

**FÜR DIE
VERÖFFENTLICHUNG BESTIMMT**

**FUSIONSVERFAHREN
VERFÜGUNG GEMÄSS § 40 ABS. 2
GWB**

Beschluss

In dem Verwaltungsverfahren

1. E.I. du Pont des Nemours and Company, Wilmington, USA

Verfahrensbevollmächtigte: Rechtsanwälte
Cleary, Gottlieb, Steen & Hamilton
Herr Dr. Stephan Barthelmeß
Neue Mainzer Straße 52
60311 Frankfurt

2. Pedex & Co. GmbH, Wald-Michelbach;

- Zusammenschlussbeteiligte -

3. Degussa AG, Düsseldorf

Verfahrensbevollmächtigte: Rechtsanwälte
Gleiss Lutz
Herr Dr. Matthias Karl LL.M.
Maybachstr. 6
70469 Stuttgart

- Beigeladene -

wegen Prüfung eines gemäß § 39 GWB angemeldeten Zusammenschlussvorhabens
nach § 36 GWB hat die 3. Beschlussabteilung am 15. März 2006 beschlossen:

1. Das am 13. Oktober 2005 angemeldete Zusammenschlussvorhaben – Erwerb eines wesentlichen Teils des Vermögens der Pedex & Co. GmbH durch die E.I. du Pont des Nemours and Company – wird untersagt.
2. Die Gebühr für diese Entscheidung wird unter Anrechnung der gesondert festzusetzenden Gebühr für die Anmeldung insgesamt auf

(xx) Euro

(in Worten: (xx) Euro)

festgesetzt und der Beteiligten zu 1. auferlegt.

I. DAS ZUSAMMENSCHLUSSVORHABEN

Mit Fax vom 13. Oktober 2005 meldete die E.I. du Pont des Nemours and Company, Wilmington, USA (i.F. DuPont), gemäß § 39 GWB das folgende Zusammenschlussvorhaben an:

DuPont beabsichtigt, durch ihre niederländische Tochtergesellschaft DuPont Filaments-Europe B.V., von Pedex & Co. GmbH, Wald-Michelbach (i.F. Pedex), einer in Insolvenz befindlichen Herstellerin industrieller Monofilamente, deren Kundenstamm, gewerbliche Schutzrechte, Marken und sonstige Vermögensgegenstände zu erwerben sowie deren Personal zu übernehmen.

II. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN

1. DuPont

DuPont ist ein weltweit tätiges Chemieunternehmen mit Sitz in Wilmington, Delaware, USA, das insbesondere in den Bereichen Forschung, Entwicklung, Produktion und Vermarktung von chemischen Produkten, Kunststoffen, Agrochemikalien, Farben, Saatgut sowie anderen Materialien tätig ist.

In Deutschland hat DuPont folgende Tochtergesellschaften:

- DuPont de Nemours (Deutschland) GmbH, Bad Homburg, Herstellung und Vertrieb diverser chemischer Produkte;
- Helmstedter Lack- und Chemische Fabrik GmbH & Co. KG, Wolfsburg, Herstellung von Lacken und Farben;
- DuPont Deutschland Holding GmbH & Co. KG, Wuppertal, Beteiligungsgesellschaft;
- DuPont Scandinavia GmbH, Wuppertal, Beteiligungsgesellschaft;
- DuPont Performance Coatings GmbH & Co KG, Wuppertal, Herstellung und Vertrieb von Lacken und Spezialklebstoffen; und
- DuPont Pulverlack Deutschland GmbH & Co. KG, Essenbach, Herstellung von Pulverlacken für Automobile, Gebäude und industrielle Anwendungen.

Darüber hinaus ist DuPont in Deutschland an dem Gemeinschaftsunternehmen Du-Bay Polymer GmbH beteiligt.

In Europa ist DuPont auf dem Gebiet der Herstellung von industriellen Monofilamenten, dem Tätigkeitsbereich von Pedex, durch die bereits genannte DuPont Filaments-Europe B.V. tätig. In Deutschland werden industrielle Monofilamente durch DuPont de Nemours Deutschland GmbH als Handelsvertreterin von DuPont Filaments-Europe B.V. vermarktet.

DuPonts konsolidierter Umsatz betrug im Geschäftsjahr 2004

- (i) weltweit etwa 21,98 Mrd. €,
- (ii) in der Europäischen Union etwa (xx) € und
- (iii) in Deutschland etwa (xx) Mrd. €

DuPonts Umsätze durch den Verkauf industrieller Monofilamente betragen nach Angaben der Anmelder im Jahr 2004 etwa (xx) Mio. € weltweit und davon ungefähr (xx) Mio. € in der EU und (xx) Mio. € in Deutschland.

DuPont bezeichnet sich selbst als Weltmarktführer für hochwertige Filamente (Pressemitteilung vom Juni 2003, Bl. 317 d.A.) und hat seine führende Marktstellung im Jahr 2004 durch die Gründung dreier Gemeinschaftsunternehmen in Europa, Asien und Nordamerika mit dem chinesischen Wettbewerber Wuxi Xingda Nylon. Co Ltd. weiter verstärkt (Pressemitteilung von DuPont vom 1. Juni 2004, Bl. 320 d.A.).

2. Pedex

Pedex, mit Sitz in Wald-Michelbach, ist in der Herstellung und dem Verkauf von industriellen Monofilamenten tätig.

Pedex ist Teil der Coronet-Gruppe, die von der Coronet Verwaltungsgesellschaft mbH, Neustadt 2, 69483 Wald-Michelbach („Coronet“), geführt wird. Am 1. und am 7. Juli 2005 haben jeweils Coronet und Pedex Insolvenzantrag gestellt.

Am 1. September 2005 wurde das Insolvenzverfahren für beide Firmen eingeleitet. Pedex hat keine Tochtergesellschaften.

Der Gesamtumsatz von Pedex betrug 2004 weltweit ungefähr (XX) Mio. €, in der Europäischen Union ca. (XX) Mio. € und in Deutschland ungefähr (XX) Mio. €.

III. ANWENDUNGSBEREICH DES GWB

Das Zusammenschlussvorhaben unterliegt gemäß § 35 Abs. 1 GWB der Zusammenschlusskontrolle, da die Umsatzerlöse der beteiligten Unternehmen die Schwellenwerte der Nr. 1 und 2 der Vorschrift überschreiten. Die Ausnahmetatbestände des § 35 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 und Nr. 2 GWB sind nicht erfüllt.

Die Anwendbarkeit der §§ 35 ff. GWB ist nicht gemäß § 35 Abs. 3 GWB ausgeschlossen. Der angemeldete Zusammenschluss fällt nicht in den Anwendungsbe-

reich der EG-Fusionskontrollverordnung Nr. 139/2004, da der gemeinschaftsweite Gesamtumsatz von Pedex unter EUR 100 Millionen liegt.

IV. VERFAHREN

Mit Schreiben ihrer Verfahrensbevollmächtigten vom 18. Oktober 2005 hat die Degussa AG (i.F. Degussa) die Beiladung zu dem Verfahren gem. § 54 Abs. 2 Nr. 3 GWB beantragt. Degussa beliefert Pedex mit Polyamid (PA) 6.12-Granulat, das auch DuPont herstellt. Degussa befürchtet, dass sie durch den Zusammenschluss einen wesentlichen Kunden für das Produkt PA 6.12-Granulat verlieren würde. Als Lieferant von Pedex und Wettbewerberin von DuPont können die wirtschaftlichen Interessen von Degussa durch die Entscheidung des Bundeskartellamts erheblich berührt werden (§ 54 Abs. 2 Nr. 3 GWB). Die Beschlussabteilung hat daher im Rahmen ihres Ermessens dem Beiladungsantrag mit Beschluss vom 21. Oktober 2005 stattgegeben.

Mit Schreiben vom 9. November 2005 wurde den Zusammenschlussbeteiligten mitgeteilt, dass die Beschlussabteilung das Hauptprüfverfahren für das am 13. Oktober 2005 angemeldete Zusammenschlussvorhaben eingeleitet hat (§ 40 Abs. 1 Satz 1 GWB). Die Untersagungsfrist wurde mit Schreiben der Anmelder vom 16. Januar 2006 zunächst um einen Monat bis zum 13. März 2006 verlängert. Mit Schreiben vom 9. März 2006 wurde die Frist nochmals um zwei Wochen bis zum 27. März 2006 verlängert.

Vertreter der Beigeladenen waren am 7. Dezember 2005 zu einer Besprechung im Bundeskartellamt. Den Zusammenschlussbeteiligten wurde während einer Besprechung am 16. Dezember 2005, bei der das Vorhaben mündlich abgemahnt wurde, sowie während einer weiteren Besprechung am 7. Februar 2006 Gelegenheit zu mündlichem Vortrag gegeben. Am 20. Februar 2006 wurde das Vorhaben schriftlich abgemahnt. Die Zusammenschlussbeteiligten haben darauf mit ihrer Stellungnahme vom 1. März 2006 erwidert, die Beigeladene hat auf eine weitere Stellungnahme verzichtet.

Die Landeskartellbehörde Hessen, der mit Schreiben vom 22. Februar 2006 die Abmahnung mit der Gelegenheit zur Stellungnahme übersandt wurde, hat mit Schreiben vom 2. März 2006 erklärt, dass aus ihrer Sicht gegen die Untersagung des Zusammenschlussvorhabens keine Bedenken bestehen.

V. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG

1. Vortrag der Anmelder

a) Vortrag der Anmelder zum sachlich relevanten Markt

Nach dem Vortrag in der Anmeldung betrifft das Zusammenschlussvorhaben synthetische Industriefilamente, insbesondere die sogenannten industriellen Monofilamente. Industrielle Monofilamente würden von beiden Parteien für eine Vielzahl verschiedener Bereiche hergestellt. DuPont sei hier insbesondere in der Herstellung von Filamenten für Körperpflegeprodukte, Schleifmittelprodukte sowie Malpinsel tätig. Pedex stelle Filamente insbesondere für Körperpflegeprodukte und standardisierte industrielle Pinsel her. Während DuPont sowohl industrielle- als auch Textil- und Teppichfilamente herstelle, beschränkten sich die Aktivitäten von Pedex auf den Bereich der industriellen Monofilamente. Nach Entscheidungen der Europäischen Kommission in Fusionskontrollverfahren bestünden für die drei Hauptanwendungen Textil-, Teppich- und industrielle Filamente jeweils separate Märkte.¹ Dies folge insbesondere aus den unterschiedlichen Endanwendungen, physischen Eigenschaften, Herstellungsprozessen und Preisen der jeweiligen Filamente.² Industrielle Filamente könnten darüber hinaus auch nach der Anzahl der jeweils zusammen verwendeten Filamente in Multifilamente und Monofilamente untergliedert werden.³ Industrielle Monofilamente würden bei der Herstellung von Körperpflegeprodukten, wie z.B. Zahnbürsten und anderen Zahnpflegeprodukten (sog. Oral Care Sektor) Haarbürsten, Haushalts- und Reinigungsbürsten, Pinseln zum Malen und für industrielle Anwendungen (z.B. in der Nahrungsmittelverarbeitung), sowie von künstlichen Haaren verwendet. Die Filamente würden in diesen Anwendungen einzeln verwendet und nicht miteinander verbunden. Demgegenüber würden Multifilamente miteinander verbunden, etwa durch weben oder andere Verfahren. Multifilamente würden beispielsweise in der Möbel- und Automobilindustrie verwendet.

¹ Siehe beispielsweise Fall Nr. IV/M.214, *DuPont/ICI*, Entscheidung der Kommission vom 30. September 1992, RdNr. 10; Fall Nr. IV/M.1182, *Akzo Nobel/Courtaulds*, Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1998, RdNr. 38; und Fall Nr. IV/M.1337, *Koch Industries/SABA/Hoechst*, Entscheidung der Kommission vom 24. November 1998, RdNr. 16.

² Fall Nr. IV/M.1182, *Akzo Nobel/Courtaulds*, Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1998, RdNr. 38.

³ Fall Nr. IV/M.1337, *Koch Industries/SABA/Hoechst*, Entscheidung der Kommission vom 24. November 1998, RdNr. 16.

Die Anmelder vertraten in der Anmeldung zunächst die Ansicht, dass eine weitere Segmentierung des Marktes nach einzelnen Anwendungen nicht angezeigt sei. Auch wenn spezifische Produkteigenschaften einzelner Anwendungen verschieden sein mögen, würden doch – nach dem Vortrag der Anmelder in der Anmeldung - alle größeren Produzenten industrielle Filamente für eine Vielzahl von Anwendungen herstellen, wobei hierfür generell dieselben Produktionsanlagen verwendet werden könnten. Im Übrigen würden sich die Aktivitäten der Zusammenschlussbeteiligten einzig bei Körperpflegeprodukten überschneiden, wo DuPont jedoch auch weiterhin wesentlichem Wettbewerb durch eine Reihe weiterer Hersteller als auch starker Nachfragemacht ausgesetzt sein werde. Schließlich handele es sich bei Filamenten für Körperpflegeprodukte in Deutschland um einen Bagatellmarkt.

Nachdem die Beschlussabteilung nach Durchführung von Ermittlungen zu dem Schluss gekommen ist, dass der sachlich relevante Markt der für Filamente für Oral Care-Anwendungen ist, der wegen der über das Bundesgebiet hinausgehenden, europaweiten räumlichen Marktabgrenzung keinen Bagatellmarkt darstellt, haben die Anmelder ihren Vortrag zur sachlichen Marktabgrenzung geändert. Entgegen ihrer zunächst vehementen Ablehnung der von der Beigeladenen vorgeschlagenen generellen Unterscheidung zwischen Standard- und High-tech Filamenten, vertreten sie nunmehr die Ansicht, dass der von der Beschlussabteilung als sachlich relevant ermittelte Markt der Filamente für Oral Care-Anwendungen zu weit abgegrenzt und vielmehr in zwei sachlich relevante Teilmärkte zu unterteilen sei. Nach ihrem neuen Vortrag müsse der Markt der Filamente für Oral Care-Anwendungen, den sie zunächst nur als Segment betrachtet hatten, in die zwei Märkte für Standard- und High-tech Filamente unterteilt werden, die dann auch bei Zugrundelegung des europaweiten Marktvolumens Bagatellmärkte seien (näheres dazu unten unter 4.).

b) Vortrag der Anmelder zum räumlich relevanten Markt

Die Anmelder sind der Ansicht, dass der relevante geografische Markt wenigstens EU-weit, wenn nicht sogar weltweit sei. Sie geben dafür folgende Gründe an:

- Synthetische Filamente seien Handelswaren, die (mit geringen Abweichungen im Reinheitsgrad) in gleicher Form in ganz Europa verkauft werden.
- Es bestehe ein vergleichbares Preisniveau für synthetische Filamente in der gesamten EU.
- Sämtliche größeren Hersteller in der EU seien europaweit tätig, auch in Ländern, in denen sie keine Produktionsstätten betreiben. Europäische Kunden bezögen die betroffenen Produkte auch von außerhalb Europas, etwa aus den USA, Mexiko, Japan und China.
- Synthetische Filamente seien einfach und preiswert über größere Entfernungen zu transportieren.

Auch die Kommission habe festgestellt, dass es sich bei industriellen Filamenten zumindest um einen EU-weiten, wahrscheinlich sogar weltweiten Markt handele.⁴ Dies werde ferner dadurch bestätigt, dass Pedex ungefähr (xx) ihres Umsatzes außerhalb Deutschlands und knapp (xx) außerhalb der EU erziele.

c) Vortrag der Anmelder zu den Marktdaten

Die Anmelder gehen in der Anmeldung davon aus, dass sich die weltweiten Umsätze mit industriellen Monofilamenten im Jahre 2004 auf etwa (xx) Mio. € beliefen.⁵ Der weltweite Umsatz von DuPont mit industriellen Monofilamenten belief sich 2004 auf etwa (xx) Mio. €. Dies entspreche einem Marktanteil an dem weltweiten Absatz von industriellen Monofilamenten von etwa (xx) %. Pedex erzielte 2004 weltweite Umsätze von etwa (xx) Mio. €. Dies entspreche einem Marktanteil von etwa (xx) %. Der gemeinsame Marktanteil der Parteien würde sich daher weltweit auf etwa (xx) % belaufen.

⁴ Fall Nr. IV/M.1337, *Koch Industries/SABA/Hoechst*, Entscheidung der Kommission vom 24. November 1998, RdNr. 17; Fall Nr. IV/M.1182, *Akzo Nobel/Courtaulds*, Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1998, RdNr. 43.

⁵ Größere Chemieunternehmen, wie etwa Bayer, EMS und Rhodia, stellen im Rahmen ihres umfassenden Angebots von industriellen Textilfasern auch industrielle Monofilamente her. Für DuPont ist es jedoch schwierig, den Umsatz dieser Unternehmen mit industriellen Monofilamenten zu schätzen. Die angegebene Schätzung des Gesamtumsatzes im Bereich der industriellen Monofilamente dürfte daher im Ergebnis eher konservativ sein.

DuPont gehe davon aus, dass sich die EU-weiten Umsätze mit industriellen Monofilamenten im Jahre 2004 auf etwa (xx) Mio. € beliefen. Nach Angaben DuPonts werde diese Schätzung gestützt durch die Schätzung eines Marktforschungsinstituts,⁶ wonach sich der Gesamtumsatz im Bereich der Monofilamente (industrielle Filamente sowie Textil- und Teppichfilamente) im Jahre 2004 in der EU auf ungefähr 235 € Millionen belief. Auch wenn eine weitere Unterteilung dieser Schätzung nicht entnommen werden könne, gehe DuPont – basierend auf einer eigenen Schätzung – davon aus, dass etwas mehr als (xx) % des Umsatzes auf industrielle Monofilamente entfalle. Der Rest verteile sich auf die Bereiche der Textil- und Teppichfilamente. Der EU-weite Umsatz von DuPont mit industriellen Monofilamenten belief sich 2004 auf etwa (xx) Mio. €. Dies entspreche einem Verkaufsanteil von etwa (xx) %. Pedex erzielte EU-weite Umsätze von etwa (xx) Mio. €. Dies entspreche einem Verkaufsanteil von etwa (xx) %. Der gemeinsame europaweite Marktanteil der Parteien belaufe sich daher auf etwa (xx) %.

DuPont gehe davon aus, dass sich die Umsätze mit industriellen Monofilamenten in Deutschland im Jahre 2004 grob auf etwa (xx) Mio.€ beliefen (etwa (xx) % des europäischen Marktes). DuPont erzielte in Deutschland 2004 Umsätze mit industriellen Monofilamenten von etwa (xx) Mio. €. Dies entspreche einem Verkaufsanteil von knapp (xx) %. Pedex erzielte Umsätze in Deutschland von etwa (xx) Mio. €. Dies entspreche einem Verkaufsanteil von etwa (xx) %. Der gemeinsame Verkaufsanteil der Parteien würde sich daher deutschlandweit auf etwa (> 20%) belaufen.

Zu den Marktanteilen in den einzelnen Anwendungsbereichen haben die Anmelder folgende Angaben gemacht:

⁶ Diese Schätzung wurde durchgeführt vom Comité International de la Rayone et des Fibres Synthétiques (“CIFRS”), einem in Brüssel ansässigen Marktforschungsinstitut.

Umsätze und Marktanteile von DuPont und Pedex im Jahr 2004 bei industriellen Monofilamenten aufgeteilt nach Anwendungsbereichen⁷

Oral Care

	Deutschland		Europa	
	Umsatz in Mio. €	Marktanteile	Umsatz in Mio. €	Marktanteile
DuPont	(xx)		(xx)	>50%
Pedex	(xx)		(xx)	>15%
Gesamtmarkt	10,2		18,5	

* ohne Berücksichtigung der konzerninternen Umsätze mit der ebenfalls im Jahre 2004 zur Coronet-Gruppe gehörenden Firma Interbros in Höhe von (xx) €

Kosmetik

	Deutschland		Europa	
	Umsatz in Mio. €	Absatz in t	Umsatz in Mio. €	Absatz in t
DuPont	(xx)		(xx)	(>50%)
Pedex ⁸	(xx)		(xx)	0 (0%)
Gesamtmarkt			3,0	100

Haushalt

	Deutschland				Europa			
	Umsatz in Mio. €		Absatz in t		Umsatz in Mio. €		Absatz in t	
DuPont	(xx)	(xx)	(xx)	(xx)	(xx)	(xx)	0	(0%)
Pedex	(xx)	(xx)	(xx)	(xx)	(xx)	(xx)	(xx)	(>5%)
Gesamtmarkt	(xx)	(xx)	(xx)	(xx)	(xx)	(xx)	14.000	

⁷ Die Angaben für die Gesamtumsatz- und -absatzvolumina beruhen auf Schätzungen von DuPont.

⁸ Pedex hat weltweit im Jahr 2004 lediglich rund €(xx) im Bereich Kosmetik umgesetzt.

Technische Bürsten

	Deutschland		Europa	
	Umsatz in Mio. €	Absatz in t	Umsatz in Mio. €	Absatz in t
DuPont	(xx) (xx)	(xx) (xx)	(xx) (xx)	(xx) (<5%)
Pedex	(xx) (xx)	(xx) (xx)	(xx) (xx)	(xx) (>20%)
Gesamtmarkt	(xx) (xx)	(xx) (xx)	(xx) (xx)	5.600

d) Vortrag der Anmelder zu den Wettbewerbern

Zu den Wettbewerbern wurden in der Anmeldung folgende Angaben gemacht:

- Braun & Wettberg. Die Braun und Wettberg GmbH („Braun & Wettberg“) biete eine Vielzahl von industriellen Monofilamenten an. Das Unternehmen sei in Beerfelden ansässig und exportiere etwa 60% seiner Produktion.
- Hahl. Die Hahl Group GmbH („Hahl“) habe ihren Sitz in Munderkingen. Das Unternehmen sei im Besitz der Private Equity Gruppe Baird, deren gesamter Anteilsbesitz einen Wert von mehr als USD 1.2 Milliarden habe. Im Bereich der industriellen Monofilamente habe Hahl im Jahre 2004 Umsätze von mehr als EUR 35 Millionen erzielt.
- Plasticfibre. Die in Norditalien ansässige Plasticfibre S.p.A. („Plasticfibre“) habe 2004 einen Umsatz von schätzungsweise EUR 10 Millionen im Bereich der industriellen Monofilamente erzielt. Das Unternehmen biete eine umfassende Produktpalette an, die in mehr als 50 Länder verkauft werde.

- PMM. Proveedora Mexicana de Monofilamentos, S.A. de C.V. („PMM“) sei ein mexikanisches Privatunternehmen, das nach Europa exportiere. PMM sei anerkannt für seine hohe Produktionsqualität und biete eine weite Auswahl an industriellen Monofilamenten an, insbesondere für Kunden im Bereich der Körperpflegeprodukte.
- SFI. Die in den Vereinigten Staaten ansässige Specialty Filaments Inc. („SFI“) sei eine der weltweit größten Anbieterinnen industrieller Monofilamente. Das Unternehmen habe im Bereich industrieller Monofilamente im Jahre 2004 einen weltweiten Umsatz von ungefähr EUR 53 Millionen erzielt. Während SFI seinen Tätigkeitsschwerpunkt bisher in den Vereinigten Staaten gehabt habe, verkaufe SFI nunmehr zunehmend auch nach Europa und Asien. SFI sei im Besitz einer amerikanischen Private Equity Gesellschaft, Capital Resource Partners, die Beteiligungen mit einem Wert von mehr als USD 1 Mrd. verwalte.
- STP. Società Trasformazione Polimeri Srl („STP“) sei ein in Varese ansässiges italienisches Unternehmen. Der Hauptgeschäftszweig des Unternehmens seien industrielle Monofilamente. STP exportiere seine Produkte innerhalb von Europa und darüber hinaus.
- Etablierte Chemiekonzerne. Mehrere größere Chemie- und Polymer-Konzerne seien auch im Bereich der industriellen Monofilamente tätig. Zu diesen Unternehmen zählten Teijin Monofil (deren größtes Werk in Bobingen steht), LANXESS (ehemals eine Unternehmung der Bayer AG), Rhodia und EMS. Auch wenn diese Unternehmen nicht ihren Tätigkeitsschwerpunkt im Bereich der industriellen Monofilamente hätten, seien sie doch in der Lage, beträchtliche Mengen industrieller Monofilamente herzustellen.

Darüber hinaus existiere weltweit eine Anzahl kleinerer Anbieter industrieller Filamente.

2. Vortrag der Beigeladenen

a) Vortrag der Beigeladenen zur sachlichen Marktabgrenzung

Degussa hält die von den Zusammenschlussbeteiligten in der Anmeldung vorgetragene sachliche Marktabgrenzung – nach der auf einen Markt für industrielle Monofilamente abgestellt wird - für viel zu weit und daher für nicht sachgerecht. Degussa hält dagegen eine weitergehende Unterteilung der industriellen Monofilamente für erforderlich, da diese sich sowohl produktionstechnisch, als auch im Hinblick auf Preis, Qualität und Verwendungszweck erheblich unterscheiden. Die Filamente ließen sich nach Ansicht von Degussa in eine Gruppe von Standard-Filamenten einerseits und qualitativ hochwertigen High-tech-Filamenten andererseits einordnen. Dies ergebe sich aus einer Bewertung der wesentlichen produktionstechnischen Voraussetzungen sowie wesentlichen Faktoren, die die Nachfrage bestimmten. Im Einzelnen:

aa) Produktionstechnologie

Standardfilamente seien Produkte, an deren Qualität, Erscheinungsform, Präzision und Haltbarkeit nur geringe oder mittlere Anforderungen gestellt würden. Ihre Herstellung erfolge regelmäßig auf einer Extrusionsanlage, in der das Vormaterial Polyamid erhitzt und mit einzelnen Komponenten, insbesondere Farbpigmenten vermischt werde und dann im Wege eines kontinuierlichen Verfahrens in Filamentgarne oder Stäbe geformt werde. Diese Anlagen seien auf die Herstellung von größeren Mengen Standardfilamente ausgelegt.

Die Herstellung von High-tech-Filamenten unterscheide sich dagegen durch einen deutlich aufwendigeren Produktionsprozess. Die Basistechnologie der Extrusion des Grundmaterials Polyamid werde durch eine Anzahl zusätzlicher Verarbeitungs- oder Bearbeitungsschritte ergänzt und abgewandelt. So erfolge die Herstellung von High-tech-Filamenten mit einer Ummantelung durch ein weiteres Filamentrohmaterial im Wege der Co-extrusion, bei der zunächst ein erster Extruder das Basisfilament erstelle, das in einem nachgeschalteten Extruder mit einem zusätzlichen Material um-

mantelt werde. Hochwertige Filamente zeichneten sich häufig durch eine Vielzahl unterschiedlicher Formgebungen und Kompoundierungen aus, die aufwendige Extrusionsanlagen voraussetzten. Für den Fertigungsprozess sei erhebliches verfahrenstechnisches Know-how erforderlich.

Typische Erscheinungsformen solcher High-tech-Filamente seien beispielsweise die Borsten für Zahnbürsten (Oral Care), die durch eine hohe Stabilität bei gleichzeitiger hoher Flexibilität und einen hohen Verformungswiderstand gekennzeichnet seien. Zusätzlich könne eine Beschichtung mit einem antibakteriell wirksamen Belag vorgenommen werden. Filamente für High-tech-Anwendungen seien auf einem Extruder, der für Filamente zur Verwendung für Pinsel, Besen oder Haushaltsbürsten (Sanitärbesen, Schuhbürsten, Haushaltsbesen etc.) eingesetzt werde, nicht herstellbar. Schon produktionstechnisch sei daher eine Unterscheidung im Hinblick auf Standardfilamente und High-tech-Filamente gerechtfertigt.

bb) Preis

Im Hinblick auf die Preise für Filamente zeige sich ein deutlicher Preisunterschied zwischen Standardfilamenten und High-tech-Filamenten. Während Standardfilamente im Durchschnitt für ca. EUR 5,00 je Kilogramm kosteten, lägen die Preise für High-tech-Filamente deutlich höher und könnten von EUR 20,00 je Kilogramm bis zu über EUR 100,00 pro Kilogramm betragen.

cc) Qualität und Einsatzgebiete

Je nach Einsatzgebiet unterschieden sich die Qualitäten von Standardfilamenten und High-tech-Filamenten im Hinblick auf Farbe, Präzision und Toleranzen, Zusammensetzung des Materials, Bruchsicherheit, Verformbarkeit, Farbbeständigkeit und viele weitere Gesichtspunkte. Jede spezifische Verwendungsform könne im Ergebnis dazu führen, dass genau dieses Filament durch kein anderweitiges ersetzt werden könne. Eine so enge Betrachtung würde aber zu einer völligen Zersplitterung in eine Vielzahl von Miniaturmärkten führen, die letztlich keine richtige Beschreibung der realen Marktgegebenheiten darstelle. Eine Unterscheidung in Standard- und High-tech-Filamente könne sich jedoch aus der Sicht von Degussa aus der Frage ergeben, ob

der Nachfrager eine standardisierte Produktqualität benötige, die es in unterschiedlichen Qualitäten bei einem Filamentproduzenten gebe, oder ob er ein Produkt nachfrage, das für seinen spezifischen Einsatzzweck konfektioniert werde und für das eine Form von Application Engineering erforderlich sei und das möglicherweise nur in geringeren Mengen mit einem hohen Spezialisierungsgrad benötigt werde.

Nehme man eine entsprechende Qualifizierung der Nachfrage vor, ergäbe sich beispielsweise die Zuordnung zu den Standardfilamenten für Pinsel, Borsten, Haushaltsartikelborsten und andere standardisierte Formen, beispielsweise Angelschnüre oder Filamente zur Herstellung von Netzen sowie Garne oder Schläuche, die katalogmäßig hergestellt werden. Zu den High-tech-Filamenten gehörten dagegen Filamente, die in enger Abstimmung mit dem Verwender entwickelt oder produziert werden, und die in ganz bestimmten Rezepturen hergestellt und ausgeliefert werden. Hierzu gehörten Filamente für den Einsatz in der Kosmetik, der Mundhygiene (Oral Care), der Reinraumtechnik, Bestückung von Papiermaschinen, spezialisierten Reinigungswerkzeugen, abrasiv wirkende Bürsten, Klettverschlüssen oder für die Herstellung von künstlichen Haaren und Perücken.

b) Vortrag der Beigeladenen zu den Marktverhältnissen

Bezogen auf die Märkte für Standard- und High-tech- Filamente macht Degussa folgende Schätzangaben zu Marktvolumen, Umsatz- und Marktanteil für den EWR und Deutschland:

Standardfilamente bezogen auf EWR:

Hersteller	Umsatz in Mio. €	Marktanteil in %
DuPont	8	25
SFI	5	15
Hahl	7	21
Pedex	5	15
Plasticfibre	3	10
PMM	0,5	1
STP	1	3
Sonstige	2,4	10

Standardfilamente bezogen auf Deutschland:

Hersteller	Umsatz in Mio. €	Marktanteil in %
DuPont	8	37
SFI	2,5	11
Hahl	5	23
Pedex	3,5	16
Plasticfibre	0,5	2
PMM	0	0
STP	0,5	2
Sonstige	1,5	7

High-tech-Filamente bezogen auf den EWR

Hersteller	Umsatz in Mio. €	Marktanteil in %
DuPont Filaments	11	28
Pedex	12	31
Hahl	10	26
STP	2	5
PMM	2	5
Sonstige	2	5
Gesamtmarkt	39	100

High-tech-Filamente bezogen auf Deutschland

Hersteller	Umsatz in Mio. €	Marktanteil in %
DuPont Filaments	9	29
Pedex	11	35
Hahl	6	19
STP	1,5	5
PMM (Mexiko)	1,5	5
Sonstige	2	7
Gesamtmarkt	31	100

Der sehr hohe Anteil des deutschen Marktes am EWR-Markt der High-tech-Filamente erkläre sich nach Angaben der Beigeladenen daraus, dass die euro-

päischen Hauptabnehmer von High-tech-Filamenten – d.h. insbesondere die Zahnbürstenhersteller Braun (Kronberg) und M+C Schiffer (Neustadt/Wied) – überwiegend in Deutschland produzierten. Degussa sei bekannt, dass ein Großteil des gelieferten Polyamid 6.12 in die Produktion von Zahnbürsten-Filamenten eingeflossen sei und die europäischen Zahnbürstenhersteller bisher im Wesentlichen Pedex und DuPont als Vorlieferanten für Zahnbürsten-Filamente genutzt hätten.

c) Vortrag der Beigeladenen zur vertikalen Integration

Zur Frage der Belieferung von Pedex durch DuPont sei nach Auffassung von Degussa ihre Aussage bestätigt worden, dass DuPont nur bis 2002 PA 6.12 in nennenswertem Umfang an Pedex geliefert habe, so dass es jetzt durch den Zusammenschluss zu einer erheblichen vertikalen Integration kommen könne. DuPont werde dadurch seine marktbeherrschende Stellung auf dem weltweiten Markt des Vorprodukts PA 6.12 verstärken. Degussa schätzt die Marktanteile wie folgt:

Geschätztes Gesamtmarktvolumen (freier Markt)

	Menge (in t)	Wert (in EUR) Basierend auf einem Durchschnittspreis von 6,30 EUR/kg.
Weltweites Marktvolumen	ca. 6.000	ca. 38 Mio.
EWR-weites Marktvolumen	ca. 2.850	ca. 18 Mio.

Geschätzte weltweite Marktanteile (freier Markt)

	Weltweite Liefermenge (in t)	Weltweiter Marktanteil (in %)
DuPont Polymers	Ca. [4.200-4.800]	ca. [70-80]
Degussa	Ca. [1.000-1.800]	ca. [16-30]
Ems-Chemie	Ca. [100-400]	ca. [1,5-6,5]
Sonstige	Keine	Keine
Gesamt	Ca. 6.000	100

Geschätzte EWR-Marktanteile (freier Markt)

	Liefermenge (in t)	Marktanteil im EWR (in %)
DuPont Polymers	Ca. [1.400-1700]	ca. [50-60]
Degussa	Ca. [900-1.200]	ca. [31-42]
Ems-Chemie	Ca. [100-300]	ca. [3-10]
Sonstige	Keine	Keine
Gesamt	Ca. 2.850	100

Die Anmelder bestreiten die vorgenannte Darstellung der Beigeladenen zur Marktstruktur bei PA 6.12 (Bl. 243f d.A.). Nach den Angaben der Anmelder ist ihr eigener europaweiter Absatz an PA 6.12 etwa genau so hoch wie der vorgenannte Absatz der Beigeladenen. DuPont habe keine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für PA 6.12. Durch die vertikale Integration von Pedex werde sich ihr Marktanteil auch nur unwesentlich erhöhen. Pedex kaufe jährlich etwa (xx) Tonnen PA 6.12 ein, was – so der Vortrag der Anmelder - weniger als (xx) % der europäischen Nachfrage nach PA 6.12 ausmachen dürfte.

Nach dem weiteren Vortrag der Beigeladenen sei ein Markteintritt als Anbieter von PA 6.12 aus mehreren Gründen nur mit Schwierigkeiten möglich. Erstens sei das für die Herstellung von PA 6.12 notwendige Monomer (Dodecandisäure – DDS) nur begrenzt verfügbar. Es gebe weltweit lediglich vier DDS-Anbieter, nämlich Invista (vormals DuPont, Kapazität: ca. 17.000 t/Jahr), Degussa (Kapazität: ca. 3.000 t/Jahr), das japanische Unternehmen UBE (Kapazität: ca. 1.500 t/Jahr) und seit kurzem auch das chinesische Unternehmen Cathay Biotech (Nennkapazität: 6.000 t/Jahr), dessen Produktqualität nach Kenntnis von Degussa jedoch noch nicht so gut sei. Jahrzehntlang habe es sogar nur zwei Anbieter (DuPont und Degussa) gegeben. Für hochwertige Anwendungen (zu denen auch die Herstellung von PA 6.12 zähle) benötige man DDS von hoher Qualität. Nur Degussa sei rückintegriert bis zum Butadien, dem Basisprodukt der gesamten C12-Wertschöpfungskette. Einen C12-Produktionsstrang hätten zwar auch Arkema, Ems-Chemie und UBE, jedoch beginne deren Produktion erst auf späterer Stufe und zweige zudem zu anderen Polymeren als PA 6.12 ab. Nach Kenntnis von Degussa produziere Ems-Chemie erst seit diesem Jahr auch PA 6.12 und möglicherweise auch PA 6.10. Eigentlich stelle Ems-Chemie u.a. Schmelzkleber her. Da dieser Markt durch Billigimporte aus China stark unter Druck gekom-

men sei, habe Ems-Chemie begonnen, PA 6.12 und PA 6.10 herzustellen. Ems-Chemie stelle jedoch nicht die hierfür benötigten Monomere her. Die Qualität des von Ems-Chemie hergestellten PA 6.12 sei nach Kenntnis von Degussa (noch) nicht so gut wie die der etablierten Anbieter.

Zweitens stünden einem raschen Marktzutritt technische Hindernisse entgegen. Selbst ein Unternehmen, das bereits andere Polymere herstellt, verfüge nicht über das Know-how und die Produktionsanlagen (Reaktoren) zur Herstellung von PA 6.12. Selbst eine Produktionsumstellung von PA12 auf PA 6.12 sei nur nach erheblichen zeit- und kostenintensiven Umrüstungen möglich, da es sich bei PA 6.12 um eine Spezialität im Bereich der Polyamide handele.

Drittens werde der Zutritt zum Markt für PA 6.12 dadurch erschwert, dass es sich um einen vergleichsweise kleinen Markt (weltweite Gesamtabnahmemenge ca. 17.000 t) handele, auf dem man nur schwer Fuß fassen könne. Bereits die geringe Marktgröße lasse einen Marktzutritt wenig attraktiv erscheinen. Vor allem aber setze ein erfolgreicher Marktzutritt den Aufbau eines weltweiten Vertriebsnetzes und die technische Zulassung als Lieferant durch die Kunden voraus. Beides sei zeit- und kostenintensiv. Die Produktionstechnologie allein genüge für einen Marktzugang nicht. Es verwundere daher nicht, dass es – abgesehen von Ems-Chemie – in den vergangenen Jahren keinen Marktzutritt bei PA 6.12 gegeben habe.

Unzutreffend seien, so Degussa weiter, die Aussagen der Anmelder zur angeblich hohen Angebotsumstellungsflexibilität bezüglich PA 6.12 und PA 12. Bei der Herstellung von PA 12 fehlten drei Polymerisationsschritte, die bei der Herstellung von PA 6.12 notwendig seien. Es handele sich um einen anderen Polymerisationsweg. Die Produktionsanlagen könnten nur nach erheblichen zeit- und kostenintensiven Umrüstungen für das jeweils andere Polyamid genutzt werden. Es handele sich daher eindeutig um getrennte Produktmärkte.

d) Vortrag der Beigeladenen zur wettbewerblichen Beurteilung

Das Zusammenschlussvorhaben führe dazu, dass bei jeder möglichen Marktabgrenzung der weltweit führende Hersteller von Chemiefasern sich durch Zukauf eines Anbieters von High-tech-Filamenten weiter verstärke. Betrachte man den Gesamtmarkt der Filamente, ergebe sich durch das Zusammenschlussvorhaben eine Verstärkung der Marktführerschaft von DuPont mit einem erheblichen Marktanteilsvorsprung vor den nächstfolgenden Wettbewerbern. Im Bereich der High-tech-Filamente komme es auf Grund der Tätigkeit beider Unternehmen im relevanten Markt zu einer besonders deutlichen Marktanteilsaddition und einer Verstärkung der bereits bestehenden marktbeherrschenden Stellung von DuPont. In bestimmten Anwendungen, etwa für den Bereich Oral Care, würden die Nachfrager von Borsten für die Herstellung von Zahnbürsten nach dem Wegfall von Pedex als unabhängiger Anbieter nur noch allein DuPont gegenüber stehen.

Tatsächlich seien die Marktzutrittsschranken insbesondere auf dem Markt der High-tech-Filamente außerordentlich hoch. Die Entwicklung der hierfür notwendigen Technologie sei zeit- und kostenaufwendig. Insbesondere die Produkte von Pedex hätten nach Kenntnis von Degussa einen weitreichenden Patentschutz. Ferner sei Voraussetzung für den Marktzutritt die Zulassung als Lieferant durch die Zahnbürstenhersteller. Diese Zulassung sei schwierig zu bekommen.

DuPont sei im Vergleich zu den übrigen Wettbewerbern im Markt der High-tech-Filamente das mit großem Abstand umsatz- und finanzstärkste Unternehmen, das in einem überwiegend mittelständisch geprägten Markt agiere und diesen Unternehmen gegenüber über eine überragende Finanzkraft verfüge. In den ersten neun Monaten des Jahres 2005 habe DuPont nach eigenen Angaben einen Umsatz von \$ 20.812 Mio. und einen Nettogewinn von \$ 1.900 Mio erzielt. Innerhalb dieses Marktes sei DuPont auch das einzige Unternehmen, das über eine diversifizierte Faserfertigung verfüge und so bei der Generierung und Herstellung von Vormaterialien Skaleneffekte realisieren könne, die den anderen Wettbewerbern nicht zur Verfügung stünden.

Mit dem vorliegenden Zusammenschlussvorhaben wolle sich der weltweit führende Chemiefaserhersteller ein auf die Produktion von High-tech-Filamenten spezialisier-

tes Unternehmen einverleiben und damit seine führende Stellung als Faserhersteller insgesamt absichern. DuPont verfüge damit über das breiteste Faserportfolio und sei damit auf allen Fasermärkten weltweit vertreten, wobei DuPont bei mehreren dieser Produkte marktbeherrschende Stellungen inne habe. Damit ergebe sich unabhängig von der konkreten sachlichen und räumlichen Marktabgrenzung eine Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf mehreren konglomeraten oder unmittelbar benachbarten Märkten.

Für Degussa sei Pedex der bei weitem wichtigste Kunde für die Abnahme von Polyamid 6.12, eines der wesentlichen Vormaterialien für High-tech-Filamente. Bei der High-tech-Filamentherstellung mache Polyamid 6.12 im Durchschnitt über 70 % der Vormaterialkosten aus. Bei bestimmten Rezepturen könne der Kostenanteil deutlich über 70 % liegen. Mit dem Wegfall von Pedex als Kunden werde Degussa weltweit über 40 % ihres Absatzes von Polyamid 6.12 verlieren. Für Degussa ergebe sich auch keine Möglichkeit, bei neuen Kunden Absatzpotentiale zu erschließen, weil zu allen möglichen Kunden bereits heute gute Geschäftsbeziehungen existierten und der konkurrierende Anbieter von Polyamid 6.12 mit großem Abstand wiederum DuPont sei. Alternative Anbieter seien allenfalls potentiell gegeben, wobei angesichts der geringen Absatzmengen für Polyamid 6.12 kein Unternehmen wirklich geneigt sei, die erforderliche Investition in die Herstellung von Polyamid 6.12 zu tätigen, um anschließend mit einem weltweit tätigen voll integrierten Wettbewerber wie DuPont in Konkurrenz zu treten.

Degussa befürchtet, dass durch die marktbeherrschende Stellung, die DuPont nach dem Zusammenschluss auch auf dem Gebiet der High-tech-Filamente inne haben werde, auch die noch verbleibende Kundenbasis weiter geschwächt werde. Nach der Übernahme von Pedex werde DuPont als der weltweit größte Hersteller von Polyamid 6.12 Pedex künftig zu sehr günstigen Kosten mit Polyamid 6.12 beliefern können, da DuPont bereits heute der weltweit größte Hersteller von Polyamid 6.12 sei und in der Produktion deutliche Skalenvorteile realisieren könne, die Degussa nicht zur Verfügung stünden. Wenn Pedex die so realisierten Kostenvorteile auf dem Markt der High-tech-Filamente einsetze, ergebe sich ein zusätzlicher Kostendruck für die verbleibenden Wettbewerber. Degussa sei nicht in der Lage, diese Wettbewerbsunternehmen durch eine entsprechende Absenkung der Lieferpreise für Polyamid 6.12

zu unterstützen. Sollte es zu einer entsprechenden Preisentwicklung kommen, wäre die Schließung der Produktion bei Degussa die Folge.

Die Aussage in der Anmeldung zur vertikalen Integration, wonach Pedex bereits heute in relevantem Umfang von DuPont Vormaterial beziehe, sei nach Ansicht von Degussa falsch. Nach den Kenntnissen der Degussa sei wichtigster Lieferant von Pedex die Degussa selbst und DuPont habe allenfalls minimale Lieferungen an Pedex getätigt, die weniger als 1 % des Einkaufsvolumens von Pedex in den letzten Jahren ausgemacht hätten. Degussa sei sich in dieser Aussage deshalb sehr sicher, weil es mit Pedex als ihrem wichtigsten Kunden für Polyamid 6.12 enge Kontakte gebe und die Hereinnahme von DuPont als alternativen Lieferanten von Polyamid 6.12 für Degussa sofort erkennbar gewesen wäre und von Pedex auch gegenüber Degussa kommuniziert worden wäre. Entsprechende Lieferungen habe es nicht gegeben, und es komme, anders als in der Anmeldung ausgeführt, aus der Sicht der Degussa zu einer deutlichen vertikalen Integration, weil Pedex in Zukunft das bei Weitem wichtigste Vormaterial für die Herstellung von High-tech-Filamenten von der potentiellen Erwerberin erhalten werde.

3. Feststellungen der Beschlussabteilung

a) Betroffene Märkte

Die Ermittlungen der Beschlussabteilung haben ergeben, dass industrielle Monofilamente nach dem maßgebenden Kriterium der funktionellen Austauschbarkeit aus Sicht der Nachfrager in verschiedene sachlich relevante Märkte zu unterteilen sind, da die Hersteller, dem speziellen Bedarf der verschiedenen Nachfragergruppen entsprechend, für die einzelnen Anwendungsgebiete eine Vielzahl unterschiedlicher Produkte herstellen.

Das Zusammenschlussvorhaben betrifft, ausgehend von den wesentlichen Aktivitäten des Zielgeschäfts, hauptsächlich den Markt der Filamente für Oral Care-Anwendungen, d.h. Zahnbürstenfilamente (i.F. Oral Care-Markt), der einen eigenständigen Markt bildet. Der Oral Care-Markt ist gegenwärtig noch auf Europa beschränkt, da die in Europa produzierenden Zahnbürstenhersteller ihre Nachfrage nach Zahnbürstenfilamenten aus Gründen der Qualität ganz überwiegend auf in Eu-

ropa ansässige Hersteller beschränken. Die Zusammenschlussbeteiligten erreichen auf diesem europaweit abzugrenzenden Markt nach eigenen Angaben Marktanteile in Höhe von (>70%).

Daneben kommt es auch auf dem europaweiten Markt für technische Bürsten zu erheblichen Marktanteilsadditionen, auf dem der addierte absatzbezogenen Marktanteil der Zusammenschlussbeteiligten nach eigenen Angaben der Anmelder (<30%) beträgt.

Wegen der ungleich höheren, weit über der Schwelle der Marktbeherrschungsvermutung des § 19 Abs. 3 Satz 1 GWB liegenden Marktanteile auf dem Oral Care-Markt, hat die Beschlussabteilung ihre Ermittlungen auf diesen Markt konzentriert.

b) Oral Care-Markt als sachlich relevanter Markt

Die von den Zusammenschlussbeteiligten in der Anmeldung vorgetragene Auffassung, das Zusammenschlussvorhaben betreffe den sachlich relevanten Markt für industrielle Monofilamente, darunter solche für Angelschnüre, Haushaltsbesen und Zahnbürsten, hat sich als nicht haltbar erwiesen.

Bereits die ersten Ermittlungsergebnisse zeigten auf, dass bei der sachlichen Markt-
abgrenzung vielmehr - ausgehend von den unterschiedlichen Verwendungen und
Eigenschaften der industriellen Monofilamente - nach verschiedenen Nachfrager-
gruppen zu differenzieren ist. Auch der Vortrag der Beigeladenen, dass über die ver-
schiedenen Nachfragergruppen hinweg nur zwischen den Märkten für Standard- und
High-tech Filamenten zu unterscheiden sei, ist daher nicht zutreffend.

So hat die Befragung der Hersteller von Zahnbürsten ergeben, dass die Monofila-
mente für den Oral Care-Bereich einen eigenständigen Markt bilden. Monofilamente
für den Oral Care-Bereich stellen enorm hohe Ansprüche an Produktion und Qualität
im Vergleich zu Filamenten für rein industrielle Anwendungen, da eine hohe Tole-
ranzgenauigkeit und anspruchsvolle Verarbeitungsparameter die Besonderheiten
dieser Produkte für Filamente von 0,1 mm bis 0,25 mm Durchmesser kennzeichnen.
Die Herstellung der qualitativ hochwertigen Filamente für den Oral Care-Bereich er-
fordere spezielles Know-how. Das besondere Know-how liege nicht allein in der Ma-

terialzusammensetzung, sondern in der Art und Weise der Herstellung. Zur Erreichung der besonderen Eigenschaften der Filamente (wie z.B. Verschleißbeständigkeit) müssten diese in der Verarbeitung immer wieder verstreckt und relaxiert werden, wodurch man erst die erforderlichen Eigenschaften erreiche. Die Art und Weise, wie dies gemacht werde, bestimme die Qualität und sei das Know-how dieser Hersteller (Bl. 353 d. A.).

Eine Evaluierungsphase für neue Hersteller dauere sehr lange, sei mit hohen Kosten verbunden und in Bezug auf das Ergebnis eher unsicher. Es müssten nicht nur alle Bürstenvarianten, sondern auch alle Schnittlängen, Härtegrade, Kopfgrößen und die dazu gehörigen Produktionsanlagen qualifiziert werden. Zudem seien für den Test des subjektiven Mundgefühls Konsumentenstudien erforderlich, die bei zu großen Unterschieden in den Eigenschaften der Filamente wiederholt werden müssten. Die Marktzutrittsschranken für newcomer seien daher hoch (Bl. 487 d.A.).

Filamente chinesischer Hersteller erreichten bislang die Anforderungen für qualitativ hochwertige Zahnbürsten nicht. Selbst ein im Geschäft mit technischen Filamenten bereits etablierter deutscher Hersteller habe die Qualifizierungsanforderungen eines der befragten Zahnbürstenhersteller nicht erfüllt (Bl. 354 d. A.).

Die Wettbewerbsintensität auf dem Oral Care-Markt werde schon bisher als sehr gering beurteilt, da der Markt weitestgehend von DuPont und Pedex abgedeckt werde. Die Firma DuPont sei seit Jahrzehnten weltweiter Lieferant für Monofilamente für die Zahnbürstenindustrie, bekannt unter dem Markennamen „Tynex“. DuPont produziere diese Oral Care-Filamente an US-amerikanischen Werksstandorten und seit 1992 mit einer Produktionsfirma in den Niederlanden, von der aus insbesondere der deutsche und europäische Markt beliefert werde. Die von den Anmeldern erwähnten koreanischen und chinesischen Wettbewerber seien noch nicht so weit, um in den engen Toleranzen höherwertige Monofilamente zu produzieren, die für moderne europäische Maschinen benötigt werden (Bl. 295 d. A.). Der italienische Wettbewerber STP habe nur sehr begrenzte Kapazitäten für die für den Oral Care-Markt benötigten höherwertigen Filamente.

Bei der Herstellung von Oral Care-Filamenten sei die Verwendung des Vormaterials Polyamids 6.12 in Europa üblich. Die marktbeherrschende Stellung von DuPont würde sich dadurch verstärken, dass DuPont als Produzent und Anbieter des Vormaterials PA 6.12 für Filamente direkt auf den nachgelagerten Markt der Oral Care-Filamente einwirken könne und alle anschließenden Wertschöpfungsprozesse anderer Filamente-Hersteller über eine besondere Preisstellung der Vormaterialien maßgeblich beeinflussen könne.

Die von den Anmeldern genannten potenziellen Wettbewerber in Deutschland, die bereits in der Herstellung von technischen Monofilamenten tätig sind, haben zu der Frage des Zugangs zum Oral Care-Markt vorgetragen, dass das Know-how für den Oral Care-Markt erst mühsam erarbeitet und entsprechendes Maschinenequipment auch für das Schneiden und Bündeln gebaut werden müsse. Selbst bei Erfüllung der vorgenannten Voraussetzungen würde nach Angaben eines der befragten Hersteller von technischen Monofilen der Qualifizierungsprozess bei den Kunden noch ca. 6 bis 9 Monate in Anspruch nehmen (Bl. 471 d. A.). Nach Auskunft der weiteren befragten Hersteller von technischen Monofilamenten würde der zeitliche Vorlauf sogar mindestens 1 Jahr bzw. 1-2 Jahre betragen (Bl. 472-474 d. A.).

c) Marktbeherrschende Stellung auf dem Oral Care- Markt

Die Beschlussabteilung ist zu der Auffassung gelangt, dass DuPont durch den Zusammenschluss mit Pedex auf dem europaweiten Oral Care-Markt seine bereits bestehende marktbeherrschende Stellung verstärken würde. Die Anmelder selbst haben für den Oral Care-Markt folgende Marktdaten der letzten beiden Jahre angegeben:

Umsätze und Marktanteile von DuPont und Pedex im Jahr 2004

Oral Care-Markt	Deutschland		Europa	
	Umsatz in Mio. €	Marktanteile	Umsatz in Mio. €	Marktanteile
DuPont	(xx)	(xx) (xx)	(xx)	(>50%)
Pedex	(xx)	(xx) (xx)	(xx)	(<20%)
Gesamtmarkt	(xx)	(xx) (xx)	18,5	

* ohne Berücksichtigung der konzerninternen Umsätze mit der ebenfalls im Jahre 2004 zur Coronet-Gruppe gehörenden Firma Interbros in Höhe von (xx) €

Umsätze und Marktanteile von DuPont und Pedex im Jahr 2005

Oral Care-Markt Europa	Umsatz in Mio. €	Marktanteile
DuPont	(xx)	(>50%)
Pedex	(xx)	(>20%)
Gesamtmarkt	18,5	

* ohne Berücksichtigung der konzerninternen Umsätze mit der bis zum 30.9.2005 zur Coronet-Gruppe gehörenden Firma Interbros in Höhe von (xx) €

Der europaweite Marktanteil von DuPont im Jahre 2005 würde sich nach dem Zusammenschluss mit Pedex also von (>50%) auf (>70%) erhöhen. DuPont würde seine überragende Marktstellung auf dem Oral Care-Markt durch den Erwerb von Pedex insbesondere im Segment der höherwertigen Zahnbürstenfilamente, in dem Pedex auch mit patentgeschützten Produkten vertreten ist, weiter ausbauen.

Die Marktzutrittsschranken zu dem Oral Care-Markt sind beachtlich. Die Entwicklung der für die Herstellung von Zahnbürstenfilamenten notwendigen Technologie ist zeit- und kostenaufwendig. Voraussetzung für den Marktzutritt ist die Zulassung als Lieferant durch die Zahnbürstenhersteller. Bei einigen bedeutenden europäischen Zahnbürstenherstellern haben sich bisher nur DuPont und Pedex als Lieferanten qualifiziert. Auch außerhalb Europas ist DuPont auf dem sachlich relevanten Oral Care-

Markt – auch durch Verflechtungen mit asiatischen Produzenten von Zahnbürstenfilamenten – stark vertreten.

DuPont als vertikal integrierter Chemiekonzern ist auch der weltweit größte Produzent des für die Herstellung von Zahnbürstenfilamenten wesentlichen Vorprodukts PA 6.12. Die starke Marktstellung von DuPont bei dem Vorprodukt PA 6.12 würde durch den Erwerb von Pedex als PA 6.12 verarbeitendes Unternehmen zu Lasten der beigeladenen Degussa weiter verstärkt werden. Hinzu kommt die gegenüber allen auf dem Oral Care-Markt vertretenen Wettbewerbern weitaus überlegene Finanzkraft des weltweit tätigen Chemiekonzerns DuPont, dessen konsolidierten Umsätze sich auf rd. 22 Mrd. € belaufen.

d) Bagatellmarktklausel des § 35 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 GWB

Die Anmelder haben vorgetragen, dass bei einer auf den Oral Care-Markt beschränkten Betrachtung der Zusammenschluss schon wegen der Bagatellmarktklausel (§ 35 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 GWB) nicht untersagt werden könne, so dass die Frage einer möglichen Marktbeherrschung ohnehin offen bleiben könne.

Das Volumen des gesamten Oral Care-Marktes betrage in Deutschland nur (<15 Mio.) €, so dass nach Ansicht der Anmelder schon daher die Bagatellmarktklausel erfüllt sei, da die Bagatellmarktklausel des § 35 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 GWB allein auf das Inlandsmarktvolumen abstelle.

Die Anmelder haben zur Begründung ihrer Rechtsauffassung im Wesentlichen Folgendes vorgetragen:

"..., so möchten wir der Vollständigkeit halber ausführen, dass die vom Bundeskartellamt erwogene Zugrundelegung eines über Deutschland hinaus gehenden Marktvolumens ungerechtfertigt ist. Sie ist weder durch die 7. GWB-Novelle noch die sog. Staubsaugerbeutel-Entscheidung des BGH veranlasst. Beide betreffen die Zugrundelegung des tatsächlichen ökonomischen Marktes bei der Anwendung materiellen Kartellrechts also der Beurteilung der wettbewerblichen Verhältnisse, insbesondere des Bestehens einer marktbeherrschenden Stellung, nicht aber formale, dem Anwendungsbereich der Zusammenschlusskontrolle regelnde Vorschriften wie die Bagatellmarktklausel. Die vom Bundeskartellamt in Betracht gezogene geänderte Auslegung widerspricht nicht nur der eindeutigen, allseits anerkannten mit der Bagatellmarktklausel verfolgten gesetzgeberischen Intention, gesamtwirtschaftlich unbedeutende Märkte von der Fusionskontrolle auszunehmen, sondern auch der höchstrichterlichen Rechtsprechung. Im Zusammenhang mit der zuvor erwähnten Bündelthe-

orie hat der BGH bereits klar gestellt, dass Sinn und Zweck der Bagatellmarktklausel eine einschränkende Auslegung gebieten und daher regional unterschiedliche ökonomische Märkte für die Zwecke der Berechnung des Marktvolumens gebündelt werden können.⁹ Darin wurde vom BGH ausdrücklich kein Widerspruch mit dem Konzept der Einheitlichkeit des Marktbegriffs in der Fusionskontrolle gesehen. Nichts anderes kann aber im umgekehrten Fall gelten, in dem der ökonomische Markt über Deutschland hinausgeht, die Berechnung des Marktvolumens aber nach Sinn und Zweck der Bestimmung auf Deutschland beschränkt werden muss.¹⁰

e) Auslegung der Bagatellmarktklausel

Der Einwand der Anmelder, bei der Anwendung der Bagatellmarktklausel müsse ungeachtet eines ökonomisch relevanten europaweiten Marktes allein auf das Marktvolumen in Deutschland abgestellt werden, das lediglich (xx) Mio. € betrage und damit Unterhalb der Schwelle von 15 Mio. € liege, entspricht nicht dem Willen des Gesetzgebers und der in einer Koordinierung zugrundegelegten Rechtsauffassung des Bundeskartellamtes zur Auslegung der Bagatellmarktklausel des § 35 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 GWB.

Danach ist wegen der geänderten Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH WuW/E DE-R 1355 - Staubsaugerbeutel) sowie der mit der 7. GWB-Novelle neu in das Gesetz eingefügten Vorschrift des § 19 Abs. 2 Satz 3 GWB von dem Grundsatz der Einheitlichkeit des Marktbegriffs des GWB auszugehen. Der "Staubsaugerbeutel-Entscheidung" des Bundesgerichtshofs zufolge ist der räumlich relevante Markt allein nach ökonomischen Kriterien abzugrenzen; eine normative Beschränkung auf das Inland, wie sie noch die "Backofen-Entscheidung" des Bundesgerichtshofs nahe legte, findet nicht mehr statt.

Die geänderte Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs wirkt sich nach der Rechtsauffassung des Bundeskartellamtes nicht nur auf die materielle Prüfung eines Zusammenschlussvorhabens aus, sondern – aufgrund des Grundsatzes der Einheitlichkeit des Marktbegriffs – auch auf die Auslegung des § 35 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2

⁹ BGH, *Raiffeisen*, Beschluss vom 19.12.1995 – KVR 6/95, WuW/E BGH 3037, Punkt III.2.a.

¹⁰ Vgl. hierzu auch *Burholt*, Auswirkungen des BGH Beschlusses „Staubsaugerbeutelmarkt“ auf die Bagatellmarktklausel, WuW 2005, 889, der nach ausführlicher Diskussion ebenfalls zu dem Ergebnis kommt, dass eine Zugrundelegung ausländischen Marktvolumens für die Zwecke der Bagatellmarktklausel nicht gerechtfertigt ist.

GWB. Dies bedeutet, dass auch im Rahmen der Bagatellmarktklausel die Marktabgrenzung alleine nach ökonomischen Kriterien zu erfolgen hat.

Die Marktabgrenzung nach ökonomischen Kriterien entspricht nach der Rechtsauffassung des Bundeskartellamtes dem Willen des Gesetzgebers der 7. GWB-Novelle. Durch die 7. GWB-Novelle ist die Vorschrift des § 19 Abs. 2 GWB um den folgenden Satz 3 ergänzt worden:

"Der räumlich relevante Markt im Sinne dieses Gesetzes kann weiter sein als der Geltungsbereich dieses Gesetzes".

In der amtlichen Begründung zu § 19 Abs. 2 Satz 3 GWB wird hierzu ausgeführt:

"Zugrundezulegen ist der räumliche Markt, wie er sich durch die Abgrenzung nach den maßgeblichen Kriterien ergibt (ökonomischer Marktbegriff). Eine normative Begrenzung auf das Inland ist damit ausgeschlossen. Die Formulierung (...) macht deutlich, dass diese Klarstellung eine grundsätzliche Wertung enthält, die (...) generell bei der Anwendung dieses Gesetzes, insbesondere auch im Rahmen der Zusammenschlusskontrolle (...gilt)".

Die Formulierung: "im Sinne des Gesetzes" stellt nach der Rechtsauffassung des Bundeskartellamtes klar, dass diese Vorschrift im gesamten Anwendungsbereich des GWB, und damit auch im Rahmen der Bagatellmarktklausel gelten soll.

Die Gesetzesbegründung und die Entstehungsgeschichte des Gesetzes bestätigen dies. Die Gesetzesbegründung hebt hervor, dass dieser Grundsatz "insbesondere" im Rahmen der Zusammenschlusskontrolle gelten soll. Hinsichtlich der Gesetzesberatungen zur 7. GWB-Novelle ist zudem darauf hinzuweisen, dass von Seiten der Wirtschaftsverbände – ausgelöst durch die "Staubsaugerbeutel-Entscheidung" des Bundesgerichtshofs - die Forderung erhoben worden war, entweder die Umsatzschwelle von 15 Mio. € in § 35 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 GWB deutlich anzuheben oder in dem Gesetz eine Klarstellung vorzusehen, dass nur die Inlandsumsätze maßgeblich sein sollen. Dieser Vorschlag wurde jedoch vom Gesetzgeber nicht aufgegriffen. Auch eine klarstellende Formulierung in Anlehnung an die Vorschrift des § 39 Abs. 3

Satz 2 Nr. 4 GWB ("Umsätze im Geltungsbereich des Gesetzes") wurde verworfen.

4. Unterteilung des Oral Care- Marktes in zwei sachlich relevante Teilmärkte

a) Vortrag der Anmelder zur Unterteilung des Oral Care- Marktes in zwei sachlich relevante Teilmärkte für Standard- und High-tech Filamente

Die Bagatellmarktklausel fände vorliegend auch auf der Basis des ökonomischen europaweiten Marktes Anwendung. Gehe man nämlich von einem wegen unterschiedlicher Produkteigenschaften und eingeschränkter Angebotsumstellungsflexibilität auf den Oral Care Bereich beschränkten Produktmarkt aus, so müsse der Oral Care Bereich in zwei relevante Teilmärkte unterteilt werden, in den für Standardfilamente und in den für innovative High-tech Filamente, die jeweils auch auf der Basis des tatsächlichen geografischen Marktes Bagatellmärkte seien. Sowohl der (weltweite) Markt für High-tech Zahnbürstenfilamente als auch der (europäische) Markt für Standard Zahnbürstenfilamente seien Bagatellmärkte, da das Marktvolumen jeweils unter 15 Mio. € liege. Das Zusammenschlussvorhaben könne daher nicht wegen etwaiger marktbeherrschender Stellungen auf diesen Märkten untersagt werden. Zu den Marktdaten des angeblichen Oral Care- Teilmarktes für High-tech-Filamente haben die Anmelder folgende Angaben gemacht:

Oral Care (High-tech)

	Deutschland		Europa		weltweit	
	Umsatz in Mio. €	Absatz in t	Umsatz in Mio. €	Absatz in t	Umsatz in Mio. €	Absatz in t
DuPont	(xx) (xx)	(xx) (xx)	(xx) (xx)	(xx)	(xx) (xx)	(xx) (xx)
Pedex	(xx) (xx)	(xx) (xx)	(xx) (xx)	(xx)	(xx) (xx)	(xx) (xx)
Gesamtmarkt	(xx) (xx)	(xx)	4,5	(xx)	(xx) (xx)	(xx) (xx)

Zur Begründung ihrer Ansicht, dass der Oral Care Bereich in zwei sachlich relevante Märkte zu unterteilen sei, haben die Anmelder im Wesentlichen Folgendes vorgetragen:

- High-tech Filamente hätten zusätzliche Eigenschaften (Verbrauchsanzeige, bessere Reinigungswirkung, anti-bakterielle oder zahnauhellende Eigenschaften usw.), die Standardfilamente nicht aufwiesen.
- High-tech Filamente würden in unterschiedlichen oder zusätzlichen Herstellungsverfahren produziert (z.B. Co-Extrusion, Färbung oder anti-bakterielle Bäder). Insbesondere für die Co-Extrusion würden Co-Extruder im Gegensatz zu den Einfachextrudern, auf denen Standard-Zahnbürstenfilamente hergestellt würden, benötigt. Co-Extruder seien generell kleiner, komplexer und liefen mit erheblich langsamerer Geschwindigkeit als Einfachextruder für die Herstellung von Standard-Zahnbürstenfilamenten. Die Co-Extrusion sei auch erheblich komplexer als die Einfachextrusion und verlange spezielles Produktions-Know-how. Zwar würden nicht co-extrudierte High-tech Filamente auf Einfachextrudern hergestellt, diese seien aber mit speziellen Ausrüstungen versehen und/oder würden die Filamente zusätzlichen Arbeitsgängen auf zusätzlichen Produktionsanlagen unterzogen. Auch hier sei besonderes Herstellungs-Know-how erforderlich.
- High-tech Filamente würden zu Preisen verkauft, die ein Vielfaches der Preise von Standardfilamenten betragen. Allein aus dem großen Preisunterschied zwischen Standard und High-tech Zahnbürstenfilamenten (die in der Regel drei bis fünf mal so teuer seien) ergebe sich die Abgrenzung unterschiedlicher Teilmärkte. Dabei sei insbesondere zu berücksichtigen, dass es sich bei den Zahnbürstenfilamenten nicht um eine Preisskala mit fließenden Übergängen handele. Vielmehr seien für Standardfilamente einerseits und High-tech Filamente andererseits zwei deutlich von einander abgrenzbare Preisbereiche zu identifizieren: Während praktisch sämtliche Standardfilamente zu Preisen [$< \text{€ } 20$] pro kg verkauft würden, werde der weitaus größte Teil der High-tech Filamente zu Preisen [$> \text{€ } 50$] pro kg verkauft.

- Der Bereich der High-tech Zahnbürstenfilamente sei von erheblich höheren Marktzutrittsschranken gekennzeichnet als der Bereich der Standard-Zahnbürstenfilamente. Für die Herstellung von High-tech Filamenten bedürfe es spezieller oder zusätzlicher Produktionsanlagen, die im allgemeinen weder die Hersteller von Standard-Zahnbürstenfilamenten noch die Hersteller anderer (PA 610/612) Filamente besäßen. Daneben bedürfe es speziellen Produktions-Know-hows, welches sich von dem für die Herstellung von Standard-Zahnbürstenfilamenten unterscheide. Auch der von der Beschlussabteilung als für die Frage des Marktzutritts als besonders wichtig erachtete Qualifizierungsprozess bzw. Kundenakzeptanzprozess sei nicht vergleichbar. High-tech Filamente unterlägen keinem normalen Qualifizierungsprozess wie Standardfilamente, sondern würden in der Regel in erheblich aufwendigeren und langwierigeren gemeinsamen Entwicklungsprojekten zwischen Kunde und Hersteller entwickelt. So würden High-tech Filamente in der Regel zunächst in winzigen Mengen mit Testwerkzeugen erstellt, welche für die Serienfertigung ungeeignet seien. Erst nach erfolgreicher Prüfung dieser Muster könne eine Erprobung der Produktion mit Serienwerkzeugen erfolgen. In der Regel erforderten innovative Filamente klinische Studien und/oder Konsumententests, in denen die besonderen Eigenschaften (und ggfs. Materialien) des Filaments geprüft würden. All dies sei bei der Qualifizierung von Standardfilamenten nicht notwendig. Bei Lohnherstellern von Zahnbürsten müssten innovative Filamente sowohl mit dem Lohnhersteller als auch mit dem Auftraggeber (Markeninhaber) abgestimmt und qualifiziert werden, während Standardfilamente in der Regel nur von dem Lohnhersteller qualifiziert würden. Der für die Qualifizierung von High-tech Filamenten erforderliche Zeitaufwand sei sehr viel höher und könne von einem bis zu mehreren Jahren reichen.

- High-tech Filamente würden von den Zahnbürstenherstellern regelmäßig getrennt von den Standardfilamenten nachgefragt. Auch sofern Standard und High-tech Filamente von demselben Lieferanten bezogen werden, würden die Konditionen regelmäßig separat ausgehandelt.

b) Stellungnahmen der befragten Marktteilnehmer und der Beigeladenen zur Unterscheidung zweier sachlich relevanter Teilmärkte

Die befragten Zahnbürstenhersteller sowie die Beigeladene haben den Vortrag der Anmelder zur Unterscheidung zweier sachlich relevanter Teilmärkte im Oral Care Bereich nicht bestätigt.

Es gebe zwar Zahnbürstenfilamente mit zusätzlichen Eigenschaften, doch rechtfertigten diese Produktdifferenzierungen keine Unterscheidung der Filamente in zwei sachlich relevante Märkte, da es sich bei den von den Anmeldern beschriebenen „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ grundsätzlich nur um Weiterentwicklungen ein- und desselben Produkts handele. „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ würden von den Zahnbürstenherstellern nämlich nicht nur dort eingesetzt, wo es gerade um ihre besonderen Eigenschaften gehe. Vielmehr wachse der Anteil der angeblichen „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ an den Zahnbürstenfilamenten ständig an, da viele Zahnbürstenhersteller versuchten, ihre Zahnbürsten von denen der Wettbewerber abzuheben. Die „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ substituierten in diesem Fall „Standard-Zahnbürstenfilamente“. Oftmals würden auch alle Filamente einer Zahnbürste mit einer gewissen Eigenschaft ausgerüstet, z.B. würden alle Filamente einer antibakteriellen Zahnbürste mit einem Wirkstoff ausgerüstet. Der Übergang zwischen einem (angeblichen) „Standard-Zahnbürstenfilament“ und einem (angeblichen) „Hightech-Zahnbürstenfilament“ sei daher fließend. Eine eindeutige Abgrenzung sei nicht möglich.

Die von den Anmeldern vorgetragene Unterschiede zwischen den Herstellungsverfahren für Standard- und „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ gebe es so nicht. Die Mehrzahl der von den Anmeldern so bezeichneten „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ benötige kein zusätzliches oder abweichendes Produktionsverfahren. Bei vielen werde lediglich ein Additiv dem normalen Kunststoffgranulat beigegeben und das gesamte Produktionsverfahren weiche nicht im geringsten von dem Verfahren für die (von den Anmeldern so bezeichneten) „Standard-Zahnbürstenfilamente“ ab. Dies gelte z.B. für Zahnbürstenfilamente mit antibakteriellen Eigenschaften. Bei ihnen werde lediglich das antibakterielle Masterbatch dem PA 612 beigemischt.

Der Unterschied der Co-Extrusion gegenüber der „normalen“ Extrusion bestehe darin, dass mit zwei oder mehr Extrudern gearbeitet werde. Da die Masse des Filaments gleich bleibe, müssten die Extruder kleiner sein. Es handele sich dabei aber nicht um besondere Extruder, sondern lediglich um eine kleinere, handelsübliche Bauart. Zwar sei die Co-Extrusionsdüse tatsächlich aufwendiger konstruiert und erfordere spezielles Know-how. Beides, die Co-Extrusionsdüse und das notwendige Know-how seien aber auf dem Anlagenmarkt ohne weiteres verfügbar.

Zudem würden Zahnbürstenfilamente mit speziellen Eigenschaften von den meisten Herstellern auch überwiegend auf Einfachextrudern hergestellt, z.B. unter zusätzlicher Verwendung von speziellen Düsen für bestimmte Formgebungen, um etwa ovale oder dreieckige statt runde Filamente herzustellen. Die zusätzlichen Kosten oder das zusätzliche Know-how für diese variierenden Extruderausrüstungen und – verfahren seien nicht signifikant. Im Übrigen würden auf Co-Extrudern auch Standardfilamente hergestellt, wie z.B. von Pedex, die nur solche Anlagen besitze, jedoch auf ihren Co-Extrudern ganz überwiegende Standardfilamente produziere.

Auch die von den Anmeldern vorgetragenen Unterschiede zwischen den Preisen für Standard- und „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ gebe es so nicht. Es handele sich vielmehr eher um eine Preisskala mit fließenden Übergängen. Der ganz überwiegende Teil der „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ bestehe aus der bereits genannten unterschiedlichen Formgebung oder einer anderen Farbgestaltung. Die Preise hierfür lägen aber allenfalls 20-30% über den Preisen für Standardfilamente. Nur für einen sehr geringen Teil von „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ würden im Vergleich zu Standardfilamenten um 50% höhere Preise oder mehr bezahlt, was schon durch die Mindermengen bedingt sei. Bei den von den Anmeldern genannten „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ von Pedex, die über 50 €/kg lägen, handele es sich um "Exoten", die für das Marktgeschehen nur eine völlig untergeordnete Rolle spielten. Die Unterschiede in der Qualifizierung verliefen nicht zwischen Standard- und „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ sondern zwischen der Herstellung von Markenprodukten und private label- Produkten. Die Markenhersteller würden für die Zahnbürstenherstellung generell eine Qualifizierung der Filamente vornehmen, auch die Standardfi-

lamente der Lohnhersteller würden regelmäßig von den Markenherstellern einer Qualifizierung unterzogen.

Auch die Aussagen der Anmelder, „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ würden von den Zahnbürstenherstellern regelmäßig getrennt von den Standardfilamenten nachgefragt und auch im Falle des Bezugs von demselben Lieferanten würden die Konditionen regelmäßig separat ausgehandelt, seien unzutreffend. Standard- und „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ würden regelmäßig gemeinsam eingekauft. Beim Bezug von Standard- und „Hightech-Zahnbürstenfilamente“ von demselben Lieferanten werde über die Konditionen nicht separat verhandelt.

h) Mit Schreiben vom 1. März 2006 haben die Anmelder auf die Abmahnung vom 20. Februar 2006 ihren Vortrag zu der angeblich gebotenen Zweiteilung des Oral-Care-Marktes wiederholt. Die Beschlussabteilung hält diesen Vortrag aus den oben erwähnten Gründen nicht für überzeugend. Zudem steht er im Widerspruch zu den früheren Ausführungen der Anmelder in ihrer Anmeldung sowie in ihrem Schreiben vom 23. November 2005, mit denen sie das von den Beigeladenen vorgeschlagene Marktabgrenzungskonzept einer Unterscheidung zwischen Standard- und High-tech-Filamenten vehement abgelehnt hatten.

Die folgenden Zitate aus den beiden vorgenannten Schreiben veranschaulichen den widersprüchlichen Vortrag der Anmelder zur sachlichen Marktabgrenzung:

aa) Zitat aus dem Vortrag der Anmelder im Schreiben vom 1. März 2006

"In unserer Stellungnahme vom 25. Januar 2006 haben wir ausführlich dargelegt, dass man den Oral-Care-Bereich, wenn man schon den Markt für industrielle Monofilamente auf der Grundlage von Produkteigenschaften, Kundengruppen und der angeblichen beschränkten Angebotsumstellungsflexibilität auf Herstellerseite in kleinere relevante Marktsegmente unterteilen will, in zwei relevante Teilbereiche untergliedern muss, nämlich in Standardzahnbürstenfilamente und High-tech-Zahnbürstenfilamente. Die Notwendigkeit zwischen diesen beiden Produktkategorien zu unterscheiden, ergibt sich aus einer ganzen Reihe von Gründen, die wir in unserer letzten Stellungnahme aufgeführt haben, und zwar (i) unterschiedliche Produkteigenschaften und Funktionalitäten, (ii) unterschiedliche Herstellungsverfahren,

(iii) unterschiedliche Preiskategorien, (iv) unterschiedliche Marktstrukturen, (v) unterschiedliche Zutrittsschranken, (vi) Patente, die nur bei High-tech-Filamenten von Bedeutung sind, (vii) die weltweite Dimension des High-tech-Marktes gegenüber einer Begrenzung des Standardfilament-Marktes auf Europa und (viii) der unterschiedlichen Behandlung von Standard- und High-tech-Filamenten durch Hersteller und Kunden. Wie in dem Schreiben näher dargelegt, ergibt sich aus diesen Unterschieden und unter Anwendung der etablierten Grundsätze von Bundeskartellamt und EU-Kommission zur Marktabgrenzung zwingend die Aufteilung des Oral Care Bereichs in zwei relevante Teilmärkte."

bb) Zitate aus dem Vortrag der Anmelder im Schreiben vom 23. November 2005 (Bl. 229 ffd.A.)

Seite 2 des Schreibens der Anmelder vom 23.11.2005

"Industrielle Monofilamente

Der relevante Markt, auf dessen Grundlage das Zusammenschlussvorhaben analysiert werden sollte, ist der Markt für industrielle Monofilamente (Hervorhebung durch Verfasser)

Wie in unserer Anmeldung dargelegt, sind die Parteien der Ansicht, dass der sachlich relevante Markt, auf dessen Grundlage das vorliegende Zusammenschlussvorhaben analysiert werden sollte, der Gesamtmarkt für industrielle Monofilamente ist. Weder ist eine Segmentierung nach Kundengruppen, wie in Ihrer Datenanfrage vorgesehen, angebracht noch eine von den Kundengruppen unabhängige, auf eine Gruppe von Standardfilamenten einerseits und „High-tech“-Filamenten andererseits bezogene Segmentierung, wie von Degussa vorgeschlagen.

Wie schon in unserer Anmeldung ausgeführt (und von Degussa in ihrer Stellungnahme bestätigt), handelt es sich bei industriellen Monofilamenten um stark diversifizierte Produkte, die in vielerlei Hinsicht unterschiedliche Produkteigenschaften aufweisen, u.a. in Bezug auf Länge, Dicke, Stärke, Flexibilität, Farbe, Form, Art der Abpackung sowie Materialzusammensetzung. Entsprechend diesen vielfältigen Produkteigenschaften variiert der Preis pro kg erheblich, angefangen bei nur € 2 pro kg bis zu € 100 und mehr. Der Preis hängt wesentlich von den verwendeten Basispolymeren ab, welche sich preislich zwischen € (xx) pro kg für Polypropylen-Basispolymere und ca. € (xx) pro kg für Polyamid (Nylon) 612 (und für bestimmte hochspezialisierte Basismaterialien sogar noch mehr) bewegen, sowie von der Zugabe weiterer Rohmaterialien und von der Komplexität des Herstellungsprozesses, insbesondere davon, ob zusätzliche Herstellungsprozesse und Produktionsanlagen benötigt werden.

Ungeachtet dieser Produktunterschiede werden alle industriellen Monofilamente grundsätzlich unter Anwendung des gleichen Herstellungsverfahrens (Extrusion) und auf den gleichen Produktionsanlagen (Extrudern) hergestellt. Naturgemäß sind auch diese Produktionsanlagen nicht einheitlich, sondern unterscheiden sich nach Größe und Kapazität (Durchsatz). Für bestimmte spezialisierte Arten von Monofilamenten werden Spezialteile oder zusätzliche Anlagen benötigt (wie z.B. spezielle Düsen oder Farbbäder).

Der Versuch einer Segmentierung des Marktes nach Standard- und High-tech-Monofilamenten ist nicht aussagekräftig; nur ein ganz kleiner Teil des Marktes kann wirklich als High-tech eingestuft werden (Hervorhebung durch Verfasser)

Entgegen der Ansicht von Degussa ist es nicht möglich, in einer sinnvollen Weise zwischen Standard- und „High-tech“-Monofilamenten zu unterscheiden. Monofilamente werden vielmehr in einer Vielzahl von nahtlos ineinander übergehenden Produktvarianten hergestellt, die von einfach extrudierten runden Filamenten aus preiswerten Basispolymeren (z.B. Polyester) über verschiedene Arten von leistungsfähigeren oder spezialisierten Monofilamenten (aus anderen Basispolymeren und/oder aufgrund zusätzlicher oder spezieller Bearbeitungsprozesse) bis hin zu tatsächlichen High-tech-Monofilamenten aus wertvollen Basispolymeren, die einen oder mehrere aufwendige zusätzliche Bearbeitungsprozesse durchlaufen haben, reichen.

Gleiche Produktionsanlagen

Wie vorstehend erwähnt, werden alle Monofilamente auf derselben Art von Produktionsanlagen hergestellt. Die Produkteigenschaften eines Monofilaments hängen im Wesentlichen von dem verwendeten Basispolymer ab. Praktisch alle Extruder können jedoch mit einer Reihe verschiedener Basispolymere betrieben werden.

Verschiedene Möglichkeiten der Produktveredelung

Es gibt eine Reihe unterschiedlicher Verfahren, um höherwertige, spezielle oder „veredelte“ Monofilamente herzustellen. Für einige dieser Verfahren werden zusätzliche Produktionsanlagen benötigt. In der Stellungnahme von Degussa werden zwar einige solcher Produktveredelungen angesprochen, eine genaue Beschreibung der dafür angewandten Herstellungsverfahren erfolgt jedoch nicht.

Die einfachste Form der Herstellung höherwertiger Monofilamente ist die Verwendung von hochwertigeren Basispolymeren bzw. die Zugabe von Zusatzmaterialien, die mit dem Basispolymer vermischt werden und dem Monofilament bestimmte Eigenschaften verleihen. Neben Farbpigmenten oder Glitzermaterialien (für eine glänzendere Oberfläche) können dies auch abrasive oder oberflächenvergrößernde Materialien (die wie Blasen am Filament aussehen) sein.

Eine andere relativ einfache „Veredelungsmöglichkeit“ ist die Verwendung von geformten Düsen. Statt einfachen runden Monofilamenten können durch die Verwendung verschiedener Düsen u.a. quadratische (die dann in einer zusätzlichen Produktionsanlage in sich gedreht werden können), dreieckige, sternförmige oder sonst wie geformte Monofilamente hergestellt werden.

Eine etwas komplexere Art der Herstellung höherwertiger Monofilamente ist die Co-Extrusion. Anders als von Degussa in ihrer Stellungnahme beschrieben, umfasst die

Co-Extrusion nicht zwei aufeinanderfolgende Extrusionsprozesse. Vielmehr werden zwei Extrusionsmaterialien gleichzeitig extrudiert, wodurch ein aus zwei unterschiedlichen Materialien bestehendes Filament hergestellt wird. Eine Düse für ein Filament kann beispielsweise so geteilt werden, dass in die eine Hälfte eine Extrusionsmasse und in die andere Hälfte eine andere Extrusionsmasse (z.B. mit einer anderen Farbe oder Festigkeit) geleitet wird. Diese Produktionstechnik ermöglicht auch die Herstellung von Monofilamenten, bei denen der innere Kern aus einem anderen Basismaterial besteht als die äußere Schicht (wie z.B. bei „wear-indicator“ Zahnbürstenmonofilamenten oder bei Industriebesen, bei denen der Abnutzungsgrad angezeigt wird). Pedex war der erste und ist bislang der einzige Monofilamenthersteller, der dieses Herstellungsverfahren bei der Produktion von Monofilamenten anwendet und vermarktet, auch wenn die Co-Extrusion ein in der Chemieindustrie wohl bekanntes Herstellungsverfahren darstellt und z.B. in der Herstellung von Plastikfolien weit verbreitet ist.

Schließlich kann das Monofilament auch zusätzliche Be- und Verarbeitungsprozesse in zusätzlichen Produktionsanlagen durchlaufen. Ein Beispiel hierfür ist das Färben in zusätzlichen Farblösungen (bei dem nur die äußeren Teile des Filaments eingefärbt werden) oder das Einlegen in antibakterielle Lösung.

Je nach gewünschter Produkteigenschaft können auch verschiedene „Veredelungsverfahren“ miteinander kombiniert werden. Bestimmte Produkteigenschaften können auch alternativ durch die Anwendung unterschiedlicher Herstellungsprozesse erreicht werden. (xx) Ebenso kann eine antibakterielle Wirkung eines Filaments entweder durch die Zugabe bestimmter Additive zum Basispolymer oder durch das Einlegen des extrudierten Filaments in eine antibakterielle Lösung erreicht werden.

Monofilamente können demnach mittels unterschiedlicher Verfahren hergestellt bzw. veredelt werden, von denen einige recht einfach und kostengünstig, andere komplexer und teurer sind. Vor diesem Hintergrund kann Degussas Behauptung, dass es zwei unterschiedliche Arten von Produktionsanlagen (eine für Standardprodukte und eine zweite für High-tech-Produkte) gäbe, nicht aufrechterhalten werden. Die Produktionsanlagen sind für alle Arten von Monofilamenten grundsätzlich die gleichen. Zusätzliche oder spezielle Grundstoffe, Herstellungsprozesse oder Zusatzausrüstung, die für die Herstellung spezialisierterer Monofilamente eingesetzt werden, unterscheiden sich je nach den speziellen Eigenschaften, die das Monofilament aufweisen soll, stark nach Art und Kostenaufwand.

Nahtlos ineinander übergehende Preise.

In der Stellungnahme von Degussa wird suggeriert, dass zwischen zwei Preiskategorien für Monofilamente unterschieden werden könnte, eine für Standard-Monofilamente, die „durchschnittlich“ für € 5 pro kg verkauft würden und eine für High-tech-Filamente, die mindestens € 20 pro kg kosten würden. Derart unterscheidbare Preiskategorien gibt es jedoch nicht. Vielmehr werden Monofilamente in einer weiten Spanne nahtlos ineinander übergehender Preise verkauft. Einfache Monofilamente, d.h. Monofilamente, die aus einem Basismaterial in runder Form extrudiert und nicht zusätzlich bearbeitet wurden (vielleicht abgesehen davon, dass dem Basispolymer Farbpigmente zugegeben wurden), sind für € 4 pro kg (und weniger) bis zu fast € 20 pro kg erhältlich, ja nachdem, welches Basispolymer verwendet wurde, da dieses einen großen Teil des Preises eines einfachen Monofilaments ausmachen kann. Verbesserte Monofilamente, die einen oder mehrere spezialisierte

oder zusätzliche Bearbeitungsprozesse durchlaufen haben (nicht-runde Form, Zusatz von weiteren Materialien zum Extrusionsmaterial, Co-Extrusion, etc.), können zwischen € 14 und € 100 pro kg kosten oder sogar noch teurer sein, je nach Komplexität der (zusätzlichen) Bearbeitungsprozesse und des verwendeten Basispolymers bzw. der verwendeten sonstigen Zusatzmaterialien.

Nur wenige wirklich kundenspezifische Produkte

Degussa behauptet weiterhin, dass eine Segmentierung in Standard- und High-tech-Monofilamente dadurch gerechtfertigt wäre, dass Standardmonofilamente in größeren Mengen in einheitlicher Weise auf Vorrat hergestellt würden, während High-tech-Filamente nach individuellen Kundenanforderungen als Auftragsware produziert würden. Tatsächlich werden aber nahezu alle Monofilamente aufgrund konkreter Aufträge und nach Kundenspezifikationen hergestellt. Diese können jedoch auf recht grundlegende Eigenschaften wie Form, Länge oder Dicke beschränkt sein, was diese Monofilamente nach Ansicht der Parteien kaum zu „High-tech“-Monofilamenten macht. Nur sehr wenige Monofilamente sind insofern echte kundenspezifische Produkte, als dass sie gemeinsam mit und individuell für einen Kunden entwickelt und nicht auch für andere Kunden hergestellt werden und außergewöhnliche innovative Eigenschaften besitzen, aufgrund derer sie möglicherweise zu Recht als „High-tech“ bezeichnet werden könnten (siehe unten).

Keine klaren Abgrenzungskriterien

Die Parteien sind deshalb der Überzeugung, dass eine Aufteilung des Marktes für industrielle Monofilamente in ein Standard- und ein High-tech-Segment unbegründet und als Maßstab für Marktmacht ungeeignet ist. Es ist auch nicht klar, wonach Degussa diese Aufteilung für die Zwecke ihrer Marktanteilsschätzungen vollzogen hat: Danach, ob die Herstellung eines Monofilaments zusätzliche Bearbeitungsschritte in zusätzlichen Anlagen (in welcher Größenordnung?) über den reinen Extrusionsprozess hinaus beinhaltet? Nach dem Preis („High-tech“ ab € 20 je kg, warum nicht € 15 oder € 30)? Nach dem verwendeten Basispolymer?, oder danach, ob es sich um eine kundenspezifische oder eine Lagerproduktion handelt? Aus Sicht der Parteien gäbe es diesbezüglich noch eine Reihe weiterer, allerdings gleichermaßen willkürlicher Aspekte, wie z.B. die Art des verwendeten Basispolymers, die Art der eingesetzten (zusätzlichen) Produktionsanlage oder die speziellen Eigenschaften des Filaments (welche in einigen Fällen durch unterschiedliche zusätzliche Bearbeitungsprozesse erzielt werden können)."

....

Seite 6 des Schreibens der Anmelder vom 23.11.2005

"Ebenso wird von allen Kundengruppen ein breites Sortiment an Monofilamenten nachgefragt, welches sowohl einfache als auch aufwendigere und wertvollere Monofilamente umfasst. Dies trifft insbesondere auf das Oral Care Segment zu, in dem das Produktangebot von ziemlich einfachen Polyester-Monofilamenten für (Einmal-)Zahnbürsten für Fluggesellschaften oder Hotels, die zu niedrigen Preisen (etwa ab € (xx) pro kg) verkauft werden, über bessere einfache Monofilamente auf der Grundlage von Nylon-610-Polymeren (deren Preise bei etwa € (xx) pro kg liegen) und qualitativ hochwertigere einfache Monofilamente aus Nylon-612-Polymeren (welche im Preis zwischen € (xx) und € (xx) je kg liegen), bis hin zu den erwähnten High-tech-Monofilamenten mit besonderen Eigenschaften wie wear-indicator, antibakterieller

Beschichtung oder speziellen Farb- oder Glitzereffekten (die von € 30 bis über € 100 pro kg kosten können) reicht. Tatsächlich werden die meisten qualitativ hochwertigen Zahnbürsten aus mehreren verschiedenen Monofilamenten hergestellt, von denen einige einfach und andere (häufig an den Außenseiten der Zahnbürste) innovativer sind. "

cc) Die eigenen Ausführungen der Anmelder in ihrem Schreiben vom 23. November 2005 bestätigen die Auffassung der Beschlussabteilung, dass der Oral Care-Markt nicht weiter zu unterteilen ist. Bei den Filamenten für diesen Markt handelt es sich insgesamt um qualitativ hochwertige Produkte, wie die befragten Marktteilnehmer und auch die Anmelder in dem vorgenannten Schreiben vorgetragen haben. Die nach der Abmahnung vom 20. Februar 2006 nochmals durchgeführten Ermittlungen zu der Frage einer sachlichen Abgrenzung zwischen Oral Care Standard- und High-tech-Filamenten haben ergeben, dass der Durchschnittspreis der sog. High-tech-Filamente von DuPont im Jahre 2005 weniger als **(xx)** €/kg betragen hat während der Durchschnittspreis der sog. High-tech-Filamente von Pedex im Jahre 2005 sich auf etwa **(xx)** €/kg belaufen hat. Der Unterschied der Durchschnittspreise der Zusammenschlussbeteiligten bei den sog. High-tech-Filamenten ist also ebenso groß ist wie der Unterschied zwischen den Durchschnittspreisen der Standard- und sog. High-tech-Filamente von DuPont. Zudem weisen die sog. High-tech-Filamente von Pedex je nach Filamenttyp Preise zwischen **(xx)** €/kg und **(xx)** €/kg auf (siehe Anlage 1 des Schreibens der Anmelder vom 1. März 2006), der Preisunterschied innerhalb der Gruppe der sog. High-tech-Filamente von Pedex ist also wesentlich größer als der Unterschied zwischen den Durchschnittspreisen der Standard- und sog. High-tech-Filamente von DuPont. Dies verdeutlicht, wie die Anmelder selbst in ihrem Schreiben vom 23. November 2005 zunächst ausgeführt haben, dass Oral Care-Filamente in einer weiten Spanne nahtlos ineinander übergehender Preise verkauft werden und dass eine Unterteilung des Oral Care-Marktes in Standardfilamente und High-tech-Filamente willkürlich wäre.

5. Zusammenfassung

Nach der Würdigung der vorgenannten Stellungnahmen ist die Beschlussabteilung zu der Auffassung gelangt, dass die Ansicht der Anmelder, der Oral Care-Markt sei in zwei sachlich relevante Märkte zu unterteilen, nicht haltbar ist. Vielmehr ist von einem einzigen sachlich relevanten Oral Care-Markt auszugehen. Das Marktvolumen

des relevanten europaweiten Oral Care-Marktes beträgt selbst nach Angaben der Anmelder etwa **(xx)** Mio. € und liegt damit deutlich über der Schwelle von 15 Mio. €, die in dem Ausnahmetatbestand des § 35 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 GWB definiert ist.

Da DuPont nach dem Zusammenschluss mit Pedex nach den oben getroffenen Feststellungen ihre marktbeherrschende Stellung auf dem europaweiten Oral Care-Markt verstärken würde, hat die Beschlussabteilung das Zusammenschlussvorhaben nach § 36 GWB zu untersagen.

C. GEBÜHREN

xxx

RECHTSMITTELBELEHRUNG

Gegen diesen Beschluss ist die Beschwerde zulässig. Sie ist schriftlich binnen einer mit Zustellung des Beschlusses beginnenden Frist von einem Monat beim Bundeskartellamt, Kaiser-Friedrich-Straße 16, 53113 Bonn, einzureichen. Es genügt jedoch, wenn sie innerhalb dieser Frist bei dem Beschwerdegericht, dem Oberlandesgericht Düsseldorf, eingeht. Die Beschwerde ist zu begründen. Die Frist für die Beschwerdebegründung beträgt zwei Monate. Sie beginnt mit der Zustellung der angefochtenen Verfügung und kann auf Antrag vom Vorsitzenden des Beschwerdegerichts verlängert werden. Die Beschwerdebegründung muss die Erklärung enthalten, inwieweit der Beschluss angefochten und seine Abänderung oder Aufhebung beantragt wird, und die Tatsachen und Beweismittel angeben, auf die sich die Beschwerde stützt. Beschwerdeschrift und Beschwerdebegründung müssen durch einen bei einem deutschen Gericht zugelassenen Rechtsanwalt unterzeichnet sein. Die Beschwerde hat keine aufschiebende Wirkung. Auf Antrag kann das Beschwerdegericht die aufschiebende Wirkung ganz oder teilweise anordnen.

Wangemann

Wagner

Crede