

II

(Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 31 juli 1991

waarbij een concentratie verenigbaar met de gemeenschappelijke markt wordt verklaard (Zaak nr. IV/MO12 — Varta/Bosch)

Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad

(Slechts de tekst in de Duitse taal is authentiek)

(91/595/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese
Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van
21 december 1989 betreffende de controle op concentra-
ties van ondernemingen ⁽¹⁾, inzonderheid op artikel 8, lid
2,

Gezien het verzoek van het Duitse Bundeskartellamt van
18 maart 1991 om de zaak overeenkomstig artikel 9, lid 2,
van voornoemde verordening te verwijzen,

Gezien het besluit van de Commissie van 12 april 1991
om in de onderhavige zaak een procedure in te leiden,

Na de partijen in de gelegenheid te hebben gesteld hun
standpunt ter zake van de door de Commissie gemaakte
bezwaren kenbaar te maken,

Na raadpleging van het Adviescomité voor concentra-
ties ⁽²⁾,

Overwegende hetgeen volgt :

I. CONCENTRATIE

- (1) De voorgenomen concentratie werd aangemeld op
25 februari 1991. Zij bestaat erin dat Varta Batterie
AG (Varta) en Robert Bosch GmbH (Bosch) een

nieuwe onderneming, Starterbatterie GmbH,
oprichten waarnaar de ondernemingen hun auto-
accuafdeling zullen overbrengen. Varta zal een
deelneming van 65 % en Bosch een deelneming
van 35 % in het aandelenkapitaal van de nieuwe
onderneming verwerven.

- (2) De aangemelde operatie is een concentratie in de
zin van artikel 3, lid 1, onder b), en lid 2, van
Verordening (EEG) nr. 4064/89.

- (3) Varta en Bosch zullen gezamenlijk zeggenschap
over de nieuwe onderneming hebben. In een
bijzondere overeenkomst tussen de partijen
(Rahmenvertrag) wordt bepaald dat beide moeder-
maatschappijen deel zullen uitmaken van het
bestuurs- en toezichthoudende orgaan van de
nieuwe onderneming. Met name zullen beide
partijen het recht hebben om bestuurders van de
gemeenschappelijke onderneming te benoemen.
Voor een aantal beslissingen die rechtstreeks
verband houden met het beheer van de nieuwe
onderneming, is een meerderheid van 75 % vereist.
Dit geldt bij voorbeeld voor de goedkeuring van
een gedetailleerd budget van de gemeenschappe-
lijke onderneming en voor de benoeming en het
ontslag van de bestuurders en de leden van de
bestuurs- en toezichthoudende organen van de
dochtermaatschappijen van de nieuwe onderne-
ming, waardoor de invloed van beide partijen in het
bestuur van Starterbatterie GmbH wordt gewaar-
borgd. Voorts zullen Varta en Bosch op voet van
gelijkheid vertegenwoordigd zijn in het toezicht-
houdende orgaan van de gemeenschappelijke
onderneming.

⁽¹⁾ PB nr. L 257 van 21. 9. 1990, blz. 13.

⁽²⁾ PB nr. C 302 van 22. 11. 1991, blz. 6.

- (4) De nieuwe onderneming zal duurzaam alle functies van een zelfstandige economische eenheid vervullen. Starterbatterie GmbH zal werkzaam zijn op het gebied van de ontwikkeling, de produktie en de distributie van autoaccu's. Zij zal economisch onafhankelijk zijn van haar moedermaatschappijen en verantwoordelijk zijn voor haar eigen commercieel beleid.
- (5) Varta en Bosch zullen al hun nationale en internationale activiteiten op het gebied van autoaccu's overdragen aan de gemeenschappelijke onderneming, met inbegrip van onderzoek en ontwikkeling (O & O) in verband met dit produkt en produktie- en distributiefaciliteiten, en zich uit die activiteiten terugtrekken. Bosch zal weliswaar een aantal door de gemeenschappelijke onderneming geproduceerde autoaccu's verkopen via haar distributienet voor andere auto-onderdelen, doch zij zal enkel optreden als een commissionair overeenkomstig de instructies en voor rekening van Starterbatterie GmbH. Vanuit economisch standpunt kan het niet waarschijnlijk worden geacht dat een van de ondernemingen als een onafhankelijke leverancier opnieuw haar intrede op de markt zal doen. Varta zal andere soorten batterijen blijven produceren (tractiebatterijen, stationaire verbruiksbatterijen) terwijl Bosch haar traditionele activiteiten als fabrikant van auto-onderdelen zal voortzetten. De Commissie beschikt evenwel niet over aanwijzingen dat de oprichting van de gemeenschappelijke onderneming concurrentie beperkende gevolgen zal hebben voor de bovengenoemde activiteiten van de twee ondernemingen. In dat verband bestaat er geen gevaar dat de ondernemingen, die onafhankelijk blijven, hun concurrentiegedrag ten opzichte van elkaar zullen coördineren.

II. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

- (6) De voorgenomen concentratie heeft een communautaire dimensie. De omzet over de gehele wereld (Varta : 1 miljard ecu ; Bosch : 15 miljard ecu) en de omzet in de Gemeenschap (Varta : 0,7 miljard ecu ; Bosch : 11 miljard ecu) van de partijen in 1989 overschrijden de drempels van artikel 1, lid 2, van Verordening (EEG) nr. 4064/89. Varta en Bosch behalen niet meer dan twee derde van hun omzet binnen de Gemeenschap in een en dezelfde Lid-Staat.

III. DE PARTIJEN

- (7) Varta is de belangrijkste fabrikant van batterijen (autoaccu's, industriële batterijen, verbruiksbatterijen) in Duitsland en een van de belangrijkste batterijfabrikanten in de Gemeenschap. Wat autoaccu's betreft, is de onderneming in vrijwel alle Lid-Staten bedrijvig als leverancier voor zowel autofabrikanten als kleinhandelaars.
- (8) Bosch produceert over de hele wereld onder meer auto-onderdelen, waaronder autoaccu's, telecommu-

nicatiemateriaal en voor de consument bestemde produkten. Tot nu toe heeft Bosch de autoaccu's in hoofdzaak aangeboden op de vervangingsmarkt, waarop zij in heel Europa goed is vertegenwoordigd. Op de markt van autoaccu's voor eerste uitrusting levert Bosch hoofdzakelijk in Spanje, via haar Spaanse dochtermaatschappij Femsa.

IV. BESLUITEN VAN DE COMMISSIE IN DE LOOP VAN DE PROCEDURE

1. Besluit om de procedure in te leiden

- (9) Na onderzoek van de aanmelding is de Commissie tot de slotsom gekomen dat de aangemelde concentratie ernstige twijfel deed rijzen over de verenigbaarheid ervan met de gemeenschappelijke markt. Bijgevolg heeft zij op 12 april 1991 beslist de procedure van artikel 6, lid 1, onder c), van Verordening (EEG) nr. 4064/89 in te leiden.

2. Mededeling van punten van bezwaar

- (10) Na onderzoek bij een groot aantal ondernemingen die op de betrokken markten actief zijn als concurrenten of als klanten, heeft de Commissie op 24 mei 1991 aan de partijen een mededeling van punten van bezwaar toegezonden waarin opmerkingen werden gemaakt met betrekking tot de vervangingsmarkt voor autoaccu's in Duitsland en in Spanje.
- (11) De in de mededeling van punten van bezwaar gemaakte opmerkingen kunnen als volgt worden weergegeven :

a) De relevante produktmarkt

- (12) De autoaccusector moet worden verdeeld in twee onderscheiden produktmarkten :
- de markt voor eerste uitrusting (EU-markt), waarin de autoaccu's aan automobiefabrikanten worden geleverd om in nieuwe voertuigen te worden geplaatst ;
 - de vervangingsmarkt, waarin de autoaccu's aan handelaars worden geleverd als vervangingsaccu's voor gebruikte wagens.
- (13) Het onderscheid tussen de twee produktmarkten is niet in de eerste plaats gebaseerd op verschillen tussen de produkten zelf of op verschillende functies, maar wel op het feit dat de concurrentievoorwaarden op beide markten aanzienlijk verschillen, waardoor de producenten hun commercieel en industrieel beleid aan de verschillende vereisten van de twee markten moeten aanpassen.
- (14) De EU-markt wordt voornamelijk gekenmerkt door de specificiteit van haar vraagzijde, de automobielenindustrie, die aan de markt specifieke kenmerken geeft. De levering aan de EU-markt houdt met name in dat er een regelmatige vraag is naar een

beperkt aantal accutypes (Bosch [... , <40]⁽¹⁾, Varta [... , >100]) van een beperkt aantal klanten. Uit de informatie die de betrokken partijen in hun aanmelding hebben gegeven, blijkt dat Varta [...] % en Bosch [...] % van hun respectieve totale verkoop verkochten aan vijf klanten in de EU-markt. Wat de aard van het produkt betreft, moeten accu's voor de eerste uitrusting beantwoorden aan de specificaties van de autofabrikanten (Bosch, Varta, brief van 8 maart 1991, blz. 4). Zij worden geladen geleverd en op speciale paletten (Bosch, brief van 30 oktober 1990, blz. 2). Kwaliteit en normen, waaronder „zero defect”-betrouwbaarheid van de produkten, worden vastgesteld en gecontroleerd door de autofabrikanten. Over het algemeen wordt de levering op de EU-markt gebonden aan samenwerking met de autofabrikanten op het gebied van O & O inzake nieuwe produkten, waardoor de leveranciers de nieuwste technische ontwikkelingen op de markt kunnen volgen. De levering op de EU-markt houdt verder punctuele levering in aan een beperkt aantal klanten.

- (15) Voor de levering op de vervangingsmarkt moet daarentegen rekening worden gehouden met sterke seizoenschommelingen in de vraag naar een groter aantal accutypes (Bosch : [... , >200], Varta : [... , <300]) door een waaier van verschillende distributeurs die zowel inkooporganisaties, groothandelaars, autofabrikanten en grootwarenhuizen als kleinhandelaars omvatten. Wat de aard van het produkt betreft, zijn zelfs de vervangingsaccu's die worden verkocht aan autofabrikanten, aan algemeen geldende normen aangepast, zodat hetzelfde type kan worden gebruikt in een aantal auto's van verschillende fabrikanten (Varta, Bosch, brief van 8 maart 1991, blz. 4). Zij worden hoofdzakelijk geleverd als droge batterijen. Door de klanten wordt geen controle op kwaliteit en normen uitgeoefend (Varta, Bosch, brief van 8 maart 1991, blz. 5) en er bestaat evenmin feed-back of samenwerking op het gebied van O & O voor nieuwe produkten. Voor de levering op de vervangingsmarkt is een netwerk voor distributie en dienstverlening noodzakelijk, omdat verscheidene klanten eisen dat aan de lokale verkooppunten wordt geleverd en dat service na verkoop wordt verleend.
- (16) Het onderscheid tussen EU-markt en vervangingsmarkt wordt in de sector algemeen aanvaard (Bosch, brief van 30 oktober 1990, blz. 2). Het werd met betrekking tot vrachtwagenbanden in principe aanvaard door het Hof van Justitie (zaak 322/81, Michelin/Commissie⁽²⁾). Ofschoon partijen hebben aangevoerd dat in de onderhavige zaak een dergelijk onderscheid niet kan worden gerechtvaardigd, hebben zij in de praktijk een duidelijk onderscheid gemaakt tussen de twee markten. Bij de organisatie

van hun nieuwe gemeenschappelijke onderneming hebben zij voor de EU-markt en de vervangingsmarkt afzonderlijke afdelingen opgericht met verschillende bestuurders (Rahmenverdrag, punt 3.1).

b) De relevante geografische markten

- (17) De vervangingsmarkten voor autoaccu's in Duitsland en in Spanje worden nog steeds als nationale markten beschouwd. Uit onderzoek is gebleken dat in beide landen voldoende homogene concurrentievoorwaarden bestaan, die aanzienlijk verschillen van de concurrentievoorwaarden in andere Lid-Staten om te stellen dat er sprake is van afzonderlijke geografische markten.
- (18) Twee elementen wijzen hierop :
- de marktaandelen van de producenten lopen in de verschillende Lid-Staten sterk uiteen ;
 - zoals blijkt uit de informatie die door de partijen en hun concurrenten werd verschaft, zijn de producenten in staat om voor dezelfde accutypes in Duitsland en in Spanje andere prijzen te vragen dan die welke zij in de andere Lid-Staten berekenen.
- (19) Deze verschillen, die ondanks het ontbreken van specifieke juridische barrières blijven voortbestaan, kunnen worden verklaard door een reeks oorzaken die te zamen merkkelijk verschillende concurrentievoorwaarden opleveren in de onderscheiden Lid-Staten.
- i) Aard en kenmerken van het produkt
- (20) In de diverse Lid-Staten worden verschillende assortimenten van produkten verkocht die de verschillende vereisten van de vraagzijde weerspiegelen.
- (21) Startaccu's zijn aangepast aan de specifieke elektrotechnische behoeften van de verschillende types van voertuigen. Ofschoon één soort vervangingsaccu voor een aantal verschillende wagentypes kan worden gebruikt, worden momenteel meer dan 400 verschillende soorten vervangingsaccu's geproduceerd in de Gemeenschap. Elke soort is verschillend wat betreft afmetingen, vermogen enz.
- (22) De verkochte hoeveelheid van de verschillende soorten varieert van Lid-Staat tot Lid-Staat. De verschillen in het wagenpark van de diverse Lid-Staten hebben een weerslag op het soort accu dat in de Lid-Staten wordt verkocht. Aan de vier grote fabrikanten, Varta, Bosch, CEAC en Magneti Marelli, die samen een marktaandeel van meer dan 50 % bezitten in Duitsland, Spanje, Frankrijk en Italië, werd gevraagd welke de meest gevraagde tien accutypes („best-sellers”) waren in elk van die Lid-Staten, die in 1990 goed waren voor een verkoop van ongeveer 20 miljoen accu's. Dit waren de resultaten :

⁽¹⁾ In deze voor bekendmaking bestemde versie van de beschikking zijn enige gegevens weggelaten, conform de bepalingen van artikel 17, lid 2, van Verordening (EEG) nr. 4064/89 betreffende het niet-prijsgeven van zakengeheimen.

⁽²⁾ Jurispr. 1983, blz. 3461.

- de tien best-sellers van de voornoemde leveranciers in de vier Lid-Staten leveren in totaal 77 verschillende types op;
- 59 van die types zijn best-sellers in één Lid-Staat (aantal: 2,3 miljoen);
- 11 types zijn best-sellers in twee Lid-Staten (aantal: 1 miljoen);
- 3 types zijn best-sellers in drie Lid-Staten (aantal: 0,5 miljoen);
- 4 types zijn best-sellers in de vier Lid-Staten (aantal: 2,3 miljoen).

(23) Gelet op het grote aantal types dat in de Gemeenschap wordt verkocht, kunnen vervangingsaccu's niet worden beschouwd als homogene produkten. Bijgevolg vormen de verschillende gamma's van produkten die in de diverse Lid-Staten worden verkocht, structurele verschillen voor de concurrentievoorwaarden.

(24) Een wijziging in deze is in de nabije toekomst niet waarschijnlijk. Dit vloeit met name voort uit het feit, dat het nationale produktgamma van vervangingsaccu's verband houdt met het wagenpark van een land waarvan de samenstelling in de laatste jaren niet merkbaar is gewijzigd. In aanmerking genomen dat de levensduur van een accu van een nieuwe wagen ongeveer vijf jaar bedraagt, zou zelfs een sterke gelijkschakeling van de nieuwe wagenparken in de nabije toekomst slechts een zeer beperkte uitwerking hebben op de markt voor vervangingsaccu's.

ii) Voorkeur van de koper

(25) In alle Lid-Staten hebben de kopers een duidelijke voorkeur voor vervangingsaccu's met een merknaam, maar de favoriete merken verschillen aanzienlijk van Lid-Staat tot Lid-staat.

(26) Op de Italiaanse markt verkopen alle grote leveranciers hun accu's — enkele uitzonderingen daargelaten — onder hun eigen merknaam. In Spanje en Duitsland wordt het aandeel van de onder merknaam verkochte accu's op 80 % geraamd. In Frankrijk is het aandeel van de merknamen sinds enkele jaren gedaald als gevolg van de uitbreiding van de moderne verkoopsystemen. Volgens schattingen van Fiat bedraagt het momenteel ongeveer 60 % van het verkoopvolume. Wegens de hogere prijzen die voor merknamen worden gevraagd, zijn de percentages in waarde over het algemeen hoger dan de percentages in volume.

(27) Het feit dat leveranciers verschillende merknamen gebruiken in de onderscheiden Lid-Staten blijkt uit de door Bosch en Varta verschaft informatie. In Duitsland verkoopt Bosch [...] % (een zeer groot percentage) van haar accu's met merknaam onder het merk „Bosch” terwijl zij in Frankrijk en Spanje

respectievelijk [...] % (een zeer groot percentage) en [...] % (een groot percentage) verkoopt onder haar merk „Femsa”. In Spanje en Duitsland verkoopt Varta respectievelijk [...] % (een zeer groot percentage) en [...] % (een zeer groot percentage) van haar accu's met merknaam onder het merk „Varta” terwijl zij in Frankrijk [...] % (een zeer groot percentage) van die produkten verkoopt onder het merk „Baroclem” (Varta, Bosch, brief van 8 maart 1991, bijlagen 1a en 1b).

iii) Structuur van de vraagzijde

(28) De structuur van de vraag is een belangrijk element bij de vaststelling van verschillende concurrentievoorwaarden. Er bestaan wezenlijke verschillen in de spreiding en het belang van de verkoopkanalen in de onderscheiden Lid-Staten.

(29) Deze feitelijke toestand wordt zowel door de aanmeldende partijen als door de concurrenten bevestigd en is door onderzoek gestaafd. Uit de resultaten van dit onderzoek blijkt bij voorbeeld:

- Het percentage vervangingsaccu's dat via het eigen distributienet van de accufabrikanten wordt verkocht, loopt uiteen van meer dan 20 % in Lid-Staat [...] en Lid-Staat [...] tot minder dan 10 % in de Lid-Staten [...] en [...].

- Het marktsegment van de vervangingsaccu's die worden verkocht via de verkoopkanalen van de autofabrikanten, hun dealers en importeurs, bedraagt ongeveer 20 % op de Franse markt, 15 % op de Duitse markt, doch minder dan 10 % in Spanje en minder dan 5 % op de Italiaanse markt.

- In alle Lid-Staten is het distributiekanaal van de onafhankelijke handelaars in auto-onderdelen het belangrijkste verkoopkanaal, maar het aandeel ervan op de vervangingsmarkt als geheel loopt uiteen van ongeveer 40 % in Frankrijk tot meer dan 80 % in Italië. Ook binnen dit verkoopkanaal is de structuur van de klanten zeer verschillend. In Italië en Spanje hebben vooral de kleinhandelaars, gevolgd door de groothandelaars, een groot aandeel. In Duitsland en in het Verenigd Koninkrijk wordt dit verkoopkanaal beheerst door de groothandelaars en in Frankrijk door de inkooporganisaties van de groothandelaars.

- Alleen in Frankrijk zijn de grootwarenhuizen en supermarkten belangrijk (meer dan 20 % van de markt) maar niet in Spanje, Duitsland en Italië (minder dan 5 %).

- De petroleummaatschappijen hebben een beperkt marktsegment in Duitsland en in Frankrijk (ongeveer 5 %) maar in Spanje, Italië en het Verenigd Koninkrijk hebben zij vrijwel geen betekenis (minder dan 1 %).

- (30) Ofschoon langs de vraagzijde rekening moet worden gehouden met een tendens tot concentratie, met name in Duitsland en Spanje waar de moderne distributiesystemen nog niet erg belangrijk zijn, zullen die ontwikkelingen in de nabije toekomst de structuur van de distributiekanaalen in die Lid-Staten wellicht niet ingrijpend veranderen.

iv) Aanbod en belemmeringen van de toegang tot de markt

- (31) De concentratie van het aanbod verschilt aanzienlijk van de ene Lid-Staat tot de andere. Hoe meer het aanbod op een markt is geconcentreerd, hoe moeilijker het voor actuele of potentiële concurrenten zal zijn om respectievelijk hun marktaandeel te vergroten of hun intrede op de markt te doen. Er bestaan nog steeds economische belemmeringen om op de markt te komen. Dit wordt bevestigd door het feit dat, ofschoon er voor de invoer van accu's sinds jaren geen wettelijke of andere belemmeringen bestaan binnen de Gemeenschap (afgezien van een douaneheffing die in Spanje wordt geheven tot 31 december 1992), de marktpositie van de nationale marktleiders niet noemenswaardig werd verzwakt en dat in de grootste vijf Lid-Staten een wezenlijke intrede op de markt alleen kon worden verwezenlijkt door een nationale maatschappij of een bestaande produktieafdeling over te nemen. Zo heeft Tudor, na zonder succes te hebben gepoogd om zich alleen toegang te verschaffen tot de Duitse markt, de Duitse onderneming Hagen overgenomen.

c) *Machtspositie*

- (32) Op grond van de volgende elementen zou de voorgenomen concentratie voor de nieuwe onderneming een machtspositie in Duitsland en in Spanje in het leven roepen, waardoor een daadwerkelijke mededinging op significante wijze zou worden belemmerd:

De Duitse markt

- Het marktaandeel van de nieuwe onderneming zou 44,3 % bedragen.
- Het verschil met de onmiddellijke concurrenten zou aanzienlijk zijn (> 25 %).
- De naaste concurrenten zijn kleine en middelgrote accufabrikanten.
- Varta/Bosch zouden een bijzonder grote financiële macht bezitten ten opzichte van hun belangrijkste concurrenten.
- De grotere produktiecapaciteit van de nieuwe onderneming ten opzichte van haar naaste concurrenten en het feit dat die laatste momenteel hun produktiecapaciteit voor een zeer groot deel benutten.
- De geringe marktaandelen van de andere grote Europese fabrikanten op de Duitse markt.

De Spaanse markt

- Het marktaandeel van de nieuwe onderneming zou ongeveer 44,5 % bedragen.

- Het bestaan van een even sterke concurrent, Tudor SA, zou om verschillende redenen aanleiding kunnen geven tot bewust op elkaar afgestemde gedragingen van beide concurrenten.
- Met name ontbreken andere grote daadwerkelijke concurrenten, die in staat zouden zijn om bewust op elkaar afgestemde gedragingen van de voornaamste concurrenten op de Spaanse markt te verstoren.

V. WIJZIGINGEN NA DE TOEZENDING VAN DE MEDEDELING VAN PUNTEN VAN BEZWAAR

- (33) Na de toezending van de mededeling van punten van bezwaar vond een hoorzitting met partijen plaats. Daarna handhaafde de Commissie haar bezwaren met betrekking tot de Duitse markt.
- (34) Na de toezending van de mededeling van punten van bezwaar vonden de volgende feitelijke wijzigingen plaats:
- Fiat verwierf de Franse accufabrikant CEAC, die in Duitsland een marktaandeel bezit tussen 2 % en 5 %;
 - het Fiat-concern heeft een overeenkomst gesloten om via CEAC de Duitse accufabrikant Sonnenschein te kopen. Sonnenschein heeft een marktaandeel in Duitsland tussen 5 en 10 %;
 - Varta is de volgende verbintenissen aangegaan:
 - Varta heeft aan de Commissie medegedeeld dat zij haar samenwerking met de ondernemingen van het Deta/Mareg-concern zal verbreken. Hiertoe zal zij binnen een overeengekomen termijn
 - haar licentieovereenkomst met het Deta/Mareg-concern beëindigen en het recht van Deta/Mareg om de industriële eigendom van Varta te gebruiken niet verlengen. Zij zal zonder toestemming van de Commissie geen nieuwe licentieovereenkomsten over auto-accu's sluiten;
 - ervoor zorgen dat in de bestuurs- en toezichthoudende organen van Varta enerzijds en van het Deta/Mareg-concern anderzijds niet dezelfde leden zetelen.

VI. GEVOLGEN VAN DE FEITELIJKE WIJZIGINGEN EN VERBINTENISSEN VOOR DE BETROKKEN MARKTEN

- (35) De hogervermelde voorgenomen concentraties van Fiat (CEAC en Sonnenschein) en de verbintenis van Varta vormen een belangrijke wijziging van de marktstructuur en beïnvloeden de beoordeling van

de voorgenomen concentratie Varta/Bosch met betrekking tot de totstandkoming van een machtspositie. Zij hebben evenwel geen invloed op de globale beoordeling door de Commissie van de omschrijving van de relevante produkt- en geografische markten.

- (36) Op 17 juli 1991 heeft een merderheid van het Adviescomité voor concentraties geoordeeld dat de feitelijke wijzigingen onvoldoende waren om de beoordeling in de mededeling van punten van bezwaar te wijzigen. Bij het opstellen van deze beschikking heeft de Commissie zoveel mogelijk rekening gehouden met de mening van het Adviescomité.

1. De relevante produktmarkt

- (37) Met betrekking tot de relevante produktmarkt hebben partijen aangevoerd dat de sector van de eerste uitrusting en de vervangingssector voor autoaccu's tot dezelfde produktmarkt behoren. Ter hoorzitting hebben zij echter bevestigd, dat tussen de twee markten technische en kwalitatieve verschillen bestaan en bij de organisatie van hun nieuwe gemeenschappelijke onderneming hebben zij de afdelingen voor de eerste uitrusting en de vervangingsmarkt duidelijk van elkaar gescheiden. Gelet op de in de mededeling van punten van bezwaar uiteengezette redenen en het feit dat het in de sector gebruikelijk is om een onderscheid te maken tussen de EU-markt van autoaccu's en de vervangingsmarkt voor autoaccu's, handhaaft de Commissie haar oorspronkelijke beoordeling.

2. De relevante geografische markt

- (38) Partijen hebben voorts gesteld dat de relevante geografische markt voor vervangingsaccu's de Europese markt is. Zij gaan niet akkoord met het oordeel van de Commissie dat de concurrentievoorwaarden van Lid-Staat tot Lid-Staat verschillen. Zij bestrijden met name de volgende criteria op grond waarvan het bestaan van die verschillende concurrentievoorwaarden werd vastgesteld:

- (39) a) Met betrekking tot de aard en de kenmerken van het produkt stellen partijen dat accu's homogene produkten zijn en dat in de onderscheiden Lid-Staten geen verschillende produktgamma's worden aangeboden. Nochtans heeft Varta inlichtingen verschaft over de 20 meest gevraagde accutypes (best-sellers) die zij in de vijf grootste Lid-Staten (Duitsland, Spanje, Frankrijk, Italië, Verenigd Koninkrijk) verkoopt. Daaruit blijkt dat slechts een zeer klein aantal accutypes in meer dan één Lid-Staat een best-seller is. Dit waren de resultaten:

- het aantal accutypes dat in een van de vijf Lid-Staten tot de 20 best-sellers behoort, bedraagt in totaal 77. Deze vertegenwoordigen 69 % van het gezamenlijke verkoopvolume ([...] miljoen) in die landen;
- 62 van de types zijn best-sellers in één Lid-Staat (aantal: [...] miljoen);
- 8 types zijn best-sellers in twee Lid-Staten (aantal: [...] miljoen);
- 3 types zijn best-sellers in drie Lid-Staten (aantal: [...] miljoen);
- 2 types zijn best-sellers in vier Lid-Staten (aantal: [...] miljoen);
- 1 type is een best-seller in vijf Lid-Staten (aantal: [...] miljoen).

- (40) Voorts kan niet worden verwacht dat, zoals partijen veronderstellen, de verschillen tussen de produktgamma's die in de onderscheiden Lid-Staten bestaan, aanzienlijk zullen verminderen omdat het percentage ingevoerde wagens in de laatste 20 jaar is toegenomen. In de eerste plaats kan de invoer van wagens in grote mate verschillen van Lid-Staat tot Lid-Staat. Ongeveer een derde van de invoer in Duitsland betreft bij voorbeeld Japanse wagens, die in Frankrijk en Italië geen rol van betekenis hebben. In de tweede plaats is het niet waarschijnlijk dat in de nabije toekomst een sterke toenadering van de verschillende produktgamma's zal plaatsvinden.

- (41) b) Met betrekking tot de beoordeling van de bestaande voorkeuren van de kopers en met name het belang van merknamen op de Duitse markt, zijn de ramingen van de Commissie met betrekking tot het marktaandeel van de merknamen (ongeveer 80 %) en die van partijen (78,8 %) met elkaar in overeenstemming. Daarnaast hebben partijen verklaard dat zij in Duitsland [...] % (een zeer aanzienlijk percentage) (Bosch) en ongeveer [...] (een zeer aanzienlijk percentage) (Varta, dubbele merknamen inbegrepen) van hun accu's onder hun eigen merknaam verkopen (Varta, Bosch, brief van 8 maart, 1991, bijlagen 1a en 1b).

- (42) c) Wat de structuur van het aanbod betreft, stellen partijen dat de Commissie onvoldoende rekening heeft gehouden met de invoer op de Duitse markt. Voor de Duitse markt heeft de Commissie het aandeel in waarde van de invoer, die sinds 1975 is gestegen en in de laatste jaren stabiel is gebleven, geraamd op ongeveer 15 %, de partijen op 16,4 %. Dit verschil kan niet voldoende worden geacht om de algemene beoordeling te wijzigen.

- (43) d) Partijen hebben nog aangevoerd dat de Commissie haar analyse had dienen te baseren op het invoervolume in eenheden. Omtrent de vraag of de beoordeling moet worden gebaseerd op de invoer, uitgedrukt in waarde of in volume, is de Commissie van mening dat met name in dit geval alleen de cijfers in waarde betrouwbaar zijn. In de eerste plaats bestaan grote onzekerheden met betrekking tot de invoer, uitgedrukt in volume: de officiële invoerstatistieken worden in gewicht uitgedrukt en niet in eenheden, waardoor meer ramingen noodzakelijk zijn; zij omvatten ook de invoer binnen concerns (de interne uitwisseling van autoaccu's binnen het Varta-concern in de Gemeenschap bij voorbeeld bedraagt [...] accu's) en de verkoop aan concurrenten (meer dan [...] accu's). In de tweede plaats zijn de invoercijfers in volume geen weergave van de kwalitatieve betekenis vanuit concurrentieel oogpunt. Cijfers die het volume weergeven omvatten geen weging van de verschillende accutypes, bij voorbeeld accu's voor motorfietsen en voor vrachtwagens. Daarom wordt het gerechtvaardigd en noodzakelijk geacht om de beoordeling te baseren op de in waarde uitgedrukte invoer, aangezien deze een weergave is van de evaluatie door de markt van het betrokken produkt, waarbij alle andere factoren die de concurrentie beïnvloeden in aanmerking worden genomen.

3. Machtspositie

- (44) De eerder vermelde feitelijke wijzigingen hebben daarentegen gevolgen voor de juridische beoordeling in verband met de vraag of de concentratie voor de nieuwe onderneming een machtspositie in het leven zou roepen op de desbetreffende Duitse markt.

a) Verwervingen door Fiat

- (45) De verwerving door Fiat/Magneti Marelli van CEAC en Sonnenschein wijzigd de structurele marktvoorwaarden in meerdere opzichten.
- (46) Door de verwerving van CEAC en Sonnenschein zal het marktaandeel van Fiat in Duitsland stijgen van 1 % tot meer dan 10 %.
- (47) Belangrijker dan de loutere stijging van het marktaandeel is de beduidende materiële wijziging van de concurrentiële mogelijkheden die daarmee gepaard gaat.
- (48) Vóór de verwerving van de twee ondernemingen waren de economische mogelijkheden van zowel Fiat/Magneti Marelli als CEAC in Duitsland zeer beperkt, ofschoon beide ondernemingen de nodige financiële sterkte bezaten en Fiat ook de reservecapaciteit. De reden voor deze beperkt economische mogelijkheden was dat Fiat en CEAC niet feitelijk op de Duitse markt aanwezig waren. Met name bezaten zij geen bekende Duitse merknamen en hadden zij enkel de beschikking over een marginaal distributienet. Bijgevolg moesten Fiat en CEAC

in Duitsland als het ware worden beschouwd als leveranciers die zijn aangewezen op een specifiek marktsegment, zoals dat van groothandelaars die gespecialiseerd zijn in de verkoop van Franse of Italiaanse auto-onderdelen. Gelet op die situatie konden zij niet worden beschouwd als een werkelijk alternatief voor de andere leveranciers op de markt, zoals Varta, Bosch, Deta/Mareg, Hoppecke, Tudor/Hagen of Sonnenschein, die bekende merken aanboden en de beschikking hadden over distributienetten.

- (49) Vóór de concentratie was het economisch potentieel van Sonnenschein zelfs zwakker dan door haar marktaandeel werd aangegeven, omdat het grote financiële moeilijkheden had en met ecologische problemen werd geconfronteerd. Er bestonden plannen om de productiecapaciteit te verminderen, niettegenstaande dat de bestaande capaciteit volledig werd gebruikt.

- (50) De concentratie van Fiat, CEAC en Sonnenschein zal belangrijke synergetische gevolgen hebben, waardoor kan worden verwacht dat de concurrentiële mogelijkheden van de nieuwe onderneming groter zullen zijn dan zou blijken uit het door de concentratie gerealiseerde marktaandeel. Met name zal Fiat haar concurrentiële nadelen kunnen verhelpen. Zij zal toegang verkrijgen tot een bekende Duitse merknaam en tot alle distributiekkanalen. Door die verbeterde toegang tot de markt zal de financiële sterkte en de reservecapaciteit van Fiat voor het eerst een effect kunnen hebben op de Duitse markt. Als gevolg van de concentratie Fiat/CEAC/Sonnenschein zal een sterke concurrent ontstaan met aanzienlijk meer concurrentiële mogelijkheden dan het bij elkaar opgetelde potentieel van elk van die ondernemingen afzonderlijk vóór de concentratie.

b) Verbreking van de samenwerking met Deta/Mareg

- (51) De verbreking van de samenwerking tussen Varta enerzijds en Deta/Mareg anderzijds zal in zoverre de concurrentiële verhouding tussen de twee concerns beïnvloeden, dat Deta/Mareg een onafhankelijke marktdeelnemer zal worden op de Duitse markt, waardoor deze een daadwerkelijke mededinging zal kunnen aangaan met de nieuwe onderneming Varta/Bosch.
- (52) Vóór 1977 behoorde Deta/Mareg net zoals Varta tot het concern van Herbert Quandt. Het concern werd toen opgesplitst, waardoor Varta en Deta/Mareg werden gescheiden en nu worden gecontroleerd door verschillende leden van de familie Quandt. Volgens de informatie waarover de Commissie beschikt bestaan tussen de twee nieuwe groepen geen bindingen door wederzijdse participaties of andere middelen op grond waarvan een juridisch relevante relatie tussen beide zou kunnen bestaan.
- (53) Er bestaan echter twee feitelijke elementen waarvan kan worden aangenomen dat zij de concurrentiële

verhouding tussen de twee concerns beïnvloeden. In de eerste plaats zijn sommige leden van het toezichthoudende orgaan van het ene concern ook lid van het toezichthoudende orgaan van het andere concern. In de tweede plaats hebben Varta en Deta/Mareg een automatisch verlengbare licentieovereenkomst gesloten, die veel ruimer is dan de licentieovereenkomsten die gewoonlijk tussen verschillende producenten in deze sector bestaan. In de overeenkomst wordt niet, zoals gewoonlijk het geval is, verwezen naar specifieke technische toepassingen of toepassingsgebieden. Zij omvat daarentegen een verbintenis tot uitgebreide samenwerking die wederzijdse uitwisseling van know-how over het productieproces en producentenontwikkeling omvat, alsmede het wederzijdse gebruik van octrooien en andere intellectuele eigendomsrechten, de uitwisseling van O & O en technische ondersteuning in de vorm van uitwisseling van experts voor de productie-eenheden. In de overeenkomst zelf wordt melding gemaakt van de invloed die Varta heeft op Deta en Mareg.

- (54) Wegens die uitgebreide technische samenwerking en de persoonlijke banden via de toezichthoudende organen kon en werd een relatie gehandhaafd waarin beide partijen rekening hielden met elkaar, waardoor een daadwerkelijke concurrentie tussen de twee maatschappijen op de markten werd verhinderd.
- (55) De beëindiging van deze uitgebreide overeenkomst tussen Varta en Deta/Mareg moet een einde maken aan de samenwerkingsrelatie tussen beide concerns. Daardoor wordt de weg vrijgemaakt voor Deta/Mareg om een onafhankelijke producenten op die markt te worden.
- (56) Gelet op de ingewikkeldheid van de licentieovereenkomst kan die feitelijke wijziging niet worden verwezenlijkt door een onmiddellijke beëindiging, doch dient een redelijke overgangstermijn in acht te worden genomen gedurende dewelke de betrokken ondernemingen zich kunnen voorbereiden op de toekomstige verbreking van hun samenwerking. In zoverre heeft de voorgenomen verbreking een onmiddellijk effect op de strategie en het concurrentieel beleid van de ondernemingen.

c) Effect op de mededinging

- (57) Op grond van de beide feitelijke wijzigingen, zowel het versterkte marktpotentieel van Fiat op de Duitse markt als de beëindiging van de samenwerking tussen Varta en Deta/Mareg, kan worden verwacht dat Varta/Bosch na de concentratie niet zullen beschikken over een aanzienlijke vrijheid van handelen waarop hun concurrenten geen controle kunnen uitoefenen.
- (58) In de mededeling van punten van bezwaar werd het ontstaan van een mogelijke machtspositie voor de nieuwe onderneming op de Duitse markt afgeleid uit een algemene beoordeling van een aantal structurele factoren, die hoofdzakelijk pleitten vóór een

sterke marktpositie van de ondernemingen. Naast het marktaandeel van 44 % en het verschil van ongeveer [...] % (> 25 %) met de naaste concurrent, werd vooral het feit in aanmerking genomen dat de naaste concurrenten van de nieuwe onderneming wat het marktaandeel betreft, kleine en middelgrote ondernemingen waren die financieel minder sterk waren en een kleinere productiecapaciteit bezaten. Daarenboven werd de sterkste van die concurrenten, Deta/Mareg, met een marktaandeel van meer dan 10 % niet als een onafhankelijke concurrent beschouwd ten opzichte van Varta/Bosch wegens de uitgebreide samenwerking met Varta. Verder werd in aanmerking genomen dat de grote Europese concurrenten Fiat en CEAC, die in Duitsland slechts marginaal aanwezig waren, wellicht geen grote betekenis zouden kunnen krijgen wegens hun fysieke afwezigheid op de Duitse markt. Na de tenuitvoerlegging van de feitelijke wijzigingen zullen die structurele voorwaarden anders zijn.

- (59) Ofschoon het marktaandeel van Varta/Bosch en het verschil met de volgende concurrent groot zal blijven, zal de nieuwe onderneming in de toekomst hoofdzakelijk op grond van twee factoren worden geconfronteerd met een gewijzigde concurrentiële omgeving.
- (60) Niet alleen zal Fiat de tweede grootste concurrent van Varta/Bosch zijn wat het marktaandeel betreft (meer dan 10 %), maar daarenboven zal zij in de toekomst de beschikking hebben over een aantal concurrentiële parameters die in het verleden alleen toegankelijk waren voor de nationale producenten zoals Varta, Bosch, Hoppecke, Deta/Mareg en Tudor/Hagen. Met name zal Fiat op een vervangingsmarkt, die nog steeds wordt gekenmerkt door een voorkeur voor merknamen, een gevestigd Duits merk kunnen aanbieden. Via het verkoopnet van Sonnenschein zal Fiat beschikken over een feitelijke aanwezigheid op de Duitse markt, waardoor de mogelijkheid wordt gecreëerd om snel en soepel te reageren op verzoeken van de klanten. Door gebruik te maken van de traditionele verkooprelaties van Sonnenschein, kan zij haar toegang tot de afzetmarkt verruimen. De actiemogelijkheden van Fiat op de markt worden bijgevolg beduidend groter, in die zin dat de mogelijkheid wordt geschapen om concurrentiële acties te voeren in alle andere marktsegmenten.
- (61) Door deze verbeterde toegang tot de markt via Sonnenschein zal Fiat/CEAC in staat zijn om ook op de Duitse markt in aanzienlijke mate gebruik te maken van haar financiële sterkte en reservecapaciteit, wat tevoren niet mogelijk was wegens haar beperkte cliënteel.
- (62) Voordien vormden het grote marktaandeel van Varta/Bosch samen met de hoger genoemde structurele factoren een ondersteuning voor een mogelijke totstandkoming van een machtspositie op de markt. Als gevolg van de feitelijke wijzigingen vormen die structurele factoren nu echter een voordeel voor de tweede belangrijkste concurrent van

Varta/Bosch. Daardoor is het nu minstens twijfelachtig dat een marktaandeel van 44 % en het actuele verschil met de naaste concurrent volstaan om het bewijs te leveren van een machtspositie.

- (63) Ten slotte zal Deta/Mareg in de toekomst op de Duitse markt een onafhankelijke marktdeelnemer worden. Gelet op de boven uiteengezette ingewikkeldheid van de licentieovereenkomst, kan worden geoordeeld dat de beëindiging van de samenwerking en van de gelijktijdige lidmaatschappen van beide toezichthoudende organen van wezenlijk belang zullen zijn. Het feit dat die banden slechts zullen worden verbroken na een bepaalde tijdspanne, is niet in strijd met deze beoordeling.

Het zal de Deta/Mareg-groep in staat stellen om haar commerciële strategie aan de nieuwe situatie aan te passen en daardoor haar ontwikkeling bevorderen als een onafhankelijke marktdeelnemer. Bovendien kan worden verwacht dat het tot ontkoppeling leidende proces reeds in de nabije toekomst zal inzetten, omdat de periode na de samenwerking aanpassingen nodig maakt. Dit proces zou kunnen worden versneld door de bijzondere stimulans die wellicht zal uitgaan van de integratie van de vijf nieuwe Länder in de Duitse economie.

4. Conclusie

- (64) Onder deze voorwaarden is de Commissie van mening dat de concentratie tussen Varta en Bosch verenigbaar is met de gemeenschappelijke markt,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De door Varta Batterie AG en Robert Bosch GmbH aangemelde voorgenomen concentratie wordt verenigbaar met de gemeenschappelijke markt verklaard, voor zover aan de in artikel 2 beschreven verplichtingen is voldaan.

Artikel 2

Ten einde de onafhankelijkheid tussen Deta/Mareg en Varta/Bosch te garanderen, zijn aan deze beschikking de volgende verplichtingen verbonden:

- a) Varta moet de licentieovereenkomst met Deta/Mareg zo spoedig mogelijk beëindigen. In de overeenkomst

wordt 31 december 1993 als vervaldatum vastgesteld. Zodra de beëindiging van kracht wordt, moeten ook alle rechten in verband met het gebruik van intellectuele eigendomsrechten vervallen.

Nieuwe licentieovereenkomsten betreffende autoaccu's kunnen slechts na voorafgaande instemming van de Commissie worden gesloten.

- b) Varta zorgt ervoor dat in de (bestuurs- en toezichthoudende) organen van Varta en Deta/Mareg niet dezelfde leden zitting hebben.

Deze verplichting wordt van kracht bij de volgende benoeming van de raad van toezicht van Varta in de zomer van 1993.

- c) In dit artikel

i) wordt met Varta bedoeld: Varta AG, Varta Batterie AG en elke onderneming die door ongeacht welk onderdeel van het Varta-concern wordt gecontroleerd;

ii) wordt met Deta/Mareg bedoeld: Delton AG, CEAG Industrie-Aktien und Anlagen AG, Deta Akkumulatorenwerke GmbH, Mareg Akkumulatoren GmbH en elke onderneming die door het Delton/CEAG/Deta/Mareg-concern wordt gecontroleerd.

Artikel 3

Deze beschikking is gericht tot:

Varta Batterie AG,
Am Leineufer 51,
D-3000 Hannover 21

en

Robert Bosch GmbH,
D-7000 Stuttgart 10.

Gedaan te Brussel, 31 juli 1991.

Voor de Commissie

Leon BRITTAN

Vice-Voorzitter