats und Implats/LPD bestehendes marktbeherrschendes Duopol im Platinmarkt (der bereits heute durch schwachen Wettbewerb gekennzeichnet ist) schaffen, wodurch ein effektiver Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich beeinträchtigt würde. Die Parteien haben im Gemeinsamen Markt — verglichen mit anderen Teilen der Welt — verhältnismäßig geringe Marktanteile und argumentieren, daß das Vorhaben daher nur geringe Auswirkungen auf den Gemeinsamen Markt haben würde. Der Platinmarkt ist jedoch ein Weltmarkt, und die Platinpreise in der Europäischen Gemeinschaft werden auf Weltmarktniveau festgesetzt. Wettbewerbsbeeinträchtigende Auswirkungen des Vorhabens auf den Platinmarkt würden sich daher in der Europäischen Gemeinschaft beispielsweise in höheren Preisen für das gesamte dort verkaufte Platin bemerkbar machen, und nicht nur bei dem von Implats und LPD verkauften Platin.

C. Rhodium

- (207) Rhodium ist gemessen am Umsatz das nach Platin und Palladium drittwichtigste PGM. Auf Rhodium entfiel 1994 ein Anteil von 12 % des gesamten PGM-Umsatzes.
- (208) Hinsichtlich Marktanteilen und Angebotskonzentration ist die Lage mit der bei Platin vergleichbar. Implats/LPD und Amplats decken etwa 70 % des Markts ab, Rußland etwa 20—25 % (siehe Tabel-

len A1 und A2 in Anhang I). Der Rhodiummarkt scheint die gleichen Merkmale aufzuweisen wie der Platinmarkt. Der Markt ist transparent, das Metall ist ein homogenes Gut, das frei gehandelt wird, und die Händlerpreise sind öffentlich bekannt. Außerdem ist die Abbau- und Raffinationstechnologie ausgereift, der Produktionsprozeß ist derselbe wie für andere Platinmetalle, es bestehen hohe Zutrittschranken zur Branche, es sind finanzielle Verbindungen und Kontakte auf mehreren Märkten vorhanden, und es ist wie bei Platin unwahrscheinlich, daß die Käufer über Nachfragemacht verfügen.

- (209) Wie auch im Fall von Platin ist die Nachfrage nach Rhodium preiselastisch, da der Verbrauch fast ausschließlich mit der Herstellung von Kfz-Abgaskatalysatoren verknüpft ist. 98 % des Rhodiums wird für Abgaskatalysatoren verwendet und die restlichen 2 % für industrielle Anwendungen.

Schlußfolgerung

- (210) Aus denselben Gründen, die bereits für den Platinmarkt vorgebracht wurden, folgt aus den Merkmalen des Rhodiummarkts, daß der Wettbewerb zwischen den führenden Marktbeteiligten nach dem Zusammenschluß nicht ausreichen wird, um einen wirksamen Wettbewerb in diesem Markt zu gewährleisten. Daher dürfte das Vorhaben zu einer duopolistischen Beherrschung des Rhodiummarkts führen, aufgrund derer ein wirksamer Wettbewerb in der Europäischen Gemeinschaft erheblich eingeschränkt würde.

D. Palladium, Ruthenium, Iridium

- (211) Außer den Märkten für Platin und Rhodium hat die Kommission auch die Märkte für Palladium, Ruthenium und Iridium untersucht. In den Märkten für Ruthenium und Iridium wurden keine Wettbewerbsprobleme festgestellt. Rußland scheint den Palladiummarkt zu beherrschen. Der Zusammenschluß würde aber dem Marktanteil von LPD nur [...] ⁽²⁶⁾ v.H. zu dem [...] ⁽²⁷⁾ (1994) Marktanteil von Implats hinzufügen und deswegen nicht die dominierende Stellung Rußlands aufheben.

VIII. WIRTSCHAFTLICHER UND TECHNISCHER FORTSCHRITT

- (212) Implats hat vorgetragen, daß der Zusammenschluß von Implats und LPD die Erzielung erheblicher

⁽²⁶⁾ Weniger als 5 %.

⁽²⁷⁾ Weniger als 15 %.

Synergien und dadurch eine Senkung der Kosten möglich macht. Implats ist der Auffassung, daß Synergien insbesondere erzielt werden können durch

- a) die Produktivitätsvorteile, die sich daraus ergeben, daß die Parteien voneinander lernen;
- b) Einsparungen, die sich aus der Schließung einiger Aufbereitungs- und Raffinationsanlagen von LPD ergeben.

(213) Das Ausmaß dieser Synergien wird von der Geschäftsführung von LPD bestritten. In einem für die Geschäftsleitung von Lonrho plc. bestimmten Bericht schätzten Morgan Grenfell und James Capel die Synergien des Zusammenschlusses auf nur ein Zehntel der von Implats selbst angenommenen Auswirkungen (ausgenommen gewisse negative und positive unquantifizierbare Auswirkungen). Die Kommission ist der Auffassung, daß sich die einzigen wesentlichen Synergien bei den Aufbereitungs- und Raffinationsanlagen ergeben, diese aber erst in einigen Jahren verwirklicht werden können. Insbesondere sind die großen Synergien, die sich aus der Zusammenfassung der Edelmetall-Raffinationsbetriebe in einem Raffinationsbetrieb ergeben sollen, als ungewiß anzusehen. Hinzu kommt, daß der Synergieeffekt im ganzen möglicherweise sogar negativ sein könnte, weil die beiden Unternehmen vollkommen verschiedene Unternehmenskulturen aufweisen, was wiederum eine Integration schwer und wahrscheinlich kostspielig machen wird.

(214) Scheinbar ist die sich aus dem Zusammenschluß hauptsächlich ergebende Synergie die Erhöhung der Marktmacht des fusionierten Unternehmens. Jedoch selbst wenn es Synergien geben sollte, ist die Kommission der Auffassung, daß diese sich nicht zum Vorteil der Verbraucher auswirken, da das Vorhaben zu einer beherrschenden Stellung auf den Platin- und Rhodiummärkten führen und ein Wettbewerbshindernis auf diesen Märkten darstellen wird.

IX. VON DEN PARTEIEN VORGESCHLAGENE VERPFLICHTUNG

(215) Die Parteien haben der Kommission den Entwurf einer Verpflichtung vorgeschlagen, der versucht, die wettbewerblichen Probleme zu mildern, die durch den Zusammenschluß entstehen. Diese Verpflichtung ist den Mitgliedstaaten unterbreitet worden und wurde auf der Sitzung des Beratenden Ausschusses erörtert. Sie enthält drei Elemente:

- a) die Entwicklung zusätzlicher [...] Unzen Kapazität in der [...];
- b) die Beibehaltung der Produktion auf dem bestehenden Niveau — [...] Unzen p.a.;
- c) die Schaffung eines „neuen Lieferanten“ im Markt.

(216) Die angebotene Verpflichtung betrifft das Verhalten der Parteien und berücksichtigt nicht die wett-

bwerblichen Bedenken der Kommission. Zwar würde die Entwicklung zusätzlicher Kapazität von Vorteil für die Wettbewerbsstruktur der Industrie sein, das Angebot zusätzlicher Kapazitäten und der Vorschlag, die Produktion auf dem gegenwärtigen Niveau aufrechtzuerhalten spiegelt jedoch nicht das Marktwachstum zu dem es, nach Auffassung aller Beobachter kommen wird, wider. Außerdem könnte die Produktion anderer Bergwerke, die ebenfalls der fusionierten Einheit gehören, früher verringert werden, um die Produktion auf dem gegenwärtigen Niveau von [...] Unzen zu halten und so das Gesamtangebot zu verringern. Wichtiger ist, daß diese Gesichtspunkte nicht die Frage der oligopolistischen Marktstruktur berühren. Daher würde, wenn ein Lieferant seinen Ausstoß auf einem konstanten Niveau aufrechterhält, dies den anderen Mitgliedern des Oligopols, z. B. Amplats, bekanntgegeben werden. Bei einem Wachsen der Marktnachfrage würde deshalb ein nach oben gerichteter Druck auf die Preise erzeugt werden.

(217) Im Hinblick auf die Schaffung eines „neuen Lieferanten“ [...] die Parteien einfach [...]. Diese Maßnahme würde daher nur geringfügige Auswirkungen auf die zukünftige Lieferung von Platin an Endverbraucher haben.

(218) Der von den Parteien vorgeschlagene Entwurf einer Verpflichtung ist daher unzureichend, um die wettbewerblichen Bedenken, die dieser Fall aufwirft, zu zerstreuen.

X. SCHLUSSFOLGERUNG

(219) Das geplante Vorhaben würde zu einem dominierenden Duopol von Amplats und Implats/LPD in den Weltmärkten für Platin und Rhodium führen, wodurch ein wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung verhindert wird —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der Zusammenschluß, durch den Gencor Limited und Lonrho plc die gemeinsame Kontrolle über die Gesamtheit der Unternehmen Implats und LPD gemäß der von Gencor Limited und Lonrho PLC vorgenommenen Anmeldung erlangen, wird für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens erklärt.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

1. Gencor Limited,
6 Hollard Street,
Johannesburg 2001,
PO Box 61820,
Marshalltown 2107,
Republik Südafrika,

Brüssel, den 24. April 1996

2. Lonrho PLC,
4 Grosvenor Place,
UK — London SW1X 7DL.

Für die Kommission

Karel VAN MIERT

Mitglied der Kommission

ANHANG I

Tabelle A1

Geschätzte Anteile am Gesamtmarkt für Platinmetalle 1994 und 1995 auf Mengebasis (*)

(in %)

	1994	1995
Implats	< 25	< 25 (**)
LPD	< 15	< 15
Parteien insgesamt	< 35	< 35
Amplats	< 35	< 40
Rußland	< 25	< 25
Andere	< 10	< 10
Recycling	< 10	< 10
Summe	100	100

Quelle: Daten der Parteien.

(*) Marktanteile auf Wert- und Mengebasis sind im Platinmarkt gleich.

(**) Die Reduktion des Marktanteils Implats von 1994 zu 1995 ist durch vorübergehende Produktionsprobleme zu erklären.

Tabelle A2

- Geschätzte Marktanteile bei Palladium und Rhodium, 1994, auf Mengebasis (*)

(in %)

	Palladium	Rhodium
Implats	< 15	< 25
LPD	< 5	< 10
Parteien insgesamt	< 20	< 35
Amplats	< 20	< 35
Rußland	< 60	< 25
Andere	< 10 (**)	< 15 (**)
Summe	100	100

Quelle: Daten der Parteien.

(*) Marktanteile auf Wert- und Mengebasis sind in diesen Märkten gleich.

(**) Exklusiv Recycling, das weniger als 10 % der Nachfrage für Palladium und Rhodium in 1994 ausmachte, laut Johnson Matthey.

*ANHANG II***ERLÄUTERUNGEN ZU DEN SCHAUWILDERN**

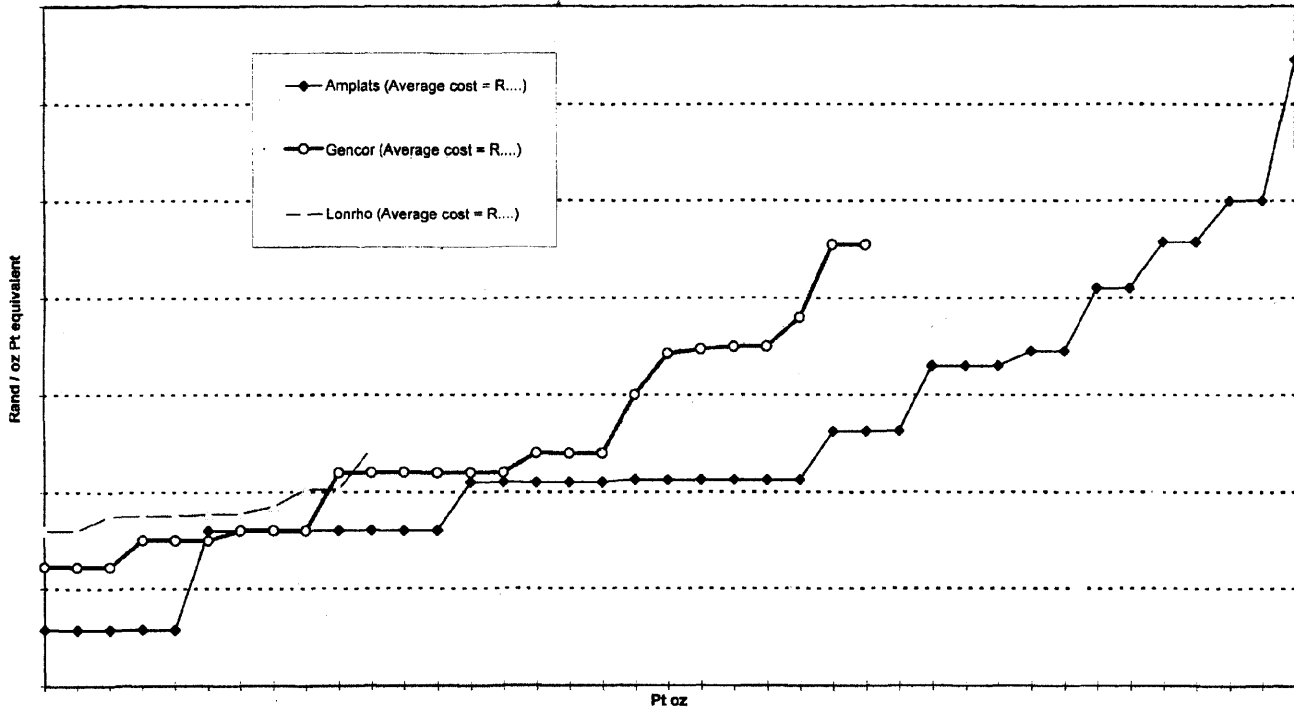
Die Schaubilder in Anhang II stellen die Betriebskostenkurven der drei südafrikanischen Platinerzeuger vor und nach dem Zusammenschluß dar und wurden von den Parteien, die das Zusammenschlußvorhaben angemeldet haben, erstellt.

Die Schaubilder wurden auf der Grundlage der Gesamtbetriebskosten aller Bergwerke der Erzeuger (ausgedrückt in Rand pro Unze Platinäquivalent) für 1994 und die Produktionsmenge (in 1 000 Unzen) aller Bergwerke erstellt.

Jeder Schritt der Kostenkurve gibt somit den Produktionzuwachs und die damit verbundenen Betriebskosten jedes zusätzlichen Bergwerks an.

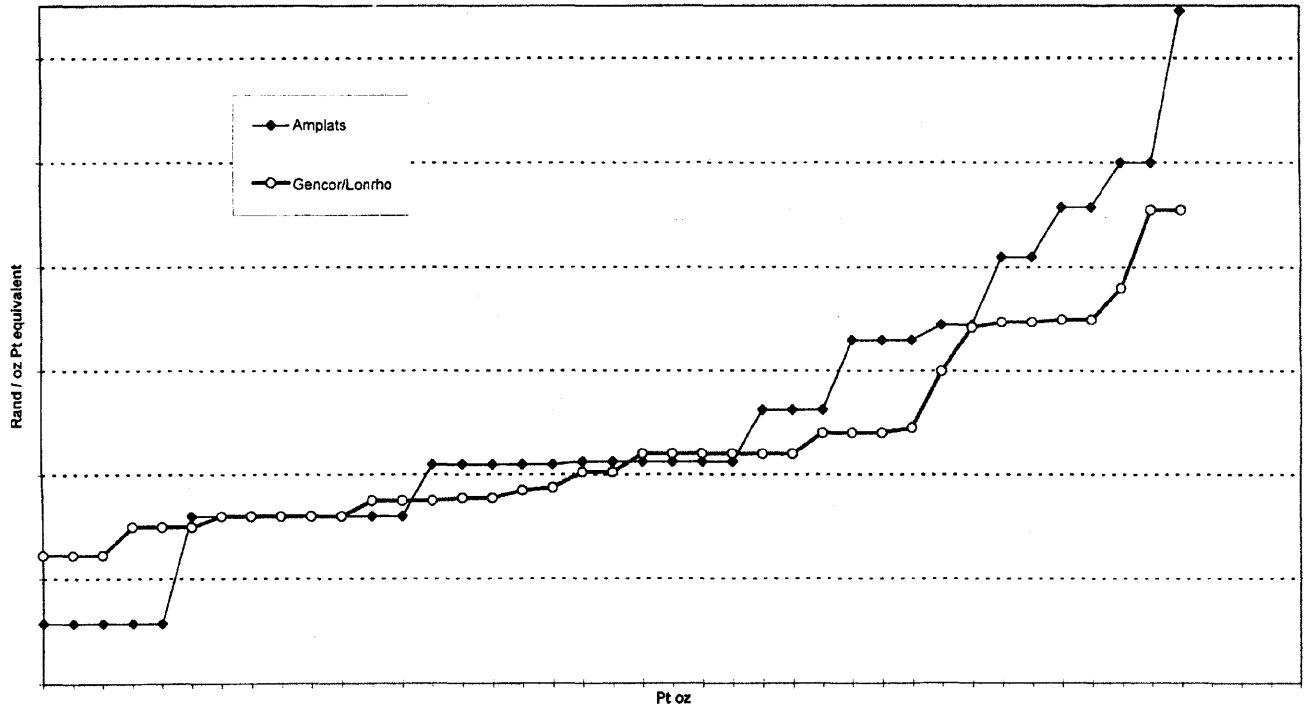
Die Schaubilder zeigen die gegenwärtige Asymmetrie der Betriebskostenstrukturen beim Vergleich von LPD, Implats und Amplats und die symmetrische Kostenstruktur nach dem Zusammenschluß beim Vergleich von Implats/LPD und Amplats.

ANHANG II-A
VOR DEM ZUSAMMENSCHLUSS (BETRIEBSKOSTEN DER BERGWERKE)



ANHANG II-B

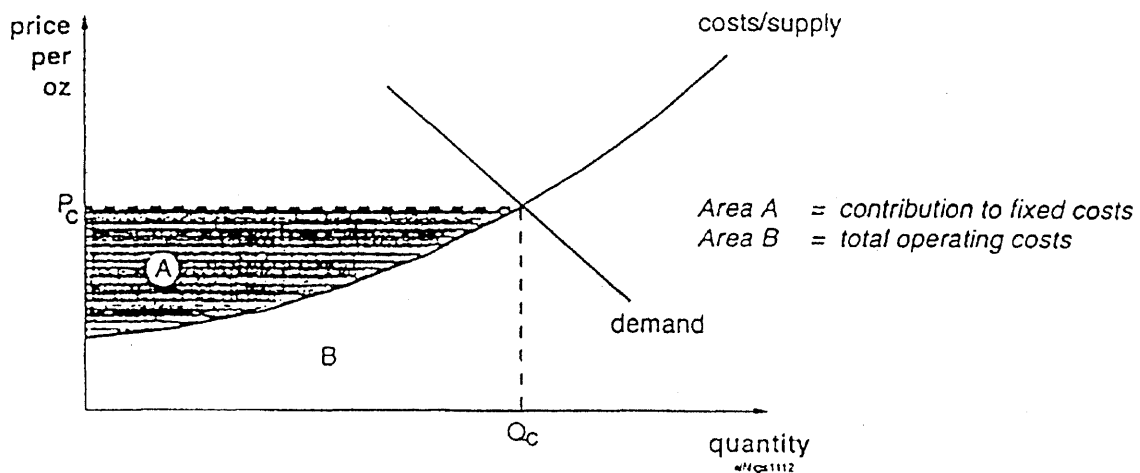
NACH DEM ZUSAMMENSCHLUSS (BETRIEBSKOSTEN DER BERGWERKE)



ANHANG III

Schaubild 2.1

Kosten, Angebot und Nachfrage in einer Rohstoffindustrie



ANHANG IV

Schaubild 3.1

Kostenkurve der südafrikanischen Erzeuger in der Platinindustrie
(erstes Halbjahr des Geschäftsjahrs 1995)

[...]

ANHANG V

PLATINPREISE IN VERSCHIEDENEN WÄHRUNGEN

Jahr	Nominale Wechselkurse (Landeswährung/\$)		Platinpreis (nominal)			Platinpreis (real)		
	Japan	Südafrika	US-Dollar/Unze	100 Yen/Unze	Rand/Unze	US-Dollar/Unze	100 Yen/Unze	Rand/Unze
1975	296,79	0,74	147,9	438,9	109,4	385,6	700,04	1 414
1976	296,55	0,87	153,5	454,6	133,3	376,2	672,57	1 567
1977	268,51	0,87	157,6	423,2	137,0	362,0	588,49	1 450
1978	210,44	0,87	259,9	546,9	226,0	553,6	723,93	2 150
1979	219,14	0,84	447,7	981,1	377,0	876,6	1 264,87	3 113
1980	226,74	0,78	662,0	1 501,0	515,6	1 184,6	1 850,55	3 437
1981	220,54	0,88	446,4	984,5	391,8	726,4	1 169,48	2 335
1982	249,08	1,09	328,2	817,5	356,4	503,0	955,85	1 868
1983	237,51	1,11	424,7	1 008,7	473,2	625,6	1 162,53	2 142
1984	237,52	1,48	357,4	848,9	527,3	503,8	956,16	2 141
1985	238,54	2,23	293,2	699,4	653,4	398,8	776,02	2 286
1986	168,52	2,29	466,9	786,9	1 066,9	618,3	857,58	3 203
1987	144,64	2,04	556,6	805,1	1 113,3	714,8	877,48	2 979
1988	128,12	2,27	530,3	679,5	1 205,7	655,6	738,22	2 755
1989	137,96	2,62	509,8	703,3	1 337,1	602,8	750,08	2 605
1990	144,74	2,58	472,1	683,4	1 218,1	535,1	712,77	2 062
1991	143,47	2,76	376,1	505,8	1 038,1	410,5	517,19	1 549
1992	126,70	2,85	359,9	456,0	1 025,8	382,1	459,57	1 361
1993	111,20	3,27	374,1	416,0	1 223,4	388,7	417,21	1 461
1994	102,20	3,55	405,3	414,2	1 438,7	412,6	415,36	1 556
1995	94,00	3,60	424,2	398,8	1 527,2	424,2	398,78	1 527

ANHANG VI

PLATINMARKTVOLUMEN UND MARKTANTEILE, 1985-1995

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
a) Volumen											
	<i>(in 1 000 Unzen)</i>										
Amplats	1 260	1 350	1 350	1 370	1 360	1 330	1 385	1 265	1 670	1 530	1 805
Implats	940	850	1 010	1 050	1 040	1 120	1 005	1 065	1 080	1 010	870
Lonrho	140	150	160	160	220	310	380	420	505	510	560
Northam									105	110	115
Summe Südafrika	2 340	2 350	2 520	2 580	2 620	2 760	2 770	2 750	3 360	3 160	3 350
Rußland (Verkäufe)	230	290	400	440	550	720	1 100	750	680	1 010	1 200
Nordamerika	150	150	140	210	195	185	220	200	220	220	240
Andere	40	40	40	50	60	65	70	120	130	140	100
Recycling	70	90	115	160	175	215	215	245	275	315	315
Summe weltweit	2 830	2 920	3 215	3 440	3 600	3 945	4 375	4 065	4 665	4 845	5 205
b) Marktanteile											
	<i>(in %)</i>										
Amplats	45	46	42	40	38	34	32	31	36	32	35
Implats	33	29	31	31	29	28	23	26	23	21	17
Lonrho	5	5	5	5	6	8	9	10	11	11	11
Northam	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2
Summe Südafrika	83	80	78	75	73	70	63	68	72	65	64
Rußland (Verkäufe)	8	10	12	13	15	18	25	18	15	21	23
Nordamerika	5	5	4	6	5	5	5	5	5	5	5
Andere	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2
Recycling	2	3	4	5	5	5	5	6	6	7	6
Summe weltweit	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Quelle: Johnson Matthey, „Platinum 1995 and Platinum 1995 Interim Review“. Die Angebotszahlen sind Implats-Schätzungen des Absatzes primären Platins durch die Bergwerke. Mit Ausnahme Rußlands entspricht dies recht genau der Bergwerksförderung.

ANHANG VII

PLATINPREISE IN VERSCHIEDENEN WÄHRUNGEN

