



**FUSIONSKONTROLLVERFAHREN**  
**VERFÜGUNG GEMÄß § 40 ABS. 2 GWB**  
**- Für die Veröffentlichung bestimmt -**

**Beschluss**

In dem Verwaltungsverfahren

1. **Magna Car Top Systems GmbH**  
Stuttgarter Straße 59  
74321 Bietigheim-Bissingen

- Verfahrensbevollmächtigter:  
RA Dr. Jörg-Martin Schultze (Baker & McKenzie)  
Bethmannstraße 50-54  
60311 Frankfurt am Main

Beteiligte zu 1

2. **Ottmar Herrmann**  
Bleichstraße 2-4  
60313 Frankfurt am Main

als Insolvenzverwalter über das Vermögen der

**Karmann GmbH i.I.**  
Karmannstr. 1  
49084 Osnabrück

- Verfahrensbevollmächtigter:  
RA Stefan Lehr (CMS Hasche Sigle)  
Barckhausstraße 12-16  
60325 Frankfurt am Main

Beteiligte zu 2

3. **Renault SAS**  
Boulogne-Billancourt  
Frankreich

- Verfahrensbevollmächtigter:  
RA Dr. Wolfgang Deselaers (Linklaters)  
Königsallee 49-51  
40212 Düsseldorf

Beigeladene zu 3

4. **Value Enhancement Partners**  
Strawinskylaan 385  
World Trade Centre, Building G  
1077 XX Amsterdam  
Niederlande

- Zustellungsbevollmächtigte:  
Cayla Consulting Group  
Herr A. Adelmund  
Menterschwaigstr. 4  
81545 München

Beigefügte zu 4

wegen Prüfung nach § 35 ff. GWB hat die 9. Beschlussabteilung des  
Bundeskartellamtes am 21. Mai 2010 beschlossen:

1. **Das mit Schreiben vom 29. Januar 2010 angemeldete  
Zusammenschlussvorhaben wird untersagt.**
  
2. **Die Gebühr für diese Entscheidung wird unter Anrechnung der  
gesondert festzusetzenden Gebühr von [...] Euro für die Anmeldung  
des Zusammenschlussvorhabens auf**

**[...] Euro**  
**(in Worten [...] Euro)**

**festgesetzt und den Beteiligten zu 1. und zu 2. als Gesamtschuldern  
auferlegt.**

## GRÜNDE

### **Zusammenfassung**

Der vorliegende Zusammenschluss lässt die Entstehung eines kollektiv marktbeherrschenden Duopols auf dem Europäischen Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen erwarten. Auf dem Markt existierten 2009 noch die vier Anbieter Webasto, Edscha, Magna und Karmann. In diesem Oligopol herrschte Binnenwettbewerb. Ende Dezember 2009 hat die Beschlussabteilung den Zusammenschluss von Webasto und Edscha (heute: Webasto-Edscha Cabrio, i.F. „WEC“) freigegeben. Dadurch besteht seit kurzem ein Triopol bestehend aus einem fusionsbedingt großen Anbieter und zwei weiteren, ähnlich starken Anbietern. Die beiden letztgenannten meldeten den zu prüfenden Zusammenschluss an.

Der Markt ist bereits heute hochkonzentriert, der Herfindahl-Hirschman-Index (HHI) erreicht knapp 3.900 Punkte, durch den Zusammenschluss würde er auf über 4.800 ansteigen. Die Marktanteilsschwellen übersteigen vor und nach dem Zusammenschluss die Vermutungsschwellen des § 19 Abs. 3 Nr. 1 und Nr. 2 GWB für kollektive Marktbeherrschung. Die Marktstrukturbedingungen begünstigen überwiegend kollusives Verhalten der Marktteilnehmer. Spürbarer Außenwettbewerb, potenzieller Wettbewerb und Substitutionswettbewerb sind weder festzustellen noch zu erwarten.

Durch den Zusammenschluss entstünde ein symmetrisches Duopol. Der Markt wäre zudem erstmals für alle ähnlich auskömmlich. Es bestünde wenig Anreiz, von dieser komfortablen Ausgangslage durch wettbewerbliches Verhalten abzugehen, zumal sich mit der Verengung auf zwei Anbieter auch die Möglichkeiten der Marktgegenseite reduzieren, kollusives Parallelverhalten der Anbieter wirksam zu erschweren. Auch bestünden zahlreiche Einigungspunkte für eine wirksame explizite oder implizite Kollusion. Abweichungen im Sinne wettbewerblicher Vorstöße sind angesichts der hohen Transparenz im Markt leicht identifizierbar. Zudem wären sie nach dem Zusammenschluss außergewöhnlich zielgerichtet durch den jeweils anderen Anbieter sanktionierbar.

Der Zusammenschluss ist zudem kausal für die eintretende wettbewerbliche Verschlechterung; eine so genannte „failing company defence“ können die Beteiligten nicht geltend machen. Insbesondere würden die unstrittig wertvollen Assets von Karmann ohne den Zusammenschluss nicht nur Magna zufallen. Vielmehr bestehen zahlreiche Alternativszenarien. Zu ihnen zählen ein Aufkauf der gesamten Dachsystemsparte durch einen der alternativen Interessenten, Teilverkäufe einzelner Standorte oder von Know How an Automobilhersteller, an

Karosseriebauer oder an Investoren. Der Zusammenschluss lässt zudem auf anderen Märkten keine strukturellen Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen erwarten, welche die Nachteile der kollektiven Marktbeherrschung auf dem betroffenen Markt für Cabrio-Dachsysteme überwögen.

## **A. Sachverhalt**

### **1 VORHABEN UND VERFAHRENSGANG**

Mit Schreiben vom 29.1.2010 meldete die Beteiligte zu 1 (im Folgenden auch: „Magna“) im Einvernehmen mit der Beteiligten zu 2 (im Folgenden auch: „Karmann“ oder „Insolvenzverwalter“) folgendes Zusammenschlussvorhaben an: Magna beabsichtigt, im Wege des Vermögenserwerbs in Deutschland über eine noch zu bestimmende 100%ige Tochtergesellschaft, in Polen über die neu gegründete 100%ige Tochtergesellschaft Magna Car Top Systems Poland Sp. z o.o., Tychy, Polen, den Geschäftsbereich Dachsysteme Europa von Karmann zu erwerben. Karmann schloss sich der Anmeldung mit Schreiben vom 5.2.2010 an.

Die Aktivitäten der Karmann Dachsysteme Europa bestehen aus

- einem Teilbereich des Standorts Osnabrück sowie
- dem Produktionsstandort der Karmann Ghia Zary s. Z.o.o, Ul Wapienna, 38-200 Zary, Polen.

Am 25.2.2010 teilte die Beschlussabteilung den Beteiligten nach § 40 Abs. 1 GWB mit, dass sie das Hauptprüfverfahren eingeleitet hat.

Mit Beschluss vom 3.3.2010 wurde die Renault SAS auf ihren Antrag vom 10.2.2010 nach Anhörung der Beteiligten als Kundin der Anmelder zu dem Verfahren beigeladen. Entsprochen wurde dem Antrag der Beigeladenen vom gleichen Tag auf Einsicht in die Verfahrensakte, welche am 25.3.2010 erfolgte.

Mit Beschluss vom 30.3.2010 wurde Value Enhancement Partners (im Folgenden: VEP) auf ihren Antrag vom 2.3.2010 nach Anhörung der Beteiligten als Wettbewerber der Anmelder zu dem Verfahren beigeladen. Das Unternehmen ist zusammen mit dem spanischen Automobilzulieferer CIE Gesellschafter des paritätischen Gemeinschaftsunternehmens RS Automotive, einem Hersteller von Autodächern, welches ein Angebot zur Übernahme der Cabrio-Dachsystemsparte von Karmann abgegeben hat.

Als ständige Beiakte zum Verfahren wurde die Amtsakte B9-84/09 (Webasto AG: Erwerb der Cabrio-Dachsystemsparte der Edscha AG i.l.) zugezogen. Die Beschlussabteilung hatte im zweiten Halbjahr 2009 im Rahmen jenes Fusionskontrollverfahrens zwecks Sachverhaltsaufklärung Auskunftsersuchen an insgesamt 18 Cabrioproduzenten<sup>1</sup> (Marktnachfrageseite) und 15 potenzielle bzw. vermeintliche Anbieter<sup>2</sup> von Cabriodach-Systemen verschickt. Die Automobilhersteller wurden u.a. zu ihrer Produktpalette, Abgrenzungsmöglichkeiten und Auswahl von Cabrio-Dachsystemen bzw. ihren Anbietern, dem Ausmaß vertikaler Integration, den Möglichkeiten der Inhouse-Produktion von Cabrio-Dachsystemen, zu Details ihrer Ausschreibungen sowie der Markteinschätzung befragt. Auf Anbieterseite wurden Umsätze, Verflechtungen, Produktportfolio, Produktionsstandorte, -prozesse und -kapazitäten, Wettbewerbsverhältnisse, Angebotsverhalten und Markteinschätzung ermittelt. Zudem wurden VW und Karmann mit Auskunftsbeschlüssen vom 11.11.2009 zum Sachstand betreffend der Übernahme der Karmann GmbH i.l. befragt.

Ergänzende, förmliche Ermittlungen im vorliegenden Verfahren folgten mittels Auskunftsbeschlüssen vom 11.2.2010 an die Zusammenschlussbeteiligten. Mit ihnen wurden u.a. aktualisierte Geschäftszahlen sowie Angaben zum Verhandlungsstand mit den verschiedenen Bietern für Karmann erbeten. Mit Auskunftsbeschluss vom 25.2.2010 wurden bei der Webasto-Edscha Cabrio GmbH ihre aktuelle und künftige Marktstellung, die Rolle der Automobilhersteller beim Erwerb eines insolventen Cabrio-Dachsystemherstellers und die Kostenstrukturen des Unternehmens ermittelt.

Weitere Ermittlungen folgten bei den beiden Beigeladenen. Renault wurde mit Schreiben vom 16. und 24. Februar 2010 v.a. zur Fähigkeit und Wirtschaftlichkeit der Eigenerstellung befragt. VEP wurde mit Schreiben vom 22. Februar bzw. vom 3. und 23. März 2010 v.a. zum Bieterprozess sowie zu Kostenkalkulationen der aktuellen Cabrio-Dachsysteme von Karmann befragt.

---

<sup>1</sup> Audi, Bentley, BMW, Chrysler, Daihatsu, Daimler, Fiat, Ford, Mazda, Opel, Porsche, PSA, Renault, Toyota, Volvo, VW, Wiesmann, Yes. Mit Ausnahme der Letztgenannten (nicht zustellbar) haben alle Unternehmen gegebenenfalls auch für etwaige Tochterunternehmen geantwortet.

<sup>2</sup> Aisin Seiki, ASC, Bertone, BYD, Edscha, Eurotop, Heuliez, HS Genion, Inalfa, Karmann, Magna, Parat, Pininfarina, Toyo Seat, Valmet, Webasto. Elf Unternehmen haben geantwortet, fünf Unternehmen nicht: ASC, Bertone, BYD (keine Antwort), Heuliez (in Deutschland nicht zustellbar, seitens der französischen Zentrale keine Antwort) sowie Toyo Seat (Verweigerung der Antwort).

Mit Schreiben vom 3.3.2010 wurden die größten europäischen Cabrio-Hersteller<sup>3</sup> insbesondere zur Kostentransparenz bei Cabrio-Dachsystemen sowie zu ihren Verhandlungspraktiken beim Bezug dieser Produkte befragt.

Am 25.3.2010 erhielt die Beigeladene zu 3 Akteneinsicht.

Am 30.3.2010 erörterte die Beschlussabteilung im Bundeskartellamt mit drei Vertretern sowie dem Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten zu 1 sowie dem Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten zu 2 den Cabrio-Dachsystemmarkt, die Ermittlungen der Beschlussabteilung und ihre bisherige fusionskontrollrechtliche Einschätzung des Zusammenschlussvorhabens.

Am 9.4.2010 fand ein Gespräch zwischen der Beschlussabteilung und Vertretern der Beteiligten zu 2 statt. Am 16.4.2010 nahm die Beigeladene zu 4 Akteneinsicht und sprach anschließend mit der Beschlussabteilung über ihre Einschätzung des Falles.

Mit Schreiben vom 19.4.2010 fasste die Beteiligte zu 1 ihre teils im Gespräch geäußerte, jedenfalls aber in der Anmeldung vom 29. Januar 2010 niedergeschriebene Auffassung, wonach das Zusammenschlussvorhaben freizugeben sei, zusammen und ergänzte ihre Auffassung im Lichte der im Gespräch vom 30.3.2010 seitens der Beschlussabteilung dargelegten Gründe für ihre Untersagungsabsicht um weitere Aspekte. Auch die Beteiligte zu 2 nahm mit Schreiben vom 22.4.2010 zu den in den Gesprächen vom 30.3.2010 sowie vom 9.4.2010 dargelegten Gründen für die Untersagungsabsicht der Beschlussabteilung Stellung.

Die Beigeladene zu 3 äußerte sich mit Schriftsatz vom 28.4.2010 zu den von der Beschlussabteilung im Rahmen der Treffen mit den Beteiligten erörterten Gründe zu der Absicht, das Zusammenschlussvorhaben zu untersagen. Von den Erwägungen der Beschlussabteilung wurde die Beigeladene zu 3 telefonisch am 16.4.2010 in Kenntnis gesetzt und zudem offenbar auch schon zuvor seitens der Beteiligten.

Mit Schreiben vom 6.5.2010 (i.F.: „Abmahnung“) teilte die Beschlussabteilung den Beteiligten, den Beigeladenen sowie nach § 40 Abs. 4 GWB den Landeskartellbehörden Niedersachsen und Baden-Württemberg mit, dass sie auf der Grundlage der bisherigen Ermittlungen und Einschätzungen zu dem Ergebnis gelangt ist, dass der o.g. Zusammenschluss die Untersagungsvoraussetzungen des § 36 Abs. 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) erfülle und sie daher beabsichtige, den Zusammenschluss zu untersagen. Den Adressaten

---

<sup>3</sup> Antworten gingen ein von Audi, BMW, Daimler, Fiat, Ferrari, Ford, Opel, PSA, Porsche, Renault und VW.

wurde Gelegenheit gegeben, bis zum 17.5.2010 zum Entscheidungsentwurf Stellung zu nehmen. Angesichts des bereits erfolgten rechtlichen Gehörs und darauf eingegangener, umfangreicher Schriftsätze sowie der Notwendigkeit, den Schwebezustand um Karmann möglichst schnell zu beenden und allen Beteiligten baldmöglichst Klarheit zu verschaffen, um gegebenenfalls ihre Strategien an die Entscheidung des Bundeskartellamtes anzupassen, war die Frist angemessen und erforderlich.

Mit Schreiben vom 14.5.2010 nahm die Beteiligte zu 2 zu dem Abmahnentwurf Stellung und schilderte den bisherigen Verlauf des Insolvenzverfahrens, den Bieterprozess sowie die Konsequenzen einer Untersagungsentscheidung, welche nicht den Erwartungen der Beschlussabteilung entsprechen. Die Insolvenzverwaltung geht nicht davon aus, dass es zu einem neuen Bieterprozess kommen wird, erklärt aber, dass sie jede sich bietende Chance nutzen würde. Wesentliche neue Tatsachen wurden nicht vorgetragen. Erstmals vorgelegt wurde als Anlage 1-3 ein Schriftwechsel zwischen der Insolvenzverwaltung und der Beigeladenen zu 4 vom April 2010 über die Gesprächsbereitschaft für den Fall der Untersagung. Mit Anlage 8 wurde die Zusammenfassung der Ergebnisse einer Investoren-Findungskommission um Georgieff Capital vom 23.4.2009 übermittelt<sup>4</sup>, als Anlage 11 eine „Termination pre-notice“ von Renault vom 6.5.2010 und schließlich ein Management Report für Karmann vom 1. Quartal 2010, der überwiegend Zahlenwerk der diversen Karmann-Sparten enthält.

Mit Schreiben vom 17.5.2010 nahm der Verfahrensbevollmächtigte der Beteiligten zu 2 zu dem Abmahnentwurf Stellung. Demnach würdige die Beschlussabteilung den zugrundeliegenden Sachverhalt in unzutreffender Weise. Außerdem bekräftigt er seine bereits zuvor geäußerte Auffassung, wonach das Zusammenschlussvorhaben nicht kausal für die Entstehung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung sei und zwar insbesondere, weil keine ernsthaften Erwerbsoptionen zu Magna bestünden. Neue bzw. über das Schreiben des Insolvenzverwalters vom 14.5.2010 hinausgehende Tatsachen wurden nicht vorgetragen. Mit einem weiteren Schreiben vom gleichen Tag teilte der Verfahrensbevollmächtigte der Beteiligten zu 2 ohne Belege mit, dass Daimler ausdrücklich erklärt habe, für einen weiteren Investorenprozess nicht zur Verfügung zu stehen und ab Juni Verlagerungsmaßnahmen zu beginnen. In einem 50 minütigen Telefonat am 20.5.2010 erörterten der Verfahrensbevollmächtigte der Beteiligten zu 2 und Vertreter der Beschlussabteilung die Entwicklungen bei Daimler und Renault sowie

4

Schon hier wurde mit Blick auf Magna festgestellt, dass die Option u.a. „wegen .. Wettbewerbsbedenken“ nicht weiter verfolgt werde.

die Überlegungen bei den alternativen Interessenten für eine Übernahme von Karmann. Dabei informierte die Beschlussabteilung über das Ergebnis ihrer Nachermittlungen.

Die Beteiligte zu 1 erklärte mit Schreiben vom 17.5.2010, die Würdigung des Sachverhalts durch die Beschlussabteilung sei falsch. Zudem seien insbesondere die Ausführungen zur Marktbeherrschung im Oligopol vor dem Hintergrund des aktuellen Beschlusses des BGH vom 20.4.2010 in Sachen Phonak/GN Store (KVR 1/09) rechtlich nicht haltbar. Neue Tatsachen wurden mit Blick auf eine Ausschreibung von Audi vorgetragen. In einem 50 minütigen Telefonat am 18.5.2010 erörterten der Verfahrensbevollmächtigte der Beteiligten zu 1 und Vertreter der Beschlussabteilung kontrovers weitere Rechtsfragen, wie die Implikationen der BGH-Entscheidung Phonak/GN Store für den vorliegenden Fall oder die Relevanz einer Verengung des Anbieterkreises für die fusionskontrollrechtliche Würdigung.<sup>5</sup> Im übrigen wurde Bezug genommen auf die Abmahnung und das Schreiben vom 17.5.2010.

Die Beigeladene zu 3 nahm mit Schreiben vom 17.5.2010 zu der Abmahnung Stellung und vertrat die Auffassung, dass das Zusammenschlussvorhaben einerseits keine marktbeherrschende Stellung begründe und zudem in Abwesenheit akzeptabler Alternativen zu Magna die Voraussetzungen einer Sanierungsfusion gegeben seien. Schließlich bat die Beigeladene zu 3 um Überarbeitung einiger Passagen, die sich speziell auf Renault beziehen.

Die Beigeladene zu 4 würdigte die Abmahnung mit Schreiben vom 17.5.2010 als eine unabhängige und tiefgehende Analyse einer überaus komplexen Situation. Zudem bezog sie mit Schreiben vom 19.5.2010 Stellung zu Äußerungen der Landeskartellbehörde Niedersachsen und wies die seitens der Beteiligten zu 2 erhobene Behauptung, das Unternehmen zeige kein ernsthaftes Interesse am Erwerb von Karmann, zurück.

Die Landeskartellbehörde Niedersachsen nahm nach § 40 Abs. 4 GWB zu der Abmahnung Stellung. Ihrer Interpretation zufolge seien die Voraussetzungen für eine Sanierungsfusion gegeben, weil als Begründung für die Ablehnung einer Sanierungsfusion hohe Anforderungen zu stellen seien.

Von der Landeskartellbehörde Baden-Württemberg ging keine Stellungnahme ein.

---

<sup>5</sup>

Vgl. auch die – kursorische und teils unrichtige – Zusammenfassung des Gesprächs seitens der Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten zu 1, übersandt mit Mail vom 18.5.2010 an den Vorsitzenden der Beschlussabteilung.



## 2 BETEILIGTE UNTERNEHMEN

### 2.1 Magna Car Top Systems GmbH [“Magna”]

Magna ist eine 100% Tochter der Magna International Inc. (CAN), einer weltweit in der Automobilzulieferindustrie tätigen Unternehmensgruppe, welche in Entwicklung und Produktion von Bauteilen, Komponenten, Modulen und Systemen für Automobilhersteller tätig ist und darüber hinaus auch komplette Fahrzeuge fertigt.

Magna International Inc. wird vom Stronach Trust indirekt über seine 92,4%ige Holding-Tochter M Unicar Inc. kontrolliert. Der Stronach Trust verfügt über ca. 66,1% der gesamten Stimmrechte an Magna. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2008 erzielte Magna International Inc. Umsätze in Höhe von weltweit ca. 16,3 Mrd. € (in 2009: ca. 12,5 Mrd. €<sup>6</sup>), davon ca. 10,5 Mrd. € in der EU und ca. 4,8 Mrd. € in Deutschland.

Der Stronach Trust kontrolliert indirekt die MI Developments Inc. (CAN; Immobilienverwaltung) sowie die Magna Entertainment Corp. (USA; Pferderennen), welche beide nicht im Automotive-Bereich tätig sind.

Die Rechtsvorgängerin von Magna, die Firma „Car Top Systems“, war ein Gemeinschaftsunternehmen von DaimlerChrysler und Porsche, das 1995 gegründet wurde. Es wurde im Jahr 2003 komplett von Porsche übernommen. Im Jahr 2005 verkaufte Porsche das Unternehmen an Magna International Inc.

Heute entwickelt und produziert Magna u.a. alle relevanten Arten von Fahrzeug-Dachsystemen: Soft-Tops, Hard Tops, Retractable Hard Tops (i.F.: „RHT“) und Moduldächer. Zu den Cabrio-Dachsystem-Kunden von Magna zählen viele namhafte, international aufgestellte Automobilkonzerne bzw. -marken wie Chrysler, Nissan, General Motors, Peugeot, Porsche sowie Audi, Ferrari und Daimler.

Magna ist in Europa, Nordamerika und Japan vertreten. Deutsche Standorte sind Bietigheim-Bissingen (Entwicklung), Korntal-Münchingen (Produktion Soft-Tops, Vernähen von Stoffen für alle europäischen Soft-Top Produktionsstandorte, Zusammenbau Panoramadach Porsche Targa), Bremen (Produktion RHT, Standort auf Daimler-Gelände angemietet) und Müllheim (Produktion RHT). In Europa ist Magna zudem in Tychy (Polen, Zusammenbau des modularen Semicabrio-Dachsystems für den Fiat 500 CC) und Antwerpen (Belgien, Produktion RHT; Standort von Opel angemietet) vertreten. In Nordamerika ist Magna in den Bowling Green (USA, Soft-Tops für nordamerikanische Kunden) und in Toluca (Mexiko,

---

<sup>6</sup> Umrechnungskurs gemäß der Jahresdurchschnittskurse der Europäischen Zentralbank.

Fertigung aller Stoffumfänge für nordamerikanische und japanische Soft-Top-Kunden) ansässig. In Japan stellt Magna auf dem Gelände eines Zulieferers von Nissan in geringem Umfang Soft-Tops her.

Damit ist Magna im Bereich Cabrio-Dachsysteme ein von der Konzeptphase bis zur Serienfertigung international operierender Full-Service-Partner der Automobilindustrie. Magna bezeichnet sich selbst als führender Anbieter von Fahrzeugverdecken und Technologieführer, der in allen wichtigen Bereichen über bedeutendes Know-how verfügt.<sup>7</sup>

Mit Cabrio-Dachsystemen (Produktion und Entwicklung) erwirtschaftete Magna im Geschäftsjahr 2009 Umsätze von [130-170] Mio. €, davon in Europa<sup>8</sup> [120-160] Mio. € und in Deutschland [70-110] Mio. €. Der Geschäftsbereich beschäftigt ca. 500 Mitarbeiter, davon rund [80-120] in der Entwicklung

## 2.2 Karmann GmbH i.I. [„Karmann“]

Gegründet wurde die Firma bereits 1874 von Christian Klages in Osnabrück. 1901 kaufte Wilhelm Karmann den Betrieb, 1902 wurden bei Karmann erste Automobil-Karosserien gefertigt, 1913 meldete Wilhelm Karmann das erste Patent an: eine Mechanik für Klappverdecke. Bis heute gilt Karmann als Spezialist für innovative Dachsysteme. Der Leistungsumfang reicht von der Entwicklung und Integration über das Manufacturing Engineering bis zur Produktion von Automobildächern. Als Full-Service-Anbieter konzipiert und produziert das Unternehmen Soft-Tops und RHT.

Karmann ist mit Standorten in Europa, Nordamerika und Japan vertreten. In Europa hat das Unternehmen zwei Standorte. In Osnabrück erfolgt die Entwicklung und Produktion von Soft-Tops (Mercedes E-Klasse, Bentley Continental GTC) und RHT (Renault Mégane) sowie des Verdeckbezugs für das in Mexiko montierte Dachsystem des Beetle Cabrio. Im polnischen Zary werden komplette Cabrio-Dachsysteme als vollautomatische Soft-Tops für BMW (1er, 6er und Mini) gefertigt. In Nordamerika ist das Unternehmen in Plymouth (USA: Entwicklung und Produktion von Soft-Top und RHT für nordamerikanische Kunden, derzeit Ford und GM) und Puebla (Mexiko: Produktion Soft-Top für VW New Beetle) vertreten, im japanischen Tochigi wird das RHT für den Nissan Infinity produziert.

<sup>7</sup> [http://www.cartopsystems.com/xchg/roof\\_systems/XSL/standard.xsl/-/content/40\\_65.htm?rdeLocaleAttr=de](http://www.cartopsystems.com/xchg/roof_systems/XSL/standard.xsl/-/content/40_65.htm?rdeLocaleAttr=de)

<sup>8</sup> Die geographische Zuordnung der Umsätze erfolgte nach den von der Europäischen Kommission in ihrer konsolidierten Mitteilung aufgestellten Grundsätzen zu Zuständigkeitsfragen jeweils zu den zentralen Einkaufsorganisationen der Kunden (vgl. dort Randnummer 198).

Karmann hat am 08.04.2009 beim AG Osnabrück einen Insolvenzantrag gestellt. Am 29.06.2009 wurde das Insolvenzverfahren eröffnet. Verantwortlich hierfür ist weniger der Cabrio-Dachsystembereich als vielmehr ein Wandel der Produktionsverfahren als auch des Nachfrageverhaltens der Automobilhersteller. Die Eigenproduktion von Klein- und Kleinstserien wird für die Automobilkonzerne aufgrund von flexibleren und effizienteren Produktionsprozessen zunehmend wirtschaftlich. Allerdings verkauften sich Kleinserien in den letzten Jahren schlechter als erwartet - so etwa beim Sportwagen Chrysler Crossfire (gebaut bei Karmann von 2003 bis 2007), dessen Produktion die Firma ohne Nachfolgemodell kurzerhand einstellte. Lief der Absatz eines Autos dagegen gut, bestand die Gefahr, dass der Originalhersteller die Fertigung in die eigenen Fabriken zurückholte – so geschehen etwa mit dem Audi A4 Cabriolet, dessen erste Generationen vollständig bei Karmann gefertigt wurden, während das letzte Modell wieder (mit Cabrio-Dachsystemen von Karmann) bei Audi vom Band lief.

In Einklang mit dem Sanierungskonzept konnte der Verkauf des Geschäftsbereichs Automobilfertigung erfolgreich abgeschlossen werden: Anfang 2010 wurde der Erwerb von Maschinen, Anlagen und Grundstücken der Karmann Besitzgesellschaft am Standort Osnabrück durch VW beim Bundeskartellamt angemeldet, freigegeben (B9-14/10) und am 15.4.2010 vollzogen.

Ausgenommen vom Engagement von VW war der als attraktiv geltende technologische Kernbereich von Karmann, die Cabrio-Dachsystemsparte. Jene ist während des Insolvenzverfahrens in drei Bereiche unterteilt worden: Karmann Dachsysteme USA, Karmann Dachsysteme Japan sowie Karmann Dachsysteme Europa.

Gegenstand des vorliegenden Fusionskontrollverfahrens ist der Erwerb (ausschließlich) von Karmann Dachsysteme Europa. Für diese sind verbindliche Gebote des Konsortiums CIE Automotive S.A./Value Enhancement Partners sowie von Vorwerk & Sohn GmbH & Co. KG bei der Insolvenzverwaltung eingegangen. Ebenso interessiert zeigt sich ein Konsortium von ISE und Nordwind, das bislang allerdings kein verbindliches Angebot unterbreitet, aber während des Due Diligence Prozesses mit den Automobilherstellern über die Fortführung der Karmann-Aufträge gesprochen hat.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup>

Schreiben der Karmann AG i.l. vom 13.11.2009 in Antwort auf den Auskunftsbeschluss vom 11.11.2009 (Blatt B9-84/09, Z-312/313) sowie vom 18.2.2010 in Antwort auf den Auskunftsbeschluss vom 11.2.2010 (Blatt B9-13/10, A1-275).

Die Einheit Cabrio-Dachsysteme von Karmann ist unter den Gesichtspunkten Kundenportfolio, Kompetenzprofil und Modellportfolio gut positioniert. Karmann beliefert führende Cabriohersteller und ist etablierter Dachsystemlieferant sowohl im Bereich RHT als auch bei Soft-Tops. BMW war mit 53% Umsatzanteil größter Abnehmer in 2009. Der Marktanteil beläuft sich auf [18-23]% in 2009.

Die Umsätze mit Cabrio-Dachsystemen beliefen sich in 2009 auf ca. [100-140] Mio. €, davon [100-140] Mio. € in der EU und [40-80] Mio. € in Deutschland. Der Geschäftsbereich beschäftigt ca. [250-300] Mitarbeiter, davon rund [70-100] in der Entwicklung.

Die Quote der kontrahierten Umsätze verringert sich im Planungszeitraum auf 91% in 2010, auf 83% in 2011 und 74% in 2012. Wesentliche Umsatzanteile entfallen im Planungszeitraum auf den BMW E88 (1er), BMW R57 (Mini), Daimler A207 (E-Klasse), Renault E95 (Mégane) und Ford S197 (Mustang, nordamerikanischer Markt). Signifikante Abweichungen ergeben sich in den Prognosen nur auf dem nordamerikanischen Markt. Die aktuelle Auftragslage von Karmann bildet im Bereich Dachsysteme ein solides Umsatzfundament bis 2012, das allerdings durch unterstellte Akquisitionen von Nachfolgemodellen existierender Modelle positiv beeinflusst wird. Die Planung geht für die Geschäftsjahre ab 2010 von positiven Ergebnissen aus, die sich aus einer deutlichen Umsatzausweitung in der Serienproduktion im Jahr 2010 in Verbindung mit einer Verbesserung der Kostensituation (Restrukturierung der deutschen Gesellschaften in Osnabrück und Rheine) ergeben.<sup>10</sup> Weiterhin positiv für Karmann ist, dass im Premium Segment ein Trend zu Soft-Tops erkennbar ist. So stattet neben Audi und Porsche nunmehr auch Daimler sein neues Cabrio (E-Klasse) in Abkehr von den zuletzt favorisierten RHT wieder als Soft-Top aus. Gleiches gilt für den neuen 5er Cabrio von BMW. Angesichts dieses Trends zu Soft-Tops im oberen Preissegment dürfte Karmann als anerkannter Premium Soft-Top-Hersteller von dieser Entwicklung profitieren.<sup>11</sup>

### **3 WEITERE ANBIETER VON CABRIO-DACHSYSTEMEN**

#### **3.1 Webasto-Edscha Cabrio GmbH [„WEC“]**

Die Webasto-Edscha Cabrio GmbH (im Folgenden: WEC) wurde am 1.1.2010 als Zusammenschluss der Dachsystemsparten der Webasto AG sowie der Edscha AG i.l. gegründet. WEC ist eine 100%ige Tochter der Webasto AG, die 1901 unter dem

---

<sup>10</sup> PWC: Analyse und Beurteilung des Unternehmenskonzeptes von Karmann (Auszug für den Bereich Dachsysteme) vom 21.7.2009, Blatt B9-13/10-A-1426f.

<sup>11</sup> So auch die Schlussfolgerung der Marktanalyse von PWC [Blatt B9-13/10-A-1440].

Namen „Eßlinger Draht- und Eisenwarenfabrik Wilhelm Baier, Eßlingen/Neckar“ gegründet wurde.

Webasto ist heute eine nicht börsennotierte Aktiengesellschaft mit Hauptsitz in Stockdorf bei München. Das Unternehmen ist weltweit als Zulieferer für Cabrio-, Dach- und Karosseriesysteme sowie für Heiz-, Kühl- und Lüftungssysteme tätig. Webasto stellt ihre Produkte insbesondere für die Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie her, ist aber darüber hinaus im Bereich der Zulieferindustrie für den Marineyachtbau und für Campingmobile aktiv. Nach eigenen, öffentlichen Angaben<sup>12</sup> ist Webasto mit ca. 6.500 Mitarbeitern an 50 internationalen Standorten einer der 100 größten Automobilzulieferer weltweit und erzielte im letzten Geschäftsjahr weltweite Umsatzerlöse von 1,6 Mrd. €.

Im Bereich Dachsysteme umfasst die Produktpalette der Webasto neben normalen Dachmodulen, Glas-Schiebebedächern, Lamellendächern, Panoramadächern sowie Solar- und Schiebebedächern auch die Entwicklung und Herstellung von Cabrio-Dachsystemen.

Zunächst beschränkte sich Webasto auf die Produktion von Schiebedächern und Rollfaltdächern. Die Entwicklung und Produktion von Rollfaltdächern führte letztlich zum Einstieg in die Herstellung von Cabrio-Dachsystemen. So wurde Webasto Ende der 1990er Jahre von Daimler mit der Entwicklung eines Cabrio-ähnlichen Dachs für den ersten Smart „Cabrio“ beauftragt. Ergebnis war ein elektrisches Rollfaltdach, das von abnehmbaren seitlichen Trageholmen geführt wurde.

Seit Beginn der Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen im Jahr 2000 hat sich Webasto nach Kauf der Cabrio-Dachsystemspezialisten OpenAirSystems (IT), HS Genion (DE) und Edscha (DE) innerhalb von wenigen Jahren in diesem Bereich zu einem Full-Service-Gesamtsystemanbieter entwickelt und übernimmt neben Konzeption, Entwicklung und Produktion des Cabrio-Dachs die Gesamtverantwortung für alle Funktionseinheiten des Dachsystems.

Nach dem Erwerb der Dachsystemsparte der insolventen Edscha GmbH Ende 2009 wurden die Cabrio-Dachsystemaktivitäten in der WEC zusammengefasst.

WEC entwickelt und fertigt das gesamte Spektrum der Cabrio-Dachsysteme von den stoffbezogenen Systemen (Soft-Tops; Details unter 4.2.3) bis hin zu verschiedenen Versionen von faltbaren Metallverdecken (RHT; Details unter 4.2.2) gleichermaßen

---

<sup>12</sup>

[http://www.webasto.com/company/graphics/uk\\_imagebrochure\\_280808.pdf](http://www.webasto.com/company/graphics/uk_imagebrochure_280808.pdf). In dieser Zahl sind die ca. 1150 Mitarbeiter (davon [80-120] in der Entwicklung) der in WEC aufgegangenen Cabrio-Dachsystemsparte der Edscha nicht enthalten.

erfolgreich. Zu den Kunden zählen Aston Martin (DB9 sowie V8 Vantage), Audi (A3, TT), Alfa Romeo (Spider), Bentley (Azure), BMW (3er, 6er, Z4), Daihatsu (Copen), Ferrari (California), Ford (Focus CC), Jaguar (XK Cabriolet), Lamborghini (Gallardo Spyder), Mazda (MX 5 RHT), Mitsubishi (Colt CZC), Peugeot (207 CC), Rolls Royce (Phantom Drophead Coupé), Smart ForTwo, Volvo (C 70) sowie VW (EOS).

Die Cabrio-Dachsysteme werden von WEC an verschiedenen Standorten entwickelt und produziert. Die Produktionsstandorte befinden sich überwiegend in geographischer Nähe zu oder vereinzelt sogar auf dem Produktionsgelände der Kunden. Die wichtigsten europäischen Entwicklungsstandorte sind Hengersberg und Stockdorf. Die europäischen Fertigungsstandorte von WEC befinden sich in Regensburg, Velky Meder (SK), Coventry (UK), Palmela (PT), Arad (RO) und Birmingham (UK). Darüberhinaus ist WEC mit Entwicklungs- und Produktionsstandorten in Japan tätig.

Derzeit sind europaweit ca. 1.400 Mitarbeiter beschäftigt, davon rund [120-170] in der Entwicklung. 2009 wurden in Europa Umsatzerlöse von [280-330] Mio. € erzielt. Auch mit Blick auf die Gewinnsituation ist die Prognose für das Unternehmen positiv.<sup>13</sup>

### 3.2 Aisin Seiki

Toyota ist der größte Einzelgesellschafter des Unternehmens Aisin Seiki. Die Gruppe hält per 31.3.2009 30,3% der Anteile am Unternehmen und ist der einzige strategische Großinvestor (bei den übrigen Großinvestoren handelt es sich um Finanzinstitutionen und Rentenfonds).<sup>14</sup> Entsprechend arbeitet Toyota im Cabrio-Bereich exklusiv mit Aisin Seiki zusammen: Aisin Seiki erzielt ca. 2/3 seiner Gesamtumsätze mit der Toyota-Gruppe. Einige Modelle (Lexus SC in 2003, Lexus IS in 2007) wurden ohne Ausschreibung von Toyota an Aisin Seiki vergeben. Gleichzeitig vergibt Toyota Entwicklungs- und Produktionsaufträge nach Ausschreibung auch an andere Cabrio-Dachsystem-Hersteller, z.B. an Webasto (Daihatsu Copen in 2008). Es ist nicht bekannt, dass Aisin Seiki an Ausschreibungen anderer Automobilhersteller teilgenommen hat.<sup>15</sup> Aisin Seiki selbst hat der Beschlussabteilung gegenüber mitgeteilt, dass das Unternehmen im

<sup>13</sup> Webasto: Erfolgsrechnung Convertible GmbH („combined case“) vom 14.7.2009; Blatt B9-84/09-Bd. 1a-594.

<sup>14</sup> <http://www.aisin.com/finance/shares/index#nusi>

<sup>15</sup> Schreiben der sJberwin namens und im Auftrag der Edscha (B6-190/08) vom 26.6.2008. Antworten der Automobilhersteller auf die Auskunftersuchen vom 3.3.2010 (Frage 10) bzw. aus dem Verfahren B9-84/09 (Frage 9).

Geschäftsbereich Cabrio-Dachsysteme nur RHT und zwar ausschließlich für Toyota entwickelt.<sup>16</sup>

### 3.3 Toyo Seat Co. Ltd.

Toyo Seat ist ein japanisches Unternehmen, welches Autositze, mechanische Produkte, Scharniere, Auspuffanlagen, Zierleisten, Sitze für Züge sowie Gesundheitszubehör produziert. Daneben hat das Unternehmen in Asien mit der Produktion von Soft-Tops und Dachmodulen für Cabriolets ein weiteres Standbein aufgebaut. Als Grund für den Markteinstieg in die Cabrio-Dachsystem-Produktion nennt das Unternehmen die geringe weltweite Anzahl von Anbietern.<sup>17</sup>

Toyo Seat fertigt Cabrio-Dachmodule (ausschließlich Soft-Tops) am Hauptsitz des Unternehmens in Hiroshima und zwar für den Mazda MX 5 Miata und den Honda S2000. Zuvor lieferte das Unternehmen auch Cabriodächer für Toyota (MR-S; bis Juni 2007) und für Nissan (350Z „Fairlady Z“, bis April 2009).<sup>18</sup>

### 3.4 American Sunroof Corporation (ASC)

Auf Wunsch von BMW kooperierten ASC und Edscha Ende 1999 für das Dachsystem des BMW Z4 Roadster: ASC als lokaler Verdecklieferant für den in den USA produzierten Z4-Vorgänger Z3 und Edscha als der erfahrenste Lieferant von BMW-Cabriodächern mit erwiesener Kompetenz bei vollautomatischen Frontverschlüssen, komplexen Bewegungsabläufen von Mehrgelenkscharnieren, Leichtbau und Antrieben. Im August 2000 gründeten sie das paritätische Gemeinschaftsunternehmen „Premier Roof Systems LLC“ (i.F. „PRS“) und errichteten 2001 ein Produktionswerk in Greer in der Nähe des BMW-Werks in Spartanburg (USA, SC). Im Januar 2005 hat Edscha Gruppe PRS vollständig übernommen und in „Edscha Roof Systems LLC“ umbenannt.<sup>19</sup>

ASC hat im Frühjahr 2007 ein freiwilliges Reorganisationsverfahren nach dem Chapter 11 des U.S. Bankruptcy Codes eingeleitet. Die Cabrio-Dachsystemsparte von ASC ist im Sommer 2007 an die amerikanische Hancock Park Associates Investorengruppe verkauft worden und ist heute eine von mehreren Portfolio-Gesellschaften dieser Investorengruppe.

---

<sup>16</sup> B9-84/09-Z-0035.

<sup>17</sup> <http://www.toyoseat.co.jp/2english/1annai/1aisatu/eng1100.htm>

<sup>18</sup> <http://www.toyoseat.co.jp/2english/2seihin/2convertible%20top/eng2200.htm>

<sup>19</sup> <http://finanzen.ohoo.de/news.php?id=2064> [Stand: 30.10.2009].

### 3.5 Sonstige Unternehmen

Die Beteiligten nannten der Beschlussabteilung mit ihrer Anmeldung vom 29.1.2010 neben WEK, Aisin Seiki und Toyo Seat auch Heuliez und Inalfa als Wettbewerber. Im Verfahren B9-84/09 wurden der Beschlussabteilung mit Schriftsatz vom 4.8.2009 weitere Unternehmen als Wettbewerber benannt. Sie – und andere im Rahmen der Amtsermittlungen als mögliche Anbieter aufgefallene Unternehmen – werden nachfolgend vorgestellt:

#### 3.5.1 Auftragsfertiger/Karosseriebauer

Bei den Unternehmen Valmet, Pininfarina, Heuliez und Bertone handelt es sich um Autofabriken ohne eigene Autoserie. Sie haben sich auf den Bau von Kleinserien spezialisiert, als in den 90er Jahren immer mehr Nischenfahrzeuge gebaut wurden. Auch die Produktion einiger Cabrios wurde auf Auftragsfertiger ausgelagert. Allerdings sind jene nach Erkenntnissen der Beschlussabteilung in der Wahl der Dachsystemhersteller an die Vorgaben der Automobilhersteller gebunden.<sup>20</sup>

Heute können auch die großen Hersteller selbst kleinere Serien profitabel bauen und tun dies zunehmend, um ihre Kapazitäten besser auszulasten und Stellenabbau zu vermeiden. Intern stehen die Manager angesichts der Produktivitätsfortschritte unter dem Druck ihrer Belegschaften, zuvor fremdvergebene Fertigungsaufträge wieder ins Unternehmen zu holen. Vor diesem Hintergrund baut BMW den neuen X3 selbst, VW plant das nächste Golf-Cabrio in Eigenregie, und Bertone musste das Astra-Cabrio ebenfalls an Opel zurückgeben. Weil die Produktion immer flexibler und effizienter wird, kann Audi sogar Kleinstserien, wie den Supersportwagen R8, selbst bauen. Noch vor wenigen Jahren hätte dies ein spezialisiertes Kleinunternehmen deutlich günstiger und in mindestens ebenbürtiger Qualität erledigt.<sup>21</sup>

##### 3.5.1.1 Valmet Automotive

Valmet wurde 1968 unter dem Namen Saab-Valmet in Finnland als Gemeinschaftsunternehmen des finnischen Metallverarbeiters Valmet und dem schwedischen Fahrzeugbauer Saab-Scania AB gegründet. Das Ziel war es, in Finnland automobiltechnisches Know-how zu entwickeln, ein Lieferantennetzwerk aufzubauen und neue Arbeitsplätze zu schaffen. 1992 wurde Valmet bzw. nach Umfirmierung in 1995 Metso der alleinige Eigentümer.<sup>22</sup>

<sup>20</sup> Vermerk vom 2.10.2009 über ein Telefonat mit [...] (Firma Valmet).

<sup>21</sup> <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/auftragsfertiger-richt-das-geschaefte-weg;2003989> [Stand: 27.8.2009].

<sup>22</sup> [http://de.wikipedia.org/wiki/Valmet\\_Automotive](http://de.wikipedia.org/wiki/Valmet_Automotive) bzw. <http://de.wikipedia.org/wiki/Valmet>



Heute fertigt Valmet für die Automobilhersteller Saab und Porsche Cabriolets und zwar überwiegend in Uusakaupunki (FI). Die Cabrio-Dachsysteme werden extern bezogen. In den letzten vier Jahren wurde lediglich der Porsche Boxster gefertigt.

### 3.5.1.2 Pininfarina

Pininfarina ist ein 1930 gegründeter italienischer Karosseriebauer, der auf das Design hochwertiger Autos und die Produktion von Kleinserien und Spezialfahrzeugen angesehener Automobilhersteller wie Ferrari und Alfa Romeo spezialisiert ist. Pininfarina produziert(e) u.a. den Alfa Romeo Spider<sup>23</sup>, den Ford Focus CC, den Volvo C70 und den Mitsubishi Colt CZC.<sup>24</sup>

Das Unternehmen bietet von der ersten Konzeption über alle Entwicklungsschritte bis hin zur Produktion von Nischenfahrzeugen alle Dienstleistungen aus einer Hand an.<sup>25</sup> Zeitungsberichten zu Folge gehört das Unternehmen mehrheitlich einer Familienholding („Pincar“), welche ihre Mehrheit an dem Unternehmen nach dem Tod des Unternehmenschefs Andrea Pininfarina und angesichts der hohen Verschuldung verkaufen möchte. Der Verkaufsbeschluss sei Teil einer Vereinbarung mit den Gläubigerbanken.<sup>26</sup> Eine Zusammenarbeit mit dem französischen Mischkonzern Bolloré soll das Unternehmen aus der Krise führen.

Über eigenes Know-How im Bereich Entwicklung von Cabriolet-Dachsystemen verfügte das Unternehmen vor allem über das paritätische Gemeinschaftsunternehmen zwischen Pininfarina und Webasto „Open Air Systems Italia S.R.L.“. Jenes wurde allerdings im Jahr 2004 an Webasto verkauft.

### 3.5.1.3 Heuliez

Heuliez ist ein 1920 gegründetes französisches Unternehmen, das Pkw-Karosserien herstellt. In diesem Jahrtausend produzierte das Unternehmen das Cabrio Opel Tigra TwinTop (2004-2009) komplett. Heuliez wurde nach Erkenntnissen der Beschlussabteilung allerdings nur ein einziges Mal mit einem reinen Dachmodul-Projekt, nämlich mit der Entwicklung und Serienfertigung des Dachsystems für den Peugeot 206 CC (2001-2006), beauftragt. Allerdings hat Heuliez nach Angaben des ehemaligen Vorstandschefs der Edscha versucht, die Kompetenz im Bereich der Entwicklung von Dachsystemen über Zulieferer, u.a. auch bei Edscha, einzukaufen.<sup>27</sup>

<sup>23</sup> [http://www.fiatgroup.com/it-it/mediacentre/group/Documents/MEDIAKIT\\_2009\\_ITA/FGA.pdf](http://www.fiatgroup.com/it-it/mediacentre/group/Documents/MEDIAKIT_2009_ITA/FGA.pdf)

<sup>24</sup> Schreiben der Webasto vom 7.9.2009. (Blatt B9-84/09 Z-701)

<sup>25</sup> [www.pininfarina.de/index.php?id=74](http://www.pininfarina.de/index.php?id=74) [Stand: 7.9.2009].

<sup>26</sup> Autodesigner Pininfarina steht vor Eignerwechsel. In: Financial Times Deutschland, 10.8.2009, S. 4.

<sup>27</sup> Schreiben [...], Blatt B9-84/09 B-110 ff.

Weil Heuliez selbst von französischen Unternehmen keine Folgeaufträge mehr erhielt, wurde das Unternehmen im Oktober 2007 unter gerichtlichen Gläubigerschutz gestellt.<sup>28</sup>

Im August 2008 übernahm die indische Autofirma Argentum 60 Prozent der Anteile gegen die Verpflichtung, 25 Mio. € in die Firma zu investieren. Eine Minderheitsbeteiligung übernahm Frankreichs Staatsinvestor CDC, der 5 Mio. € investierte. Argentum erklärte, sie wolle die starke Vertriebsplattform und die Entwicklungsabteilung der Firma nutzen, um eine globale Autodesignfirma zu schaffen und den schnell wachsenden Markt für Elektroautos erschließen.<sup>29</sup>

Im März 2009 hat Heuliez schließlich Insolvenz angemeldet. Derzeit wird in Kooperation mit dem französischen Reifenhersteller Michelin der Elektro-Kleinwagen „Heuliez Will“ entwickelt, der im Jahr 2010 in Serie gehen soll.<sup>30</sup> Vor dem Hintergrund dieser in die Zukunft gerichteten Entwicklung ist möglicherweise auch der geplante Einstieg<sup>31</sup> des Investors Bernard Krief Consulting zu erklären, der auf dem Markt der Entwicklung von Cabrio-Dachsystemen oder auf Nachbarmärkten bislang nicht sichtbar in Erscheinung getreten ist.

Dennoch wurde noch im April 2010 weiterer Finanzbedarf von mindestens 18 Mio. € ausgemacht, um den Geschäftsbetrieb vorläufig fortzuführen. Nach Pressemeldungen arbeiten im zukunftssträchtigen Bereich der Elektroautos lediglich ca. 15% der Mitarbeiter, der Rest arbeitet weiterhin im Bereich der weitgehend obsoleten Auftragsfertigung (Montage, Pressen, Schweißen, Lackieren für Automobilhersteller). Investoren wie zuletzt der türkische Investor Alphan Manas interessieren sich allerdings lediglich für den Bereich Elektroautos. Derweil unterstützt der französische Staat das Unternehmen.<sup>32</sup>

#### 3.5.1.4 Bertone

Das italienische Unternehmen Bertone, gegründet unter dem Namen Carrozzeria Bertone, ist Hersteller und Designer von Autokarosserien und Modellvarianten verschiedener Automobilmarken. Bertone war in seiner Geschichte für viele

---

<sup>28</sup> <http://news.caradisiac.com/Heuliez-sous-protection-006>

<sup>29</sup> <http://www.auto-motor-und-sport.de/news/inder-uebernehmen-heuliez-703411.html>

<sup>30</sup> „auto motor und sport“ vom 5. April 2009.

<sup>31</sup> [www.lexpansion.com/Services/imprimer.asp?idc=189624&pg=0](http://www.lexpansion.com/Services/imprimer.asp?idc=189624&pg=0) [Stand: 24.8.2009]. Das Bundeskartellamt verfügt über keine Informationen darüber, ob der Einstieg von Bernard Krief Consulting vollzogen wurde oder das Insolvenzverfahren über Heuliez noch andauert.

<sup>32</sup> Le Monde, 1.4.2010, online im Internet: [http://www.lemonde.fr/economie/article/2010/04/01/nouvelle-course-contre-la-montre-pour-sauver-heuliez\\_1327247\\_3234.html](http://www.lemonde.fr/economie/article/2010/04/01/nouvelle-course-contre-la-montre-pour-sauver-heuliez_1327247_3234.html) [Stand: 26.4.2010].

bekannte Unternehmen der Automobilbranche tätig (unter anderem Fiat, Lamborghini, Citroën, Alfa Romeo, Volvo, Lancia, Opel, BMW).

Im November 2007 wurde das Unternehmen unter Gläubigerschutz gestellt und 2009 an den italienischen Autokonzern Fiat verkauft.<sup>33</sup> Die Witwe des Gründersohns übernahm im Zuge der Veräußerung die Markenrechte für Bertone und richtet das Geschäft nunmehr insbesondere auf Züge für die Italienische Eisenbahn aus.<sup>34</sup>

### 3.5.2 Inalfa Roof Systems Group

Die niederländische Inalfa wurde 1946 als Metallfirma gegründet. 1974 begann das Unternehmen mit der Entwicklung von Autodächern. Heute zählt die weltweit aufgestellte Inalfa zu den bedeutenden Lieferanten von Glasschiebedächern und Panoramadachsystemen, zu dessen Kunden fast alle wichtigen Automobilhersteller gehören.

### 3.5.3 BYD

Bei der BYD<sup>35</sup> aus der Volksrepublik China, den die Beteiligten als völlig neuen Wettbewerber bezeichnen, handelt es sich um einen Automobilhersteller, der auf der Shanghai Motorshow 2009 auch ein Cabriolet mit RHT präsentiert hat (BYD F8). Das Unternehmen ist Teil der BYD Company Limited-Firmengruppe und ist an der Hong Kong Stock Exchange gelistet. Aus dem wichtigsten Unternehmensbereich – die Produktion von Elektro-Akkus – erklärt sich der Fokus des Unternehmens, nämlich die Entwicklung und Produktion von Elektroautos.<sup>36</sup> Eigenen Angaben zufolge hat die Firma eine Führungsposition in der Herstellung von Akkus und Batterien, speziell für Mobiltelefone und in der IT-Industrie, inne.<sup>37</sup> Anders als japanische, amerikanische oder europäische Automobilhersteller scheint BYD offenbar nahezu alle Teile seiner Fahrzeuge selbst zu fertigen, von der Klimaanlage bis zu den Motoren.<sup>38</sup> Allerdings ist nicht bekannt, dass BYD auch als Zulieferer für andere Automobilunternehmen und schon gar nicht in Europa tätig geworden ist.

---

<sup>33</sup> Zur Zukunft von Bertone siehe [http://www.focus.de/auto/news/turin-italien-bertone-kommt-zu-fiat\\_aid\\_424213.html](http://www.focus.de/auto/news/turin-italien-bertone-kommt-zu-fiat_aid_424213.html).

<sup>34</sup> Handelsblatt, 10.8.2009, S. 12.

<sup>35</sup> Steht für „Build Your Dreams“.

<sup>36</sup> [http://money.cnn.com/2009/04/13/technology/gunther\\_electric.fortune/](http://money.cnn.com/2009/04/13/technology/gunther_electric.fortune/) [Stand: 2.11.2009].

<sup>37</sup> BYD company brochure, online im Internet: <http://www.byd.com/company.php?index=0> [Stand: 2.11.2009].

<sup>38</sup> [http://en.wikipedia.org/wiki/BYD\\_Auto#cite\\_note-gunther-1](http://en.wikipedia.org/wiki/BYD_Auto#cite_note-gunther-1) [Stand: 2.11.2009].

### 3.5.4 Parat Automotive Schönenbach GmbH & Co. KG

Parat ist Anbieter u.a. von Spezialtextilien, aus denen etwa Verdeckbezüge für Soft-Tops oder Innenhimmel für Cabrio-Dachsysteme hergestellt werden. Parat hält verschiedene Patente, wie z.B. für das Einschäumen von Heckscheiben (etwa beim BMW Mini Cooper) oder für spezielle Seilsteuerungen für Innenhimmel, die für zahlreiche Cabrio-Dachsysteme von Bedeutung sind.

### 3.5.5 Dura Convertible Systems

DURA Convertible Systems ist als Geschäftseinheit der insolventen Collins & Aikman Corp., USA nicht mehr aktiv. Die Automobilindustrie hat Lieferverträge für Cabriodächer nach der Insolvenz nicht mehr an DURA Convertible Systems, sondern insbesondere an die Unternehmen Karmann und Magna erteilt<sup>39</sup>.

## 4 CABRIO-DACHSYSTEME

### 4.1 Cabrios

Unter dem Begriff Cabrio bzw. Cabriolet<sup>40</sup> subsumieren Autohersteller die Gesamtheit aller offenen Autos. Ein Cabrio ist ein zumeist viersitziges Fahrzeug mit zwei Türen, dessen versenkbares Stoff- oder Metaldach sich mechanisch oder elektrisch öffnen und schließen lässt. Das Dach ist zumeist auf ein bereits für Limousinen entwickeltes Chassis an Stelle der ansonsten üblichen oder mit Sonnendach versehenen geschlossenen Dachsysteme aufgesetzt. Zweisitzige Cabrios werden als Roadster bezeichnet. Besonders sportliche Roadster tragen oft die Bezeichnung Speedster oder Spider.

Die Automobilhersteller haben der Beschlussabteilung Ergebnisse ihrer Verbraucherbefragungen bzw. Markterhebungen mitgeteilt.<sup>41</sup> Sie sind allesamt als Geschäftsgeheimnis gekennzeichnet worden, weswegen die Ergebnisse der Studien in diesem Kapitel summarisch dargestellt werden.

Demnach ist ein wesentlicher Grund für den Kauf eines Cabrios der Faktor „Spaß“. Das Cabrio lässt den Insassen äußere Einflüsse, insbesondere den Fahrtwind besonders nah erleben. Das Fahren ohne Dach ähnelt somit dem Motorradfahren und vermittelt ein Gefühl von Sommer. Deshalb sind Cabrios bei Autofans besonders

<sup>39</sup> [http://en.wikipedia.org/wiki/Dura\\_Convertible\\_Systems](http://en.wikipedia.org/wiki/Dura_Convertible_Systems).

<sup>40</sup> Frz. cabrioler = Luftsprünge machen.

<sup>41</sup> Antworten auf die Frage 7 des Auskunftersuchens im Verfahren B9-84/09.

beliebt, so dass sie auch als Zweitwagen angeschafft werden.<sup>42</sup> Cabriofahrer sind autoaffin und schauen eher nicht auf den Cent. So sind viele der Fahrzeuge überproportional gut ausgestattet, etwa mit Ausstattungsoptionen wie beheizten Ledersitze, Klimaautomatik, Xenonlicht, Breitreifen und Navigationssystem.

Im Zuge des (v.a. um faltbare Stahldächer) erweiterten Angebots, erfreuten sich Cabriolets um die Jahrtausendwende steigender Beliebtheit, bevor sich der Cabrio-Anteil in den vergangenen Jahren bei knapp unter zehn Prozent eingependelt hat.<sup>43</sup>

## 4.2 Cabriodächer

Cabrio-Dachsysteme ermöglichen das Einklappen der Dachkonstruktion des Automobils, wobei im Wesentlichen zwei Systeme verwendet werden: dies sind einerseits solche mit Stoffbezug (Soft-Top) und zum Anderen faltbare Metaldachsysteme (Retractable Hardtops bzw. meist abgekürzt als RHT). Die früher geläufigen Dachsysteme, die als Ganzes auf- und abgesetzt wurden (sog. Hardtops) finden heute kaum noch Verwendung.

Unterschiede zwischen Soft-Top und RHT-Dachsystemen bestehen also insbesondere hinsichtlich des verwendeten Materials, aber auch mit Blick auf die Scharnier- und Führungskonstruktion, die Antriebsart für das Öffnen/Schließen des Daches sowie der Aufbewahrung des Verdecks in geöffnetem Zustand.

### 4.2.1 Hardtops

Hardtop ist die englische Bezeichnung für ein zumeist in einer Vielzahl von Farben lieferbares, abnehmbares Fahrzeugdach aus festem Material, meist Aluminium. Hauptmerkmal ist die einfache Anbringung an das Fahrzeug mit einer manuellen zentralen Verriegelung. Ein Hardtop dient bei Cabrios als reiner Ersatz für das empfindliche Stoff-Verdeck und wird hauptsächlich im Winter montiert. Hardtops für Cabrios sind heute fast ausschließlich als Zubehör erhältlich. Die am Markt befindlichen Automobilhersteller bieten Hardtops nur noch vereinzelt (Mazda) oder als Sonderausstattung (Porsche) an.

Die abgeebbte Nachfrage hat zwei wesentliche Gründe: Soft-Tops, die vor 20 Jahren lediglich eine Schlechtwetterlösung für den Sommer waren, sind heute viel besser

---

<sup>42</sup> Entsprechend ist der Anteil an Cabrios an den neu zugelassenen PKW in den Zulassungsbezirken mit traditionell hohem Zweit- und Drittwagenanteil (Starnberg, Baden-Baden und Hochtaunuskreis) sowie westdeutschen Großstädten (München, Stuttgart und Düsseldorf) am höchsten. Vgl. ADAC Motorwelt, H. 4/2010, S. 21, B9-13/10, Z-44.

<sup>43</sup> Grundhoff, S. (2008): Die Sonne im Herzen. In: Focus online, URL: [http://www.focus.de/auto/cabrio-special/cabrio-markt-die-sonne-im-herzen\\_aid\\_305134.html](http://www.focus.de/auto/cabrio-special/cabrio-markt-die-sonne-im-herzen_aid_305134.html) [Stand: 12.10.2009].

isoliert als in den 90er Jahren. Hightech-Materialien sorgen dafür, dass moderne Textilverdecke den Hardtops in nichts nachstehen, wenn es um Nässe-, Kälte- und Lärmschutz geht. Zudem sind RHT eine wirkliche Option geworden, seitdem die Technik ausgereift ist, sie sich zuverlässig und sekundenschnell verstauen lassen, ohne den gesamten Kofferraum zu beanspruchen.<sup>44</sup> Schließlich ist der Montage- bzw. Demontageaufwand nicht mit dem Bedienkomfort moderner Cabrio-Dachsysteme zu vergleichen.

#### 4.2.2 Retractable Hardtops (RHT)

RHT bestehen aus Aluminium- oder Stahlblech und sind heute regelmäßig nachgefragte Weiterentwicklungen der Hardtops. Sie sind fest mit dem Fahrzeug verbunden und in mehreren (zumeist 2 oder 3) Teilen einklappbar. Bisweilen wird die vordere Dachhälfte als Glasmodul verbaut.

Die Dachbetätigung (und Heckdeckelöffnung) erfolgt zumeist vollautomatisch durch einen elektro-hydraulischen Antrieb mit automatischem Verschluss. Der Öffnungs- und Schließvorgang dauert ca. 15-30 Sekunden.

Die Rückfenster sind in das Dachsystem integriert und legen sich beim Öffnen des Daches zwischen den beiden Dachhälften ab. Hierdurch werden ein geringes Packmaß des Daches und eine Beladbarkeit des Fahrzeuges auch bei geöffnetem Dach erreicht.

#### 4.2.3 Soft-Tops

Im Einzelnen besteht ein Soft-Top Dachsystem aus einer Scharnier- und Führungskonstruktion, welche mit einem wetterfesten Textilbezug überspannt ist und sich manuell, hydraulisch oder elektrisch zusammenfalten und im Regelfall vollständig unter der Verdeckklappe versenken lässt. Der Verdeckkastendeckel wird meist von Hydraulikzylindern betätigt.

Die Textilverdeckbezüge sind bisweilen in mehreren Ausstattungsvarianten erhältlich und bisweilen farblich abgestimmt zur Innenausstattungsfarbe des Fahrzeuges. Die Verdeck-Zuschnitte werden im Rahmen der Fließfertigung in die Fertigungslinie eingetaktet, wo in einer festgelegten Reihenfolge Befestigungselemente angeklebt und angenäht werden.

---

<sup>44</sup>

Kiliman, S. (2008): Wo sind all die Hardtops hin? In: Focus Online, URL [http://www.focus.de/auto/cabrio-special/cabriospecial-wo-sind-all-die-hardtops-hin\\_aid\\_305343.html](http://www.focus.de/auto/cabrio-special/cabriospecial-wo-sind-all-die-hardtops-hin_aid_305343.html) [Stand: 12.10.2009].

Der Innenbereich des Verdecks wird als Innenhimmel in einem separaten Fertigungsvorgang angefertigt und eingebracht. Der Innenhimmel und teils zusätzlich verarbeitete Dämmmatten dienen der Schall- und Wärmeisolierung.

Die Heckscheibe ist heute zumeist aus Glas, beheizbar und im Falle einer Beschädigung separat auswechselbar. Der Öffnungs- und Schließvorgang dauert ca. 15-30 Sekunden und ist bis zu einer Fahrzeuggeschwindigkeit von 30-50 km/h möglich.

Soft-Tops sind im Vergleich zu RHT anspruchsvoller in der Entwicklung. Während die Kinematik mit ihren mehrfachen Drehpunkten ähnlich ist, besteht die größte Herausforderung darin, die Soft-Tops einerseits hinreichend geräusch- und windgedämmt auszulegen (was eine gewisse Grundsteifigkeit der Werkstoffe bedingt) und andererseits zu verhindern, dass nach Gebrauch sichtbare Falten bleiben. Vergleichbare Probleme bestehen materialbedingt bei den Stahldachkonstruktionen nicht.

#### 4.2.4 *Semicabriolet-Dachsysteme*

Im Gegensatz zu den typischen Cabriodächern – RHT oder Soft-Tops, welche als System in Gänze ein- und ausgefahren werden – handelt es sich bei Semicabrio-Dachsystemen um Panorama-Rollfaltdächer, welche – gehalten von zwei über den Türen längs von der Windschutzscheibe bis zum Heck verlaufenden Dachbögen bzw. Längsholmen – wellenartig nach hinten gefaltet werden können. In einem zweiten Schritt lassen sie sich mitsamt Heckscheibe auf oder unter der Hutablage ablegen. Verwendet werden diese Dachsysteme beim Citroen C3 Pluriel, Smart Cabrio und Fiat 500 C.

Im Falle des C3 und des Smart können dann in einem letzten Schritt die beiden großen Dachbögen manuell abmontiert werden (beim Smart lassen sich die Seitenholme im Fahrzeug verstauen, beim C3 Pluriel hingegen nicht). Im Endzustand ähneln die Autos dann einem Cabrio. Im Unterschied zu einer klassischen Cabriodach-Konstruktion ohne Seitenholme lassen sich die Dächer ohne die Längsholme mit Führungsschiene allerdings nicht wieder schließen.

Semicabrio-Dachsysteme sind insoweit eine atypische Dachart „sui generis“, die nicht eindeutig den typischen Panorama- oder Cabrio-Dachsystemen zugeordnet werden können.

#### 4.2.5 Cabrio-Dachsysteme aus Sicht der Cabriofahrer

Hinsichtlich des präferierten Dachsystems scheinen die Cabriofahrer nach Erkenntnissen der befragten Automobilhersteller<sup>45</sup> eher gespalten.

Als Vorteile der RHT werden die gute Wintertauglichkeit, das elegante Coupédesign, geringe Fahrgeräusche sowie der Schutz vor Vandalismus und Einbruch geschätzt, denen sich Stoffdach-Fahrzeuge seit jeher ausgesetzt sehen. Dem stehen Nachteile wie das hohe Gewicht, ein überdimensioniertes Heck, aufwendige Kinematik und der daraus resultierende kleine Kofferraum entgegen. Zudem zieht sich die Windschutzscheibe oft weit über den Innenraum, was das luftige Fahrerlebnis trübt und besonders groß gewachsene Fahrer stört. Wesentlicher Vorteil von Soft-Tops ist aus Sicht der Verbraucher der geringe Platzbedarf im Kofferraum. Zudem sähen Soft-Top-Cabrios eher nach Cabrio aus als ein RHT. Puristen wollen ihr Cabriolet oder ihren Roadster indes sowieso nur mit einem Stoffdach verschließen. Besonders beliebte RHT-Modelle sind der VW Eos, der Mercedes SLK oder der Peugeot 207 CC. Erfolgsmodelle mit Stoffdächern sind der 1er BMW oder der Audi A3 .

Schließlich verkaufen sich Autos mit Semi-Cabriodachsystemen in den letzten Jahren als erschwingliche Einstiegsmodelle sehr gut, weswegen schon heute drei Konzerne entsprechende Modelle anbieten und sich weitere drei Automobilproduzenten vorstellen können, derartige Dachsysteme zukünftig im Cabrio-Einstiegssegment (Kleinwagen) zu verbauen.<sup>46</sup>

### 4.3 Entwicklung von Cabrio-Dachsystemen

Die Aufgaben des Bereichs Dachentwicklung reichen von der Konzeption und Konstruktion des Daches über Simulation und Prototypenbau bis zum Versuch und der Erprobung. Hinzu kommt - je nach Auftragsumfang - die Lieferung der gefertigten Dachmodule an den jeweiligen Auftraggeber.

Das weitreichende Spektrum der Cabrio-Dachsystem-Entwicklung beinhaltet Hydraulik- und Verschlusskonzepte, Überroll- und Sonnenschutz sowie die Wärme-, Kälte- und Wasserisolierung, Geräuschdämmung, einfache Handhabung und ergonomisches Design.<sup>47</sup>

---

<sup>45</sup> Automobilhersteller haben der Beschlussabteilung in Antwort auf die Frage 7 des Auskunftersuchens vom 24.8.2009 Ergebnisse ihrer Verbraucherbefragungen bzw. Markterhebungen mitgeteilt. Sie sind allesamt als Geschäftsgeheimnis gekennzeichnet worden, weswegen die Ergebnisse der Studien in diesem Kapitel summarisch dargestellt werden.

<sup>46</sup> Antworten der Automobilhersteller auf Frage 1 des Auskunftersuchens vom 3.3.2010.

<sup>47</sup> [http://www.karmann.com/\\_\\_\\_C1256DF700512B86.nsf/html/de\\_400a6e2c80ef812cc1256d010040c396.html](http://www.karmann.com/___C1256DF700512B86.nsf/html/de_400a6e2c80ef812cc1256d010040c396.html)



Im Einzelnen beinhaltet die Entwicklung eines Cabrio-Dachsystems die Elemente

- Mechanik (Gestellkonstruktion inkl. Rohrrahmenmechaniken),
- Montageteile (Textilentwicklung inkl. Führungselemente und Heckscheiben sowie Integration der Dichtungen und Verkleidungen),
- Mechanische Systeme (Entwicklung von Verschlüssen, Antrieben inkl. Klappen und Abdeckungen),
- Gesamtsystem (Auslegung der Kinematik, Produktionsprozesse, Feldbeanstandungen, Simulationen im Verdeckumfang),
- Muster- und Prototypenbau,
- Erprobung aller Komponenten am Verdeck (Dichtigkeit, Öffnen bei Fahrt etc.) sowie
- Klimaprüfung, Sommer- und Wintererprobungen, Windkanalmessungen, Dauerbelastungstests.

Für den Muster- und Prototypenbau wird eine Hallenfläche von ca. 2500 Quadratmetern benötigt. In der Halle sind neben Büros diverse Lager untergebracht (für Vorprodukte wie Textilien, Gummitteile, Stahlteile sowie für Zwischenprodukte wie zugeschnittene Verdecke und Gestelle), Räume für Textilentwicklung, sowie ein Ausstellungs- bzw. Abstellraum für entwickelte Dachsystem-Prototypen. Für die Prototypenproduktion werden neben der Montagewerkstatt im engeren Sinne ferner Schleifräume, Räume für Maß-, Schneide- und Nähmaschinen sowie DCA- und IDTA- Computerräume benötigt.

Ca. 40 Mitarbeiter sind für die Entwicklung eines Dachsystems nötig, davon Ingenieure der Fachrichtungen Textil, Maschinenbau, Werkstofftechnik, Fahrzeugbau und Flugzeugbau, dazu Elektrotechnikmeister, Polsterer, und KFZ-Mechaniker. Zudem wird Know-How aus den Bereichen Fahrzeugintegration, Betriebsfestigkeit, Fahrzeugsicherheit, Kunststoffentwicklung, Rohbau, Deckel, Dichtungen, Fensterheber und Elektronik bzw. Fahrzeugvernetzung benötigt.

Für die Entwicklung eines Daches inkl. Prototyp fallen je nach Vorprojekten und Spezifikationen Aufwendungen von bis zu 20 Mio. € an.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup>

Quelle: Angebotspräsentationen verschiedener Cabrio-Dachsystemhersteller, die seitens der befragten Fahrzeugbauer in Antwort auf Frage 9h des Auskunftersuchens vom 24.8.2009 übermittelt wurden.

#### 4.4 Produktion von Cabrio-Dachsystemen

Für die Produktion von Cabrio-Dachsystemen werden sowohl modellspezifische Werkzeuge, Ur-, Umform-, und Zerteilwerkzeuge als auch modellübergreifende Werkzeuge und Maschinen benötigt. Die Kosten für alle benötigten Werkzeuge belaufen sich je Projekt in der Größenordnung von 5 - 15 Mio. €.

Zu den modellspezifischen Werkzeugen – sie machen ca. 70% der benötigten Werkzeuge aus – zählen spezifische Montageeinrichtungen bzw. Aufbauböcke auf dem Fließband, Mess- und Prüfeinrichtungen, Cubings und Lehren, kleinere Werkzeuge für den Spritzguss von Kunststoffteilen bis hin zu großen Presswerkzeugen für die Herstellung eines großen Blechteils wie etwa einem Kofferraumdeckel. Bisweilen handelt es sich dabei um komplexe Anlagen, wie z.B. ein Spritzgußwerkzeug mit Auswerfer und Düsen oder Ziehwerkanlagen.<sup>49</sup>

Modellspezifische Werkzeuge werden zumeist von den Automobilherstellern bezahlt, weswegen ihnen im Gegenzug das Eigentum an den Werkzeugen übertragen wird. So soll sichergestellt werden, dass im Falle eines Produktionstopps die Werkzeuge verlagert werden können und ein anderer Hersteller die Produktion weiterführen kann.<sup>50</sup>

An den fahrzeug- bzw. kundenunabhängigen Produktionsanlagen (Fertigungslinien, Betriebsausstattungen, etc.) besteht fast ausnahmslos kein Eigentum der Automobilhersteller. Hierzu zählen (oft 3D gesteuerte) Fräsmaschinen, Drehbänke, Biegemaschinen, Schweißanlagen, Nähmaschinen, Lederschärf- und Spaltmaschinen, Cutter, Digitalisierungssysteme, Computer, Messmaschinen, -arme und -platten.

Soft-Tops und RHT bestehen aus mehreren Modulen. Hierzu zählen je nach Art des Daches etwa Verdeckplane bzw. die Blechteile (oft fertig lackiert), Hydraulik, Kinematik, Dichtungen, Stanz-Biege- sowie Schmiedeteile, Elektronikhardware, Kabelbäume, Sensorenbeplankung, Scheibe, Verschluss, Hutablage oder Verkleidung. Diese Module werden regelmäßig von externen Zulieferern hergestellt.

Die angelieferten Module werden über Lager in die Produktion eingesteuert, um nachfolgend in sog. Vormontagen (z.B. durch Anbau von Aufnahmeteilen) auf die Endmontage am Fließband vorbereitet zu werden.

---

<sup>49</sup> Vgl. bebilderte Anlage zum Schreiben von Webasto vom 7.9.2009.

<sup>50</sup> Schreiben Webasto vom 7.9.2009 (Blatt B9-84/09 Z-726) sowie Antworten der Automobilhersteller auf das Auskunftersuchen vom 24.8.2009.

Die wichtigste wertschöpfende Leistung der Cabrio-Dachsystem-Hersteller liegt mithin in der Entwicklung der Cabrio-Dachsysteme. Im Produktionsprozess selbst zählen zu den Wertschöpfungsaktivitäten die kathodische Elektrotauchlackierung, die Erstellung einiger Dichtungen, Textilienzuschnitt, Erstellung und Zusammenbau von Blecheinzelteilen (Hochfrequenzschweißen, Nieten, Schrauben, Kleben, Stecken und Klipsen), Elektronikprogrammierung, Polstern sowie die Montage des Dachmoduls, seine Prüfung und Auslieferung.

Der für Soft-Tops wichtige Bereich der Textilfertigung umfasst das Zuschneiden, Kleben, Nähen, Abdichten und Vormontieren der Verdeckbezüge und Innenhimmel. Das Herzstück des Zuschnitts bildet ein CNC-gesteuerter Cutter, der millimetergenau Einzelzuschnitte erstellt. Diese werden anschließend zu einem spannungsfreien, wasserdichten Verdeckbezug verschweißt.<sup>51</sup> Die Bezüge werden im Fließfertigungsprinzip mit kurzen Durchlaufzeiten just-in-time gefertigt und über eine Förderanlage an das Montageband bereitgestellt. Mit speziell angefertigten Nähanlagen werden die Polyglasscheiben in die Verdeckbezüge eingepasst und eingenäht.

Die Wertschöpfungstiefe bei der Herstellung von Cabrio-Dachsystemen liegt nach Aussage der Cabriodach-Hersteller<sup>52</sup> bei ca. 15-30%.

Die Fertigung von Cabrio-Dachsystemen findet unter Verwendung eines „Bock-Fertigungssystems“ statt. In kleinerer Stückzahl (< 5.000 Exemplare p.a.) werden Cabrio-Dachsysteme jeweils auf einem statischen Bock von einer Arbeitsgruppe manufakturartig hergestellt. Die Herstellung von Dachsystemen in größerer Stückzahl geschieht in einem Fließprozess unter Einbeziehung eines Unterflurfördersystems. Auf einer im Boden eingelassenen Schiene laufen die „Böcke“ an den jeweiligen Arbeitsstationen vorbei, an denen die Einzelteile der Dachsysteme fließbandartig zu einem Dach zusammengesetzt werden.

Bei der Fließfertigung erfolgt die Endmontage in Analogie zu den bekannten Automobilwerken: Die Mitarbeiter fertigen zumeist stationsbezogen an einer Montagestrecke mit ca. 10 Stationen. Dabei bewegt sich ein Montagebock durch die einzelnen Fertigungsstationen. Die Materialbereitstellung erfolgt dabei Just-in-time direkt an das Montageband, wobei sie bisweilen von einzelnen fahrerlosen

---

51

[http://www.karmann.com/\\_\\_\\_C1256DF700512B86.nsf/html/de\\_8bb928f958a17869c1256d010040f42b.html](http://www.karmann.com/___C1256DF700512B86.nsf/html/de_8bb928f958a17869c1256d010040f42b.html)

52

Vgl. Antworten der Cabrio-Dachsystemhersteller im Rahmen des Verfahrens Webasto-Edscha (Auswertung Blatt B9-84/09, V-979).

Transportsystemen übernommen wird. An den einzelnen Stationen montieren die Mitarbeiter den jeweils festgelegten Umfang. So wachsen die Dächer von Station zu Station und erhalten zum Abschluss eine maßliche sowie optische Endkontrolle einschließlich einer Funktionsprüfung.<sup>53</sup>

Die Ablieferung an den Kunden erfolgt aufgrund der Kundennähe zeitnah (just in time) in der gewünschten Ausstattung (unterschiedliche Farben bzw. Materialien der Innenausstattung).

## 5 NACHFRAGER VON CABRIO-DACHSYSTEMEN

### 5.1 Überblick

Nachfrager von Cabrio-Dachsystemen sind die Automobilhersteller. In Deutschland wurden im Jahr 2008 insgesamt 131.329 Cabriolets verkauft<sup>54</sup>, weltweit ca. 750.000<sup>55</sup>.

Der Markt ist auf Nachfragerseite oligopolistisch geprägt. Auf die sechs größten Herstellergruppen BMW, VW, GM, Daimler, PSA und Ford entfallen ca. 78% der weltweiten Cabrio-Produktion. Einige Automobilkonzerne führen mehrere Cabriomodelle in ihrer Produktpalette, bisweilen auch mehrere innerhalb einzelner Automarken. So gibt es bei BMW offene Versionen von 1er, 3er, 6er und Z4. Auch bei Porsche (911, Boxster), VW (Eos, Beetle), Audi (A3, A4, A5, R8, TT), Mercedes (SLK, CLK, SL), Opel (GT, Astra, Tigra) und Peugeot (207 CC, 307 CC) sind gleich mehrere Modelle im Programm. Die meisten Autokonzerne bieten Cabrios sowohl mit Soft-Top als auch mit RHT an. Teilweise werden auch innerhalb einer Marke (z.B. Mercedes SLK mit RHT, CLK mit Soft-Top) Cabrioversionen mit Soft-Top und RHT angeboten – und bisweilen selbst ein einziges Modell (z.B. Mazda MX5). Auch ist zu beobachten, dass Cabrios bei Nachfolgemodellen auch die Dachtypen wechseln, so etwa beim BMW Z4, der zunächst als Soft-Top und nunmehr als RHT ausgeliefert wird.

Nachfolgend erfolgt ein Überblick der Cabrio-Hersteller, welche seit 2006 mit eigenen Modellen auf dem Markt waren bzw. noch sind.

---

<sup>53</sup> Vgl. [http://www.cartopsystems.com/xchg/roof\\_systems/XSL/standard.xsl/-/content/41\\_288.htm](http://www.cartopsystems.com/xchg/roof_systems/XSL/standard.xsl/-/content/41_288.htm), Antworten der Karmann 8.9.2009 und Angebotspräsentationen verschiedener Cabrio-Dachsystemhersteller, die seitens der befragten Fahrzeugbauer in Antwort auf Frage 9h des Auskunftersuchens vom 24.8.2009 übermittelt wurden.

<sup>54</sup> Quelle: Kraftfahrzeugbundesamt 2009.

<sup>55</sup> Mengen in Abwesenheit exakter Daten für 2008 hochgerechnet aus Durchschnittsdachnachfrage für den Produktionszeitraum gem. Ausschreibung. Keine Daten für in Südostasien produzierte Cabriolets, z.B. BYD.

## 5.2 Anbieter von Cabrios

### 5.2.1 BMW AG

BMW ist mit drei Marken und sieben Modellen auf dem Cabriomarkt vertreten. Auf Basis der weltweiten (EU, Japan, Nordamerika, aber ohne Südostasien soweit relevant) Cabrio-Produktion beträgt der Mengenanteil des Konzerns 2008 ca. 18%, auf Basis der europaweiten Produktion ca. 24%.

Seitdem BMW die Produktion des Z4 aus den USA nach Regensburg verlagert hat, werden nunmehr alle Cabriolets des Konzerns in Europa (UK, Deutschland) produziert. Die Cabrio-Dachsysteme für die Produktionsstandorte in Europa stammen aus Polen, Deutschland und UK. BMW entschloss sich im Jahr 1985, die unrentable Cabriodachsystem-Sparte auszulagern. Edscha erhielt als bekannter Anbieter hochwertiger Scharniere den Produktionsauftrag, weil sich das gewünschte Cabriodach letztlich als „ein großes stoffbespanntes Scharnier“ darstellte. Mit BMW zusammen wurde das Gemeinschaftsunternehmen „Premier Roof Systems LLC“ (PRS) gegründet, das 2005 von Edscha vollständig übernommen und in „Edscha Roof Systems LLC“ umbenannt wurde. Heutige Lieferanten sind WEC und Karmann.

BMW (~ 15%):

- 1er Cabrio (Soft-Top),
- 3er Cabrio (RHT),
- 6er Cabrio (Soft-Top),
- Z4 (RHT),
- Z8 (Soft-Top).

Mini (~3%):

- Mini Cabrio (Soft-Top).

Rolls-Royce (<1%):

- Phantom Drophead (Soft-Top).

### 5.2.2 Volkswagen AG

Die Volkswagen AG ist mit fünf Marken und 14 Modellen auf dem Cabriomarkt vertreten. Auf Basis der weltweiten (EU, Nordamerika, Japan ohne Südostasien soweit relevant) Cabrio-Produktion beträgt der Mengenanteil des Konzerns 2008 ca. 17%, auf Basis der europaweiten Produktion ca. 22%.

Mit Ausnahme des VW New Beetle (Mexiko) werden alle Cabriolets des Konzerns in Europa produziert. Gleiches gilt – wiederum mit Ausnahme des New-Beetle (Mexiko) – für die Cabrio-Dachsysteme, die von WEC, Karmann und Magna bezogen werden.

VW (~ 8%):

- EOS (RHT)

- New Beetle (Soft-Top).

Audi (~ 6%):

- A3 Cabrio (Soft-Top);
- A4 Cabrio (Soft-Top);
- A5 Cabrio (Soft-Top);
- TT Roadster (Soft-Top);
- RS 4 Cabrio (Soft-Top, bis August 2008) .

Lamborghini (<1%):

- Gallardo Spyder (Soft-Top),
- Murcielago Roadster (Soft-Top).

Bentley (<1%):

- Azure Cabriolet (Soft-Top),
- Continental GTC (Soft-Top).

Porsche (~2%):

- Boxster (Soft-Top),
- 911 Carrera Cabrio (Soft-Top)
- 911 Carrera GT (RHT).

### 5.2.3 General Motors Company LLC

GM ist mit fünf Marken und acht Modellen auf dem Cabriomarkt vertreten. Auf Basis der weltweiten (EU, Nordamerika, Japan ohne Südostasien soweit relevant) Cabrio-Produktion beträgt der Mengenanteil des Konzerns 2008 ca. 14%, auf Basis der europaweiten Produktion ca. 7%.

Bis auf den Opel Astra (Belgien) und Tigra (Frankreich) werden alle Modelle in den USA bzw. Kanada (Camaro) produziert. Die Cabrio-Dachsysteme stammen jeweils aus dem gleichen Kontinent. Derzeitige Lieferanten sind Magna und Karmann.

Opel (~6%):

- Astra Cabrio (Soft-Top)
- Tigra Twin Top (RHT)
- GT/Saturn Sky (Soft-Top)

Chevrolet (~5%):

- Camaro (Soft-Top)
- Corvette C6 (Soft-Top)

Cadillac (~1%):

- XLR Roadster (RHT)

Pontiac (~1%):

- G6 (RHT).

Saab (~1%):

- 9-3 Cabrio (Soft-Top).

#### 5.2.4 Daimler AG

Daimler ist mit drei Marken und sieben Modellen auf dem Cabriomarkt vertreten. Auf Basis der weltweiten (EU, Nordamerika, Japan ohne Südostasien soweit relevant) Cabrio-Produktion beträgt der Mengenanteil des Konzerns 2008 ca. 13%, auf Basis der europaweiten Produktion ca. 19%.

Daimler produziert in Deutschland, UK und Frankreich, die Cabrio-Dachsysteme stammen aus Deutschland und der Slowakischen Republik. Derzeitige Lieferanten sind Karmann, Magna und WEC.

Mercedes Benz (~8%):

- SL (RHT)
- SLK (RHT)
- CLK (Soft-Top)
- SLR (Soft-Top)

Smart (~5%):

- ForTwo Cabrio (Modulares Semi-Cabrio Soft-Top)
- Roadster (RHT)

Maybach (<1%):

- Landulet (Soft-Top).

#### 5.2.5 Peugeot SA

PSA ist mit zwei Marken und drei Modellen auf dem Cabriomarkt vertreten. Auf Basis der weltweiten (EU, Nordamerika, Japan ohne Südostasien soweit relevant) Cabrio-Produktion beträgt der Mengenanteil des Konzerns 2008 ca. 10%, auf Basis der europaweiten Produktion ca. 15%.

PSA produziert in Spanien und Frankreich, die Cabrio-Dachsysteme stammen aus Deutschland. Derzeitige Lieferanten sind Magna und WEC. Das modulare Verdecksystem (Semicabrio-Dachsystem, vgl. 4.2.4) des Citroen C3 Pluriel montiert PSA selbst aus den drei Teilsystemkomponenten Rollfaltdach, Scharnier, Hydraulik.

Peugeot (~ 9%):

- 207 CC (RHT)
- 308 CC (RHT)

Citroen (~1%):

- C3 Pluriel (Semicabrio-Dachsystem)

#### 5.2.6 Ford Motor Company Corp.

Ford ist mit zwei Marken und drei Modellen auf dem Cabriomarkt vertreten. Auf Basis der weltweiten (EU, Nordamerika, Japan ohne Südostasien soweit relevant) Cabrio-

Produktion beträgt der Mengenanteil des Konzerns 2008 ca. 7%, auf Basis der europaweiten Produktion ca. 5%.

Ford lässt den Focus CC sowie den Volvo C70 komplett von Pininfarina in Italien bzw. Schweden produzieren (die Dachsysteme wurden zusammen mit der damaligen Webasto entwickelt) der Mustang wird in den USA gefertigt und erhält sein Cabrio-Dachsystem aus dem amerikanischen Werk von Karmann.

Ford (~5%):

- Focus CC (RHT)
- Mustang (Soft-Top)

Volvo (~2%):

- C70 Cabriolet (RHT).

### 5.2.7 Nissan K.K.

Nissan ist mit zwei Marken und drei Modellen auf dem Cabriomarkt vertreten. Auf Basis der weltweiten (EU, Nordamerika, Japan ohne Südostasien soweit relevant) Cabrio-Produktion beträgt der Mengenanteil des Konzerns 2008 ca. 6%, auf Basis der europaweiten Produktion <1%.

Nissan produziert in Japan und UK (Micra), die Cabrio-Dachsysteme stammen jeweils aus den gleichen Ländern. Derzeitige Lieferanten sind Magna und Karmann.

Nissan (~5%):

- I370 Z Roadster (Soft-Top)
- Micra CC (RHT)

Infinity (~1%):

- G37 Convertible (RHT)

### 5.2.8 Chrysler Group LLC

Chrysler ist mit drei Marken und vier Modellen auf dem Cabriomarkt vertreten. Auf Basis der weltweiten (EU, Japan, Nordamerika, aber ohne Südostasien soweit relevant) Cabrio-Produktion beträgt der Mengenanteil des Konzerns 2008 ca. 4%, auf Basis der europaweiten Produktion <1%.

Mit Ausnahme des Crossfire, der in Gänze von Karmann in Osnabrück gefertigt wird, werden alle Cabriolets des Konzerns in Nordamerika (USA, Mexiko) produziert. Die Cabrio-Dachsysteme stammen ebenfalls aus den USA und Mexiko. Lieferanten sind WEC, Karmann und Magna.

Chrysler (~ 3%):

- Sebring Convertible (RHT oder Soft-Top)
- PT Cruiser Cabrio (Soft-Top)



Crossfire (<1%):

- Crossfire (RHT)

Dodge (<1%):

- Viper SRT 10 (Soft-Top).

#### 5.2.9 Toyota Motor Corporation K.K.

Toyota ist mit zwei Marken und zwei Modellen auf dem Cabriomarkt vertreten. Auf Basis der weltweiten (EU, Nordamerika, Japan ohne Südostasien soweit relevant) Cabrio-Produktion beträgt der Mengenanteil des Konzerns 2008 ca. 2%.

Toyota produziert in Japan und in den USA, die Cabrio-Dachsysteme stammen aus Japan. Derzeitige Lieferanten sind Aisin Seiki und Toyo Seat.

Toyota: Solara Convertible (Soft-Top)

Lexus: SC (RHT)

#### 5.2.10 Fiat S.p.A.

Fiat ist mit vier Marken und sieben Modellen auf dem Cabriomarkt vertreten. Auf Basis der weltweiten Cabrio-Produktion beträgt der Mengenanteil des Konzerns 2008 <1%, auf Basis der europaweiten Produktion ca. 1% (nicht enthalten ist der volumenstarke Fiat 500C, der erst seit 2009 verkauft wird).

Mit Ausnahme des Fiat 500C (Polen) werden alle Cabriolets des Konzerns in Italien produziert. Die Cabrio-Dachsysteme für die Produktionsstandorte in Italien werden von den Lieferanten WEC in Italien und Deutschland gefertigt, die für das Fiat 500C-Werk (Polen) werden von Magna in Polen hergestellt.

Fiat:

- 500 C (Semicabrio-Dachsystem).

Alfa Romeo (<1%):

- 8C (Soft-Top)
- Alfa Spider (Soft-Top)

Ferrari (<1%):

- 430 Spider (Soft-Top)
- F149 (RHT)
- California (RHT)

Maserati (<1%):

- Spyder (RHT).

#### 5.2.11 Renault S.A.

Renault ist derzeit nur mit einem Modell (Mégane, RHT) auf dem Cabriomarkt vertreten. Er wird in Frankreich gebaut und das Dachsystem von Karmann aus

Deutschland geliefert. Auf Basis der weltweiten Cabrio-Produktion beträgt der Mengenanteil des Konzerns 2008 ca. 2%, auf Basis der europaweiten Produktion ca. 3%. Der Anteil dürfte in 2010 steigen, weil mit dem Wind (Semicabrio) die Produktion eines volumenstarken Kleinwagens begonnen hat.

### 5.2.12 Sonstige

Mit Marktanteilen von zusammen ca. 3% unbedeutende Anbieter von Cabriolets sind die nachfolgend aufgeführten Unternehmen:

- Aston Martin: DB9 Volante (Soft-Top), V8 Vantage Roadster (Soft-Top);
- Tata: Jaguar XK Cabrio (Soft-Top)
- Lotus: Elise Roadster (Soft-Top)
- Mitsubishi: Colt (RHT)
- Morgan: 4/4, Plus 4, Roadster V6, Aero 8
- Wiesmann: Roadster (Soft-Top)
- sowie die in Japan produzierenden Anbieter
  - o Mazda: MX-5 (Soft-Top oder RHT)
  - o Daihatsu: Copen (RHT)
  - o Honda: S2000 Roadster (Soft-Top).

Für diese neun Hersteller gilt, dass der Produktionsort der Cabriolets im selben Land liegt, wie der Produktionsort der Cabriodächer.

## B. Rechtliche Beurteilung

### Formelle Untersagungsvoraussetzungen

Das angemeldete Vorhaben ist gemäß § 39 i.V.m. § 35 GWB anmelde- und kontrollpflichtig.

Der Anwendungsbereich des GWB ist aufgrund der in Deutschland von den Beteiligten erzielten Umsätze eröffnet (§ 130 Abs. 2 GWB).

Die Europäische Fusionskontrollverordnung findet auf das anzumeldende Zusammenschlussvorhaben keine Anwendung, weil Karmann einen Gemeinschaftsumsatz von unter 250 Mio. € erzielte und zudem nur in zwei oder weniger Mitgliedsstaaten über 25 Mio. € erlöste (Art. 1 Abs. 2 lit b S. 1, Abs. 3 lit. c FKVO).

Die Umsatzschwellen des § 35 Abs. 1 GWB sind erreicht. Schon Magna hat weltweite Umsatzerlöse von mehr als 500 Mio. € und deutschlandweite von mehr als 25 Mio. € erzielt. Die zu übertragenden Karmann-Vermögensteile generierten im Inland weit über 5 Mio. €.

Die De-Minimis-Klausel ist nicht anwendbar, da die Umsätze des zu erwerbenden Vermögens über der Schwelle von 10 Mio. € liegen. Schließlich sind von dem Zusammenschluss nicht ausschließlich Bagatellmärkte betroffen (§ 35 Abs. 2 GWB).

Der Zusammenschlusstatbestand des § 37 Abs. 1 Nr. 1 GWB ist erfüllt.

## **Materielle Untersagungsvoraussetzungen**

Die Zusammenschlusskontrolle bezweckt die Verhinderung der Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen. Sie erfordert daher eine marktbezogene Betrachtung, d.h. die Feststellung und Abgrenzung der betroffenen sachlich-gegenständlich, räumlich und gegebenenfalls zeitlich relevanten Märkte. Unabhängig von der konkreten Abgrenzung im Einzelnen erfordert die wettbewerbliche Beurteilung eines Zusammenschlusses eine Gesamtwürdigung sämtlicher, den wettbewerblichen Verhaltensspielraum begrenzenden Faktoren.

## **6 MARKTABGRENZUNG**

### **6.1 Sachliche Marktabgrenzung**

Der Zusammenschluss berührt den Europäischen Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen.

Die sachliche Marktabgrenzung erfolgt nach dem modifizierten Bedarfsmarktkonzept. Nach ständiger Rechtsprechung sind demnach sämtliche Güter, die sich nach ihren Eigenschaften, ihrem wirtschaftlichen Verwendungszweck und ihrer Preislage so nahe stehen, dass der verständige Verbraucher sie als für die Deckung eines bestimmten Bedarfs geeignet und miteinander austauschbar ansieht, in einen Markt einzubeziehen.<sup>56</sup> Dabei steht bei der Feststellung einer funktionellen Austauschbarkeit der Gesichtspunkt des Verwendungszwecks - und bei Waren damit eng zusammenhängend der Eigenschaften - im Vordergrund, während der Gesichtspunkt des Preises bzw. des Preisunterschieds zurücktritt.<sup>57</sup> Neben der Austauschbarkeit aus Sicht der Marktgegenseite sind nach ständiger Praxis außerdem die Möglichkeiten von Herstellern anderer Produkte einzubeziehen, ihre Herstellung auf die vom Zusammenschluss betroffenen Waren umzustellen.<sup>58</sup> Nach der Rechtsprechung des BGH bedarf das Bedarfsmarktkonzept im Einzelfall der Korrektur, wenn und soweit es nicht geeignet ist, die Frage nach den auf die

<sup>56</sup> Vgl. z. B. BGH WuW/E BGH 2433, 2436f – Gruner + Jahr / Zeit II; BGH WuW/E BGH 2150, 2153 – Edelstahlbestecke.

<sup>57</sup> OLG Düsseldorf, Beschluss vom 26.2.2009 - Kart 7/07 (V) Umdruck Seite 10 m.w.N.

<sup>58</sup> BGH, Beschluss v. 16.1.2007, Az. KVR 12/06 – National Geographic II, Rn.19f. nach Juris; BGH, WuW/E DE-R 2268 Tz. 23 - Soda-Club II.

beteiligten Unternehmen wirkenden Wettbewerbskräften zutreffend und umfassend zu beantworten.<sup>59</sup>

Für Cabrio-Dachsysteme gelten insoweit keine anderen Grundsätze. Entscheidend ist dabei der überwiegende Teil der Marktgegenseite; abweichende Präferenzen von Nachfragergruppen, die nur einen geringen Teil zum Gesamtmarktvolumen beitragen, sind nicht ausschlaggebend.<sup>60</sup> Darüber hinaus ist im Rahmen der Marktabgrenzung auch die Angebotsumstellungsflexibilität zu berücksichtigen.<sup>61</sup>

### 6.1.1 Keine weite Abgrenzung sachgerecht

In einer weitestmöglichen Abgrenzung wäre ein Markt für die Entwicklung und Produktion von Fahrzeugdächern zugrunde zu legen. Dies erscheint indes angesichts der Vielzahl möglicher Dachsysteme, der unterschiedlichen Hersteller verschiedener Dachgruppen sowie mit Blick auf Preisunterschiede viel zu weit. Standard-Fahrzeugdächer werden durch die OEM oft inhouse produziert, Sonnenverdecke wie etwa Schiebe-/Hebe- oder Panoramadächer sowie Cabrio-Dachsysteme werden fremdbezogen. Auch deutliche Preisaufschläge von im Vergleich zu einer ansonsten ähnlich ausgestatteten Limousine<sup>62</sup> sprechen für das Vorhandensein eines getrennten Marktes.

Auch eine Zusammenfassung von Schiebe-, Hebe-, Panorama- und Cabriodächer zu einem einheitlichen Markt erscheint erheblich zu weit: Keiner der 17 im Verfahren B9-84/09 befragten Automobilhersteller gab an, Schiebe-/Hebe-, und Panoramadächer einerseits und Cabriodächer andererseits als austauschbar zu erachten.

Im Gegenteil seien Cabrio-Dachsysteme und Schiebe-/Hebe- oder Panoramadächer aufgrund der unterschiedlichen fahrzeugspezifischen Integration, den Designvorgaben, den Anschlussgeometrien, etc. untereinander nicht austauschbar. Zudem seien die technischen Grundanforderungen an ein Cabrio-Fahrzeug nicht mit denen an ein Fahrzeug mit Schiebe-/Hebe-/ Panoramadächern vergleichbar oder gar austauschbar. Zudem gebe es eindeutige Designunterschiede.<sup>63</sup> Ähnliches gelte mit Blick auf die Kundenwünsche (also der Präferenzen der Autofahrer). Ein

<sup>59</sup> BGH, WuW/E DE-R 2451 Tz. 17, E. ON/Stadtwerke Eschwege.

<sup>60</sup> Bechtold, § 19 GWB, Rn. 7 m.w.N.

<sup>61</sup> BGH, Beschluss v. 16.1.2007, Az. KVR 12/06 – National Geographic II, Rn.19f. nach Juris.

<sup>62</sup> Schreiben VW vom 2.10.2009. (Blatt B9-84/09 1026ff A )

<sup>63</sup> Stellvertretend für viele: Antwort Audi auf Frage 5 des Auskunftersuchens vom 24.8.2009. (Blatt B9-84/09 A-39 )

Austauschen der Cabrio-Dachsysteme durch andere Dachsysteme (Sonnendächer, Panoramadächer, Schiebedächer) würde nach Auffassung der meisten Automobilhersteller „vehement in die Design-Sprache des Fahrzeuges eingreifen“ und den Kunden-Nutzen verändern.<sup>64</sup> Cabrios würden als eigene „Gattung“ Autos wahrgenommen, nicht zuletzt weil Cabriofahren mit Luftgefühl und Luxus in Verbindung gebracht wird, während Schiebe-, Sonnen- und Panoramadächer lediglich als Zusatzausstattung für geschlossene, „normale“ Autos gesehen werden.<sup>65</sup>

Schließlich sprechen auch die erheblichen Preisunterschiede für die Existenz eines eigenen Marktes für Cabrio-Dachsysteme. Während jene je nach Ausführung und produzierter Menge in einer Preisspanne zwischen ca. [>1000] € und [<3000] € angeboten werden, so liegen Panoramadächer und Schiebedachsysteme (ca. [50-200] €) deutlich darunter. Der deutliche Preisunterschied zwischen den Letztgenannten und den Cabrio-Dachsystemen ist ein weiteres Indiz dafür, dass ein anderer Markt betroffen ist. Wären sie aus Sicht des Nachfragers austauschbar, gäbe es keinen Grund, für Cabrio-Dachsysteme ein Mehrfaches auszugeben. Semi-Cabrio-Dachsysteme wiederum liegen mit Preisen von [500-900] € zwischen den klassischen Cabrio-Dachsystemen und den aus Sicht der Nachfrager definitiv nicht zum relevanten Markt zählenden Panorama- und Sonnendächern.

Auch unter dem Gesichtspunkt der Angebotsumstellungsflexibilität ergibt sich kein anderes Ergebnis der sachlichen Marktabgrenzung. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs kann unter dem Gesichtspunkt der Angebotsumstellungsflexibilität nur dann von der Einbeziehung der Anbieter anderer Produkte in den sachlich relevanten Markt ausgegangen werden, wenn deren Produkte zwar mit anderen auf dem ins Auge gefassten Markt angebotenen Produkten nicht funktionell austauschbar sind, sie aber die Grundlage dafür bieten, dass ihr Hersteller bei Vorliegen günstiger Wettbewerbsbedingungen jederzeit sein Sortiment umstellen und ein Konkurrenzprodukt anbieten könnte; eine solche Angebotsumstellungsflexibilität kann jedoch nur angenommen werden, wenn die Umstellung kurzfristig und mit wirtschaftlich vertretbarem Aufwand erfolgen kann.<sup>66</sup>

Unternehmen, welche zwar keine Cabrio-Dachsysteme, wohl aber andere Kfz-Dachsysteme aller Art (z.B. Schiebe-, Hebe- oder Panoramadächer) anbieten, sind

---

<sup>64</sup> Vgl. Antwort Opel vom 25.9.2009. (Blatt B9-84/09 A-699)

<sup>65</sup> Antworten [von sechs Automobilherstellern] auf Frage 5 des Auskunftersuchens vom 24.8.2009.(Blatt B9-84/09 A-536, A-584, A-660, A-753, A-782, A-1019)

<sup>66</sup> BGH, WuW/E DE-R 1925,1928–National Geographic II; Langen/Möschel, § 19 GWB, Rn. 24 m.w.N.

weder kurzfristig (hierfür mangelt es bereits an den dazu erforderlichen „Produktionsmitteln“ in Form spezifischen Werkzeugs, vgl. Kap. 4.4) noch mittelfristig (die Entwicklungszeit für Cabrio-Dachsysteme dauert ca. 2-3 Jahre) in der Lage, klassische Cabrio-Dachsysteme (Soft-Tops oder RHT) anzubieten.<sup>67</sup> Andersherum bietet etwa Karmann als Cabrio-Dachsystemhersteller keine Schiebe-, Hebe- oder Panoramadächer an und wäre hierzu auch nicht kurzfristig in der Lage. Das Unternehmen weist in diesem Zusammenhang auf die patentrechtliche Situation in den Märkten für Schiebe-, Hebe- oder Panoramadächern hin.<sup>68</sup> Der zum Aufbau einer neuen Serie nötige Zeitraum wurde von der damaligen Edscha AG i.l. auf etwa ein Jahr geschätzt.<sup>69</sup>

## 6.1.2 Keine enge Abgrenzung sachgerecht

### 6.1.2.1 Keine Trennung nach RHT und Soft-Top

Fraglich ist, ob innerhalb der Cabrio-Dachsysteme getrennte Märkte für RHT einerseits und für Soft-Tops andererseits abgegrenzt werden müssen.<sup>70</sup> Die Beteiligten vertreten in ihrer Anmeldung die Auffassung, dass eine Unterscheidung zwischen RHTs- und Soft-Tops für die wettbewerbliche Analyse entbehrlich ist.

Dagegen spricht, dass sich die Dachsysteme schon rein optisch und auch in ihren Raum- und Komforteigenschaften voneinander unterscheiden. Cabriofahrer hegen durchaus deutliche Präferenzen für den einen oder anderen Verdecktyp (hierzu mehr unter 4.2.5).

Allerdings ist bei der Frage der Marktabgrenzung nach dem Bedarfsmarktkonzept grundsätzlich auf die Abnehmer der direktnächsten Abnehmerebene abzustellen, vorliegend also auf die der Cabrio-Hersteller. Auf die nachgelagerten Endabnehmer – vorliegend die Cabriofahrer – kann nur dann abgestellt werden, wenn ihre Nachfrage jene der direkten Nachfrager unmittelbar bestimmt.

---

<sup>67</sup> Dies ist der Grund, wieso etwa Advanced Comfort Systems, ein Tochterunternehmen der Beigeladenen, das u.a. Panoramadachsysteme entwickelt, über externes Wachstum in den Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen eintreten möchte. Auch der niederländische Hersteller hochwertiger KfZ-Dachsysteme Inalfa gibt an, keine Cabrio-Dachsysteme anbieten zu können, Blatt B9-84/09, Z-221.

<sup>68</sup> Schreiben Karmann vom 8.9.2009, Blatt B9-84/09 Z-250.

<sup>69</sup> Schreiben Edscha vom 3.9.2009, Blatt B9-84/09 Z-115.

<sup>70</sup> Einfache, manuelle, planenartige Verdecke sowie Hardtops (vgl. 4.2.1) spielen im Nachfrageverhalten der Cabrio-Hersteller keine Rolle und bleiben folglich beim relevanten Markt unberücksichtigt.

Zwar orientieren sich die Cabrio-Hersteller bei ihren Modellentwicklungen durchaus an den Präferenzen der Nachfrager. Dies zeigen die Antworten der Automobilhersteller auf Frage 6 des Auskunftersuchens (Hauptgründe für die Wahl des Cabrio-Dachsystems: Verbraucherpräferenzen und Design) sowie die Vielzahl der von ihnen angefertigten Studien (10 von 16 der im Verfahren B9-84/09 befragten Automobilhersteller gaben an, über derartige Studien zu verfügen). Die Vorlieben der Cabriofahrer unterscheiden sich allerdings sehr stark. Zudem schaffen sich innovative und zuverlässige Angebote wie das RHT Ende des letzten Jahrhunderts ganz offensichtlich ihre eigene Nachfrage. Angesichts der klaren Kundengruppen ist die Design-Strategie jedes Cabrio-Modells auf das Kunden-Segment abgestimmt, das durch die Art des Cabrio-Dachsystems angesprochen werden soll. Daher bieten die meisten Autokonzerne beide Arten von Cabrios an. Bisweilen findet innerhalb eines Modells ein Wechsel des verwendeten Dachsystems statt. Volvo etwa baute sein Cabriolet C70 bis 2005 mit einem Soft-Top und wechselte dann mit Verweis auf den Markttrend auf RHT. Teilweise wird sogar ein und dasselbe Auto je nach Kundenwunsch als RHT und als Soft-Top angeboten (z.B. Mazda MX5).

Obgleich die Automobilhersteller meistens eine konkrete Vorstellung vom zu realisierenden Cabriolet und seinem Dachsystem haben und ihre Ausschreibungen bzw. Lastenhefte entsprechend präzisieren, kommt es durchaus auch vor, dass die Entscheidung zwischen dem einen oder dem anderen System häufig erst zu einem sehr späten Zeitpunkt stattfindet (z.B. im Falle des [...], welches als Soft-Top ausgeschrieben wurde und nun als RHT gebaut wird)<sup>71</sup>.

Preisunterschiede zwischen RHT und Soft-Top ergeben sich hauptsächlich aus dem Einsatz unterschiedlicher Materialien, Stückzahlen über Laufzeit und der damit verbundenen Produktionstechnologie. Der tendenziell beobachtbare Mehrpreis von RHT gegenüber Soft-Top ist maßgeblich darauf zurückzuführen, dass RHT zumeist auch die Kofferraumdeckel mitsamt Anbauteilen beinhalten.<sup>72</sup> Zudem bestehen auch innerhalb der Soft-Tops bzw. RHT erhebliche Preisunterschiede je nach dem, ob es sich um voll- oder teilautomatische bzw. gar manuelle Systeme handelt oder ob es sich um einfache Faltschiebedachsysteme oder kompliziertere Faltkonstruktionen handelt. Weitere maßgebliche Preisfaktoren sind Einflussfaktoren wie Produktionsmenge, Fahrzeugdimension (Grundmodell), Auslegung der Kinematik, Dichtungskonzept oder integrierte Antennen, welche sich völlig unterschiedlich in Bezug auf die einzelnen Verdeck-Arten im Einzelfall darstellen.<sup>73</sup> Zusammenfassend

---

<sup>71</sup> Vgl. Schreiben [...] (Blatt B9-84/09 Z-697ff ).

<sup>72</sup> Vgl. Antwort Edscha vom 3.9.2009 (Blatt B9-84/09 Z-114).

<sup>73</sup> Antwort Audi vom 24.8.2009 (Blatt B9-84/09 A- 8/39).

können Preisunterschiede zwischen den Systemen also nicht pauschal festgestellt werden.

Die Angebotsumstellungsflexibilität auf Seiten der Hersteller unterstreicht dies: Alle drei großen Hersteller von Cabrio-Dachsystemen (neben den Beteiligten noch Webasto-Edscha) stellen sowohl RHT- als auch Soft-Top-Systeme her und verfügen über die entsprechenden Patente und das Know-How. Dies spricht für einen Gesamtmarkt (RHT und Soft-Top) von Cabrio-Dachsystemen. Die Unterschiede bei der Produktion beschränken sich aus Sicht der Cabriodach-Hersteller im Wesentlichen auf die Inanspruchnahme eines anderen Zuliefererkreises sowie die Montage eines anderen Werkstoffes als Dachkomponente (Stoff statt Metall oder umgekehrt). Insoweit handelt es sich bei RHT und Soft-Top-Dachsystemen um heterogene Produkte auf einem sachlichen Markt.

Ähnliches könnte – wofür die Anmelder plädieren – für Semi-Cabriodachsysteme gelten. Dafür spricht, dass alle großen Anbieter von Cabrio-Dachsystemen ein Angebot etwa für die Entwicklung und Produktion des Fiat 500 C-Dachs abgegeben haben<sup>74</sup>. Dagegen spricht, dass Semi-Cabriodachsysteme nur für einige Automobilhersteller für die Verwendung im Kleinwagensegment interessant sind (vgl. 4.2.4) und dass mit Inalfa ein Anbieter von Semicabrio-Dachsystemen keine „normalen“ Cabrio-Dachsysteme anbietet. Letztlich kann diese Frage aber offen bleiben, weil sie keine Auswirkungen auf die wettbewerbliche Einschätzung des Zusammenschlussvorhabens hat.

#### *6.1.2.2 Keine Trennung nach Entwicklung und Produktion*

Eine Unterscheidung zwischen der Entwicklung und der Produktion von Cabrio-Dachsystemen erscheint im Hinblick auf das Angebotsspektrum der Zulieferer und die Praxis in dieser Branche ebenfalls nicht sachgerecht.

Nach Auskunft von Edscha im Verfahren B9-84/09 hat das Unternehmen bislang keine Ausschreibung für ein Dachkonzept gewonnen, ohne auch die Produktion der entsprechenden Serie übernommen zu haben. Wohl aber war dies im Bereich vorgeschalteter Konzeptaufträge der Fall, etwa im Fall des New Beetle Cabrio, dessen Dachsystem nach Entwicklung durch Edscha schließlich von Webasto gebaut wurde sowie für eine Reihe von Vorentwicklungs- und Konzeptaufträgen.<sup>75</sup> Solche werden in der Regel außerhalb von Ausschreibungen vergeben.

---

<sup>74</sup> Karmann, Magna, Webasto sowie die mittlerweile von Webasto aufgekaufte Edscha.

<sup>75</sup> Antwort Edscha vom 3.9.2009 (Blatt B9-84/09 Z-118).



Vergabekriterien sind hier zumeist die Verfügbarkeit von Entwicklungskapazitäten, Terminen und Dachkonzept-Kompetenz.

Die Entwicklung der Serienfertigung einschließlich Prototypen- und Werkzeugbau werden indes nach Aussage der Automobilhersteller regelmäßig zusammen ausgeschrieben (Ausnahme: Daimler). Andersherum geben die befragten Zulieferer einhellig an, ausschließlich für den Eigenbedarf mit dem Ziel der Serienproduktion zu entwickeln. Zudem sind ihnen keine Unternehmen bekannt, welche auf dem Markt ausschließlich Cabrio-Dachsystem-Entwicklungsleistungen erbringen.

Auch wenn sich ein Autohersteller im Einzelfall nach Abschluss der Konzeptentwicklung eines Dachsystems für einen anderen Anbieter für die Herstellung entscheiden sollte, so ändert dies nichts daran, dass alle Hersteller in beiden Bereichen miteinander im Wettbewerb stehen. Historisch betrachtet handelte es sich ohnehin um einen einheitlichen Bereich, denn die Automobilhersteller führten ursprünglich die gesamte Herstellung einschließlich der Entwicklung selbst durch. Dass sie in der Folgezeit sowohl Entwicklung als auch Fertigung (gemeinsam) auf ihre Zulieferer übertrugen, zeigt, dass es kein Erfordernis gibt, zwischen diesen beiden Bereichen zu unterscheiden.

Auch angebotsseitig spricht wenig dafür, getrennte Entwicklungs- und Produktionsmärkte anzunehmen. Erklärtes Ziel der Anbieter von Cabrio-Dachsystemen ist es, über die Erstellung von Konzepten in die Serienentwicklung und nachgelagert in die Serienfertigung einzutreten.<sup>76</sup> Entsprechend sind alle Hersteller von Cabrio-Dachsystemen sowohl in der Entwicklung als auch in der Herstellung aktiv. Weder den befragten Automobilherstellern noch den befragten Anbietern von Cabriolet-Dachsystemen sind Unternehmen bekannt, die ausschließlich Cabrio-Dachsysteme entwickeln<sup>77</sup> bzw. solche, die ausschließlich in der Produktion entsprechender Systeme tätig sind (außer als verlängerte Werkbank der Cabriodachsystem-Hersteller wie im Fall Pininfarina).

## 6.2 Räumliche Marktabgrenzung

Der Einbau der Cabrio-Dachsysteme (und im Falle von RHT auch ihre Lackierung) erfolgt in der Regel bei den Automobilunternehmen bzw. Auftragsfertigern (vgl.3.5.1), weil sie als Ganzes auf das Auto eingesetzt werden. Für die Wirtschaftlichkeit eines

---

<sup>76</sup> Explizit Karmann, Antwort vom 8.9.2009. (Blatt B9-84/09 Z-239)

<sup>77</sup> Wohl aber gibt es Ingenieurbüros, welche auf Anfrage von Automobilherstellern und vor allem von Zulieferern Dachkonzepte entwickeln; vgl. Antwort Edscha vom 3.9.2009 (B9-84/09, Z-144) und Schreiben Magna vom 22.3.2010 (Blatt B9-13/10-525).

Angebotes und damit für die Wahrscheinlichkeit, wettbewerbsfähige Angebote abgeben zu können, ist daher neben den Spezifikationen des Kunden nach übereinstimmenden Aussagen der Zulieferer wie der Cabrio-Hersteller auch die räumliche Nähe zur Cabrioproduktion von Bedeutung. Als Richtwert wurden ca. 1.000 km genannt.<sup>78</sup> Beispielsweise wurden beim BMW Z4, der in Spartanburg gebaut wurde, sowohl die amerikanische Firma ASC angefragt als auch eine amerikanische Tochtergesellschaft von Edscha. Es werden aber z.B. für die Fertigung in Deutschland keine Firmen angefragt, deren Fertigung z.B. nur in Asien erfolgt. Der britische Hersteller Bentley führt ASC als bekannten Hersteller auf, bezeichnet ihn aber aufgrund seiner Produktionsstandorte ausschließlich in den USA als Hersteller mit niedrigem Wert für Bentley.<sup>79</sup>

Die im Geltungsbereich des GWB nachgefragten Cabrio-Dachsysteme stammen zum großen Teil aus Deutschland, teilweise finden Einlieferungen aus Polen (BMW 1er Cabrio) statt. Die im Geltungsbereich des GWB produzierten Cabrio-Dachsysteme werden außerhalb Deutschlands nach England, Frankreich, Italien, Österreich, Spanien und Finnland geliefert.

Die Organisation der Anbieter ist auf Weltregionen ausgerichtet. Magna etwa vernäht die Stoffe für sämtliche europäische Produktionsstandorte in Korntal-Münchingen (DE) und in Toluca (MEX) für alle Produktionsstandorte in Nordamerika und Japan. Ähnliches gilt für die Entwicklungsstandorte. Auch in Europa oder Nordamerika sind die Anbieter mit mindestens einem eigenen Entwicklungsstandort präsent.

Webasto hat als einziger europäischer Anbieter von Cabrio-Dachsystemen eine integrierte Niederlassung (Entwicklung, Produktion und Vertrieb) in Japan und wird auch als einziges Unternehmen seitens der asiatischen Konkurrenz (Aisin Seiki) als Wettbewerber wahrgenommen (mäßiger Wettbewerbsdruck) während die übrigen, in Europa und Nordamerika starken Anbieter wie Karmann, Magna oder bis 2009 Edscha zwar bekannt sind, aber nicht als Wettbewerber wahrgenommen werden.<sup>80</sup> Auch dies spricht für regional abzugrenzende Märkte.

Einlieferungen von Cabrio-Dachsystemen von außerhalb des EWR für europäische Cabriolet- Produktionsstandorte finden eben so wenig statt wie Ausfuhren von in Europa gefertigten Cabrio-Dachsystemen jenseits des EWR. Japanische Automobilhersteller beziehen Ihre Cabrio-Dachsysteme aus Japan, vereinzelt

---

<sup>78</sup> Mail [...] (Blatt B9-84/09 A-523).

<sup>79</sup> Bentley, Schreiben vom 9.9.2009 (Blatt B9-84/09 A-355).

<sup>80</sup> Antwort Aisin Seiki vom 11.9.2009 (Blatt B9-84/09 Z-34).

beziehen Cabrio-Produktionsfabriken mit Standort in Nordamerika Dachsysteme aus Japan. Dabei handelt es sich um Fabriken japanischer Produzenten.

Daher ist für die Prüfung des angemeldeten Zusammenschlusses nach dem GWB der relevante Markt räumlich auf Europa bzw. den EWR zu beschränken. In Ermangelung aktiver und soweit ersichtlich potenzieller Anbieter oder Nachfrager in nicht zum EWR gehörigen europäischen Staaten kann offen bleiben, ob jene Staaten zum räumlich relevanten Markt zählen.<sup>81</sup>

## 7 ZUSAMMENSCHLUSSWIRKUNGEN

### 7.1 Vorbemerkungen

Der Wettbewerb auf dem Europäischen Markt für die Entwicklung und die Produktion von Cabrio-Dachsystemen findet derzeit im Wesentlichen zwischen den Zusammenschlussbeteiligten und WEC statt. Mit dem Zusammenschluss verengte sich der Markt auf dann nur noch zwei Anbieter. Während die Entstehung einer einzelmarktbeherrschenden Stellung schon vor dem Hintergrund, dass mit WEC ein sehr starker Wettbewerber mit guter Prognose für das künftige Geschäft existiert und dass es sich gleichzeitig um Ausschreibungsmärkte handelt, ausgeschlossen erscheint (vgl. 7.2.4), ist die Entstehung oder Verstärkung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung dadurch nicht ausgeschlossen.

Das GWB (§ 19 Abs. 3 Nr. 1 und Nr. 2) vermutet im vorliegenden Fall eine kollektiv marktbeherrschende Position und zwar sowohl vor als auch nach dem Zusammenschluss. Danach gilt eine Gesamtheit von Unternehmen als marktbeherrschend, wenn sie drei oder weniger Unternehmen umfasst, die gemeinsam einen Marktanteil von 50 % erreichen, oder wenn sie fünf oder weniger Unternehmen umfasst, die gemeinsam einen Marktanteil von zwei Dritteln erreichen. Die Vermutungsschwellen kommen jedoch erst dann zur Anwendung, wenn sich – trotz Durchführung der erforderlichen Ermittlungen – weder nachweisen lässt, dass Marktbeherrschung vorliegt, noch dass dies nicht der Fall ist (non-liquet).

Kein Nachweis für die Nichtentstehung einer kollektiven Marktbeherrschung ist die Einschätzung der Nachfrager, welche den Zusammenschluss mehrheitlich begrüßen. Denn jene sind, wie im Folgenden ausgeführt wird – von grundlegend anderen Motiven geleitet als von den für die fusionskontrollrechtliche Würdigung maßgeblichen Kriterien. Während die Fusionskontrolle ausschließlich auf die

---

<sup>81</sup>

Ob neben dem europäischen Markt noch ein (nordamerikanisch-pazifischer) oder zwei (Nordamerika, Japan) Regionalmärkte existieren, bedarf vorliegend keiner Klärung.

Verhinderung einer zusammenschlussbedingten Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Position zielt, so spielen für die Automobilhersteller andere Faktoren wie die Aufrechterhaltung der Serienproduktion, Verlässlichkeit und die Verhinderung kurzfristiger Kostennachteile gegenüber den Konkurrenten eine zentrale Rolle. Niedrige Beschaffungskosten spielen demgegenüber – insbesondere wenn industrieweite Kostensteigerungen weitgehend problemlos an die Endnachfrager von Cabrios weitergegeben werden können – offenkundig eine untergeordnete Rolle. Aber genau diese, letztendlich vom Endnachfrager zu tragenden Nachteile einer weiteren Verengung des Marktes und Schwächung der Wettbewerbskräfte auf einem wichtigen vorgelagerten Markt der Cabrioproduktion stehen im Fokus der präventiven Fusionskontrolle und sind von dieser ggf. zu unterbinden.

Obgleich die Mehrheit der Automobilhersteller den Zusammenschluss von Magna und Karmann befürwortet, sind die Aussagen der Nachfrager durchaus ambivalent und bisweilen von geringem Erkenntnisgewinn. Vier Automobilhersteller<sup>82</sup> erwarten eine Einschränkung des Wettbewerbs.

Nachdrücklich befürworten die drei Hauptkunden von Karmann (BMW, Mercedes und Renault) den Zusammenschluss. Unter den Magna-Kunden finden sich Unternehmen, die dem Zusammenschluss gleichgültig oder wohlwollend gegenüber stehen und auf Wunsch von Magna von ihr zur Verfügung gestellte Musterbriefe, in denen der Zusammenschluss begrüßt wird, weitgehend unverändert unterschrieben haben.<sup>83</sup> Diese Schreiben tragen somit über den Parteivortrag hinaus wenig zur Wahrheitsfindung bei. Insoweit aufschlussreicher ist, welche Passagen des Magna-Formulierungsvorschlags von den Angeschriebenen nicht übernommen wurden. VW etwa strich den Absatz, „der Erwerb eines Lieferanten von Dachsystemen durch einen nicht-strategischen Investor würde möglicherweise auf Vorbehalte unseres Hauses stoßen, denn ein Zulieferverhältnis im Kraftfahrzeugbau erfordert Nachhaltigkeit und langjährige Zuverlässigkeit.“ Nicht übernommen wurde ferner die folgende Passage: „Sowohl bei Vergabe des Auftrags mit als auch ohne Entwicklung

---

<sup>82</sup> Blatt B9-13/10, A-116; Blatt B9-13/10, A-142; Blatt B9-13/10, A-221; Blatt B9-84/09, A-758.

<sup>83</sup> Vgl. insoweit fast wortgleiche Schreiben von Magna an Daimler (B9-13/10, A8-3045) und die Antwort von Daimler (B9-13-234); die englischsprachige Vorlage (Blatt B9-13/10, A8-3111) wurde weitgehend unverändert von Fiat (B9-13/10-238), Ferrari (B9-13/10-254) sowie der bislang nicht als Cabriohersteller in Erscheinung getretenen GAZ (B9-13/10-255) übernommen.

Abgelehnt haben die Zeichnung der vorgefertigten Schreiben General Motors (Blatt B9-13/10, A8-3048), die schließlich mittels eines Vierzeilers eine explizit neutrale Haltung eingenommen haben (Blatt B9-13/10-252) und Volvo (Blatt B9-13/10-A8-3069), welche lediglich feststellen, dass ein strategischer Investor grundsätzlich einem Finanzinvestor vorgezogen wird (B9-13/10, A8-3114).

stehen mögliche Zulieferer nicht nur im Wettbewerb untereinander, sondern auch mit unserer eigenen Entwicklung und Fertigung. Eine Abhängigkeit unseres Hauses von einem Hersteller von Dachsystemen im Zusammenhang mit dem beabsichtigten Erwerb kann nicht bestehen“.<sup>84</sup>

Die Argumente der den Zusammenschluss unterstützenden Automobilhersteller zeigen, dass weniger wettbewerbsbezogene Aspekte als vielmehr das Interesse nach Absicherung der eigenen Serienbelieferung und einer gesicherten Versorgung mit Ersatzteilen im Vordergrund stehen. Die Stabilität der Zulieferer von Cabrio-Dachsystemen steht an der Spitze der Interessenskala der Automobilhersteller. Bei Wegfall des Cabrio-Dachsystemzulieferers droht vor dem Hintergrund des single sourcing von Cabrio-Dächern ein sog. Bandstillstand (auch als Serienriss oder Bandriss bezeichnet), der enorme Kosten nach sich zieht.<sup>85</sup>

Weil die Zusammenarbeit mit den Cabrio-Dachsystemzulieferern auf ca. 25 Jahre ausgelegt ist, davon 3 Jahre Entwicklung, 7 Jahre Produktion und 15 Jahre Versorgung mit Ersatzteilen, haben die Automobilhersteller ein starkes Interesse an hoher wirtschaftlicher Stabilität der Lieferanten, um eine sichere Versorgung auch nach Produktionsende (ein RHT besteht aus 1.600 Einzelteilen) zu gewährleisten.<sup>86</sup>

Die Tatsache, dass die derzeitigen Karmann-Kunden den Zusammenschluss bisweilen nachdrücklich unterstützen, ist – insoweit auch einhellig vorgetragen – einerseits darauf zurückzuführen, dass Magna als der langfristig stabilste Investor gesehen und daher schon aus den zuvor genannten Gründen klar favorisiert wird.<sup>87</sup> Allerdings spielen andererseits auch andere, rein kaufmännische Erwägungen eine wichtige Rolle bei der Unterstützung von Magna als Käufer von Karmann. Denn unter den Interessenten für Karmann, mit denen bislang Verhandlungen über die Fortführung der bereits erteilten Produktions- bzw. Entwicklungsaufträge geführt wurden, war Magna das einzige Unternehmen, das keinen Aufschlag zu den ehemals mit Karmann ausgehandelten Konditionen verlangt hat. Die Forderungen

---

<sup>84</sup> Formulierungsvorschlag Magna für VW, Blatt B9-13/10, A8-3127f. im Vergleich zur Stellungnahme von VW, Blatt B9-13/10-250f.

<sup>85</sup> Protokollnotiz [...] über ein Telefonat mit der Beschlussabteilung vom 12.11.2009 (Blatt B9-84/09 A-526).

<sup>86</sup> Protokollnotiz [...] über ein Telefonat mit der Beschlussabteilung vom 12.11.2009 (Blatt B9-84/09 A-527).

<sup>87</sup> Das Argument, wonach Magna als einziger der alternativen Bieter über Know How im Cabrio-Dachsystemmarkt verfüge, verfängt nicht. Denn die wertvollsten Ressourcen liegen – auch nach Auskunft von Mercedes (Schreiben vom 27.4.2010, Blatt B9-13/10, A-46b), wonach Magna nicht über Karmann vergleichbares Know How verfügt – eben gerade beim Übernahmeziel Karmann, dessen Cabrio-Dachsystem-Sparte jeden Erwerber zur Technologieführerschaft verhilfe.

der übrigen Bieter führten bei den Automobilherstellern demgegenüber zu Mehrkosten von [einstellig] Millionen Euro pro Jahr bzw. von [niedrig zweistellig] Millionen Euro im Laufe des gesamten Produktionszyklus.

Das Spannungsverhältnis zwischen den produktionszielgetriebenen Interessen der Automobilkonzerne und den Ansichten ihrer Einkaufsabteilungen zeigt sich bei einem Automobilhersteller, dessen Einkäufer ausdrücklich feststellt, dass seine skeptischen Einschätzungen einer Marktveränderung keine offizielle unternehmensstrategische Meinung darstelle.<sup>88</sup> Besonders eindrucksvoll zeigt sich das Spannungsfeld aber am Beispiel eines anderen Herstellers. Dessen Einkäufer erklärte in einem Telefonat mit der Beschlussabteilung, dass das Kartellamt auf eine drohende Reduktion der Anbieterzahl auf zwei mit Untersagung reagieren müsse.<sup>89</sup> Auf die Bitte, dies schriftlich zu bestätigen, teilte er 11 Tage später per Mail mit, er halte die Verbindung von Edscha und Webasto selbst bei einer Übernahme von Karmann durch Magna für strategisch hervorragend.<sup>90</sup>

Ähnliches ist bei Porsche zu beobachten. Das Unternehmen hatte im Verfahren B9-84/09 eine ablehnende Grundhaltung eingenommen, weil die Reduzierung von vier auf drei Lieferanten und erst recht eine weitere Verengung infolge einer etwaigen Übernahme von Karmann durch Magna „zu einer spürbaren Steigerung der Marktkonzentration sowie zu einer Verschlechterung der Nachfragesituation“ führte, zumal mittelfristig nicht erwartet werden könne, dass Anbieter von Premiumverdecksystemen in den Markt eintreten würden.<sup>91</sup> Im vorliegenden Verfahren hingegen hat Porsche – im Ergebnis – keine Einwände gegen das Zusammenschlussvorhaben, weil das Zusammenschlussvorhaben Magna (!) stabilisiere und das Unternehmen insoweit beim Vorhandensein von zwei wirtschaftlich stabilen und verlässlichen Lieferanten zufrieden sein „muss und kann“.<sup>92</sup> Allerdings hat die Beschlussabteilung erfahren, dass die unerwartete Unterstützung des Zusammenschlussvorhabens auch im Zusammenhang mit den Schadensersatzforderungen von Magna gegen Porsche stehen könnten, die sich nach Presseberichten auf ca. 400 Mio. € belaufen sollen. Dabei wird gemutmaßt, dass ein Teil der Forderungen möglicherweise in Form von Zusagen für neue

---

<sup>88</sup> Vermerk über ein Telefonat mit [...] vom 11.11.2009.

<sup>89</sup> Vermerk über ein Telefonat mit [...] vom 29.10.2009 .

<sup>90</sup> Mail [...] vom 9.11.2009 .

<sup>91</sup> Mail [...] (Porsche) vom 13.11.2009, Blatt B9-84/09, A-758.

<sup>92</sup> Porsche, Schreiben vom 19.3.2010 (Blatt B9-13/10, A-172).

Aufträge – aus VW-Sicht am liebsten am Standort Osnabrück – entgolten werden könnte, sobald Magna die Anlagen von Karmann übernommen haben würde.<sup>93</sup>

Dass die Wettbewerbssituation sich nach einer Marktverdichtung verschlechtern mag, wird seitens der übrigen Befürworter des Zusammenschlusses wahlweise nicht erkannt oder zwar befürchtet, aber hingenommen. Auf den Punkt bringt es die Aussage eines Automobilherstellers, wonach aufgrund des Geschäftsvolumens zwischen dem Konzern und seinem Hauptzulieferer die Absicherung der Serienbelieferung durch Übernahme von höherem Interesse sei als die Abwendung einer Marktverdichtung.<sup>94</sup> Allerdings hat das Unternehmen im Verfahren Webasto-Edscha klargemacht, dass jedenfalls ein weiterer Zusammenschluss aus Sicht des Einkaufs kritisch zu sehen sei, weil die Angebotsvielfalt weiter eingeschränkt werde.<sup>95</sup>

Bisweilen werden wettbewerbsbezogene Zweifel der Befürworter des Zusammenschlusses im Vertrauen auf die eigene Verhandlungsposition bzw. vermeintliche Sanktions- und Ausweichmöglichkeiten<sup>96</sup> relativiert. Kollusion in der Automobilzulieferindustrie wird aus diesen Gründen seitens der Automobilhersteller offenbar nicht vermutet bzw. fiel in der Vergangenheit nicht auf.

Einige Automobilhersteller verweisen mit Blick auf die Wettbewerbssituation darauf, dass es ihnen schon in der Vergangenheit gelungen sei, Kollusion im Quadrupol zu verhindern: „the convertible roof system market has always been a very competitive market and car manufacturers have worked the right way for the competition to remain.“<sup>97</sup> Zudem gleichen einige Unternehmen die Angebote mit einer inhouse-Schattenkalkulation ab. Davon geht allerdings aus den unter 7.4.2 genannten Gründen keine wesentliche Einschränkung des oligopolistischen Verhaltensspielraumes aus.

Im übrigen wäre eine Einschränkung des Wettbewerbs auf dem Cabrio-Dachsystemmarkt für das eigene Geschäftsergebnis von nur geringer Bedeutung. Sollten die Duopolisten sich für Kollusion entscheiden, so träfe dies – ganz im

---

<sup>93</sup> Neue Osnabrücker Zeitung, Ausgabe vom 14.4.2010, online im Internet: [www.neue-oz.de/\\_archiv/noz\\_print/wirtschaft/2010/04/25170757.html](http://www.neue-oz.de/_archiv/noz_print/wirtschaft/2010/04/25170757.html) [Stand: 26.4.2010]; Blatt B9-13/10, P-48.

<sup>94</sup> Mail [...] vom 14.9.2009 .

<sup>95</sup> Vermerk über ein Telefonat mit [...] (Blatt B9-84/09 A-62).

<sup>96</sup> Üblicherweise werden Vorprodukte von zwei Lieferanten bezogen (sog. „dual sourcing“); die Abhängigkeit von einem Lieferanten ist insoweit in der Automobilindustrie eher die Ausnahme als die Regel.

<sup>97</sup> Renault, Schreiben vom 28.1.2010, Blatt B9-13/10-236.

Gegensatz zu einem Bandriss – die ganze Industrie, ähnlich wie eine Erhöhung der Mehrwertsteuer oder der Energie- bzw. Stahlpreise. Somit bliebe die relative Position der Automobilhersteller auf dem nachgelagerten, wettbewerblichen Cabriolet-Markt unverändert. Zudem wären angesichts der geringen Preisaufschläge bei Kollusion der Cabrio-Dachsystemhersteller (bei unterstellten 5-10% Aufschlag verteuerten sich die Autos lediglich um ca. 50-150 €), der hohen Cabriopreise und der vergleichsweise unelastischen Nachfrage (hierzu unter 7.2.8) keine Nachfragerückgänge zu erwarten.

Dennoch äußerten sich vier Automobilhersteller skeptisch bis ablehnend zu dem Zusammenschluss. Zum einen wird die Verringerung der Anzahl der zur Auswahl stehenden Zulieferer für Cabrio-Dachsysteme kritisch beurteilt.<sup>98</sup> Zum anderen wird eine Reduzierung von vier auf drei Lieferanten ebenfalls als spürbare Steigerung der Marktkonzentration sowie als Verschlechterung der Nachfragesituation bewertet.<sup>99</sup> Ein weiterer Automobilhersteller bezeichnete den Zusammenschluss zwischen Edscha und Webasto mit Blick auf das Wettbewerbsgeschehen nicht als problematisch. Eine weitere Verengung auf zwei große Anbieter wird jedoch skeptisch gesehen, weil mindestens drei hinreichend große Anbieter im Markt aktiv sein sollten, um eine entsprechende Dynamik bei den Ausschreibungen zu fördern.<sup>100</sup>

Für die Prognose, ob auch bei nur noch zwei großen Marktteilnehmern wettbewerbliche Verhältnisse im Markt zu erwarten sind, oder mit kollusivem Verhalten der Duopolisten zu rechnen ist, folgt eine Analyse der maßgeblichen Marktstrukturkriterien und Anreize. Kollektive Marktbeherrschung setzt nicht voraus, dass die Oligopolmitglieder wettbewerbswidrige Vereinbarungen im Sinne von Art. 101 AEUV (ex Art. 81 EG), § 1 GWB treffen. Vielmehr kann sich eine kollektive marktbeherrschende Stellung im Sinne von § 19 Abs. 2 und 3 GWB auch darin manifestieren, dass sich die Mitglieder des Oligopols stillschweigend mit ihrer jeweils erreichten Marktstellung begnügen, ohne dass es noch zu wirksamen Binnenwettbewerb unter ihnen kommt und ohne dass Außenwettbewerb oder die Nachfrageseite den Erfolg einer solchen Strategie zu gefährden vermag.

In seiner Entscheidung E.ON / Eschwege hat der BGH<sup>101</sup> untersucht, ob der Zusammenschluss zu einer Verstärkung der kollektiv marktbeherrschenden Stellung

---

<sup>98</sup> Antwort [...] (Blatt B9-84/09 A-700); Vermerk über Telefonat [...] (Blatt B9-84/09 A- 731); Mail [...] (Blatt B9-84/09 A-732).

<sup>99</sup> Mail [...] (Blatt B9-84/09 A-761).

<sup>100</sup> Schreiben vom 15.9.2009 (Blatt B9-84/09 A-794) und Mail vom 10.11.2009 (Blatt B9-84/09 A-803).

<sup>101</sup> BGH, Beschluss vom 11.11.2008, KVR 60/07 – E.ON/Stadtwerke Eschwege, Rn. 39.



von E.ON und RWE führt. Für die Beantwortung der Frage, ob der Markt zum Entscheidungszeitpunkt bereits von E.ON und RWE kollektiv beherrscht wurde, hat der BGH eine „Gesamtbetrachtung aller relevanten Umstände“ eingefordert. Dabei komme den „die Marktstruktur bestimmenden Faktoren eine besondere Bedeutung“ zu. Darüber hinaus sei insgesamt zu prüfen, „ob aufgrund der Marktstruktur mit einem dauerhaft einheitlichen Verhalten zu rechnen“ ist. Wichtige Indizien dafür seien die „Markttransparenz und die Abschreckungs- und Sanktionsmittel bei abweichendem Marktverhalten“. Nach Ansicht des insoweit auf die „Airtours“-Entscheidung des EuG<sup>102</sup> verweisenden BGH „muss ein Anreiz bestehen, nicht von dem gemeinsamen Vorgehen abzuweichen“. Der BGH misst damit strukturellen Faktoren ein hohes Gewicht bei. Das Gericht bleibt aber nicht bei einer reinen Strukturbetrachtung stehen, sondern nimmt ausdrücklich Bezug auf die hieraus resultierenden finanziellen Verhaltensanreize der Unternehmen, die maßgeblich bestimmt werden von

- der Möglichkeit zur Erzielung eines Zusatzgewinns durch Parallelverhalten,
- einer „Einigung“ (sog. „focal point“ des Parallelverhaltens),
- der Markttransparenz (Entdeckung von „Abweichungsversuchen“),
- den vorhandenen Abschreckungsmechanismen („Bestrafung von Abweichungsversuchen“) und
- der Abwesenheit von „Störungen“ eines Parallelverhaltens durch Außenseiter und/oder die Markgegenseite.

Auf diese Prüfungsmaßstäbe hat der BGH in seinem jüngsten Beschluss<sup>103</sup> „Phonak/GN Store“, in dem sich das Gericht auch zur Frage der Entstehung einer kollektiv marktbeherrschenden Position geäußert hat, Bezug genommen. Bei der Prognose sei neben den o.g. Kriterien im Rahmen der Gesamtwürdigung auch das Verhalten der Marktteilnehmer vor dem Zusammenschluss zu berücksichtigen.<sup>104</sup>

Betrachtet werden daher im Folgenden zunächst die wichtigsten Marktstrukturbedingungen (7.2), die die Möglichkeiten und Anreize der Unternehmen beeinflussen, ihr Verhalten zu koordinieren. Diese Strukturbedingungen wirken sowohl auf das Wettbewerbsverhältnis zwischen den Oligopolmitgliedern als auch auf den Wettbewerb gegenüber anderen aktuellen und potenziellen Wettbewerbern

---

<sup>102</sup> Gericht erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften, Urteil vom 06.06.2002, Az. T-342/99.

<sup>103</sup> BGH, Beschluss vom 20.4.2010, KVR 1/09 – Phonak/GN Store, Rn. 55.

<sup>104</sup> BGH, Beschluss vom 20.4.2010, KVR 1/09 – Phonak/GN Store, Rn. 81.

im Markt und werden daher vorangestellt. Eine stabile Koordinierung setzt auch unzureichenden Außenwettbewerb (7.3) voraus. Zudem ist zu untersuchen, ob die Stabilität des Oligopols gegebenenfalls durch die Nachfragemacht der Marktgegenseite in Frage gestellt wird (7.4). Schließlich werden die Verhaltensanreize der Unternehmen analysiert, sich auf ein gemeinsames Vorgehen zu verständigen und nicht von ihm abzuweichen. Das Wettbewerbsgeschehen vor dem Zusammenschluss wird in diesem Zusammenhang als Indiz für die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit der wettbewerbsrelevanten Anreizmechanismen berücksichtigt, bevor im Rahmen der erforderlichen, wertenden Gesamtbetrachtung prognostiziert wird, ob es durch den Zusammenschluss zur Entstehung oder Verstärkung einer gemeinsamen marktbeherrschenden Stellung kommt (7.5).

## 7.2 Marktstrukturanalyse

Eine (stillschweigende) Koordinierung zwischen Oligopolisten ist nicht in jedem Marktumfeld gleich wahrscheinlich. Es lassen sich markt- und unternehmensbezogene Strukturbedingungen identifizieren, die ein Parallelverhalten begünstigen. Keine der Strukturbedingungen stellt dabei eine unverzichtbare Voraussetzung dar, ohne die eine Koordinierung ausgeschlossen werden kann.<sup>105</sup> Die Marktstrukturfaktoren wirken sich in mehrfacher Hinsicht auf die Möglichkeiten und Anreize der in einem Markt tätigen Anbieter aus, eine hinreichend stabile Koordinierung ohne explizite Absprachen zu erreichen.

### 7.2.1 Wenige Anbieter

Koordiniertes Verhalten ist umso wahrscheinlicher, je weniger Beteiligte notwendig sind, um eine nachhaltige Koordinierung aufrechtzuerhalten. Gerade weil die Koordinierung im Regelfall nicht explizit verhandelt wird, sondern implizit erreicht werden muss, erleichtert eine sinkende Anzahl von Unternehmen sowohl das Erzielen einer Übereinstimmung als auch ihre Überwachung und die zielgenaue Sanktionierung im Falle von Defektion. Mit steigender Anzahl der Unternehmen sinkt zudem der Anteil jedes einzelnen Unternehmens am Kollusionsgewinn. Gleichzeitig lassen die eigenen geringen Marktanteile in der Koordinierung einen Wettbewerbsvorstoß, verbunden mit einem Marktanteilsgewinn, vergleichsweise attraktiv erscheinen, so dass der Anreiz für Abweichungsversuche hoch und die Koordinierung mithin tendenziell instabil ist.

---

<sup>105</sup>

Vgl. zum Hinweis, dass nicht einzelne Kriterien, sondern der wirtschaftliche Gesamtmechanismus zu prüfen seien EuGH, Urt. v. 10.7.2008, C-413/06 P – Impala/Kommission, Rn. 125.

### 7.2.1.1 Anbieter auf dem relevanten Markt

Die Mehrzahl der befragten europäischen Automobilhersteller vertrauen bzw. beauftragen weit überwiegend drei Lieferanten für ihre Dachsysteme: WEC, Karmann und Magna. Antworten auf die Frage nach den Kriterien für die Wahl des Zulieferers sowie Begründungen des Ausschlusses bestimmter Cabrio-Dachsystem-Hersteller zeigen, dass – etwa aufgrund langer Produktionszyklen – der wirtschaftlichen Stabilität des Anbieters eine große Bedeutung zukommt und daher solche Lieferanten, die sichtlich unter Auftragschwund leiden, gemieden werden.<sup>106</sup> Schließlich müssen Cabrio-Dachsystemhersteller unter logistischen Gesichtspunkten attraktiv sein, weswegen sich die Auswahl der europäischen Automobilhersteller auf die qualitativ guten *und* in Europa tätigen Anbieter verengt: WEC, Karmann und Magna. Jene bezeichnen sich auch untereinander als wichtigste Wettbewerber<sup>107</sup> und werden in einer Marktanalyse von PWC als „maßgebliche Wettbewerber“<sup>108</sup> identifiziert.

### 7.2.1.2 Keine relevanten Wettbewerber

Eine Reihe von Unternehmen sind für das Wettbewerbsgeschehen auf dem Cabrio-Dachsystemmarkt nicht relevant. Die Befragungen der Abnehmer sowohl im Verfahren B9-84/09 als auch im vorliegenden Verfahren ergaben, dass schon angesichts

- der notwendigen engen Zusammenarbeit
  - in der ca. 2-3 jährigen Entwicklungsphase mit wöchentlichen Meetings sowie
  - im Rahmen von Produktionsworkshops nach dem Produktionsstart

und angesichts

- der sehr hohen Kosten für den Transport
  - per Flugzeug mit Blick auf die Frachtrate oder
  - per Schiff mit Blick auf die langen Transportzeiten und der damit einhergehenden hohen Kapitalbindung („schwimmende Lager“)

---

<sup>106</sup> Vgl. exemplarisch Antwort von Porsche vom 10.9.2009 auf die Fragen 8 und 11 des Auskunftersuchens vom 24.8.2009 (Blatt B9-84/09 A-743/747).

<sup>107</sup> Vgl. deren Antworten auf die entsprechende Frage im Auskunftersuchen vom 24.8.2009 (Blatt B9-84/09 Z-117, Z-240, Z-252, Z-571).

<sup>108</sup> PWC: Analyse und Beurteilung des Unternehmenskonzeptes von Karmann (Auszug für den Bereich Dachsysteme) vom 21.7.2009, Blatt B9-13/10-A-1426.

ein nicht-europäischer Zulieferer für Cabrio-Dachsysteme grundsätzlich nicht in Frage kommt. Zudem bestehen Unsicherheiten mit Blick auf die Qualität und das Produktportfolio.

Hinsichtlich der einzelnen überseeischen Anbieter zeigen sowohl das tatsächliche Marktverhalten (ausschließliche Zusammenarbeit mit Toyota) als auch die Antworten der befragten europäischen Automobilhersteller, die Antwort von Aisin Seiki selbst (Tätigkeit ausschließlich für Toyota; s.o. zu 3.2) und das auf RHT beschränkte Produktspektrum, dass **Aisin Seiki** nicht als Partner für Cabrio-Dachsysteme in Betracht kommt. Zudem spricht die Eigenschaft als Keiretsu-Unternehmen von Toyota und damit eines Konkurrenten auf dem Cabriomarkt gegen die Beauftragung von Aisin Seiki. Abgesehen davon gab bei der ersten Erhebung neben Toyota nur ein weiteres Unternehmen an, Aisin Seiki als Zulieferer von Cabrio-Dachsystemen überhaupt zu kennen.

Selbst wenn sich Aisin Seiki entschließen sollte, auf dem europäischen Cabrio-Dachsystemmarkt aktiv zu werden, erscheint es demnach unwahrscheinlich, dass das Unternehmen von europäischen Fahrzeugherstellern Aufträge erhält. Unkenntnis, Mangel einschlägiger Reputation und eine gegebenenfalls zu befürchtende wettbewerbliche Benachteiligung gegenüber Toyota sprechen dagegen.

Zudem wurde Aisin Seiki (wie auch ASC und Heuliez) fehlende technologische Kompetenz im Premiumsegment bescheinigt.<sup>109</sup>

**Toyo Seat** ist im Bereich Cabrio-Dachsysteme lediglich in Japan aktiv und – ausweislich der Befragung der Beschlussabteilung im Verfahren B9-84/09 – nur einem europäischen Automobilhersteller überhaupt als Zulieferer von Cabrio-Dachsystemen bekannt.

Ähnlich wie im Fall Aisin sprechen das tatsächliche Marktverhalten, mangelnde Fertigungsstätten in Europa,<sup>110</sup> die Unkenntnis der europäischen Automobilhersteller bzw. die fehlende einschlägige Reputation dagegen, das Unternehmen heute oder im Prognosezeitraum als Marktteilnehmer zu berücksichtigen.

Magna weist darauf hin, dass Audi das ihr zum Zeitpunkt der Befragung im Verfahren B9-84/09 unbekanntes Unternehmen Toyo Seat zu einem Konzeptworkshop

---

<sup>109</sup> Schreiben [eines Automobilherstellers] und [eines weiteren Automobilherstellers] .

<sup>110</sup> Ein Standort für die Fahrzeugsitzproduktion in Ungarn ist für die Prognose der Aktivität im europäischen Cabrio-Dachsystemmarkt unerheblich. Denn das Produkt ist weit weniger komplex und nicht derart wichtig für die Reputation eines Automobils wie ein Dachsystem bei einem Cabrio.

eingeladen hat. Dies ist nach Kenntnis der Beschlussabteilung der zunehmenden Verengung des Marktes geschuldet. Demnach hält es Audi – wie offensichtlich auch VW – für geboten, in der jetzigen Situation mit nur noch drei relevanten Wettbewerbern (davon eines im Schwebestadium der Insolvenz) alle Unternehmen einzuladen, welche möglicherweise für die Entwicklung und Produktion in Frage kommen könnten. Aus dem gleichen Grunde seien auch Pininfarina und Heuliez eingeladen worden. Toyo Seat hat genauso wie Pininfarina teilgenommen, Heuliez nicht. Dass die Unternehmen tatsächlich Angebote abgeben, die zudem den qualitativen und technischen Anforderungen der Automobilhersteller standhalten, und die zudem noch wirtschaftlich attraktiver sind, als die Angebote der Triopolisten, ist nach Einschätzung von Audi wenig wahrscheinlich. Eine Auditierung der Unternehmen hat bislang jedenfalls nicht stattgefunden.<sup>111</sup>

Vertreter von Magna haben während des Gesprächs am 30.3.2010 im Bundeskartellamt und mit Schreiben vom 19.4.2010 darauf hingewiesen, dass **Pininfarina** von VW zur Abgabe eines Angebots für einen Roadster aufgefordert wurde und zudem auf dem Genfer Autosalon die Entwicklung eines Cabriolets für Alfa Romeo avisiert habe. Somit sei das Unternehmen ein Wettbewerber auf dem relevanten Markt. Die Ermittlungen der Beschlussabteilung haben ergeben, dass Pininfarina im Jahr 2004 fast ihr gesamtes Know How über die Entwicklung von Cabriolet-Dachsystemen an Webasto veräußert hat. Damals zog sich Pininfarina aus „Open Air Systems Italia S.R.L.“ (i.F. „OASys“), einem paritätischen Gemeinschaftsunternehmen mit Webasto, zurück.

Seitdem konzentriert sich das Unternehmen auf seine Kernkompetenz als Entwickler und Produzent von Nischenfahrzeugen. Soweit ihre Kunden Cabrio-Dachsysteme gewünscht haben, bezog Pininfarina die nötigen Entwicklungsleistungen im Wesentlichen von Webasto. Die Produktion der Dächer erfolgt dann – mit logistischer Unterstützung durch Webasto<sup>112</sup> – entweder in ihren eigenen Werken in Italien und Schweden oder aber durch Webasto selbst bei OASys.<sup>113</sup> Daher kann Pininfarina nicht als eigenständiger und wettbewerbsfähiger Konkurrent auf dem Markt für die Entwicklung und Produktion für Cabrio-Dachsysteme bezeichnet werden. Pininfarina selbst hält „Boutique-Car-Assembler“ für eine adäquate Bezeichnung ihres Geschäftszwecks und nicht „player in the market for development and production of convertible roof systems.“<sup>114</sup> Mit anderen Worten sieht Pininfarina sich selbst als

---

<sup>111</sup> Schreiben Audi vom 19.5.2010 sowie vorangegangenes Telefonat mit der Beschlussabteilung.

<sup>112</sup> Schreiben der Webasto vom 7.9.2009 (Blatt B9-84/09 Z-701).

<sup>113</sup> Schreiben der Webasto vom 26.8.2009 (Blatt B9-84/09 V-158).

<sup>114</sup> Mail von [...] (Pininfarina) vom 17.11.2009, Blatt B9-84/09 Z-636.

Designer und Manufaktur von Kleinserien, die sie bisweilen auch mit eigenem Label versieht.

Pininfarina stellte 2009 auf dem Genfer Automobilsalon ein Konzeptcabrio für Alfa Romeo vor. Dieses soll seinem Geschäftszweck entsprechend in Gänze von Pininfarina hergestellt werden. Dies lässt aber, ebenso wenig wie die Einladung des Unternehmens zum Konzeptworkshop für einen geplanten Roadster von VW bzw. den A3 Nachfolger von Audi und anders als von Magna gefolgert, keineswegs den Schluss zu, dass das Unternehmen für das Wettbewerbsgeschehen auf dem Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen relevant ist. Vielmehr zählt die Entwicklung und Produktion von Cabriodächern für an anderen Standorten produzierte KfZ nach wie vor weder zu den Kernkompetenzen noch zum Geschäftszweck von Pininfarina. Nach Kenntnis der Beschlussabteilung soll Pininfarina VW für den Roadster ein Angebot unterbreitet haben, das an den Anforderungen deutlich vorbeiging und preislich völlig inakzeptabel war. Als wirksamer Wettbewerber auf dem relevanten Markt ist das Unternehmen insoweit nicht einzuschätzen.

**Heuliez** ist in der Vergangenheit – ähnlich wie Pininfarina – nicht als Dachspezialist, sondern als Karosserie- und Fahrzeugbauer (Auftragsfertiger) aufgetreten. Schon vor der Insolvenz war das Unternehmen auf dem Markt für Cabrio-Dachsysteme allenfalls ein Randwettbewerber, der zudem ausschließlich im Bereich RHT über Produktkompetenz verfügt. Selten und bevorzugt in Verbindung mit der Fertigung kompletter Cabriolets gab das Unternehmen in der Vergangenheit Angebote ab.<sup>115</sup> Die Antworten der Cabrio-Hersteller auf die Frage 11 des Auskunftsersuchens der Beschlussabteilung zeigen, dass Heuliez – selbst für französische – Automobilhersteller nach seiner Insolvenz als Lieferant für ihre Cabrio-Dachsysteme nicht (mehr) in Frage kommt. Ursache hierfür ist, dass das Unternehmen „seit Jahren ... nicht mit den finanziellen und qualitativen Mitteln ausgestattet ist, um ein Projekt umsetzen zu können.“<sup>116</sup> Der Auftrag für die Serienfertigung des Cabrio-Dachsystems des Renault Mégane, das auf einem Konzept von Heuliez basiert, wurde aus diesem Grunde an Karmann vergeben.<sup>117</sup> In einem aktuellen, internen Dokument von Renault werden als relevante Marktteilnehmer lediglich Karmann,

---

<sup>115</sup> Ausweislich der Antworten der Automobilhersteller auf Frage 9 g und h (Ausschreibungen und Bieterkreis) des Auskunftsersuchens vom 24.8.2009 (B9-84/09 Anlageordner A) hat Heuliez in den letzten zehn Jahren nur drei Angebote abgegeben.

<sup>116</sup> So explizit ein befragter Automobilhersteller (Mail [eines Automobilherstellers]), Blatt B9-84/09 A-56.

<sup>117</sup> Antwort [eines Automobilherstellers] (Blatt B9-84/09 A-816).

Magna und Webasto-Edscha aufgeführt.<sup>118</sup> Auch der bisherige Heuliez-Kunde [...] überlegt vor dem Hintergrund des insolvenzbedingt vorzeitigen Serienauslaufs des [...], ob in Zukunft weiterhin komplette Fahrzeuge vergeben werden oder nur RHT zugekauft werden.<sup>119</sup> Das letzte Heuliez-Dach, welches produziert wurde, ist das des Opel Tigra Twin Top – dieses Fahrzeug wurde in Gänze bei dem Karosseriebauer in Frankreich gefertigt. Die Produktion dieses Autos ist allerdings Mitte 2009 ausgelaufen.

Zumindest von Unternehmen des VW-Konzerns wurde das Unternehmen in der jüngsten Vergangenheit in Reaktion auf die Marktverengung nach dem Zusammenschluss von Webasto und Edscha zu Konzeptworkshops (Audi A3, VW Roadster, Lamborghini Murcielago) eingeladen. Allerdings zeigte das Unternehmen im Fall des Audi A3 kein Interesse und gab ausschließlich für die Fertigung des Liebhaberfahrzeugs Murcielago (Stückzahl über 10 Jahre: [erheblich weniger als 5000 Stück]) ein Gebot ab und konnte sogar – vorbehaltlich der Genehmigung durch das Risk-Management – den Zuschlag erhalten. Als wirksamer Wettbewerber auf dem relevanten Markt ist das Unternehmen aber erkennbar nicht einzuschätzen.

Unabhängig von seiner insolvenzbedingt unsicheren Unternehmensausrichtung, scheint **ASC** mit den wachsenden technischen Anforderungen<sup>120</sup> der Automobilhersteller überfordert. In den letzten sieben Jahren – der durchschnittlichen Produktlebensdauer von Cabriolets – ist ASC nicht als Dachsystem-Zulieferer für in Europa gefertigte Cabrios in Erscheinung getreten, d.h. es hat weder für ein in Europa gefertigtes Cabrio Dachsysteme angeboten, geschweige denn jene entwickelt und produziert.

Auf Grundlage von in der Vergangenheit erteilten Aufträgen werden nach Kenntnis der Beschlussabteilung derzeit nur noch für zwei in den USA produzierte Cabrio-Modelle, der Jeep Liberty KK und der nur in den USA erhältliche Mitsubishi Eclipse, Cabrio-Dachsysteme produziert.

Daher ist ASC allenfalls als Randanbieter auf dem nordamerikanischen Markt zu bezeichnen, keinesfalls jedoch gehört das Unternehmen zu dem Kreis der Anbieter auf dem vorliegend relevanten europäischen Markt. Nach Auskünften von Magna

---

<sup>118</sup> Schreiben der Renault vom 23.2.2010, Anlage 3a, S. 7.

<sup>119</sup> Mail [eines Automobilherstellers].

<sup>120</sup> Die technologische Entwicklung der vergangenen ca. 10 Jahre ist geprägt durch Gewichtsreduzierung, verbesserter Geräuschdämmung, kürzeren Schließzeiten, ausschließlicher Verwendung von Glas-Heckscheiben sowie zwei- und vor allem dreiteiliger RHT.

während des Gesprächs im Bundeskartellamt am 30.3.2010<sup>121</sup> sind die Anforderungen der nordamerikanischen Cabriohersteller an das Dachsystem erheblich niedriger als in Deutschland. Dies erkläre auch die deutlich kürzere Entwicklungszeit für Cabrio-Dachsysteme in Nordamerika.

**Valmet** entwickelt und produziert nach eigenen Angaben keine Cabrio-Dachsysteme. Vielmehr kauft das Unternehmen jene extern zu und zwar für den Porsche Boxster (wie auch zwischen 1997 bis Serienende 2003 beim Saab 900 CV) bei Magna. Die Auswahl des Cabrio-Dachsystemlieferanten erfolgte dabei durch den Automobilhersteller selbst.<sup>122</sup> Damit ist Valmet eindeutig kein Anbieter von Cabrio-Dachsystemen, sondern allenfalls ein Nachfrager.

Soweit in der Anmeldung B9-84/09 **Bertone** als Hersteller des Opel Astra Cabrio genannt wird, haben die Ermittlungen ergeben, dass seinerzeit Edscha die Dachsysteme an Bertone geliefert hat und Bertone insoweit über keine eigenen Entwicklungs- und Produktionskapazitäten jedenfalls für wettbewerbsfähige Cabrio-Dachsysteme verfügt. Auch bei der Studie eines Fiat Punto Roadsters mit 4 Sitzen nutzte Bertone das Know-How eines Cabrio-Dachsystemherstellers: Bertone entwarf das Design für das 4-sitzige Cabrio mit dem faltbaren Hard Top ohne Vergrößerung des Kofferraums. Magna entwickelte das zugehörige Dachkonzept, angelehnt an die ursprüngliche Coupé-Silhouette. Mithin ist Bertone nicht als Anbieter auf dem Markt für Cabrio-Dachsysteme tätig.

**Inalfa** ist nicht im Bereich Cabrio-Dachsysteme tätig, wie das Unternehmen selbst gegenüber der Beschlussabteilung erklärt hat.<sup>123</sup> Demnach entwickelt und produziert es zwar diverse Automobil-Dachsysteme, nicht jedoch Cabrio-Dachsysteme.

Bei dem von Inalfa hergestellten Dach des Citroen C 3 Pluriel handelt es sich nicht um ein Cabriodach im engeren Sinne, sondern um ein Semi-Cabriodachsystem (vgl. 4.2.4). Im Gegensatz zu den typischen Cabriodächern, welche als System in Gänze ein- und ausgefahren werden, handelt es sich dabei grundsätzlich um Panorama-Rollfaltdächer, welche auf oder unter der Hutablage abgelegt werden können. Im Unterschied zu einer klassischen Cabriodach-Konstruktion lässt sich das von Inalfa hergestellte Dach des C3 ohne die abmontierten Längsholme nicht wieder schließen. Von einem klassischen Cabrio-Dachsystem zu sprechen scheidet also schon mit Blick auf die Modularität des Dachsystems aus. Es handelt sich – wie auch bei den

---

<sup>121</sup> Gesprächsvermerk vom 1.4.2010 (Blatt B9-13/10, 533).

<sup>122</sup> Auskunft H. [...] (Valmet), vgl. Telefonvermerk vom 2.10.2009

<sup>123</sup> Inalfa, Schreiben vom 8.10.2009 (B9-84/09 Z-221).



Dachsystemen des Smart Cabrio und des Fiat 500C – um atypische Dächer „sui generis“, die nicht eindeutig den typischen Panorama- oder Cabrio-Dachsystemen zugeordnet werden können.

Daher ist Inalfa als Anbieter von Sonnen- und Panoramadachsystemen trotz bzw. wegen ihrer auf cabrioähnliche Rollfaltdächer (Semi-Cabriodachsysteme) beschränkten Aktivitäten bei den Cabrio-Dachsystemen selbst bei Einbeziehung dieser Dachsysteme als Randprodukte in den relevanten Markt nicht als bedeutsamer Wettbewerber anzusehen.

Obgleich **BYD** offenbar nahezu alle Teile seiner Fahrzeuge selbst zu fertigen in der Lage sein soll<sup>124</sup>, ist nicht bekannt, dass BYD europäische Automobilunternehmen mit Cabrio-Dachsystemen beliefert. Daher ist das Unternehmen insoweit kein Anbieter auf dem relevanten Markt.

**Parat** ist ein Zulieferer von Cabrio-Dachsystemherstellern. Allerdings hat das Unternehmen nach eigenen Angaben weder das Know-How noch die Intention, Zulieferer von Cabrio-Dachsystemen für die Automobilindustrie (sog. „TIER 1 Anbieter“) zu werden.<sup>125</sup>

**Nichelini** ist ein ehemaliger Tier 1<sup>126</sup> Zulieferer in Italien, der mittlerweile vollständig aus dem Markt ausgeschieden ist. Das Unternehmen belieferte insbesondere italienische Automobilhersteller mit Cabrio-Dachsystemen, etwa für den Maserati.<sup>127</sup>

Zusammenfassend lässt sich Folgendes feststellen: Soweit Toyo Seat, Pininfarina und Heuliez in jüngster Zeit von Automobilherstellern zu Konzeptworkshops eingeladen wurden, bzw. Heuliez den Auftrag für die Fertigung einer kompletten Kleinstserie erhalten könnte, geht von diesen Unternehmen im Prognosezeitraum kein für das Marktgeschehen relevanter Wettbewerb aus.<sup>128</sup>

Die Einladung dieser Unternehmen muss angesichts der erfolgten Verengung von vier auf drei Anbieter und der drohenden Verengung der Anbieterzahl auf zwei Unternehmen als Versuch gesehen werden, einer Abhängigkeit zu entgehen. Es ist

---

<sup>124</sup> [http://en.wikipedia.org/wiki/BYD\\_Auto#cite\\_note-gunther-1](http://en.wikipedia.org/wiki/BYD_Auto#cite_note-gunther-1) [Stand: 2.11.2009].

<sup>125</sup> Email von [...], Parat, vom 7.9.2009.

<sup>126</sup> Tier1-Zulieferer werden die Lieferanten der Automobilhersteller genannt, Tier2-Zulieferer sind die Lieferanten der Tier1-Zulieferer, Tier3-Zulieferer wiederum jene der Tier2-Zulieferer.

<sup>127</sup> Vgl. Fiat, Schreiben vom 30.9.2009 (Blatt B9-84/09 A-640).

<sup>128</sup> Karmann selbst erklärte in Antwort auf das Auskunftersuchen der Beschlussabteilung vom 24.8.2009, dass weder von Pininfarina, noch von Toyo Seat, Inalfa oder Heuliez spürbarer Wettbewerbsdruck ausgehe (Blatt B9-84/09, Z-266).

schon zu bezweifeln, ob diese Unternehmen als Wettbewerber aufgebaut werden können (s.o.). Dass im Prognosezeitraum eines dieser Unternehmen als nennenswerter Wettbewerber mit konkurrenzfähigen Angeboten auf dem europäischen Cabrio-Dachsystemmarkt in Erscheinung tritt, ist aufgrund der erforderlichen Auditierung durch die Automobilhersteller, der notwendigen Investitionen sowie des Aufbaus von Know How<sup>129</sup> auszuschließen. Erst wenn ein neuer Anbieter seine Entwicklungs- und Produktionskompetenz anhand verschiedener Aufträge nachgewiesen hat, kann er als nennenswerter Wettbewerber auf dem europäischen Markt angesehen werden. Eine solche Position ist angesichts der Marktgegebenheiten – u.a. drei Jahre Entwicklungszeit für ein Cabrio-Dachsystem – nicht im Prognosezeitraum von etwa fünf Jahren zu erreichen.

### 7.2.2 Hohe Marktkonzentration

Marktanteile bieten bei der Analyse der gemeinsamen Marktbeherrschung einen ersten Anhaltspunkt für die Beurteilung der Marktverhältnisse. Die gemeinsamen Marktanteile haben eine Indizwirkung. Je höher der gemeinsame Marktanteil ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Verhaltensspielräume der Oligopolisten durch Wettbewerber außerhalb der engeren Oligopolgruppe der im Markt führenden Anbieter eingeschränkt werden.

Wie unter 7.2.1.1 festgestellt, existieren mit WEC, Karmann und Magna nur drei relevante Anbieter auf dem Europäischen Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen. Die nachfolgende Tabelle illustriert die Verhältnisse auf dem Europäischen Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen<sup>130</sup> im Jahr 2009:

---

<sup>129</sup> Z.B. Fachwissen über Werkzeugauslegung bei Scheibenhinterschäumung und beim Thermoformen von Bauteilen, Anlagenkonzeptierung von Cabrio-Montageanlagen, Fachkenntnisse im Schnittbau, Werkzeugmacher, Sondermaschinenbau, Verklebung, Rollenware technischer Textilien, Stoffverdeckverarbeitung, Lieferantennetzwerke.

<sup>130</sup> Eingeschlossen wurden die Semi-Cabriodachsysteme; allerdings blieben die Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten einerseits und den Wettbewerbern andererseits auch ohne Berücksichtigung dieser Dachsysteme weitgehend gleich, weil sowohl Magna (Fiat 500 C) als auch WEC (Smart) derartige Systeme anbietet.

**Tabelle 1: Anbieter von Cabrio-Dachsystemen auf dem relevanten Markt**

	Umsatz [Mio. €]	Marktanteil 2009	Marktanteil kum.
Magna	[120-160]	[22-27%]	[22-27%]
Karmann	[100-140]	[18-23%]	[40-50%]
Webasto-Edscha	[290-340]	[50-55%]	[>97%]
Sonstige*	[<15]	[<3%]	100%
<b>Summe</b>	<b>[550-650]</b>	<b>100%</b>	

Quelle: Eigene Ermittlungen bei den Anbietern (Magna, Karmann, Webasto-Edscha) bzw. bei den Abnehmern (Sonstige).

\* Heuliez und Inalfa. Zu Gunsten der Beteiligten wurden die kompletten der auf drei Teilsystemzulieferer aufzuteilenden Umsätze für das C3-Dachsystems der Inalfa zugerechnet.

Der relevante Markt ist bereits jetzt außerordentlich konzentriert. Die Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten liegen auf Grundlage der 2009er Umsätze bei [40-50]%. Fast den gesamten Rest der Umsätze vereint Edscha-Webasto etwa zu gleichen Teilen auf sich. Der HHI liegt mit einem Wert von knapp 3900 fast viermal so hoch wie die 1000 Indexpunkte, bis zu denen Märkte als kartellrechtlich grundsätzlich unbedenklich gelten. Nach dem Zusammenschluss läge der HHI sogar bei über 4800 Indexpunkten.

Die Europäische Kommission erachtet einen Zusammenschluss als hochkritisch, wenn die Marktkonzentration vor dem Zusammenschluss 2000 HHI-Indexpunkte übersteigt und zusammenschlussbedingt um deutlich mehr als 150 HHI-Punkte wüchse.<sup>131</sup> Vorliegend läge also das Konzentrationsniveau vor dem Zusammenschluss etwa doppelt so hoch und der zusammenschlussbedingte Anstieg der Konzentration sechsmal so hoch wie das seitens der Europäischen Kommission als hochkritisch erachtete Niveau.

Eine statische Marktanteilsbetrachtung für das dem Zusammenschluss vorangehende Geschäftsjahr vermag die aktuellen Kräfteverhältnisse auf dem Cabrio-Dachsystemmarkt allerdings nur unzureichend darzustellen. Denn diese Marktanteile spiegeln die Marktverhältnisse vor ca. 2 bis 10 Jahren wider, in denen durch Zuschläge bei Ausschreibungen die Grundlage für die heutigen Umsätze gelegt wurde.

<sup>131</sup> Vgl. Rn. 19ff. der Leitlinien Europäischen Kommission zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (2004/C 31/03).

In dieser Zeit, also zwischen 2000 und 2008, ist Magna nach dem Ausstieg von Daimler und Porsche erst ein von beherrschendem Einfluss von Automobilkonzernen unabhängiger Anbieter geworden (2005) und wurde entsprechend erst dann für weitere Automobilkonzerne als Zulieferer attraktiv. Ein genaueres Bild der Marktverhältnisse in der Gegenwart sowie im Prognosezeitraum vermittelt ein Blick auf die Marktanteile, welche sich nicht nur auf Basis der aktuell erlösten Umsätze errechnen, sondern auch jene Umsätze umfassen, die aufgrund von Ausschreibungserfolgen in den letzten Jahren künftig (nach Produktionsstart) zu erwarten sind. Dabei wird zugleich berücksichtigt, dass die Umsätze, welche auf vor längerer Zeit gewonnene Aufträge zurückgehen, produktzyklusbedingt abnehmen, bis die Produktion schließlich nach zumeist sieben Jahren ganz eingestellt wird:

**Tabelle 2: Prognose der Marktanteile auf Basis abgeschlossener Verträge**

	2010	2011	2012
Magna	[23-28%]	[24-29%]	[27-32%]
Karmann	[24-29%]	[24-29%]	[22-27%]
Magna+Karmann	[48-53%]	[50-55%]	[53-58%]
WEC	[48-53%]	[45-50%]	[42-47%]
Sonstige	[<1%]	[<1%]	[<1%]
Marktvolumen [Mio. €]	[650-750]	[700-800]	[650-750]

Stand: Februar 2010. Quelle: Antworten der Automobilhersteller auf Frage 9g und h des Auskunftersuchens vom 24.8.2009 bzw. auf Frage 11 des Auskunftersuchens vom 3.3.2010 sowie Antworten von WEC, Magna und Karmann auf den Auskunftsbeschluss vom 25.2.2010.

Ein Blick über 2012 hinaus ist aufgrund einiger in diesem Jahr 2010 zu vergebender, teils volumenstarker Aufträge, welche 2013 umsatzwirksam werden, nicht mehr hinreichend aussagekräftig.

Im Vergleich zu den Marktverhältnissen in den Jahren vor 2009, die sich in Tabelle 1 ablesen lassen, fällt die relative Stärke der Beteiligten gegenüber der zuvor weit dominierenden WEC auf. Dadurch fällt der extreme Konzentrationsgrad – ausgedrückt im HHI – bis 2012 leicht aber kontinuierlich auf dann reichlich 3400 Punkte. Im Falle eines Zusammenschlusses hingegen wüchse er schon von seinem heutigen Niveau von knapp 3900 Punkten um mehr als 1100 Punkte auf einen Wert von über 5000 an.

Magnas Stärke lässt sich einerseits mit qualitativ guten Produkten erklären, was angesichts der Firmengeschichte als Gemeinschaftsunternehmen der Premiumanbieter Daimler und Porsche (damals unter CTS firmierend) nicht verwundert. Andererseits ist Magna erst seit Ende 2005 keinen Interessenskonflikten mehr ausgesetzt und daher für die Automobilhersteller als Dachlieferant zunehmend eine attraktive Option, zumal Magna als weltweit größter Automobilzulieferer ohnehin bei den Konzernen über hohe Reputation verfügt.<sup>132</sup> Ferner gewinnt das Unternehmen dadurch Anziehungskraft, dass es finanziell als sehr robust gilt, was das Risiko eines Serienrisses bzw. Bandstillstandes deutlich vermindert. Unter anderem deswegen wird Magna auch von den Karmann-Kunden als potenzieller Erwerber favorisiert.<sup>133</sup> Schließlich streben Automobilhersteller – wenn möglich – eine Verringerung ihres Zuliefererkreises an<sup>134</sup>, was finanz- und ressourcenstarken Mehrproduktunternehmen wie Magna einen weiteren Wettbewerbsvorteil verschafft.

Auf der Nachfrageseite ist der Markt weit weniger konzentriert als auf der Angebotsseite, wie Tabelle 3 für den europäischen Markt<sup>135</sup> zeigt:

---

<sup>132</sup> Vgl. insoweit Schreiben von VW vom 3.2.2010 (Blatt B9-13/10-251).

<sup>133</sup> Vgl. Schreiben von BMW vom 26.1.2010 (Blatt B9-13/10-233f.) und Renault vom 28.1.2010 (Blatt B9-13/10-236.) Die Aspekte Nachhaltigkeit, langfristige Stabilität und Zuverlässigkeit wurden bereits im Verfahren B9-84/09 seitens vieler Automobilhersteller mit Blick auf die Cabrio-Dachsystemzulieferer betont.

<sup>134</sup> Vgl. etwa Antwort PSA auf das Auskunftersuchen vom 27.8.2009 (Blatt B9-84/09, A-794 ) oder grundsätzlich die Kernaussage aus der Einkaufsstudie von Roland Berger, wonach die Hälfte der Automobilhersteller die Zahl der Lieferanten reduziert und sich auf Kernzulieferer konzentriert – vgl. DVZ v. 4.7.2009, S. 1.

<sup>135</sup> Insoweit unterscheiden sich die Anteile von den unter 5.2 genannten, welche sich auf die weltweite Cabrio-Produktion beziehen. Die Marktanteile sind dementsprechend vorliegend eher höher, weil amerikanische und japanische Cabrioanbieter in Europa nur in geringem Ausmaß bzw. gar nicht produzieren.

**Tabelle 3:**  
**Nachfrager von Cabrio-Dachsystemen auf dem relevanten Markt**

Konzern	Marke	Cabrio	Dachlieferanten	Marktanteil 2008	
BMW	BMW	1er, 3er, 6er, Z4, Z8	Karmann, WEC	~20%	~24%
	Mini	Mini Cabrio	Karmann	~4%	
	Rolls-Royce	Phantom Drophead	WEC	<1%	
VW	Audi	A3, A4, A5, TT, RS4	Karmann, Magna, WEC	~9%	~22%
	VW	EOS	Webasto	~8%	
	Porsche	Boxster, 911 Cabrio/GT	Magna	~4%	
	Lamborghini	Callardo Spyder, Murcielago	WEC	<1%	
	Bentley	Azure, Continental GTC	Karmann, WEC	<1%	
Daimler	Mercedes	SL, SLK, CLK, SLR, E	Karmann, Magna, WEC	~12%	~19%
	Smart	ForTwo	WEC	~8%	
	Maybach	Landulet	WEC	<1%	
PSA	Peugeot	207 CC, 308 CC	Magna, WEC	~13%	~15%
	Citroen	C3 Pluriel (Semi-Cabrio)	Inalfa	~2%	
GM	Opel	Astra, GT, Tigra Twintop	Magna, Heuliez	~5%	~7%
	Saab	9-3	Magna	~2%	
Ford	Volvo	C70	Webasto/Pininfarina	~3%	~5%
	Ford	Focus CC	Webasto/Pininfarina	~2%	
Renault	Renault	Mégane	Karmann	~3%	~3%
Chrysler	Crossfire	Crossfire	Karmann	~1%	~1%
Fiat	Ferrari	F149, F430, California	Magna, WEC	~1%	~1%
	Alfa Romeo	Spider	Webasto/Pininfarina	<1%	
	Maserati	Spyder	WEC	<1%	
Nissan	Infinity	G37	Karmann	<1%	<1%
Sonstige	Aston Martin, Lotus, Morgan, Jaguar, Wiesmann, Mitsubishi		div.	jeweils <1%	~2%
<b>Summe</b>				100%	100%

Quelle: Statistische Mitteilungen des Kraftfahrzeugbundesamtes. Daten für Neuzulassungen im Jahr 2008 sowie Auskünfte der mit Auskunftersuchen vom 24.8.2009 befragten Zulieferer und Automobilhersteller.

Anmerkung: Marktanteile verstehen sich als Mengenanteile. Mengen in Abwesenheit exakter Daten für 2008 hochgerechnet aus Durchschnittsdachnachfrage für den Produktionszeitraum gem. Ausschreibung. In 2008 verkaufte, aber vorher produzierte Cabrios sind noch aufgeführt, tragen allerdings nicht mehr zum Marktanteil bei.

### 7.2.3 Zunehmende Symmetrie der Anbieter

Anbieter mit ähnlicher Marktposition und ähnlichen Ressourcen dürften eine vergleichbare Vorstellung darüber haben, wie das koordinierte Marktergebnis aussehen sollte. Je symmetrischer die Unternehmen sind, umso eher ist auch davon auszugehen, dass sich die Anreize der Unternehmen aufgrund vergleichbarer Gewinnauswirkungen von wettbewerblichen Vorstößen bzw. nachfolgenden Sanktionsmaßnahmen ähnlich sind. Die Symmetrie kann sich auf verschiedene Faktoren beziehen, die im Einzelfall von unterschiedlicher Bedeutung sein können. Zu betrachten sind in diesem Zusammenhang nicht nur die Marktanteile, sondern auch andere Faktoren, die für die Kollusionswahrscheinlichkeit auf einem Markt relevant sind.

Beispielsweise beeinflussen unterschiedliche Technologien und Kostenstrukturen sowohl den Anreiz, vom Parallelverhalten abzuweichen, als auch die Möglichkeiten, auf Wettbewerbsvorstöße zu reagieren. Ein Unternehmen, das zu niedrigeren Kosten produziert als seine Konkurrenten, kann von einem niedrigeren Preis mehr profitieren als die Konkurrenten. Zudem können niedrigere Preise für die Unternehmen mit höheren Kosten bereits zu Verlusten führen. Das vorstoßende Unternehmen müsste eine Gegenreaktion entsprechend weniger fürchten.<sup>136</sup> Eine Koordinierung wird allerdings nicht unbedingt bereits deshalb erschwert, weil die Oligopolmitglieder sich in einigen Merkmalen unterscheiden. Entgegen dem Vortrag von Magna<sup>137</sup> kommt es für die Kollusionswahrscheinlichkeit auf dem hier relevanten Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen nicht auf Merkmale wie den weltweiten Umsatz und die Gesamtproduktpalette der jeweiligen Unternehmensgruppen an. Für die Kollusionswahrscheinlichkeit sind vielmehr die nachfolgend dargestellten Faktoren von Bedeutung.<sup>138</sup>

Magna und Karmann einerseits und WEC andererseits unterscheiden sich mit Blick auf die Marktanteile, das beschäftigte Personal sowie auf die Anzahl der Entwicklungs- und der Produktionsstandorte deutlich voneinander. Die Anbieter ähneln sich aber bereits heute auf dem relevanten Markt hinsichtlich ihres Produktportfolios und ihrer technologischen Kompetenz.

Noch bestehende Asymmetrien würden bei einem Zusammenschluss von Magna und Karmann eliminiert. Es bildete sich ein überaus symmetrisches Duopol heraus

---

<sup>136</sup> Vgl. ausführlich *Schwalbe, U., Zimmer, D.* (2006), Kartellrecht und Ökonomie, S. 269 ff. sowie die dort angegebenen Quellen.

<sup>137</sup> Schriftsatz vom 17.5.2010, S14.

<sup>138</sup> Vgl. insoweit BGH, Urteil vom 20.4.2010, KVR 1/09 – „Phonak/GN Store“, Rn. 65.

und zwar mit Blick auf eine ausgewogene Marktposition heute und in den nächsten Jahren, auf die technologische Leistungsfähigkeit, die Anzahl der Mitarbeiter und auf die Ertragsituation.

Wie im vorangehenden Kapitel gezeigt, ist WEC innerhalb des Oligopols derzeit das nach Marktanteilen ([50-55]%) mit Abstand führende Unternehmen, wobei der Marktanteil nach derzeitigen Erkenntnissen in den nächsten Jahren moderat auf [42-47]% zurückgehen wird. Magna und Karmann sind ähnlich positioniert und folgen mit schwankenden Umsatzprognosen mit Marktanteilen zwischen jeweils [24-31]%. Nach dem Zusammenschluss wäre der Markt zwischen Magna/Karmann und WEC nahezu hälftig aufgeteilt. Im Gegensatz zur Behauptung von Magna hat der BGH<sup>139</sup> selbst mit Blick auf den Nachweis eines bereits bestehenden wettbewerbslosen Oligopols keinesfalls festgestellt, dass es auf die Marktanteile zu einem gewissen Zeitpunkt nicht ankomme. Vielmehr könne die Verteilung der Marktanteile, insbesondere ihre Angleichung, im Rahmen der Gesamtwürdigung neben anderen Kriterien berücksichtigt werden. Allerdings geht es vorliegend um die Frage, ob nach dem Zusammenschluss die Entstehung eines wettbewerbslosen Duopols zu erwarten ist. Hier ist die Tatsache, dass beide Unternehmen erstmalig über eine ähnlich auskömmliche Marktposition verfügen werden, durchaus von Relevanz für die Bereitschaft der Unternehmen, in Wettbewerb zueinander zu treten. Im Phonak/GN Store Fall waren die Marktverhältnisse grundlegend anders: Neben den drei (unterschiedlich) großen Oligopolisten waren sechs weitere Anbieter mit Marktanteilen von insgesamt knapp 20% im Markt aktiv. Der Zusammenschluss hätte zur Reduktion der Außenwettbewerber von sechs auf fünf geführt und die Kräfteverhältnisse innerhalb des Triopols derart verschoben, dass weiterhin zwei Unternehmen eine ähnliche Marktstellung inne hätten und ein Unternehmen eine moderat abweichende. Damit lagen nach Ansicht des BGH keine Anhaltspunkte dafür vor, dass eine zusammenschlussbedingte Marktanteilsverschiebung den zuvor wirksamen Binnenwettbewerb beeinträchtigen würde.<sup>140</sup> Im Gegensatz zum Hörgerätemarkt verengte sich der relevante Anbieterkreis vorliegend auf zwei Unternehmen vergleichbarer Produktpalette, Fähigkeiten und Erlös- bzw. Gewinnsituation auf dem relevanten Markt.

Magna, WEC und Karmann sind weltweit aufgestellt, haben aber ihren Schwerpunkt in Europa. Allerdings unterscheiden sich die Unternehmen etwas hinsichtlich ihrer

---

<sup>139</sup> Beschluss vom 20.4.2010, KVR 1/09 – „Phonak/GN Store“, Rn. 57.

<sup>140</sup> Beschluss vom 20.4.2010, KVR 1/09 – „Phonak/GN Store“, Rn. 87.



regionalen Präsenz: In Nordamerika sind Magna und Karmann mit Entwicklungs- und Produktionsstandorten vertreten, in Japan Magna und WEC.

Im relevanten europäischen Markt verfügt WEC über zwei Entwicklungsstandorte (beide in Deutschland), Karmann und Magna über jeweils einen (auch in Deutschland). Weiterhin verfügt WEC europaweit über sieben Produktionsstandorte (zwei in Deutschland, jeweils einer in Italien, Polen Portugal, Rumänien und in der Slowakischen Republik). Magna produziert an fünf Standorten Cabrio-Dachsysteme (drei in Deutschland, je einer in Polen und in Belgien), Karmann nur an zweien (Osnabrück, Polen).

Es zeigt sich demzufolge, dass alle drei relevanten Anbieter in Deutschland entwickeln und auch produzieren, gleichzeitig aber in den vergangenen Jahren Fertigungsstandorte in Billiglohnländern aufgebaut haben, so dass von ähnlichen Lohnkostenstrukturen der Marktteilnehmer ausgegangen werden kann.

Dies gilt auch für die Produktionstechnologie der Anbieter (vgl. 4.4). Seit dem Zusammenschluss von Webasto und Edscha verfügen alle Anbieter über eine eigene Textilfertigung und sind insoweit nicht auf Zulieferer angewiesen.<sup>141</sup> Die Wertschöpfungstiefe liegt je nach Dach durchweg zwischen 15 und 30%.

Hinsichtlich der Beschäftigtenzahlen unterscheiden sich die Oligopolisten deutlich. Europaweit beschäftigt WEC ca. 1350 Mitarbeiter, darunter ca. 150 im Bereich Entwicklung. Die Dachsystemsparte von Magna beschäftigt ca. 500 Personen und die von Karmann ca. 775, darunter jeweils zwischen 75 und 100 Arbeitskräften im Bereich Forschung und Entwicklung. Nach dem Zusammenschluss würden sich die Beschäftigtenzahlen stark angleichen; beide Unternehmen verfügten über eine ähnlich hohe Beschäftigtenzahl von ca. 1200 Mitarbeitern.

Mit Blick auf ihre Produktpalette bzw. Kompetenzen sind sich die drei marktrelevanten Unternehmen Magna, Karmann und WEC hingegen ähnlich, wie ein Blick auf die zwischen 2002 und 2009 mit Cabrio-Dachsystemen belieferten Modelle zeigt:

---

<sup>141</sup> Antwort Parat v. 7.9.2009 und Webasto vom 2.11.2009 (Blatt B9-84/09 V-209).

**Tabelle 4: Dachtypen\* der seitens der relevanten Marktteilnehmer belieferten Cabrios:**

Belieferte Modelle	Gesamt	Soft-Top	Anteil Soft-Top	RHT	Anteil RHT
Magna	18	13	72%	5	28%
Karmann	19	12	63%	7	37%
WEC	36	23	64%	13	36%
<b>Gesamt</b>	<b>73</b>	<b>48</b>	<b>66%</b>	<b>25</b>	<b>34%</b>

Quelle: Antworten Zulieferer auf das Auskunftersuchen vom 24.8.2009.

\* ohne Semi-Cabriodachsysteme (n=3).

Es zeigt sich, dass keiner der Oligopolisten auf ein bestimmtes Segment des Cabrio-Dachsystemmarktes spezialisiert ist. Schließlich wird allen drei Anbietern seitens der befragten Automobilhersteller eine hohe Produktkompetenz bescheinigt. Die mit Abstand meisten Patente im Bereich Cabrio-Dachsysteme hält jedoch Karmann [ca. 1000], nur etwa halb so viele Patente halten WEC und Magna mit jeweils [ca. 500].<sup>142</sup>

#### 7.2.4 Interaktionen auf dem Markt (Ausschreibungsmarkt)

Im Hinblick auf die Kollusionswahrscheinlichkeit sind vor allem drei Aspekte der Interaktionen zwischen den Teilnehmern auf dem Cabrio-Dachsystemmarkt relevant, nämlich wiederholte Interaktionen, Auftragsvolumina und der Einfluss von Ausschreibungen.

Die Wahl des geeigneten Zulieferers von Cabrio-Dachsystemen erfolgt zumeist über Ausschreibungen. In den wenigen Fällen, in denen nicht ausgeschrieben wurde, wurde seitens der befragten Automobilhersteller insbesondere hingewiesen auf spezifische Fähigkeiten, gute Erfahrungen und regionale Präsenz. Die Vergabe des Auftrags erfolgt regelmäßig nur an einen Anbieter, das ansonsten im Automobilzuliefer-Bereich häufig praktizierte Dual Sourcing, d.h. die Wahl zweier Lieferanten, ist im Bereich Cabrio-Dachsysteme nicht zu beobachten.

Bei den Ausschreibungen für Cabrio-Dachsysteme wird häufig mehrstufig vorgegangen. Zunächst werden alle möglicherweise in Frage kommenden Zulieferer zu einem sogenannten Konzeptworkshop eingeladen. Hier stellen die Automobilhersteller das geplante Cabrioprojekt allen anwesenden Zulieferern vor und spezifizieren ihre Erwartungen aus Sicht der verschiedenen Abteilungen (Beschaffung, technische Entwicklung und Qualität). Bei den Konzeptworkshops finden also persönliche Kontakte zwischen den Anbietern von Cabrio-Dachsystemen

<sup>142</sup>

Antworten auf das Auskunftersuchen vom Bundeskartellamt im Verfahren B9-84/09 vom 24.8.2010.

statt. Sie haben die Möglichkeit, die Reaktionen und Fragen der Konkurrenten zu beobachten und sich auszutauschen, so dass bereits an dieser Stelle von einer hohen Transparenz (siehe dazu auch unter 7.2.6.) ausgegangen werden kann.

Sodann sind die Anwesenden aufgefordert, innerhalb der gemachten Vorgaben ein Dachkonzept für das Cabrio zu entwickeln und ein entsprechendes Angebot einzureichen. Die Dachsystemhersteller arbeiten zunächst parallel mit den Design- und Ingenieursabteilungen der Automobilhersteller zusammen. Anschließend passen die Zulieferer das Dachsystem in ihrer Forschungs- und Entwicklungsabteilung an.

Hat sich der Automobilhersteller nach der Konzeptphase für das Modell eines Cabriodach-Herstellers entschieden, kommt es zu einer Ausschreibung betreffend der Serienentwicklung und Fertigung dieses Daches.<sup>143</sup> Wiederum wird zunächst eine Liste solcher Cabriodach-Hersteller zusammengestellt, die insbesondere aus technischen und qualitativen Gesichtspunkten in Betracht kommen. Jene erhalten die gleichen, weitgehend standardisierten Anfrageunterlagen bzw. Lastenhefte – bisweilen sogar automatisiert über ein Online-Portal. Soweit der einzelne Dachlieferant Interesse hat, kann er innerhalb einer gesetzten Frist ein Angebot abgeben. Dieses besteht dann wiederum aus einem technischen und einem kaufmännischen Teil.

Eingehende Angebote werden mit dem vorgegebenen Ziel verglichen und entsprechend der jeweiligen Entfernung der Angebote von den Zielvorgaben wird intern entschieden, mit welchen Lieferanten in die Detailverhandlung eingestiegen wird. Dabei erfolgt ein grober Abgleich der Angebotsinhalte mit den Anfrageinhalten.

Stehen die Lieferanten für die erste Verhandlungsrunde fest, erfolgt ein detaillierter Angebotsabgleich in technischer und kaufmännischer Hinsicht. In dieser Phase werden zahlreiche Verhandlungen geführt, bis die technischen Anforderungen erfüllt sind. Dann folgt die Verhandlung über den Preis. Hierfür lässt sich die Automobilindustrie die Angebote regelmäßig detaillieren und Ansätze etwa für Investitionen, Prototypen, Entwicklung, Material oder jährlichen Einsparungen ausweisen. Anschließend werden die Bieter im Rahmen von Benchmarking-Wettbewerben bei jedem der Angebote mit dem entsprechend besten (Teil-)angebot, dem sog. „best ball“, konfrontiert.<sup>144</sup> Die Oligopolisten erhalten also während der

---

<sup>143</sup> Selten kam es in der Vergangenheit vor, dass sich der Automobilhersteller für einen anderen Dachhersteller als den Konzeptentwickler entscheidet – etwa weil keine Einigung über den Preis erzielt werden konnte oder weil eine zuverlässige Belieferung in der Zukunft nicht erwartet wurde.

<sup>144</sup> Vgl. Schreiben der Automobilhersteller [...] (Blatt B9-84/09, A-63ff.), [...] (Blatt B9-13/10, A-43), [...] (Blatt B9-13/10-69), [...] (Blatt B9-13/10, A-119), [...] (Blatt B9-13/10, A-169) und [...] (Blatt B9-84/09, A-182).

Preisverhandlungsphase Kenntnis über die Konditionen der Konkurrenten, so dass mögliche Abweichungen von einer Koordinierung beobachtbar wären. Derzeit ist zwar noch unklar, welches Unternehmen bei bestimmten Kostenblöcken das günstigste Angebot abgibt. Dies würde sich in einem Duopol jedoch ändern.

Der Wettbewerb in Ausschreibungsmärkten zeichnet sich grundsätzlich durch bestimmte, typische Charakteristika aus, durch die er sich vom Wettbewerb in konventionellen Märkten unterscheidet. Ausschreibungen ermöglichen es den Nachfragern, die „Spielregeln“ derart vorzugeben, dass eine maximale Wettbewerbsintensität zu erwarten ist. Zudem findet der Wettbewerb zum Zeitpunkt der Auftragsvergabe immer wieder von Neuem statt – jedenfalls soweit es keine Kapazitätsbegrenzungen gibt und die Wettbewerber über vergleichbares Know-How verfügen. In Abwesenheit von Größenvorteilen (Economies of Scale), d.h. ohne sinkende Durchschnittskosten bei Ausweitung der Produktion, können auch Wettbewerber mit niedrigem Marktanteil durch ihre Gebote erheblichen Einfluss auf die Preise ausüben bzw. eine effektive Beschränkung der Marktmacht der marktstarken Unternehmen bewirken, soweit sie aus Sicht der Nachfrager qualitativ vergleichbar und vertrauenswürdig sind.<sup>145</sup>

Diese Aussagen treffen indes nur unter der Annahme von Nichtkollusion unter den insoweit relevanten Marktteilnehmern zu. Im Falle einer Kollusion der Marktteilnehmer lassen sich jene nicht mehr gegeneinander ausspielen und der entsprechende Markt entfernt sich von seinem Wettbewerbsgleichgewicht.

Eine generalisierende Aussage, dass Ausschreibungsmärkte durch ein geringeres Risiko der Kollusion gekennzeichnet sind als „normale“ Märkte, ist – entgegen dem Vortrag der Beteiligten<sup>146</sup> – nicht gerechtfertigt. Vielmehr können Ausschreibungsmärkte die Gefahr der Kollusion sogar fördern, weil die Transparenz hoch und die Zahl der Wettbewerbsparameter bei an sich differenzierten Produkten im Vergleich zu „anonymen“ Märkten wieder deutlich verringert ist (vgl. insoweit die Ausführungen zu 7.2.6). Differenzierte Produkte wie vorliegend etwa Soft-Tops verschiedener Faltung oder RHT unterschiedlicher Teiligkeit erschweren zwar grundsätzlich eine Verhaltenskoordinierung, da über mehrere Parameter Einigkeit erzielt werden müsste. Bei Ausschreibungen für Cabrio-Dachsysteme entfallen aber aufgrund der detaillierten Vorgaben der Automobilhersteller der Mengenwettbewerb als auch – jedenfalls zu einem bedeutenden Teil – der Innovationswettbewerb. Letzterer kann nur innerhalb der engen Vorgaben der Automobilhersteller bzw. derer

---

<sup>145</sup> Anders stellte sich die Situation bei Vorhandensein von Economies of Scale dar.

<sup>146</sup> Blatt B9-13/10-77.

detaillierten Lastenhefte stattfinden. Einzig der Preis, die Qualität und die Zuverlässigkeit spielen noch eine Rolle. Dabei sind die seitens der Nachfrager empfundene Zuverlässigkeit der Zulieferer sowie ihr Qualitätsniveau nicht kurzfristig zu verändern. Vielmehr bedarf es für entsprechende Veränderungen der Wahrnehmung bzw. für den Aufbau von Marktreputation längere Zeit, was Kollusion unter den etablierten Anbietern erleichtert.

Eine implizite Koordinierung ist nur möglich bzw. hinreichend stabil, wenn die Anbieter sich wiederholt im Markt begegnen, miteinander im Wettbewerb stehen und ihnen nicht bekannt ist, ob ein Ende ihrer Begegnungen absehbar ist. Finden die Interaktionen nur sporadisch oder mit großem zeitlichem Abstand statt, kann eine Reaktion der Oligopolmitglieder auf ein abweichendes Verhalten erst mit erheblicher Verzögerung erfolgen.

Demzufolge ist die Wahrscheinlichkeit einer stabilen Koordinierung auf Märkten mit häufigen typischen Transaktionen im Allgemeinen höher als auf Märkten mit sehr unregelmäßigen und, bezogen auf das gesamte Marktvolumen, sehr großen Aufträgen (sog. lumpy orders). Zudem ist eine Koordinierung einfacher, je standardisierter die Produkthanforderungen der Nachfrager sind und je mehr Kontakte zwischen den Anbietern stattfinden.

Im hier betrachteten Europäischen Markt für Cabrio-Dachsysteme schwanken die Auftragswerte je nach Serienumfang beträchtlich, erreichen aber über den Gesamtzeitraum bisweilen Werte in (niedriger) dreistelliger Millionenhöhe. Der Wettbewerb findet zu dem Zeitpunkt statt, an dem ein Auftrag – im Bereich der Cabrio-Dachsysteme je Modell exklusiv und über ca. sieben Jahre – vergeben wird. Dieser Zeitpunkt geht dem Beginn der Serienproduktion angesichts längerer Entwicklungszeiten regelmäßig ca. 2-3 Jahre voraus. Vorliegend sprechen die bisweilen sehr volumenstarken Aufträge grundsätzlich eher gegen Kollusion, weil die Abweichungsgewinne entsprechend hoch sind.

Allerdings begegnen sich die Anbieter regelmäßig als Konkurrenten im Ausschreibungsprozess der Automobilhersteller, in Europa finden ca. 5-10 Ausschreibungen pro Jahr statt. Ein Abweichen vom koordinierten Verhalten könnte also relativ zeitnah sanktioniert werden. Die regelmäßige Auftragsvergabe verbessert zudem die Prognostizierbarkeit der Kollusionsgewinne, so dass ein Abweichen und ein damit verbundener, einmalig höherer Gewinn jedenfalls nicht dadurch attraktiver wird, dass zukünftige Kollusionsgewinne mit besonders hoher Unsicherheit behaftet sind.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die vorliegenden Merkmale der Interaktion der Marktteilnehmer kollusives Verhalten keineswegs ausschließen (etwa aufgrund hoher Auftragsvolumina), sondern auch begünstigen: Einerseits treffen die Akteure regelmäßig aufeinander, andererseits erhöhen Ausschreibungen die Transparenz im Markt und reduzieren die Heterogenität der Produkte.

## 7.2.5 Kapazitätsschranken

### 7.2.5.1 Produktion

Cabrio-Dachsysteme werden mittels projektspezifischen Einzweckanlagen hergestellt. Dabei folgt die Produktion der Dachsysteme exakt der Produktion der entsprechenden Automobile, die als „Modeartikel“ am Anfang ihres Lebenszyklus bei weitem den höchsten Absatz haben und demnach für den Rest ihrer Lebensdauer stark abfallen. Die Schwankungen in der Auslastung sind bei Cabriolets deutlich größer als bei „normalen“ Automodellen. Bei einem gewöhnlichen Modell nimmt die Auslastung nach den ersten beiden Jahren um ca. 10-15% ab, während sie bei einem Cabrio nach zwei Jahren bereits um bis zu 50% sinken kann.

Bei den Ausschreibungen wird eine bestimmte Kapazität eingefordert und zwar als sog. „Kammlinie pro Jahr“ sowie als „maximale Tagesstückzahl“, welche geringfügig über der auf einen Tag herunter gerechneten durchschnittlichen Kammlinie liegen kann. Da diese laufzeitbedingt schwanken und zum Modellauslauf stark abfallen kommt es zu großen Unterauslastungen der Maschinen.<sup>147</sup> Allerdings muss der Zulieferer eine bestimmte Produktionskapazität für ein Projekt über den vorgegebenen Lebenszyklus sicherstellen. Daraus folgt, dass freie Produktionsanlagen nicht für zusätzliche Aufträge verwendet werden können.

Im Hinblick auf den mit der Schaffung neuer Produktionskapazitäten verbundenen Aufwand<sup>148</sup> benötigte der Dachhersteller bei einer Serie mit geringer Stückzahl, wie dies etwa bei den Aston Martin Cabrios der Fall ist, lediglich eine kleine Produktionslinie, deren Bau (im Fall einer Errichtung auf der grünen Wiese) innerhalb von 6 Monaten und mit einem Kostenaufwand von höchstens 1,5 - 2 Mio. € möglich wäre. Für die Fertigung großer Stückzahlen, wie sie etwa für den Mercedes-Benz SLK oder die BMW 3-er Serie notwendig sind, wäre eine größere und im Falle von RHTs komplexere Fertigungsanlage erforderlich. Diese müsste bei der Fertigung den just-in-time und den just-in-sequence Anforderungen seitens der Automobilhersteller Rechnung tragen können. Die Anbieter schätzen, dass sich in

---

<sup>147</sup> Antwort Karmann vom 8.9.09 (Blatt B9-84/09, Z-251).

<sup>148</sup> Antwort Webasto vom 7.9.09 (Blatt B9-84/09, Z-699).

dieser Konstellation der finanzielle Aufwand des Cabrio-Dachherstellers für eine Großfertigungsproduktionslinie auf 5 Mio. € und der zeitliche Aufwand auf max. 1-2 Jahre belaufen würde.

Allerdings geben die Cabrio-Dachhersteller einmütig an, bei attraktiven Ausschreibungen eine neue Produktionsanlage in Betrieb zu nehmen. Dies ist einerseits ein Wettbewerbsvorteil, weil es die Installation in der Nähe des Produktionsstandortes des Automobilherstellers ermöglicht, was mit Logistikkvorteilen verbunden ist. Andererseits sind Investitionen im oben benannten Umfang nötig, welche bei einer Großserie etwa 2-3% des Cabriodach-Umsatzes ausmachen. Dies erscheint vor dem Hintergrund der Preisunterschiede in den Ausschreibungen von 10-15% indes nicht gravierend.

Mithin verschaffen Überkapazitäten keinen (soweit alle Produktionshallen mit – wenn auch unausgelasteten – Produktionslinien belegt sind) oder nur einen geringen Wettbewerbsvorteil (soweit komplette Hallen ungenutzt sind). Andersherum sind ausgelastete Kapazitäten kein bedeutender Wettbewerbsnachteil. Daher sind Produktionskapazitäten mit Blick auf die Verhandlungen zwischen Zulieferern und Automobilherstellern entgegen der im übrigen nicht weiter substantiierten Auffassung der Anmelder kaum von Relevanz.

#### *7.2.5.2 Entwicklung*

Während der Aufbau neuer Produktionskapazitäten keine ernsthaften Bedenken hinsichtlich von Engpässen aufwirft, zeigt sich mit Blick auf die Entwicklungskapazitäten ein differenzierteres Bild.

Einerseits ist der notwendige Grundstock an personengebundenem und betriebsspezifischen Know-How in den Unternehmen vorhanden. Andererseits wurden in den vergangenen Jahren seitens der Hersteller von Cabrio-Dachsystemen europaweit zahlreiche Entwicklungsmitarbeiter entlassen. Webasto, Edscha, Karmann und Magna haben sich seit Ende 2007 jeweils von [mindestens 20] ihrer ursprünglichen Entwicklungsmitarbeiter getrennt, was insgesamt über 150 Mitarbeiter ausmacht.

Im Laufe der Ermittlungen in diesem Verfahren bat Magna die Beschlussabteilung zu prüfen, ob nicht zwei Dachkonzeptaufträge an Karmann ausgelagert werden könnten. Denn die eigenen Entwicklungskapazitäten reichten trotz Beauftragung externer Dienstleister (Ingenieurbüros) – denen allenfalls Teilbereiche der Entwicklung übertragen würden – aufgrund zahlreicher Konzeptaufträge nicht aus und eine für die Bearbeitung der Konzeptaufträge nötige, kurzfristige und temporäre

Erweiterung der Entwicklungskapazität sei schwierig.<sup>149</sup> Offenbar sind die seinerzeit zu viel freigesetzten Mitarbeiter nicht ohne weiteres wieder am Arbeitsmarkt zu rekrutieren. Intern scheint der einschlägige Produktionsfaktor Wissen ebenfalls nicht ohne Weiteres und schon gar nicht kurzfristig duplizierbar zu sein.

Edscha hat im Jahr 2005 einmal von der Abgabe eines Angebotes absehen müssen, weil der Entwicklungs- und Projektbereich aufgrund anderer Entwicklungsprojekte ausgelastet war.<sup>150</sup>

Offenbar scheinen Entwicklungskapazitäten – entgegen der Erkenntnisse aus dem Verfahren B9-84/09 oder auch als Folge des Zusammenschlusses – durchaus knapp und im übrigen weder kurzfristig noch umfassend erweiterbar zu sein.

### 7.2.6 *Transparenz*

Positiv auf die Stabilität eines Parallelverhaltens wirkt sich ferner die Transparenz eines Marktes aus. Dieses Kriterium ist insgesamt von zentraler Bedeutung, da es ausschlaggebend für die Beobachtbarkeit des Marktverhaltens aller Akteure ist. Der Grad der Transparenz eines Marktes wird von vielen anderen Marktstrukturmerkmalen mit beeinflusst und bestimmt. So ist der Grad der Transparenz z.B. höher, wenn die Produktspezifikationen nachfrageseitig festgelegt sind oder die Zahl der Anbieter niedrig ist.

Weil die meisten Aufträge standardisiert ausgeschrieben werden, Konzeptworkshops stattfinden und der Markt hochkonzentriert ist, ist der Markt für Cabrio-Dachsysteme hochtransparent. Während der Konzeptworkshops treffen sich die Anbieter und haben Gelegenheit, miteinander in Kontakt zu treten. Aus den standardisierten Ausschreibungsunterlagen gehen Eckpunkte wie die technischen Erwartungen, die Liefer- bzw. Laufzeiten sowie die zu liefernde Anzahl an Cabrio-Dachsystemen regelmäßig hervor. Schließlich werden die Zulieferer in den Detailverhandlungen mit den Angeboten des Wettbewerbs konfrontiert, um den vorausgewählten Lieferanten zu Preiszugeständnissen zu bewegen.

Eindrucksvolles Zeugnis der Markttransparenz sind die der Beschlussabteilung seitens der Marktteilnehmer übersendeten Übersichten der ausgeschriebenen Fahrzeuge und der letztlich erfolgreichen Bieter.<sup>151</sup> Die seitens der Zulieferer

---

<sup>149</sup> Blatt B9-13/10-539.

<sup>150</sup> Antwort Edscha vom 4.9.2009 (Blatt B9-84/09 Z-117).

<sup>151</sup> Obwohl den jeweils unterlegenen Ausschreibungsteilnehmern das Ergebnis der Ausschreibung nicht mitgeteilt wird, wissen diese regelmäßig innerhalb kurzer Zeit, welcher Teilnehmer erfolgreich war. Vgl. Schreiben [...], vom 19.8.2009.



übermittelten Daten zu den Ausschreibungen der letzten Jahre korrespondieren im Großen und Ganzen mit den seitens der Automobilhersteller übermittelten Antworten. Dies belegen die Antworten von Magna<sup>152</sup> im Rahmen des Auskunftersuchens vom 24.8.2009 bzw. die im vorliegenden Verfahren eingeführten Übersichten<sup>153</sup>, in der sämtliche Cabriodach-Ausschreibungen mit letztlich erfolgreichem Bieter aufgeführt sind, oder die seitens Edscha im Rahmen eines Vorverfahrens am 16.6.2008 übermittelte Übersicht bezüglich aller Ausschreibungen, deren Gesamtwert und die jeweils erfolgreichen Bieter. Auch WEC verfügt – wie die Anmeldung B9-84/09 zeigt – über detaillierte Kenntnisse der Geschäfte ihrer Wettbewerber. Die eingereichten Übersichten kommen den seitens der Beschlussabteilung ermittelten Daten sehr nahe.

Infolge eines intensiven Kontaktes zwischen Hersteller und Abnehmer, insbesondere im Stadium der Konzepterstellung, besteht die Möglichkeit, viel über die Aktivitäten der Wettbewerber zu erfahren. Rückkopplungen über die Preisvorstellungen der Konkurrenten erhalten die Bieter bei den typischen Nachverhandlungen der Angebote, in denen versucht wird, die Anbieter gegeneinander auszuspielen (vgl. oben zu 7.2.4).

Auch über die seitens der Konkurrenten angebotenen Konditionen erhalten die Oligopolisten im Vergabeverfahren während der Preisverhandlungsphase Kenntnis, wenn die Bieter mit den „best balls“ konfrontiert werden. Derzeit ist noch unklar, welches Unternehmen bei bestimmten Kostenblöcken das günstigste Angebot abgibt. Dies würde sich in einem Duopol ändern.

### 7.2.7 Marktphase

Stabile Marktbedingungen machen Märkte anfälliger für ein Parallelverhalten. Ausschlaggebend hierfür ist, dass für die Marktteilnehmer die Marktentwicklungen besser vorhersehbar sind und zudem mögliche Abweichungsversuche leichter als solche zu identifizieren und zu ahnden sind. Aus diesem Grund ist auch die Marktphase von Relevanz.

Die Gewinnaussichten in der Zukunft sind eine notwendige Bedingung für Kollusion. Bei einer rein statischen Betrachtung besteht bei Kollusion in wachsenden Märkten eine höhere Gewinnaussicht als bei Kollusion in stagnierenden Märkten. Hinreichende Bedingung hierfür ist, dass die Marktverhältnisse gut prognostizierbar,

---

<sup>152</sup> Betreffend die Fragen 15, 17 und 18 des Auskunftersuchens.

<sup>153</sup> Z.B. Blatt B9-13/10-230 (Anlage 4 zur Anmeldung) oder Blätter B9-13/10-512f. und 527: Auftragsvergaben an Webasto/Edscha.

Abweichungen von einer Einigung auffällig und sanktionierbar sind sowie die Kollusion nicht von außen gestört werden kann. Unter diesen Gesichtspunkten ist eine Verhaltenskoordinierung in frühen Marktphasen wenig wahrscheinlich, da das Marktvolumen dynamisch wächst und von Marktzutritten gekennzeichnet ist. Eine stabile Verhaltenskoordinierung erfordert jedoch die verlässliche Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Marktverhältnisse. Diese sind aber in der Innovations- und Wachstumsphase schwieriger einzuschätzen als in der Ausreifungs-, Stagnations- oder Rückbildungsphase eines Marktes.

Märkte mit ausgereiften Produkten, sind daher grundsätzlich anfälliger für Koordinierungen als innovationsgetriebene Wachstumsmärkte. Denn in den Letztgenannten reagiert die Nachfrage auf Innovationen und wächst mit sinkender Stückkostenzahl deutlich an, während in der Stagnations- und Ausreifungsphase keine bahnbrechenden Innovationen für Nachfrageschübe sorgen können. Vielmehr führen die Produkt- und Prozessinnovationen in späteren Marktphasen zwar zu einem Wettbewerbsvorteil, jedoch nicht mehr zu einem Wachsen des Marktvolumens. Markteintritte – d.h. Störpotenziale von außen – werden bei stagnierenden Marktvolumina und einer etablierten Anbieterstruktur zunehmend unwahrscheinlich. In dieser Situation erkennen die Marktteilnehmer, dass höhere Marktanteile nur noch auf Kosten der Wettbewerber erreicht werden und mit ruinösem Wettbewerb verbunden wären, in dem es keine Gewinner gibt. Auf der anderen Seite wachsen bei Kollusion die Aussichten auf ein dauerhaft verbessertes Ergebnis auch in einem stabilen Markt, so dass insgesamt ein erhöhter Kollusionsanreiz in reiferen Märkten zu erwarten ist.

Der Markt für Cabrio-Dachsysteme ist durch die strategische Entscheidung der Automobilhersteller entstanden.<sup>154</sup> Die meisten Automobilhersteller beschlossen zum Ende des letzten Jahrhunderts im Zuge des damaligen Outsourcing-Trends und der Konzentration auf Kernkompetenzen, die Cabrio-Dachsysteme auszulagern. Allerdings fanden sie bis auf Karmann keine geeigneten Unternehmen, so dass Edscha (1985 unterstützt von BMW; vgl. 5.2.1), Magna (1995 als Gemeinschaftsunternehmen von Porsche und Daimler; vgl. Kap. 2.1) und schließlich Webasto (Ende der 1990er unterstützt von Daimler und gestärkt durch die Übernahme des italienischen Anbieters „Open Air Systems“; vgl. Kap. 3.1) in den Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen eintreten konnten.

---

<sup>154</sup>

Vgl. Anmeldung, S. 7 sowie Schreiben der Webasto vom 2.11.2009, S. 5 (Blatt B9-84/09).

Die Nachfrage nach Cabrio-Dachsystemen ist relativ stabil. Seit 2002 wurden für den europäischen Markt durchschnittlich 6 Aufträge pro Jahr im Umfang von durchschnittlich jeweils 100.000 Dächern pro Auftrag über den Produktzyklus hinweg ausgeschrieben. Der Wert der Ausschreibungen lag meist zwischen 50 Mio. € und 250 Mio. €. Die Gesamtnachfrage nach Cabrios in den kommenden Jahren (und damit auch ihre eigene Nachfrage nach Cabrio-Dachsystemen) wird in den internen Studien der Automobilhersteller als relativ stabil eingeschätzt.<sup>155</sup>

Die Cabrio-Dachsysteme scheinen ausgereift und technisch anspruchsvoll. Innovationen finden zwar regelmäßig statt, sie sind allerdings nicht als bahnbrechend in dem Sinne zu bezeichnen, dass sie eine wahre „Flut“ neuer Aufträge begründen könnten und somit Kennzeichen eines Marktes in der Expansions- bzw. Wachstumsphase wären. Vielmehr beziehen sie sich auf kleine Komfortmerkmale wie bessere Isolierung, Beladehilfen, Regenrinnen etc.

Der Markt befindet sich nach all dem in der Ausreifungsphase, in der sich der Wettbewerb verschärft und Rationalisierungsdruck entsteht. Kennzeichen ist eine hohe Wettbewerbsintensität. Die Unternehmen können ihre Marktposition praktisch nur noch zu Lasten ihrer Wettbewerber verbessern. In dem Maße, wie Innovationsmöglichkeiten abnehmen, steigt der Druck zur Kostensenkung und ineffiziente Anbieter müssen unter Umständen den Markt verlassen, was zu einer – vorliegend auch beobachtbaren – Konzentration des Angebots führt.

Der jüngste Anbieter, Webasto, konnte sich nicht nachhaltig durchsetzen, wie die rückläufigen Aufträge und die ausgeprägte Schwäche im Segment Soft-Top zeigten, insbesondere nachdem Magna unabhängig am Markt agiert. Durch die Übernahme der Dachsystemsparte der insolventen Edscha AG (B9-84/09) konnte sich das Unternehmen am Markt konsolidieren. Mit Heuliez und den amerikanischen Unternehmen ASC und Dura sind in den vergangenen Jahren weitere Unternehmen aus der Cabrio-Dachsystemproduktion ausgeschieden bzw. sie sind jedenfalls in Europa nicht oder nicht mehr relevant. Allerdings stellt die beschriebene Entwicklung keine Rechtfertigung für eine weitere Verengung des Marktes dar.

Da sich die Wettbewerbsbedingungen in den späteren Marktphasen vergleichsweise langsamer verändern, ist ein Abbau hoher Marktanteile nicht ohne Weiteres zu erwarten. Marktanteilsgewinne des Einen gehen mit Umsatzverlusten der Wettbewerber einher. In dieser Phase steigt üblicherweise – insbesondere nach

---

<sup>155</sup>

Antworten auf Frage 7 des Auskunftersuchens vom 24.8.2009 (B9-84/09 Anlagenordner A)

erfolgten Rationalisierungen und mit zunehmender Konsolidierung der Anbieter – das Bedürfnis der Marktteilnehmer nach Koordination.

### 7.2.8 Preiselastizität der Nachfrage

Im Hinblick auf die Nachfragebedingungen sind Märkte mit einer geringen Preiselastizität der Nachfrage grundsätzlich anfälliger für ein Parallelverhalten, da Preiserhöhungen bei einem nur geringen Rückgang der nachgefragten Menge eher profitabel sind.

Dass die Automobilhersteller bei kollusionsbedingt höheren Preisen für Cabrio-Dachsysteme auf die Produktion eines Cabrios regelmäßig verzichten würden, ist vorliegend nicht zu erwarten. Cabrios sind ein Prestigeobjekt vieler Automobilhersteller. Außerdem ist die Kundschaft zumeist emotional mit ihrem Cabrio verbunden und nach Marktstudien der Automobilindustrie weit überdurchschnittlich kaufkräftig.<sup>156</sup>

Gesetzt den Fall, Cabrio-Dachsysteme würden marktmachtbedingt für alle Automobilhersteller 5-10% teurer, errechneten sich Mehrkosten in einer Höhe zwischen 50 € und 150 € pro Dach. Die Beträge nehmen sich im Vergleich zu den Preisen für Cabriolets (nämlich 20.700 € für das billigste Mini Cabrio<sup>157</sup> und 45.815 € für das günstigste E-Klasse Cabrio<sup>158</sup>) sehr gering aus. Angesichts der typischerweise kaufkräftigen und autovernarrten Cabrio-Käufer liegt es nahe, dass die kollusionsbedingten Mehrkosten ohne wesentliche Nachteile im nachgelagerten Cabrio-Markt weitergegeben werden können. Von daher ist die Preiselastizität der Nachfrager nach Cabrio-Dachsystemen tendenziell gering.<sup>159</sup> Dem steht die

<sup>156</sup> Dies ergibt sich aus den Ergebnissen der von den Automobilherstellern übermittelten Marktstudien, deren Ergebnisse oben zu 4.1 bzw. zu 4.2.5 dargestellt sind und haben mit Spekulation, entgegen der Vermutung von Magna (Schreiben vom 17.5.2010), wenig zu tun. Zu den soziodemographischen Eigenschaften, der Emotionalität sowie der geringen Bedeutung des Kaufpreises vgl. etwa Blatt B9-84/09, A-431-433 oder A-936ff. Eine Preisschwellenmessung, aus der mangelnde Preissensitivität bei Schwankungen im Bereich von ca. 100 € hervorgeht, findet sich etwa auf Blatt B9-84/09, A-440f. Die geringe Bedeutung des Preises für die Cabrio-Kundschaft belegen ferner eindrucksvoll die Blätter B9-84/09, A-971ff.

<sup>157</sup> [http://www.mini.de/de/de/mini\\_one\\_cabrio/\\_download/MINI\\_CABRIO\\_Preisliste\\_2010March.pdf](http://www.mini.de/de/de/mini_one_cabrio/_download/MINI_CABRIO_Preisliste_2010March.pdf) [Stand: 23.4.2010].

<sup>158</sup> [http://www.mercedes-benz.de/content/germany/mpc/mpc\\_germany\\_website/de/home\\_mpc/passengercars/home/new\\_cars/models/e-class/a207.flash.html?quid=61210833307S1121904T&gkid=84--r-xynffr\\_pnoevb--R-Xynffr\\_Zbqryyr\\_Oenaq--839b358b840](http://www.mercedes-benz.de/content/germany/mpc/mpc_germany_website/de/home_mpc/passengercars/home/new_cars/models/e-class/a207.flash.html?quid=61210833307S1121904T&gkid=84--r-xynffr_pnoevb--R-Xynffr_Zbqryyr_Oenaq--839b358b840) [Stand: 23.4.2010].

<sup>159</sup> Magna zieht die mangelnde Preissensibilität der Cabriofahrer in Zweifel. Demnach hätten die Hersteller den Preis für Cabrios längst erhöht, wenn dies problemlos möglich wäre, Allerdings ist (einerseits) das Preisniveau der Cabrios bereits deutlich höher als das der Limousinen. Andererseits – und dies lässt Magna außer acht – stehen die Wettbewerber auf dem Cabriomarkt in Wettbewerb

Feststellung von Renault<sup>160</sup> nicht entgegen, dass der Absatz von Cabriolets in der Wirtschaftskrise abgenommen hat. Wie Renault selbst und auch Vertreter von Magna während des Gesprächs am 30.3.2010 im Bundeskartellamt äußerten, sind Cabriolets für zahlreiche Käufer „Spaßautos“, die häufig als Zweit- oder Drittwagen angeschafft werden. Dass in Krisenzeiten von der Investition einer fünfstelligen Summe für ein Cabriolet abgesehen wird, vermag die grundsätzlich geringe Preiselastizität der Nachfrage – insbesondere im relevanten Bereich von ca. 100 € mehr oder weniger – nicht zu widerlegen, wie Renault ausweislich ihrer eigenen übermittelten Studien (vgl. Fußnote 156) auch selber weiß.

### 7.2.9 Zwischenfazit

Die Oligopol-Marktbeherrschungsvermutung in § 19 Abs. 3 Satz 2 GWB, nach der zwei oder drei Unternehmen mit einem gemeinsamen Marktanteil von mehr als 50% oder vier oder fünf Unternehmen mit einem Marktanteil von mehr als 2/3 als marktbeherrschend gelten, ist vorliegend erfüllt.

Ein Anreiz zu impliziter oder expliziter Kollusion besteht in der Regel nur beim Vorliegen bestimmter Marktcharakteristika. Diese sind vorliegend überwiegend erfüllt:

Strukturmerkmale, die Kollusion erschweren, sind

- oftmals volumenstarke Ausschreibungen,
- Heterogenität der Cabrio-Dachsysteme (erschweren die Vergleichbarkeit der Produkte),
- Asymmetrie vor dem Zusammenschluss.

Strukturmerkmale, welche Kollusion fördern, sind

- Ausschreibungsmärkte: Die detaillierten Spezifikationen der Automobilhersteller führen dazu, dass die Anbieter mit vergleichsweise homogenen Produkten konkurrieren. Somit wird ein Parameter, nämlich die Heterogenität der Produkte (hier Cabrio-Dachsysteme), der die Koordination unter den Marktteilnehmern grundsätzlich erschweren würde, weitgehend außer Kraft gesetzt.
- Extrem hohe Konzentration des Marktes,

---

zueinander und können nicht davon ausgehen, dass alle Anbieter die Preise gleichermaßen erhöhen. Anders verhält es sich bei externen Schocks, welche die gesamte Industrie treffen.

<sup>160</sup>

Renault, Schreiben vom 17.5.2010, S. 4.

- geringe Anzahl der Anbieter,
- Transparenz des Marktes,
- Symmetrie der Anbieter nach einem Zusammenschluss,
- Ausreifungsphase,
- Geringe Preiselastizität,
- hohe Markteintrittsbarrieren (vgl. hierzu 7.3.2).

### 7.3 Außenwettbewerb

Oligopolistische Marktbeherrschung setzt voraus, dass kein wesentlicher Wettbewerb durch Außenseiter besteht (Außenwettbewerb). Als Außenseiter zu berücksichtigen sind neben den aktuellen Wettbewerbern auch potenzielle Wettbewerber.

Üben Außenseiter Wettbewerbsdruck auf die an der Koordinierung teilnehmenden Oligopolisten aus, so werden für letztere die Vorteile einer Koordinierung geringer. Versuchen diese Unternehmen beispielsweise, das Preisniveau anzuheben, so ist dies nur dann vorteilhaft für sie, wenn es Außenseitern nicht gelingen kann, durch niedrigere Preise oder bessere Produkte einen Großteil der Nachfrage auf sich zu ziehen.

#### 7.3.1 Keine spürbaren aktuellen Wettbewerber

Um zu beurteilen, wie stark der Wettbewerbsdruck von aktuellen Wettbewerbern ist, bilden Marktanteile einen geeigneten Ausgangspunkt. Gegenüberzustellen sind zum einen der gemeinsame Marktanteil der Oligopolmitglieder und zum anderen die Marktanteile der Nicht-Mitglieder. Je kleiner der gemeinsame Marktanteil der Mitglieder ist und je größer die Marktanteile der anderen sind, desto stärker ist tendenziell der Wettbewerbsdruck, der auf das Oligopol von den anderen Wettbewerbern ausgeht. Ein kleinerer Wettbewerber kann insbesondere dann Wettbewerbsdruck auf das Oligopol ausüben, wenn er über eine den Oligopolisten vergleichbare Produktpalette verfügt, Vertrauen bei den Automobilherstellern genießt, ein langfristiges Bestehen am Markt erwarten lässt, über abweichende Kostenstrukturen verfügt oder sich in der Vergangenheit bereits durch aggressive Wettbewerbsvorstöße ausgezeichnet hat (sog. „maverick firm“).

Außer den Oligopolisten tätigt derzeit nur Inalfa Umsätze von [<3%] in einem Randsegment des relevanten Marktes. Allerdings verfügt das Unternehmen lediglich im Bereich der Semi-Cabriodachsysteme über Expertise und kommt insoweit nicht

als voller Wettbewerber in Betracht, welcher Kollusion im Oligopol wirksam verhindern könnte.

Nach den Feststellungen unter Ziffer 7.2.1.2 üben daneben lediglich die Karosseriebauer Randwettbewerb auf das Oligopol aus. Allerdings liegt deren Kernkompetenz im Bereich des Karosseriebaus, weswegen sie ausschließlich als Konstrukteure ganzer Cabriolets in Erscheinung getreten sind und das Cabrio-Dachsystem bzw. die Blaupausen überwiegend von den Oligopolmitgliedern bezogen haben. Dass Karosseriebauer Cabrio-Dachsysteme für Dritte entwickelt und produziert haben, ohne dass sie die Produktion des Automobils übernommen hätten, ist nicht bekannt und ist angesichts der Kernkompetenzen und dem Geschäftszweck dieser Unternehmen auch künftig nicht zu erwarten. Zwar ist nicht auszuschließen, dass die Produktion des einen oder anderen Cabriolets auch zukünftig in Gänze an einen Auftragsfertiger vergeben wird.<sup>161</sup> Allerdings sprechen ihr beschränktes Know-How bezüglich Entwicklung und Fertigung von Cabrio-Dachsystemen, ihre wirtschaftlich oft kritische Situation sowie der Trend zum Insourcing kleiner Serien gegen einen nachhaltig steigenden und spürbaren Wettbewerbsdruck dieser Unternehmen auf den relevanten Markt, der geeignet wäre, Kollusion zwischen den Oligopolisten wirksam zu verhindern.

### 7.3.2 *Potenzieller Wettbewerb, Marktzutrittsschranken*

Werden in einem Markt koordinierungsbedingt höhere Gewinne erzielt, besteht grundsätzlich ein relativ großer Anreiz für neue Anbieter, in den Markt einzutreten, um an diesen Gewinnen teilzuhaben. Bestehen keine Marktzutrittsschranken, kann ein neu hinzutretender Anbieter Nachfrage für sich gewinnen, indem er mit seinem Angebot von dem bisher vorherrschenden Verhalten abweicht. Ein leicht möglicher Marktzutritt kann eine Verhaltenskoordinierung allerdings auch nicht verhindern, sofern die Oligopolmitglieder glaubhaft mit aggressivem Wettbewerbsverhalten drohen und neue Anbieter auf diese Weise vom Markteintritt abhalten können. Marktzutrittsschranken erleichtern somit eine Verhaltenskoordinierung und sind eine wichtige Voraussetzung für ihre Stabilität.

Die einzigen Unternehmen, die offenbar einen Zutritt auf dem relevanten Markt erwägen, sind die mit Magna um den Kauf der Karmann Dachsparte konkurrierenden, ernsthaften Interessenten. Insgesamt haben 22 Unternehmen beim

---

<sup>161</sup> Die Beteiligten erwähnen insoweit mit Fax vom 17.5.2010, S. 33 den derzeit komplett von Pininfarina gefertigten Volvo C70, dessen Cabrio-Dachsystem maßgeblich von Webasto (RHT) bzw. Edscha (Soft-Top) entwickelt wurde. Ein weiteres Beispiel ist Heuliez, die den Auftrag für den Bau des Cabriolets Lamborghini Murcielago inkl. RHT erhalten könnte.

Insolvenzverwalter von Karmann Interesse an der Dachsystemsparte bekundet. Darunter befinden sich elf strategische Investoren und elf Finanzinvestoren. Von jenen haben neben Magna weitere Unternehmen bzw. Konsortien ein Angebot abgegeben.<sup>162</sup> Mit dem Konsortium CIE/VEP und der Vorwerk Autotec GmbH & Co. KG sind zwei Bieter öffentlich<sup>163</sup> bekannt geworden. Mit einem Konsortium um ISE/Nordwind existiert ein weiterer Interessent, der eine Due Diligence Prüfung vorgenommen hat und vor Abgabe eines Angebots auf die Kunden von Karmann zugegangen ist und über Konditionen einer etwaigen Auftragsübernahme verhandelt hat.

Weitere potenzielle Wettbewerber sind der Beschlussabteilung nicht bekannt und wurden auch nicht vorgetragen. Der Markt ist im Gegenteil grundsätzlich von Konzentrationstendenzen und Rückzügen gekennzeichnet (vgl. 7.2.7).

Gesetzliche und strategische Marktzutrittsschranken existieren auf dem Markt nicht, strukturelle Marktzutrittsschranken indes sehr wohl. Sie sind auf technologische und nachfragebedingte Charakteristika des Marktes zurückzuführen.

Lange Entwicklungszeiten (ca. 3 Jahre), Produktionszyklen (ca. 7 Jahre) und das Erfordernis, über 15 Jahre hinweg Ersatzteile vorzuhalten, bedingen eine langfristige Bindung an den Zulieferer und begünstigen daher die Wahl bekannter und finanzstarker Anbieter. Deswegen nannten mehrere Automobilhersteller explizit Reputation, Versorgungssicherheit und wirtschaftliche Stabilität als Kriterien der Auswahl des Dachsystem-Zulieferers.<sup>164</sup>

Der Markt wird zudem von einer großen Anzahl von Patenten geschützt. WEC, Magna und Karmann verfügen nach eigenen Angaben<sup>165</sup> zusammen über ca. 2000 produktrelevante Patente. Sie schützen verschiedenste Dachkonzepte, Heckscheiben bzw. deren Halterungssysteme, Verdeckkästen, Dämpfungs- und Dichtungselemente, Verschlussvorrichtungen, Verdeck-Kinematiken, Himmelanbindungen, Gestängeklappen, Alarm- und Sicherheitssysteme, Klappverdecke oder Faltungen bis hin zu Hutablagen. Konkrete Anwendungsbeispiele sind eingefärbte Textilverdeckbezüge in mehreren Ausstattungsvarianten, mehrlagige Innenhimmel zwecks Schall- und

---

<sup>162</sup> Antwort des Insolvenzverwalters vom 13.11.2009 auf den Auskunftsbeschluss vom 11.11.2009 (Blatt B9-84/09, Z-290, 295f.).

<sup>163</sup> Financial Times Deutschland, 30.12.2009, S. 5; Stuttgarter Zeitung, 2.1.2010, S. 16 (Blatt B9-13/10, Z-15f.).

<sup>164</sup> Antworten von [fünf Automobilherstellern] auf Frage 8 des Auskunftsersuchens vom 24.8.2009.

<sup>165</sup> Antworten auf das Auskunftsersuchen vom 24.8.2009 im Verfahren B9-84/09.



Wärmeisolierung, beheizbare kratzfeste Glasheckscheiben, raumsparende und Dachhimmel schonende Faltungsmechanismen, Integral-Dachrahmen mit Wasserleitkante, Magnesiumleichtbauweisen (Thixomolding) oder eine hydraulische Beladehilfsfunktion.

Dass den Automobilherstellern zumeist kostenlos Nutzungsrechte der Patente eingeräumt werden, die auf den Produktionszeitraum beschränkt sind, ändert an der Tatsache, dass sie den Markt vor Zutritt von anderen Unternehmen abschotten, nichts. Selbst bei vorhandenem Know-How fallen für Entwicklung, Betriebsmittel, Projekt- und Planungskosten sowie Anlauf- und Schulungskosten Investitionen in Höhe von 35 Mio. € (Soft-Top) bis zu 55 Mio. € (RHT) an.<sup>166</sup> Karmann gibt an, dass ein bislang nicht im Cabrio-Dachsystemmarkt etabliertes Unternehmen über einen bloßen Erwerb von Rechten und Know-How selbst der Karmann-Dachsystemsparte Investitionen in Höhe von mindestens 50-100 Mio. € tätigen müsse, um in die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen einsteigen zu können.<sup>167</sup>

Wie unter Ziffer 7.4 dargestellt wird, können schon Fahrzeugbauer trotz großer finanzieller und personeller Möglichkeiten die Entwicklung und Fertigung von Cabrio-Dachsystemen nicht wirtschaftlich betreiben. Mit größter Wahrscheinlichkeit gilt erst recht nichts anderes für in anderen Märkten tätige Automobilzulieferer.

Angesichts der hohen Entwicklungskosten, zahlreicher Patente, der Komplexität von Cabriolet-Dachsystemen, der Relevanz von Vertrauen und Reputation des Cabrio-Dachsystemzulieferers für den Auftraggeber sind extreme Schwierigkeiten beim Marktzutritt zu erwarten. Jedenfalls gilt dies nach Aussagen von Karmann schon für den Bereich Schiebe-, Hebe- oder Panoramadachsysteme, welche technisch weit weniger anspruchsvoll sind.<sup>168</sup>

Wie oben zu 7.2.7 beschrieben, entstand der Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen durch eine strategische Entscheidung der damals wichtigsten Cabriohersteller BMW, Daimler und Porsche. Sie unterstützten die Zulieferindustrie mit ihrem damaligen Know-How sowie mit Groß- und Folgeaufträgen. So bescherten sie Edscha, Magna und Webasto einen komfortablen Einstieg in den Cabrio-Dachsystemmarkt. Gleichzeitig entledigten sie sich dabei – wie die meisten anderen Automobilhersteller in den Folgejahren auch – des

---

<sup>166</sup> Antwort der Karmann vom 8.9.2009 auf Frage 5c des Auskunftersuchens vom 24.8.2009 (Blatt B9-84/09 Z-250).

<sup>167</sup> Karmann, Schreiben vom 22.4.2010, S. 8 (Blatt B9-13/10-863).

<sup>168</sup> Antwort Karmann v. 8.9.2009 auf Frage 5d des Auskunftersuchens vom 24.8.2009 (Blatt B9-84/09 Z-250).

entsprechenden Entwicklungspersonals, so dass sie sich heute – nach Etablierung eines funktionierenden Marktes – nicht mehr in der Lage sehen, die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen kurzfristig und schon gar nicht wirtschaftlich selbst zu betreiben (vgl. hierzu 7.4). Wie die Ermittlungen ergeben haben, ist die damals gewährte Unterstützung der Markteintritte durch die Automobilhersteller heute wegen Verlustes des einschlägigen Know-Hows nach erfolgtem Outsourcing der Cabriodächer und mangels aktueller Entwicklungsarbeiten nicht mehr möglich.

Derzeit hätten die Automobilkonzerne allerdings eine einzigartige Möglichkeit, durch Kauf der Dachsystemsparte von Karmann einen Wettbewerber aufzubauen bzw. (vorliegend) zu erhalten. Allerdings findet sich unter den 22 Interessenten für Karmann kein einziger Automobilhersteller oder ein entsprechendes Konzernunternehmen. Selbst VW, die auf Betreiben eines Gesellschafters die defizitäre Auftragsfertigung von Karmann gekauft hat, gab an, das Segment Dachsysteme sei jedenfalls vor dem Hintergrund der fortgeschrittenen Gespräche mit Magna nie Gegenstand der Überlegungen einer möglichen Zusammenarbeit gewesen.<sup>169</sup> Dahinter steht aber zudem die plausible Aversion der Automobilhersteller, solch wichtige Systeme wie Cabriodächer von einem Konkurrenten auf dem Cabriomarkt fertigen zu lassen. Für den Fall der Übernahme von Karmann durch VW hat [ein deutscher Automobilhersteller] dies explizit geäußert.<sup>170</sup>

Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, dass CTS erst nach vollständigem Rückzug von Porsche und Daimler und der Übernahme durch Magna erfolgreich Entwicklungs- und Produktionsaufträge verschiedenster Unternehmen hatte akquirieren können. Der VW-Vorstandsvorsitzende Winterkorn hatte daher im Zuge der Verhandlungen zwischen Magna und General Motors um den Erwerb von Opel angekündigt, dass gegenüber Magna genau geprüft werde, ob für VW ein Wettbewerbsnachteil entstehen werde.<sup>171</sup> Obgleich es aus Sicht von Magna als einem der größten Automobilzulieferer der Welt nicht vernünftig erschien, seine Geschäftsbeziehungen zu den Automobilherstellern durch Bevorzugung von Opel zu riskieren, so schien dies im Markt durchaus befürchtet zu werden: Auf die Frage der Beschlussabteilung nach der Markteinschätzung im Falle der Übernahme von Karmann durch VW antwortete ein Automobilhersteller: „Die Vergabe von neuem Geschäft an die Fa. Karmann wäre im Fall der Übernahme durch die Volkswagen AG aus unserer Sicht

---

<sup>169</sup> VW, Antwort auf Auskunftsbefehl vom 10.11.2009 (Blatt B9-84/09, A-1075).

<sup>170</sup> Protokollnotiz, Blatt B9-84/09 A-527.

<sup>171</sup> Vgl. FTD vom 14.08.2009, <http://www.ftd.de/unternehmen/autoindustrie/:Kampf-um-Opel-VW-Chef-Winterkorn-droht-Magna/553569.html>.

wohl eher kritisch“.<sup>172</sup> Denn das Unternehmen würde als Wettbewerber auf dem Cabriomarkt gesehen und nicht vorrangig als Zulieferer mit neutralen Interessen. Wenn schon selbst VW als zweitgrößter (nach Anlauf des Golf Cabrio vermutlich größter) Nachfrager im relevanten Markt trotz politischer Interessen eines seiner Anteilseigner von einem Engagement absieht, so ist auch von den übrigen Cabrioproduzenten nicht zu erwarten, dass sie einen eigenen Wettbewerber aufbauen werden.

Die seitens der Beteiligten im Verfahren B9-84/09 hervorgehobenen jüngsten Ausschreibungserfolge japanischer Unternehmen wie Aisin Seiki und Toyo Seat sind ausschließlich auf Ausschreibungen für japanische Produktionsstandorte durch Unternehmen mit Sitz in Japan zurückzuführen. Sie betreffen somit einen anderen räumlich relevanten Markt und sind damit für die vom Bundeskartellamt zu beurteilenden Zusammenschlusswirkungen auf dem Europäischen Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen nicht von Bedeutung.

Zudem zeichnet die japanische Automobilindustrie das sog. Keiretsu aus. Dies sind Netzwerke, die sich aus einer großen Zahl von Unternehmen zusammensetzen, zwischen denen häufig Kapitalverflechtungen bestehen und Personalaustausch stattfindet. Wesentliche Charakteristika des Keiretsu sind die langfristigen und familienähnlichen, durch gegenseitiges Vertrauen gekennzeichneten Beziehungen zwischen den beteiligten Unternehmen. Abgesehen davon, dass es keine Zeichen für eine bevorstehende Expansion nach Europa gibt, ist eine solche seitens wirtschaftlich gutgestellter Keiretsu-Unternehmen auch nicht zu erwarten.

Die Behauptung der Anmelder, bei einem Anstieg des Preisniveaus in Europa würden die asiatischen Anbieter in den hiesigen Markt eintreten, ist aus mehreren Gründen nicht plausibel. Denn ihnen entstünden erhebliche Aufwendungen für ihre Zertifizierung und für die hier nicht erfolgte Patentierung ihrer Systeme. Zudem wären Sie zu erheblichen Preisabschlägen gezwungen, um die Transportkostennachteile sowie die nachfrageseitigen Zweifel an ihrer Zuverlässigkeit und Qualität (vgl. Ausführungen zu 7.2.1.2) zu überwinden. Selbst wenn dies im Einzelfall gelingen sollte, ist nicht zu erwarten, dass die für eine kostendeckende Produktion notwendige kritische Masse an Aufträgen erlangt

---

<sup>172</sup>

Email der [...].

werden könnte. Der Markteintritt mit nur einem oder zwei Aufträgen reicht hierfür bei weitem nicht aus.<sup>173</sup>

Die Argumentation der Anmelder, Automobilhersteller könnten aufgrund von Ordergrößen, welche bisweilen einen gesamten Jahresumsatz eines Cabrio-Dachsystemzulieferers ausmachen, gezielt ausländische Wettbewerber in Europa aufbauen, ist irreführend und geht an der Sache vorbei. Denn bei den Ordergrößen handelt es sich um Gesamtvolumina über den 10-jährigen Lebenszyklus (Entwicklung und Produktion) eines Cabrio-Dachsystems, welche auf entsprechend viele Jahre aufzuteilen sind. Insoweit bleibt es bei dem Ergebnis, dass es zahlreicher Aufträge bedarf, um die kritische Masse zu erreichen.<sup>174</sup>

### 7.3.3 Zwischenfazit

Festzuhalten bleibt somit, dass aktuell kaum Wettbewerber der Oligopolisten existieren, die aufgrund ihres Produktportfolios und ihres Know-Hows bzw. Unternehmenszwecks in der Lage wären, spürbaren Wettbewerbsdruck auf die Oligopolisten auszuüben. Zudem sind Marktzutritte unwahrscheinlich. Dies ergibt sich einerseits aus den substantziellen Marktzutrittsschranken. Andererseits folgt dies aus dem seitens der Beteiligten und der Automobilhersteller festgestellten Konsolidierungserfordernis des Marktes, weil kaum ein Unternehmen die für die heutige Dachproduktion notwendige Größe erreichen konnte<sup>175</sup> und der Markt nur für zwei oder drei Unternehmen auskömmlich sei.<sup>176</sup> Damit ist auch in Zukunft kein Zutritt von Wettbewerbern zu erwarten.

## 7.4 Nachfragemacht

Besteht eine gegengewichtige Marktmacht auf der Nachfrageseite, erschwert dies normalerweise ein stillschweigendes Parallelverhalten. Stehen den Anbietern z.B. wenige große Nachfrager gegenüber (oder bündeln mehrere kleine Kunden ihre Nachfrage entsprechend), könnte sich das Volumen des einzelnen Auftrags erhöhen und der Zeitraum zwischen den Aufträgen verlängern. Darüber hinaus können marktmächtige Nachfrager damit drohen, sich selbst vertikal zu integrieren oder

---

<sup>173</sup> Die Geschichte der Entstehung von CTS zeigt, dass die kritische Masse selbst bei Belieferung der Gesellschafter Daimler und Porsche nicht erreicht wurde, was zum Verkauf an Magna führte bzw. warum der entsprechende Zuliefermarkt in den 1990er Jahren überhaupt erst entstanden ist.

<sup>174</sup> Karmann gab an, schon beim Abzug von zwei Projekten sei mit den verbleibenden vier keine kostendeckende Produktion mehr möglich. Blatt B9-13/10, A1-510ff.

<sup>175</sup> So die Einschätzung von VW (Mail H. Wille vom 9.11.2009, Blatt B9-84/09 A-1059).

<sup>176</sup> So BMW, Schreiben vom 12.11.2009, Blatt B9-84/09 A-526 und vom 26.1.2010, Blatt B9-13/10-232).

einen anderen Anbieter als Konkurrenten aufzubauen. Auch dies beschränkte etwaige Kollusionsgewinne.

#### 7.4.1 Vorbemerkungen

Hohe Marktanteile auf einzelnen Märkten der Automobilzulieferung werden oftmals – so auch vorliegend – mit Blick auf die Nachfragemacht der Automobilindustrie als wettbewerblich und kartellrechtlich unbedenklich bezeichnet.

Zunächst ist festzuhalten, dass der Konzentrationsgrad auf der Zuliefererseite im vorliegenden Fall erheblich höher ist als der auf der Seite der Automobilhersteller. Man könnte deshalb dem häufig bemühten Schlagwort von der "Nachfragemacht der Automobilindustrie" genauso pauschal das von der "Angebotsmacht der Zulieferer" gegenüberstellen.

Allein mit dem Hinweis auf Nachfragemacht der Automobilhersteller kann die gesetzliche Vermutung einer marktbeherrschenden Stellung der Zulieferer nicht widerlegt werden.

Vielmehr kann es im Fall des Aufeinandertreffens von Angebotsmacht auf Nachfragemacht zu Verhandlungsergebnissen kommen, aus denen eine im Vergleich zum Wettbewerbsergebnis ineffiziente Allokation der Ressourcen resultiert. Die entstehenden Nachteile fallen entweder auf der nachgelagerten Marktstufe in Form höherer Preise und/oder auf der vorgelagerten Marktstufe in Folge geringerer Absatzmengen an. Diese „Kollateralschäden“ im Wettbewerbsgeschehen werden nicht durch „Waffengleichheit“ auf einem bestimmten Markt ausgeglichen, sondern sie entstehen erst dadurch.

Im übrigen muss bereits bezweifelt werden, ob das Such- und Entdeckungsverfahren eines Wettbewerbs auf der Anbieterseite überhaupt durch ein Einkaufsverhalten der Abnehmer, das nicht allein an Kriterien des Leistungswettbewerbs orientiert ist, gleichwertig ersetzt werden kann. Dies setzt voraus, dass sämtliche Funktionen, die wirksamer Wettbewerb erfüllt (Preis- und Kostenbegrenzung, Förderung technischen Fortschritts, die optimale Allokation der Ressourcen) durch die Nachfrageseite gewährleistet werden können. Allein um die Preis- und Kostenbegrenzungsfunktion des Wettbewerbs erfüllen und technischen Fortschritt gewährleisten zu können, müssten die Nachfrager über eine umfassende Kenntnis der Kosten und über Entwicklungskompetenz bei den entsprechenden Zulieferteilen verfügen.

In der Vergangenheit, als die Eigenfertigungsquote der europäischen Automobilhersteller noch relativ hoch war, mag diese Kenntnis über Entwicklung und

Kosten auf Seiten der Automobilhersteller vorhanden gewesen sein.<sup>177</sup> Allerdings hat es immer auch Bereiche gegeben, in denen die Automobilhersteller nicht über eine den Zulieferern entsprechende Kompetenz verfügten (Airbag, ABS, Katalysator). Heute ist dies allerdings – jedenfalls für den weit größten Teil der Automobilhersteller mit Blick auf Cabrio-Dachsysteme – wie im folgenden ausführlich erläutert wird – nicht mehr der Fall.

#### 7.4.2 Keine wirtschaftliche Eigenerstellung

Sowohl im vorangegangenen Verfahren B9-84/09 als auch im vorliegenden Verfahren betonen die Beteiligten den Wettbewerbsdruck, der von der Fähigkeit der Automobilhersteller zur Eigenerstellung von Cabrio-Dachsystemen auf die Zulieferer ausgehe. Daher hat die Beschlussabteilung die Feststellung aus dem Verfahren B 9 – 84/09, wonach die meisten OEM zu einer wirtschaftlichen Eigenerstellung nicht in der Lage seien, erneut unter Nutzung anderer Fragestellungen überprüft.

Die Behauptung der Beteiligten, die ausschreibenden Automobilhersteller seien in einer Ausschreibung als vollwertige Wettbewerber zu berücksichtigen<sup>178</sup>, hält einer empirischen Überprüfung nicht Stand. Gleiches gilt für die Behauptung der Anmelder im Verfahren B9-84/09, wonach die Automobilhersteller über das notwendige Know-how, die finanziellen Ressourcen und (angesichts ihrer immer flexibler werdenden Produktionsanlagen) auch die Kapazitäten verfügten, Cabrio-Dachsysteme selbst herzustellen und somit „jederzeit direkt oder indirekt durch die Unterstützung von Dritten Wettbewerbsdruck gegenüber den Parteien aufbauen“<sup>179</sup> könnten. Auch dies konnte von den seitens der Beschlussabteilung durchgeführten Ermittlungen nicht bestätigt werden.

Im Ergebnis zeigten die Ermittlungen, dass die meisten Automobilhersteller sich jedenfalls mittelfristig nicht zu einer betriebswirtschaftlich sinnvollen Eigenentwicklung und -produktion in der Lage sehen und auch kein Interesse hieran

---

<sup>177</sup> Es gab Teile, bei denen 75 % des Bedarfs von den Automobilherstellern selbst gefertigt wurden und nur 25 % von Zulieferern über den Markt bezogen wurden.

<sup>178</sup> Anmeldung vom 29.1.2010, Blatt B9-13/10-0016.

<sup>179</sup> Anmeldung B9-84/09, S. 16. Begründet wird dies mit dem Eigentum an spezifischem Werkzeug, Produktionsstandorten auf dem Gelände der Automobilhersteller, vorhandenem Know-How, Ressourcenstärke, geringer Wertschöpfungstiefe und Bestimmung der Tier-2-Lieferanten durch die Cabriobauer.

haben, weil weder die Produktion von Cabrios und schon gar nicht die von Cabrio-Dachsystemen ein Schwerpunkt der Unternehmen ist.<sup>180</sup>

Tatsache ist, dass lediglich zwei große Automobilkonzerne, Daimler und PSA<sup>181</sup>, bisweilen noch bestimmte Cabrio-Dachsysteme – ausschließlich RHT<sup>182</sup> – selber entwickeln. Alle anderen haben Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen vor Jahren bzw. Jahrzehnten weitgehend ausgelagert und verfügen nicht über das einschlägige Wissen.<sup>183</sup> Daneben sind lediglich Manufakturen exklusiver und höchstpreisiger Kleinstserien in der Lage, eigene Cabrio-Dachsysteme zu entwickeln und zu produzieren. Allerdings ist dies in keiner Weise wirtschaftlich. Vielmehr gehört es zum Konzept bzw. der Kernkompetenz solcher Unternehmen wie etwa Lotus, Wiesmann oder RUF, Automobile gewissermaßen von der Schraube bis zum Dach selbst zu drehen bzw. herzustellen. Nur in Kombination mit der Fertigung eines kompletten Cabriolets könnte es sich im Rahmen einer Mischkalkulation für Auftragsfertiger lohnen, wirtschaftlich vertretbar Cabriolets inkl. Dächer in Gänze selber zu produzieren.<sup>184</sup>

Die Tatsache, dass Porsche die Fertigung u.a. des Boxster Cabrio von Magna Steyr zugunsten einer konzerninternen Produktion abgezogen hat, belegt keineswegs die Fähigkeit von Porsche, Dächer wirtschaftlich selbst herzustellen. Auch der Hinweis von Magna im Schreiben vom 22.3.2010 auf die 147 Patente von Porsche und die Eigenentwicklung des Boxsterdachsystems<sup>185</sup>, sind irreführend. Tatsächlich liefert

---

<sup>180</sup> Antwort Renault vom 30.9.2009 (Blatt B9-84/09 A-810): „Convertible is not a main purpose of the Group [...] we are not interested in having such strategy [Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen] for the moment“.

<sup>181</sup> Bei PSA geht der Trend vermehrt zur Fremdfertigung; das letzte selbst entwickelte und (end)montierte Cabrio-Dachsystem ist das des 207CC. Hier versorgen gleich drei Zulieferer das Unternehmen mit vorgefertigten Cabrio-Dachsystemkomponenten, welche in der Produktionslinie des Automobilherstellers lediglich zusammengeführt werden. Neuere Modelle wie der 307CC und der 308 CC wurden an Zulieferer vergeben. Dies ist auch in Zukunft so vorgesehen (Peugeot, Schreiben vom 24.3.2010, Blatt B9-13/10 A-142).

<sup>182</sup> Im Fall PSA zeigt dies ein Blick auf die Modellpalette (Peugeot entwickelte und produzierte in der Vergangenheit ausschließlich RHT). Im Fall Daimler wurde die Kompetenz im Bereich Soft-Tops explizit verneint (Schreiben vom 17.3.2010, Blatt B9-13/10 A-46). Dies erklärt sich dadurch, dass Soft-Tops anspruchsvoller in ihrer Konzeption sind, vgl. oben zu 4.2.3. Zudem lagen der Entscheidung, den SL inhouse zu fertigen, weniger kaufmännische als vielmehr betriebsverfassungsrechtliche Aspekte (Betriebsvereinbarung zur Sicherung von Arbeitsplätzen am Standort Sindelfingen, vgl. Stuttgarter Zeitung vom 10.12.2009, S. 1 und vom 11.12.2009, S. 1 und 11) zugrunde.

<sup>183</sup> Antworten der Automobilhersteller auf Frage 9 im Auskunftsersuchen vom 24.8.2009 im Verfahren B9-84/09, eine anonymisierte Auswertung findet sich in Blatt 976f.

<sup>184</sup> Insoweit einschlägig sind bzw. waren die Beispiele Pininfarina, Valmet, Bertone und Heuliez (s.o. zu 7.2.1.2).

<sup>185</sup> Hier Anlage 5, Blatt B9-13/10-522f.

Magna nach wie vor das Cabrio-Dachsystem für den Boxster, obgleich die Fertigung des restlichen Automobils wieder konzernintern erfolgt. Der Boxster basiert nach Auskunft von Porsche auf dem 911er und folgt jenem regelmäßig in einem Abstand von etwa einem halben Jahr. Die Karosserie und insbesondere die Dachsysteme der beiden Modelle seien weitgehend identisch, was Teil der Gleichteilstrategie<sup>186</sup> von Porsche sei. Das 911er-Dach ist unbestritten von Magna entwickelt worden, der Hinweis auf eine Eigenentwicklung des Boxster-Daches durch Porsche ist insoweit irreführend, als er eine Kompetenz zur Entwicklung eines gesamten Soft-Tops suggeriert, welche Porsche auch nach eigenen Angaben<sup>187</sup> nicht hat.

Gleiches gilt für die übermittelte Anzahl von 147 Patenten bzw. Patentanmeldungen von Porsche für bewegbare Dächer ohne Sonnendächer im Zeitraum 2007 bis 2010. Tatsächlich sind Porsche seit 2006 – also seit Verkauf des bis 2005 zusammen mit Daimler, danach noch ein Jahr allein geführten Unternehmens Car Top Systems an Magna – lediglich acht Patente in Europa eingetragen worden.<sup>188</sup> Bei den übrigen 139 handelt es sich nach Auskunft des Bundespatentamtes überwiegend um schlichte Anmeldungen mit Rechercheantrag, ohne dass das Verfahren aber aktiv von Seiten Porsches vorangetrieben und ein Prüfungsantrag gestellt würde. Dies ist häufig strategisch motivierten bzw. eigentlich nicht patentfähigen Anmeldungen geschuldet. Teilweise meldet Porsche nach Erstellung des Rechercheberichts durch das Bundespatentamt die Erfindungen beim Europäischen Patentamt an.<sup>189</sup> Die den Anmeldungen zugrundeliegenden Inhalte resultieren nach Auskunft von Porsche aus Restkompetenzen einzelner Mitarbeiter, welche nach dem Verkauf von CTS an Magna im Haus verblieben seien. Sie würden vor allem zur Überwachung der Qualität der angelieferten Dachsysteme gehalten und etwaige Ideen für zukünftige Dachsystemelemente würden für alle Fälle regelmäßig (aber mit unterschiedlichem Erfolg) bei diversen Patentämtern angemeldet. Abgesehen davon führten Mehrfachzahlungen zu einer optischen Aufblähung vermeintlichen Wissens, weil Anmeldungen bzw. Eintragungen regelmäßig bei mindestens drei Patentämtern erfolgen.

Ähnliches gilt für übermittelte Patentzahlen der übrigen Automobilhersteller, welche ohnehin deutlich unter jenen von Porsche liegen. Die mit Abstand meisten unter

---

<sup>186</sup> Von den Anmeldern als „carry over“ bezeichnet: Blatt B9-13/10-114.

<sup>187</sup> Porsche, Schreiben vom 24.8.2009, Blatt B9-84/09-744.

<sup>188</sup> Porsche, Anlage zum Schreiben vom 13.4.2010, Blatt B9-13/10 A-176h ff.

<sup>189</sup> Deutsches Patent- und Markenamt, Schreiben vom 27.4.2009, Blatt B9-13/10-873ff.



ihnen hat Daimler (50).<sup>190</sup> Auch hier handelt es sich offensichtlich um Restkompetenzen aufgrund seiner Eigenschaft als Gesellschafter des ehemaligen GU CTS.

Vergleicht man die von Magna übermittelten, vermeintlich einschlägigen Patente bzw. Patentanmeldungen von Porsche (147, tatsächlich lediglich acht erteilte, einschlägige Patente in Europa oder europäischen Staaten; s.o.), Daimler, BMW, VW und Renault (zusammen 87 in EU, DE, USA oder Japan Eintragungen *und Anmeldungen*) mit den ca. 2000 einschlägigen Patenten, die WEC, Magna und Karmann nach eigenen Angaben<sup>191</sup> tatsächlich *halten*, so wird deutlich, dass nennenswertes und umfassendes Know How weit überwiegend nicht vorhanden ist und die Antworten der Automobilhersteller insoweit bestätigt werden.

Grund für die Auslagerung (sog. „Outsourcing“) von Cabrio-Dachsystemen ist eine in den 1990er Jahren bewusst gefällte Entscheidung der Automobilhersteller, sich auf die Kernkompetenzen zu konzentrieren und sämtliche andere Systeme von Dritten zu beziehen. Dahinter steht die Überlegung, sich nicht um die Beschaffung sämtlicher Einzelteile selbst kümmern zu müssen und im Falle von Qualitätsmängeln einen zentralen Ansprechpartner zu haben, der sich ohne weitere Nachforderungen um die Behebung der Mängel kümmern muss. Diese Entwicklung in der Automobilwirtschaft bedingten eine Veränderung im Verhältnis zwischen Automobilhersteller und Automobilzulieferer: Die Fertigungstiefe der Automobilhersteller sinkt, die Entwicklungskompetenz geht sukzessive auf den Zulieferer über und der Automobilhersteller verliert immer mehr die Entwicklungskompetenz und Kostentransparenz, die allein aus der Eigenfertigung resultieren kann. Denn nicht zuletzt das Zusammenwirken von Entwicklung und Produktion generiert Erkenntnisse und Ergebnisse, die denen wesentlichen Anbieterwettbewerbs annähernd entsprechen.<sup>192</sup> Dass Automobilhersteller modellspezifische Werkzeuge der Zulieferer in der Regel bezahlen und sie daher zumeist auch in ihrem Eigentum stehen, versetzt sie nicht in die Lage, künftige Cabrio-Projekte selber zu entwickeln. Vielmehr ist schon das Know-How für die Fertigung der Spezialwerkzeuge nicht vorhanden.

Entwicklungsabteilungen der Automobilhersteller sind also eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung, damit Automobilhersteller eine vergleichbare

---

<sup>190</sup> Für BMW, VW und Renault werden zwischen 10 und 14 Patente bzw. Patentanmeldungen in Deutschland, EU, USA oder Japan ausgewiesen.

<sup>191</sup> Antworten auf das Auskunftersuchen vom Bundeskartellamt im Verfahren B9-84/09 vom 24.8.2010.

<sup>192</sup> So bereits 1990 festgestellt in einer MIT-Studie (Wormack, J.P.; Jones, D.T.; Roos, D.: *The Machine That Changed the World*. New York: Rawson).

Preisbegrenzungsfunktion wie wesentlicher Wettbewerb unter den Zulieferern erfüllen können. Allerdings fehlt Automobilherstellern ohne Eigenfertigung ein den Zulieferern vergleichbares Know-How. Insoweit irreführend ist die Behauptung der Anmelder, dass die Automobilhersteller über alle notwendigen Schutzrechte verfügten. Vielmehr haben die Ermittlungen ergeben, dass die Automobilhersteller weit überwiegend nicht extra für die zur Konstruktion des jeweils bezogenen Cabrio-Dachsystems erforderlichen IP-Rechte zahlen müssen. Denn die Freistellung von IP-Rechten (Intellectual Property Rights) ist häufig Bestandteil des technischen Lastenheftes. Im Falle, dass IP-Rechte Dritter genutzt werden, wird erwartet, dass der beauftragte Zulieferer jene nutzen darf. Nur ein Unternehmen gab an, Miteigentümer der genutzten Rechte zu sein. Allerdings sehen die Verträge zumeist ein Nutzungsrecht bei Kostenproblemen oder Insolvenz des Zulieferers vor.<sup>193</sup> Jedenfalls wäre selbst das Eigentum an einschlägigen geistigen Eigentumsrechten allenfalls eine notwendige Bedingung zur Fähigkeit, Cabrio-Dachsysteme selbst wirtschaftlich entwickeln zu können. Keinesfalls kann hieraus geschlossen werden, dass die Automobilhersteller „in der Lage sind, jederzeit die Entwicklung und Herstellung von Cabrio-Dachsystemen wieder selbst zu übernehmen“, wie in der Anmeldung behauptet wird.<sup>194</sup>

Die Aufrechterhaltung entsprechenden Wissens ist eine ungewöhnliche Entscheidung weniger Automobilhersteller, wie PSA, gegen den Trend zur Auslagerung entsprechender Aktivitäten. Hieraus zu folgern, diejenigen Automobilhersteller, welche das entsprechende Wissen als Folge einer strategischen Entscheidung bewusst abgebaut haben oder es sogar nie besessen haben, könnten es kurzfristig und wirtschaftlich (wieder) aufbauen, ist indes unzulässig. Selbst PSA hebt die hohe F&E-Notwendigkeit sowie das Problem geringer Losgrößen als Marktcharakteristikum hervor, welches den Zutritt bzw. Eigenproduktion erschwert.<sup>195</sup> Insoweit zeigt auch die Geschichte von CTS, dass die kritische Masse selbst bei Belieferung der Gesellschafter Daimler und Porsche nicht erreicht wurde, was zum Verkauf an Magna führte bzw. warum der entsprechende Zuliefermarkt überhaupt erst entstanden ist.

BMW schätzt, dass der Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen für maximal drei Anbieter auskömmlich ist.<sup>196</sup> Karmann teilte der

---

<sup>193</sup> Vgl. Antworten der Automobilhersteller auf Frage 9 d des Auskunftersuchens vom 24.8.2009.

<sup>194</sup> Blatt B9-13/10-112.

<sup>195</sup> Mail [...], PSA, vom 10.11.2009.

<sup>196</sup> BMW, Schreiben vom 26.1.2010, Blatt B9-13/10-232 sowie vom 25.2.2010, Blatt B9-13/10, A-510 ff.

Beschlussabteilung mit Schreiben vom 25.2.2010 mit, dass im Falle des Abzugs zweier der vorhandenen (sechs) Aufträge eine kostendeckende Weiterführung der verbleibenden Aufträge nicht mehr gesichert wäre und belegte dies auf den Auskunftsbefehl vom 11.2.2010 mit Vorlage einer Gewinn- und Verlustrechnung.<sup>197</sup>

Im Verfahren B9-84/09 (Webasto-Edscha) äußerten sich die Beteiligten selbst mit Blick auf die Inhouse-Produktionsmöglichkeiten der Automobilhersteller zurückhaltend bis skeptisch.<sup>198</sup> Demnach sei insbesondere für die meisten der Automobilhersteller ohne vorhandenes Know-How die Möglichkeit der Eigenentwicklung und –produktion von Cabrio-Dachsystemen, insbesondere von Soft-Tops, nicht wirtschaftlich darstellbar. Angesichts der langen Zykluszeiten von ca. 7 Jahren und der oft vergleichsweise geringen Stückzahl sei der Know-how-Aufbau bei den Automobilherstellern zudem nicht lohnend. Schließlich könnten nicht typgebundene Investitionen (Cutter<sup>199</sup>, Schweißanlagen, Nähmaschinen etc.) nicht projekt- und somit firmenübergreifend eingesetzt werden, was weitere Kostennachteile bedinge. Diese Argumente wurden von den Ermittlungen der Beschlussabteilung bestätigt: Der (Wieder-) Aufbau des erforderlichen Know-Hows für Entwicklung und Produktion wird von den Automobilherstellern durchweg als derart kostenintensiv bezeichnet, dass bei Umlage dieser Kosten auf die Cabrio-Dachsysteme eine wirtschaftliche Eigenfertigung – selbst als Gemeinschaftsunternehmen<sup>200</sup> – für einen längeren Zeitraum nicht möglich wäre.<sup>201</sup>

Zudem bedeutet die bloße Möglichkeit der Eigenproduktion nicht, dass jene auch wirtschaftlich ist. Ein Automobilhersteller schreibt:

„Aufgrund des über 10-jährigen Bezugs der Cabrio-Dachsysteme über Lieferanten wäre der Wiederaufbau des erforderlichen Know-hows kostenintensiv. Legt man diese Kosten auf die Cabrio-Dachsysteme um, wäre ... eine wirtschaftliche Herstellung inhouse für einen längeren Zeitraum nicht möglich.“<sup>202</sup>

---

<sup>197</sup> Karmann, Schreiben vom 5.2.2010, Blatt B9-13/10-259.

<sup>198</sup> Zu den folgenden Ausführungen vgl. Antwort Karmann vom 8.9.2009 (Blatt B9-84/09 Z-255) und Magna vom 6.10.2009 (Blatt B9-84/09 A-574).

<sup>199</sup> Der für das Zuschneiden eines Soft-Tops benötigte Cutter ist teuer. Von daher halten selbst die Cabrio-Dachhersteller lediglich einen zentralen Cutter für alle Standorte vor. Vgl. Schreiben Magna vom 3.12.2009. (Blatt B9-84/09 Z-576)

<sup>200</sup> Vgl. die Unternehmensgeschichte von CTS, wie die Dachsystemsparte von Magna vor ihrer Übernahme als Gemeinschaftsunternehmen von Daimler und Porsche hieß.

<sup>201</sup> Repräsentativ für viele etwa Antwort Porsche vom 10.9.2009.

<sup>202</sup> Schreiben , Blatt B9-84/09, A-744.

Für etwaige Eigenproduktion entstehen Kosten aufgrund der nötigen Akquise von Fachpersonal, Lerneffekten, Lizenzerwerben, längerer Entwicklungszeit. Allenfalls für das vergleichsweise kleinere Segment der RHT wäre eine Produktion durch einen Automobilhersteller vorstellbar, sofern die Lackierung der Dachbauteile in seiner Lackiererei durchgeführt werden könnte. Dann wäre eine Fertigmontage des Dachsystems jedenfalls sinnvoll auf dem Werksgelände des Automobilherstellers zu platzieren, eine Eigenfertigung am ehesten zu vertreten.<sup>203</sup> Sofern das Dach aber keine Varianz aufweist, etwa weil nur ein RHT geliefert wird und vor Ort eine farbige Verblendung erhält, empfiehlt sich eine Montage beim Lieferanten.<sup>204</sup>

Dass eine gegebenenfalls mögliche Eigenerstellung im Vergleich zur Fremdvergabe wirtschaftlich wäre, konnte schon bei Beschränkung ausschließlich auf die Mehrkosten der Eigenfertigung – also ohne Berücksichtigung der Entwicklungskosten – selbst bei RHT nicht bestätigt werden: Die Beigeladene Renault, die den Zusammenschluss unterstützt, übermittelte eine Schattenkalkulation, die für Eigenproduktion des bereits entwickelten Mégane RHT spürbare Mehrkosten in einer Größenordnung von [ $>10$ ] % auswies. Die Mehrkosten verteilen sich zu ca. 3/4 auf Verzögerungen des Verkaufsstarts und zu ca. 1/4 auf Investitionen, Mehrkosten bzw. Abstandszahlungen bei Tier2<sup>205</sup>-Zulieferern, Kosten für IP-Lizenzen und Logistik.<sup>206</sup>

Keiner der befragten Automobilhersteller gab zudem an, Produktionsstätten für Cabrio-Dachsysteme zu besitzen. Allerdings ist es vereinzelt zu beobachten, dass sich die Zulieferer auf dem Produktionsgelände der Automobilhersteller niederlassen.<sup>207</sup> Platz vorausgesetzt, ist dies am ehesten darstellbar, wenn die Lackierung der Dachbauteile (Stahl) in der Lackiererei des Automobilherstellers durchgeführt werden kann. Sofern das Dachsystem keine Varianz aufweist, d.h. immer nur ein Dachsystem-Typ an den Automobilhersteller geliefert wird, (Farbunabhängigkeit) empfiehlt sich eine Montage des Dachsystems beim Lieferanten. Beispiel ist hier das Dachsystem Renault Mégane, welches seine

---

<sup>203</sup> Tatsächlich werden in allen Fällen, in denen Cabrio-Dachsystemhersteller eine Produktionsstätte auf dem Werksgelände eines Kunden haben, RHT hergestellt: Antwerpen (Magna auf Opelgelände): RHT für dort produzierten Astra. Sunderland (bis 2008: Karmann auf Nissangelände): RHT für den Nissan Micra CC; Regensburg (WEC auf BMW Gelände): RHT für den 3er Cabrio.

<sup>204</sup> Karmann, Antwort auf das Auskunftersuchen vom 24.8.2010 (Blatt B9-84/09, Z-269).

<sup>205</sup> Vgl. Fußnote 126.

<sup>206</sup> Renault, Schreiben vom 23.2.2010 (Blatt B9-13/10 B-114).

<sup>207</sup> Edscha etwa produziert Soft-Tops außerhalb der Werksgelände von BMW, seine RHT indes auf dem Gelände des Kunden. Ähnliches gilt für Magna. Für die Kunden Opel und Mercedes werden RHT auf dem jeweiligen Werksgelände der Automobilhersteller in Antwerpen bzw. Bremen produziert, Soft-Tops hingegen ausschließlich an eigenen Standorten.

Farbgestaltung im Renault-Werk durch zu montierende Blenden erhält. Jedenfalls ist aus einem Zulieferer-Standort auf dem Gelände eines Automobilherstellers keineswegs abzuleiten, dass dieser damit auch problemlos in der Lage wäre, die Entwicklung und Fertigung von Cabrio-Dachsystemen selbst zu übernehmen.

#### 7.4.3 *Savings und Rabatte kein Hinweis auf Nachfragemacht*

Kein Ausfluss von Nachfragemacht ist, dass Automobilhersteller nach Produktionsstart „Rabatte“ (sog. Savings) erhalten und durchsetzen. Vielmehr werden jene oft bereits bei Angebotserstellung abgefragt, um die Automobilhersteller an den üblichen – teilweise durch die Automobilhersteller selbst vorgeschlagenen – Prozessoptimierungen bzw. Lernprozessen (z.B. Verringerung der Ausschussquote) zu beteiligen.<sup>208</sup>

#### 7.4.4 *Kaum Tier2-Vorgaben – ohnehin kein Zeichen für Nachfragemacht*

Die Behauptung der Beteiligten, die Automobilhersteller machten enge Vorgaben hinsichtlich der Zulieferer der Hersteller von Cabrio-Dachsystemen, konnte weder bestätigt werden noch wäre sie ein Beweis für Nachfragemacht. Dieses Verhalten zeigen gerade zwei (außereuropäische) Automobilhersteller. Alle europäischen Automobilhersteller gaben an, den Systemzulieferern diesbezüglich freie Hand zu lassen. Dementsprechend wird auch nicht mit Pflichtenheften, sondern mit Lastenheften gearbeitet. Im Gegensatz zu Pflichtenheften, welche Lösungsvorschläge des Zulieferers enthalten, aus denen der Auftraggeber den für ihn geeignetsten auswählt, sind die Anforderungen in einem Lastenheft derartig formuliert, dass der Zulieferer die Möglichkeit hat, in einem gewissen Rahmen optimale Lösungen zu erarbeiten, ohne durch zu konkrete Anforderungen in seiner Lösungskompetenz eingeschränkt zu sein.<sup>209</sup> Somit wird der wettbewerbliche Verhaltensspielraum des Cabrio-Dachsystemherstellers gegenüber den Automobilherstellern nicht, wie von der Europäischen Kommission mit Blick auf Elektromotoren für elektrische Fensterheber festgestellt<sup>210</sup>, begrenzt. Im Gegenteil geht der Trend im Supply-Chain-Management zum Auslagern der Verantwortung für die Tier2-Zulieferer. Dass einige wenige Automobilhersteller sich die seitens der Cabrio-Dachsystemhersteller ausgewählten Tier2-Zulieferer zwecks Prüfung der Anwendbarkeit preisvergünstigender Rahmenvereinbarungen des Konzerns vorlegen

---

<sup>208</sup> Mail von [...] (VW) vom 23.11.2009 (Blatt B9-84/09 A-1079).

<sup>209</sup> DIN 69901-5: Begriffe der Projektabwicklung.

<sup>210</sup> COMP/M.5039, Rn. 24.

lassen, oder in besonders wichtigen Teilsegmenten wie Motoren o.ä. Empfehlungen abgeben, ändert an der Grundfeststellung nichts.

#### 7.4.5 Keine hinreichende Kostentransparenz

Die Angebote auf Großserienaufträge sind sowohl im Umfang als auch im Detaillierungsgrad erheblich umfangreicher bzw. tiefer als bei Kleinserien (siehe Ziffer 7.4.6). Dies bedeutet allerdings nicht, dass die Kosten, wie die Anmelder behaupten, hinreichend transparent sind.

Zwar geben die meisten der im Rahmen des vorliegenden Verfahrens mit Schreiben vom 3.3.2010 befragten Automobilhersteller an, über die im Cabrio-Dachsystem verwendeten Vorprodukte informiert zu sein. Die Transparenz lässt indes schlagartig nach, wenn es um die Bezugspreise der Vorprodukte geht. Denn Rahmenvereinbarungen oder direkte Preisverhandlungen mit Tier2 oder Tier3-Zulieferern mit Blick auf Einzelteile eines Cabrio-Dachsystems werden überwiegend nicht und wenn, dann nur mit Blick auf wenige Teile abgeschlossen.<sup>211</sup> Somit bleibt den Herstellern nur die Anforderung der Kostenaufschlüsselung, welche sie dann – soweit vorhanden<sup>212</sup> – mit Erfahrungswerten abgleichen.

Renault hatte bei unmittelbar bevorstehendem Produktionsbeginn des Mégane-Cabrio und bereits laufenden Preisverhandlungen mit Interessenten der Karmann i.I. einen sehr großen Anreiz, die Produktionskosten des entsprechenden Cabrio-Dachsystems exakt zu ermitteln. Allerdings basierten die ansonsten umfangreichen Berechnungen auf den von Karmann übermittelten Preisen für die notwendigen Einzelteile, weil die Aufschlüsselung der Teilekosten unbekannt ist.<sup>213</sup>

In Fällen, in denen die Cabrio-Dachsystemhersteller zu einer extrem detaillierten Kostenaufschlüsselung unter Nennung der Anzahl und des Preises der pro Dach jeweils benötigten Einzelteile wie Schrauben, Buchsen, Steuerhebel oder Anschweißblaschen angehalten werden, haben die Automobilhersteller vom tatsächlichen Bezugspreis des Tier1 keine Kenntnis. Selbst wenn die Automobilhersteller Zugriff auf die interne Preiskalkulation (open calculation) hätten –

---

<sup>211</sup> Die in der Anmeldung aufgestellte Behauptung, Audi verhandle die jeweiligen Einzelposten direkt mit den Tier2 und 3 Zulieferern, wurde von Audi nicht bestätigt. Vielmehr gab das Unternehmen an, keinen Einblick in interne Planungsvorgänge der Systemlieferanten zu nehmen und entsprechend über keine Kenntnis über die zugrundeliegende Kalkulation im Sinne eines echten open book zu verfügen (Blatt B9-13/10, A-223).

<sup>212</sup> Nach Auskunft von VW entscheidet jedoch der Lieferant selbst welche Informationen er zu Verfügung stellt (Blatt B9-13/10, A-210).

<sup>213</sup> „Estimation basée sur PRF [Stückpreis] Karmann actuel ... Sans connaître le cost breakdown aux composants“. Schreiben von Renault, Blatt B9-13/10 B-118.

nur fünf der im Rahmen des vorliegenden Verfahrens Befragten bejahten dies – so könnten sie die angegebenen Preise kaum überprüfen.<sup>214</sup> Insoweit ist der von Chrysler geäußerte Wunsch nach mehr Transparenz bzgl. der Gewinnmargen der Cabrio-Dachsystemfertigung nachvollziehbar und in der Sache nicht nur – wie die Anmelder meinen – ein Phänomen des nordamerikanischen Cabrio-Dachsystem-Marktes.<sup>215</sup> Die Beschlussabteilung hat versucht, am Beispiel einer von [WEC/Magna/Karmann] übersandten Preiskalkulation für ein Cabrio-Dachsystem die tatsächlichen Bezugspreise der Einzelteile beim jeweiligen Tier2- bzw. 3-Zulieferer in Erfahrung zu bringen.

Das erste Problem war, den Zulieferer herauszufinden – jener wird nicht regelmäßig angegeben.<sup>216</sup> In den Fällen, wo der Zulieferer bekannt war, stellte sich die Frage nach der Artikelnummer – die Bezeichnung „Gewindehülse“, „Rolle für Dachlenker“ oder „Kugelzapfen“ für das [Cabrio-Dachsystem] ermöglichte keine Aussage. Zudem würden bestimmte, für verschiedene Dächer benötigte Teile seitens der Tier1-Zulieferer auf Vorrat beschafft, so dass keine konkrete Zurechnung des Preises erfolgen könne. Die Herausgabe von Rechnungen an Dritte verbiete sich. Auf schriftliche Anfrage der Beschlussabteilung wurden die Fragen schließlich doch – soweit eben überhaupt möglich – beantwortet. Es zeigten sich schon bei der Stichprobe der Beschlussabteilung, dass die tatsächlichen Preise teilweise erheblich unter den in der Kalkulation ausgewiesenen Preisen liegen.<sup>217</sup> Schließlich kaufen manche Tier1 Vorprodukte bei einem Tier2 ein, die zum gleichen Konzern gehören. Beispielsweise stellt die Intier Automotive Eybl GmbH + Co KG Innenhimmel her und ist Teil der Magna-Gruppe. Die internen Verrechnungspreise sind allerdings kaum bzw. nur schwer nachzuvollziehen.

Insoweit sind die Automobilanbieter auf grobe Näherungen durch eigene Erfahrungswerte und direkte Vergleiche der Kostenpositionen bei den Konkurrenten angewiesen, die umso aussagekräftiger sind, je mehr Angebote vorliegen. Allerdings

---

<sup>214</sup> Die von Magna als Anlage 7 zum Schriftsatz vom 19.4.2010 eingereichte Stückliste weist über 500 Einzelposten auf, deren Materialeinsatzkosten in vollen Cent ausgewiesen werden. Nur 130 dieser Teile kosten 1 € oder mehr, davon 35 Teile über 10 €. Die übrigen der aufgeführten Teile kosten nur wenige Cent, so dass hier schon, etwa durch Aufrundung von Preisen auf volle Cent, erheblicher und kaum wirtschaftlich nachprüfbarer Spielraum besteht. Dies gilt insbesondere bei Artikeln wie Schweißmuttern, Federn oder Sicherungsscheiben, die teils mit einem Stückpreis von 0,01 € und teils mit 0,02 € ausgewiesen werden (Blatt B9-13/10-815ff.) und zudem in großen Mengen produktübergreifend bezogen werden.

<sup>215</sup> Diesen Mangel an Transparenz hat Chrysler als Hauptnachteil fehlender vertikaler Integration genannt - vgl. Antwort Chrysler auf Frage 8 des Auskunftersuchens (Blatt B9-84/09 A-537).

<sup>216</sup> Im Fall der von Magna eingereichten Stückliste wurde als Bezugsquelle lediglich eine acht- bis elfstellige Kennziffer angegeben.

<sup>217</sup> Vermerk über die Preisermittlungen bei Zulieferern der WEC vom 26.4.2010.

sind die angebotenen Dachsysteme hinsichtlich ihrer Einzelteile und der Lieferanten heterogen, so dass ein direkter Vergleich im Detail unmöglich ist.

Illustriert sei dies an zwei aktenkundigen Angeboten.<sup>218</sup> Die Kostenaufschlüsselung war dabei recht grob: So wurden seitens des einen Bieters lediglich

- Entwicklungskosten, unterteilt in
  - „Design/Testing/Prototyping“,
  - Prototype tooling,
  - Prototype & Testing Equipment,
  - Material for Prototype + R&D,
- Investitionskosten, unterteilt in
  - Serial tooling,
  - Production line invest sowie
- Dachstückkosten (ohne weitere Unterteilung)

ausgewiesen. Ferner wurde über das Gesamtprojekt eine Aufschlüsselung nach „Tooling Equipment“, „Material (Seri, Prototyp)“, Entwicklungsarbeit, Arbeitskosten Produktion, Reisekosten, „ASQE“, Garantie/Overhead/Ausschuss und Profit vorgenommen.

Der andere Anbieter wies folgende Posten aus:

- Entwicklungskosten, unterteilt in
  - Projektmanagement,
  - Kontaktperson,
  - Launch Coordinator,
  - Kostenschätzung,
  - Einkauf,
  - Prozessplanung,
  - Logistik,
  - Qualität,
  - Design,
  - Metrology,
  - Textil,
  - Test,
  - Testanlagen,
  - Externe Entwicklungsaufträge und
  - Reisekosten
- Prototypenkosten und
- Serienkosten, unterteilt in
  - Panels,
  - Lackierung,
  - Trim,
  - Dichtung,
  - Rückscheibe,

---

<sup>218</sup>

Blätter B9-13/10, A-2926ff. und B9-13/10, A-2948ff.



- Hydraulik,
- Rahmen,
- Verriegelung,
- Kabel,
- B-Posten,
- Zusammenbau und
- Rest.

Über die geplante Stückzahl gerechnet unterschieden sich die Angebote unter Berücksichtigung der angesetzten Investitions- und Entwicklungskosten um nahezu den Faktor 2.<sup>219</sup> Ein direkter Vergleich der Posten ist offensichtlich nicht möglich und wesentliche Alternativen zum Konsumverzicht bestanden nicht, so dass das Projekt schließlich für einen vergleichsweise hohen Preis an einen dieser Anbieter vergeben wurde.

#### 7.4.6 *Unterschiedlich attraktives Nachfragevolumen*

Nicht alle Automobilhersteller verfügen über ein hinreichend großes Nachfragevolumen, um ein hinreichend großes Maß von Verhandlungsmacht zu entfalten. Vielmehr hat die Automobilindustrie Aufträge unterschiedlichster Werthaltigkeit zu vergeben, von unattraktiven Kleinserien, für die kaum Gebote eingehen oder für deren Übernahme seitens der Automobilhersteller sogar regelrecht geworben werden muss, bis hin zu sehr attraktiven Großserien, für die auf einem Markt mit vier großen Anbietern, wie er sich bis zum Zusammenschluss zwischen Edscha und Webasto präsentierte, drei oder vier Zulieferer ein Angebot abgegeben haben. Bei dieser Marktstruktur konnten die Anbieter in den meisten Fällen zur Abgabe wettbewerblicher bzw. sehr knapp kalkulierter Angebote bewegt werden. Dies geht sowohl aus den Aussagen der Beteiligten als auch aus mangelnden Klagen der Auftraggeber hervor.

Bei kleinvolumigen Ausschreibungen, bei denen sich ohnehin nur ein oder zwei Unternehmen mit einem Angebot beteiligen, war dies selbst in der Vergangenheit mit vier großen Anbietern aktenkundig nicht immer der Fall. Regelmäßig gab es lediglich zwei, oft auch lediglich (teils auf explizite Bitte der Hersteller, was wiederum die Abhängigkeit der Automobilhersteller von dem Cabrio-Dachsystemhersteller belegt) ein Angebot. In den Fällen, in denen mehr als Angebot einging, waren die Angebote in Umfang und Detailliertheit nicht mit denen auf Großserien zu vergleichen. Zudem lagen sie bisweilen preislich derart weit auseinander, dass faktisch nur mit einem Anbieter weiterverhandelt werden konnte.

---

<sup>219</sup>

Gegenüberstellung: Blatt B9-13/10, A-2955.

In einem anderen Fall wurde der Beschlussabteilung von einem großen Cabriohersteller berichtet, dass die Cabrio-Dachsystemhersteller bisweilen gar keine oder überhöhte Angebote auf Kleinserienausschreibungen abgaben und entsprechende Aufträge – insbesondere soweit technisch sinnvoll<sup>220</sup> – an die Vergabe einer Großserie gekoppelt würden, für die in der Regel drei oder vier Zulieferer geboten haben. Dieses Vorgehen bestätigten dann auch vier der mit Schreiben vom 3.3.2010 befragten Automobilhersteller. Ein Einkäufer erklärte, vor dem Hintergrund von vier Bietern für Großserien habe man sich einen „arroganten Umgang“ mit den Cabrio-Dachsystemherstellern leisten können.<sup>221</sup>

Künftig wird sich häufiger die Situation einstellen, dass nur ein Unternehmen ein Angebot auf eine Ausschreibung abgeben wird. Gründe hierfür können sein, dass die ohnehin knappen Entwicklungskapazitäten<sup>222</sup> ausgelastet sind, dass ein Anbieter kein aus Nachfragersicht technologisch zufriedenstellendes Konzept vorlegen kann oder dass aufgrund ambitionierter Ziele hinsichtlich des Produktionsstarts bereits bestehende Cabrio-Dachsysteme für ein ähnliches Modell genutzt werden sollen (carry over). Dies schwächt die Verhandlungsmacht der Automobilhersteller deutlich und eröffnete den Anbietern in diesen Fällen bereits ohne Kollusion neue Möglichkeiten, die jeweilige Ergebnissituation zu verbessern.<sup>223</sup>

#### 7.4.7 *Kein strategischer Einkauf wegen marktstruktureller Ziele*

Es gibt außer der Behauptung oder Befürchtung von Magna<sup>224</sup> keinerlei Anhaltspunkte dafür, dass die Automobilhersteller ihre Nachfrageentscheidung nur um bestimmter marktstruktureller Ziele willen nicht nach Preis, Qualität Lieferzuverlässigkeit, Entwicklungskompetenz der Anbieter treffen, sondern insbesondere auf Preisvorteile bewusst verzichten.<sup>225</sup>

<sup>220</sup> Z.B. Synergien aufgrund ähnlicher Eigenschaften des Dachsystems bzw. der Karosserie wie im Fall Porsche 911 – Porsche Boxster (vgl. zu 7.4) oder des Audi A5 und R8.

<sup>221</sup> Telefonvermerk vom 8.4.2010, Blatt B9-13/10-562.

<sup>222</sup> Das erklärte Ziel der Zulieferer, die F&E Ausgaben weiter zu reduzieren, dürfte bei einem Zusammenschluss weiter verfolgt werden und künftig häufiger dazu führen, dass ein Unternehmen von der Abgabe eines Angebots absieht oder aber nur mit zeitlicher Verzögerung ein adäquates Angebot unterbreiten kann. Vgl. hierzu die Ausführungen zu 7.5.4.3.

<sup>223</sup> Dies erklärte auch die von Magna behauptete Unterstützung des Zusammenschlussvorhabens seitens WEC. Eigentlich wäre eher zu erwarten, dass WEC als aktueller Marktführer kein Interesse an dem Zusammenschluss hat, weil dadurch ein Wettbewerber gestärkt würde.

<sup>224</sup> Vgl. S. 21 und 25 der Anmeldung, Blatt B9-13/10-111 bzw. -115.

<sup>225</sup> Magna (Schreiben vom 17.5.2010) weist mit Blick auf die Einkaufsstrategie der Automobilhersteller auf die vereinzelt zu beobachtende Einladung grundsätzlich wenig attraktiver bzw. aussichtsloser Bieter zur Abgabe eines Angebotes auf Ausschreibungen hin. Dies ist für die Automobilhersteller nicht mit nennenswerten Mehraufwendungen verbunden und steht den nachfolgenden

Der Wettbewerb unter den Automobilherstellern ist intensiv. Daher kann kein Automobilhersteller – um kollektiver marktstruktureller Ziele willen, die allen zugute kämen – auf individuelle Kostenvorteile verzichten. Im übrigen ist das ansonsten in der Automobilindustrie zu beobachtende Verhalten, durch strategische Auftragsvergabe einen neuen Zulieferer aufzubauen, gerade in einem Nischenmarkt wie dem für Cabrio-Dachsysteme insbesondere in Ermangelung der Aussicht auf eine kritische Masse an Kunden und angesichts der Komplexität und Wichtigkeit des Systems aus den unter Ziffer 7.3.2 genannten Gründen nicht zu erwarten. Möglich wäre allerdings die Vergabe von Aufträgen zur Stützung eines bereits guten und am Markt eingeführten Unternehmens wie Karmann.<sup>226</sup>

Diese plausiblen Erwartungen wurden dann auch durch die Ermittlungen der Beschlussabteilung bestätigt. Die Befragung der Automobilhersteller im vorliegenden Verfahren ergab: Keiner der befragten Automobilhersteller erteilte den Zuschlag für die Lieferung eines volumenstarken Vorproduktes in einem Markt mit mehreren Bietern an den zweitgünstigsten Anbieter, wenn der günstigste Anbieter in diesem Markt in einem anderen, volumenschwächeren Markt als Monopolist nicht zu Preiszugeständnissen bereit gewesen war.<sup>227</sup> Der Einkäufer von Cabrio-Dachsystemen eines deutschen Cabrioherstellers erklärte in einem Telefonat mit der Beschlussabteilung, dass in seinem Unternehmen [300-600] Einkäufer beschäftigt seien und jeder von ihnen für die Beschaffung bestimmter Teile zuständig sei. Insoweit wisse er nicht, wie die Situation sich bei seinem für die Beschaffung von Spiegel o.ä. überhaupt darstelle. Jeder Einkäufer werde an der Erreichung der Ziele innerhalb seines Einkaufsbereichs gemessen, so dass es selbst bei Kenntnis der Situation bei den Kollegen nicht vernünftig sei, sein Verhandlungsergebnis zu verschlechtern.<sup>228</sup>

Befragt zu den nach Kenntnis der Beschlussabteilung in der in der Automobilindustrie grundsätzlich durchaus vorstellbaren Kopplungspraktiken bei Mehrproduktunternehmen gab keiner der befragten Automobilzulieferer an, den Zuschlag für die Lieferung eines volumenstarken Autoteils für eines Ihrer Automobile

---

Ermittlungsergebnissen insoweit nicht entgegen, als diese Anbieter ohnehin keinen Zuschlag erhalten (vgl. zu 7.2.1.2).

<sup>226</sup> Vgl. insoweit VW, Blatt B9-13/10-214a ff.

<sup>227</sup> Drei Unternehmen gaben an, dies sei in Einzelfällen möglich, wenn sich dies lohne, d.h. wenn dieses Verhalten zu Synergien führte oder sonst wie wirtschaftlich wäre, etwa wenn die Mehrkosten bei Wahl des zweitgünstigsten Anbieters auf dem volumenstarken Markt geringer wären als die etwaige Ersparnis auf dem Monopolmarkt. Eines dieser drei Unternehmen schließt dieses Verhalten grundsätzlich nicht aus, allerdings habe sich die Situation noch nie gestellt.

<sup>228</sup> Telefonvermerk vom 8.4.2010 (Blatt B9-13/10, A-562). Der Gesprächspartner bat um Vertraulichkeit.

von der Produktion eines Cabrio-Dachsystems (gegebenenfalls zu einem geringeren als gebotenen Preis) abhängig gemacht zu haben. Dafür spielen Letztgenannte volumenmäßig eine viel zu geringe Rolle für die meisten Automobilhersteller, als dass man es sich leisten könnte, ein Massenprodukt nicht beim günstigsten Zulieferer zu beziehen, mit dem Ziel, in dem volumenschwachen Cabrio-Dachsystem-Markt Preisnachlässe zu erwirken.<sup>229</sup>

Nur eine nicht am Parametereinsatz (z.B. Preis, Qualität) der Anbieter sondern an marktstrategischen Überlegungen ausgerichtete Nachfrageentscheidung wäre aber nach Auffassung des BGH Voraussetzung dafür, dass Nachfragemacht eine überragende Marktstellung auf der Anbieterseite relativieren könnte.<sup>230</sup> Diese Art marktstrategischer Nachfrageentscheidungen ist aber nach den Ermittlungen, wie beschrieben, auf dem untersuchten Markt nicht zu beobachten.

#### 7.4.8 Zwischenfazit

Den drei Anbietern von Cabrio-Dachsystemen steht zwar mit den Automobilherstellern durchaus eine grundsätzlich verhandlungsstarke Marktgegenseite gegenüber. Von einer Nachfragemacht, die Verhaltensspielräume der Hersteller von Cabrio-Dachsystemen bei weiter wachsenden Kollusionsanreizen ausschließen könnte, kann aber in Ermangelung glaubhafter Drohpunkte (keine wirtschaftliche Eigenerstellung, kein Verzicht auf Vorteile in anderen Märkten) und eingeschränkter Kostentransparenz nicht ausgegangen werden. Der Verzicht auf Nachfrage kann in einer marktwirtschaftlichen Ordnung nicht als Korrektiv für Marktmacht akzeptiert werden.

### 7.5 Anreiz zu kollusivem Verhalten

#### 7.5.1 Vorbemerkungen

Der Markt weist zahlreiche Strukturmerkmale auf, die Koordinierung erleichtern (7.2), der Außenwettbewerb ist unbedeutend (7.3) und die Nachfragemacht der Automobilhersteller beschränkt sich weitgehend auf die Tatsache, dass Ausschreibungen von Cabrio-Dachsystemen überwiegend sehr volumenreich und attraktiv sind (7.2.4 und 7.4), was allerdings in einem Oligopol von vier Anbietern ausreichte, um ein wettbewerbsbeschränkendes Parallelverhalten zu unterbinden (7.5.2). Bei im Zuge von Zusammenschlüssen steigenden Kollusionsanreizen ist

<sup>229</sup> Vgl. hierzu auch Fußnote 227.

<sup>230</sup> WuW/E BGH 1749, 1752 "Klößner - Becorit". Zur Frage der Begrenzung des Verhaltensspielraums durch gegengewichtige Marktmacht vgl. auch Hauptgutachten der Monopolkommission: 3. HG 78/79 Tz 507 ff; 5. HG 82/83 Tz 495; 6. HG 84/85 Tz 494ff.

indes zu erwarten, dass die Nachfrager bei den gegebenen Marktstrukturbedingungen irgendwann jedoch nicht mehr in der Lage sind, Kollusion hinreichend wirkungsvoll bzw. nachhaltig zu unterbinden.

Maßgeblich für die Begründung einer gemeinsamen marktbeherrschenden Stellung ist demnach die Frage, inwieweit der Zusammenschluss eine Veränderung bewirkt, die im Vergleich zum gegenwärtigen Zeitpunkt eine Koordinierung ermöglicht, erleichtert, stabiler oder effektiver macht. Besteht vor dem Zusammenschluss funktionsfähiger Wettbewerb, verändert der Zusammenschluss die Marktbedingungen aber dergestalt, dass nach dem Zusammenschluss von Parallelverhalten auszugehen ist, so begründet dies eine gemeinsame marktbeherrschende Stellung im Sinne der Untersagungsvoraussetzungen des § 36 Abs. 1 GWB.

Im Bereich der Kollusionsforschung wurden in der Vergangenheit die verschiedenen Kriterien für die Beurteilung des Risikos stabiler Kollusionen auf ihre Robustheit hin bewertet.<sup>231</sup> Im Ergebnis bleibt demnach festzuhalten, dass den Strukturkriterien „Anzahl der Wettbewerber und Konzentrationsgrad“, „Transparenz“ und „Symmetrie“ die größte Bedeutung bei der Bestimmung der Kollusionswahrscheinlichkeit im Oligopol zukommt: Je weniger Anbieter ihre Strategie gegenseitig beobachten und abstimmen müssen, umso mehr ist implizite stabile Kollusion zu erwarten. Gründe hierfür sind, dass die Koordinationskosten sinken, die Kollusionsgewinne steigen und dass die Identifizierbarkeit von Abweichversuchen im Oligopol aufgrund steigender Transparenz ebenso zunimmt wie die Treffsicherheit von Sanktionen im Fall der Abweichung. Mit der Symmetrie verhält es sich ähnlich, da mit steigender Symmetrie die Anreize der Spieler ähnlicher und mithin auch berechenbarer werden.

Die wesentlichen Änderungen der Marktbedingungen, welche sich durch den vorliegenden Zusammenschluss ergeben, sind

- die Verringerung der Anzahl der Marktteilnehmer von drei auf zwei,
- die Verbesserung der Erlössituation und Wettbewerbsposition für Magna und Karmann sowie damit einhergehend
- die Schaffung einer Symmetrie mit Blick auf die gegenwärtige und künftige Marktposition.

---

<sup>231</sup>

Kühn, Kai-Uwe, The Coordinated Effects of Mergers, in: Buccirossi, Paolo, Handbook of Antitrust Economics, 2007, S. 106-144.

Insoweit folgt eine Analyse dieser sich durch den Zusammenschluss ergebenden Veränderungen mit Blick darauf, ob sie die Wahrscheinlichkeit für eine stabile Koordinierung erhöhen. Dabei ist in der Diktion des BGH<sup>232</sup> zu prüfen, ob die Möglichkeit zur Erzielung eines Zusatzgewinns eröffnet wird, eine „Einigung“ (sog. „focal point“ des Parallelverhaltens) naheliegt, ob der Markt hinreichend transparent ist, um „Abweichungsversuche“ aufzudecken und ob Möglichkeiten bestehen, jene zu sanktionieren.

### 7.5.2 *Vergangenheit: Verhalten von vier Anbietern*

In dem bis Ende 2009 existierenden Markt mit den vier Anbietern Webasto, Edscha, Karmann und Magna herrschte nach Erkenntnissen der Beschlussabteilung trotz der schon im Rahmen des Verfahrens B9-84/09 (ähnlich wie vorliegend zu 7.2) als überwiegend kollusionsförderlich identifizierten Strukturfaktoren, Wettbewerb, der zu einem Preisverfall bei Dachsystemen von ca. 30%<sup>233</sup> geführt und darüber hinaus zahlreiche Innovationen wie etwa die Kombination aus RHT und Glasdach, Regenrinnen, vermehrte Nutzung von gläsernen Rückscheiben in Soft-Tops sowie deren nahezu perfekte Dämmung etc. hervorgebracht hat.

Der Markt war zudem von Kundenwechseln und schwankenden Marktanteilen geprägt. Automobilhersteller wechselten immer wieder ihre Cabrio-Dachsystem-Zulieferer (selbst innerhalb eines Modells). In diesem Umfeld gelang es insbesondere dem ressourcenstarken und angesehenen Zulieferer CTS, nach seiner Unabhängigkeit von Porsche und Daimler durch aggressives Marktauftreten zahlreiche Aufträge zu akquirieren, die übrigen drei Anbieter unter Druck zu setzen und zu ihnen aufzuschließen. Diese Entwicklung ging insbesondere zu Lasten von Webasto, die zunehmend weniger Ausschreibungen gewann und insbesondere im Segment der Soft-Tops keinen nachhaltigen Erfolg verzeichnen konnte. Der von Webasto ausgehende Wettbewerbsdruck hat, wie die in den Jahren 2005 bis 2008 gewonnenen Ausschreibungen zeigen, weiter abgenommen. Wie ein Blick auf die Begegnungsquoten bei Ausschreibungen und die jeweiligen Kernkompetenzen zeigten, waren die Wettbewerbsbeziehungen zwischen Magna und Edscha am intensivsten.

Eine Analyse<sup>234</sup> des Bieterverhaltens auf Ausschreibungen von 2002 bis 2009 zeigte, dass nur in den seltensten Fällen mehr als drei von vier Anbietern auf

<sup>232</sup> BGH, Beschluss vom 11.11.2008, KVR 60/07 – E.ON/Stadtwerke Eschwege, Rn. 39.

<sup>233</sup> Karmann: Antwort auf Auskunftersuchen vom 24.8.2009 (Blatt B9-84/09, Z-270).

<sup>234</sup> Bei der im Rahmen der fusionskontrollrechtlichen Prüfung (B9-84/08) anzustellenden Prognose, ob bei einer Verengung des Marktes auf drei Anbieter eine kollektiv marktbeherrschende Stellung zu

Ausschreibungen in Europa ein Angebot abgegeben haben. Die Analyse der Angebote auf die 53 aktenkundigen Ausschreibungen auf dem Europäischen Markt offenbarte, dass

- in 7 Fällen<sup>235</sup> (13%) lediglich ein Unternehmen ein Gebot abgegeben hat,
- in 21 Fällen<sup>236</sup> (40%) zwei Unternehmen ein Gebot abgegeben haben,
- in weiteren 21 Fällen<sup>237</sup> (40%) drei Unternehmen und
- in nur 4 Fällen<sup>238</sup> (7%) alle vier Marktteilnehmer auf eine Ausschreibung geboten haben.

Zudem ließ das Bieterverhalten keine Kollusion auf dem Markt erkennen. Dass nicht alle Marktteilnehmer auf alle Ausschreibungen geboten haben, kann plausibel erklärt werden. Bei den Modellen, für die nur ein oder zwei Angebote eingegangen sind, handelte es sich um Cabrios, die in kleinen oder kleinsten Serien produziert werden. Die geringe Anzahl der Angebote erklärte sich aus der mangelnden finanziellen Attraktivität für die Zulieferer<sup>239</sup> bzw. mit einem Optimierungskalkül der Anbieter, welche die erwarteten Einsparungen durch eine wettbewerbsintensive Ausschreibung mit dem administrativen Aufwand und sonstigen Aufwendungen einer breiteren Ausschreibung vergleichen.<sup>240</sup>

Ein weiterer Grund für die Nichteinladung von Zulieferern seitens der Automobilhersteller bzw. der Nichtabgabe eines Angebotes durch die Zulieferer liegt in der Einschätzung der für ein Projekt notwendigen Kompetenz des Cabrio-Dachsystemherstellers. Bereits im Vorfeld einer Anfrage durch die Beschaffungsabteilung der Automobilhersteller gibt es Einzelgespräche zwischen der

erwarten ist, wurden die Zulieferer gebeten, alle Ausschreibungen seit 2002 aufzuführen, für die sie ein Angebot abgegeben haben. Ferner wurden die Automobilhersteller nach den für verschiedene Modelle eingegangenen Geboten befragt. Die Vereinigungsmenge der Antworten wurde auf die Anzahl der eingegangenen Angebote hin untersucht.

<sup>235</sup> Ferrari F 430, F149, California, F133, F142, Lamborghini Murcielago, Maybach Landaulet.

<sup>236</sup> Alfa Romeo 8C und Spider, Aston Martin DB9 und V8, Audi A4 und TT, Bentley Azure, BMW 3er und 6er, Mini (alt), Jaguar XK, Lamborghini Gallardo, Mercedes AMG, Mitsubishi Colt CzC, Nissan Micra CC, Opel Astra, Renault Mégane CC (alt), Renault Twingo, Rolls Royce Phantom, Saab 9-3 Cabrio, Volvo C70.

<sup>237</sup> Audi A3, A5 und R8, Bentley Continental, BMW Z4, Citroen C3 Pluriel, Ford Focus CC, Maserati GT Cabrio, McLaren P11, Mercedes CLK, E-Klasse, SL und SLR, Opel Tigra, Peugeot 207 CC und 308 CC, Porsche 911 Cabrio und Boxster, Renault Mégane CC, Smart ForTwo und VW EOS.

<sup>238</sup> BMW 1er, Mini (neu), Fiat 500 C, Mercedes SLK.

<sup>239</sup> Schreiben von Karmann vom 8.9.2009 (Blatt B9-84/09 Z-241) oder Schreiben [eines Automobilherstellers]

<sup>240</sup> Mail [eines Automobilherstellers].

technischen Entwicklung und allen potenziellen Lieferanten. Bei diesen Gesprächen werden alle Einzelheiten des Projektes, wie etwa Lastenhefte, Qualitätsanforderungen oder Finanztargets mit dem Lieferanten, detailliert besprochen.<sup>241</sup> Zumindest ein Automobilhersteller erklärte, von der Versendung von Angebotsunterlagen an solche Bieter abzusehen, welche seiner Auffassung nach zu wenig Erfahrung mit Blick auf die im Lastenheft spezifizierten Eigenschaften oder auch mit Blick auf den Automobilhersteller selbst mitbringen.<sup>242</sup> Weiterhin denkbar ist der Versuch, bei einem Bieter vorhandenes spezifisches Werkzeug so weit wie möglich weiter nutzen zu können, insbesondere in Fällen, in denen auf vorhandenen Cabrio-Dachsystemen (etwa für das Vormodell) aufgebaut werden kann (sog. „carry over“). Andersherum sehen die Zulieferer von der Abgabe eines Angebots ab, wenn sie sich – etwa aufgrund spezifischer Stärken der Marktteilnehmer bzw. spezifischer eigener Schwächen oder erwarteter Präferenz des Automobilherstellers – keine Erfolgsaussichten ausrechnen.<sup>243</sup>

Zudem hat die Beschlussabteilung die Angebote der Cabrio-Dachsystemhersteller für jeweils ein bestimmtes Cabrio geprüft und keine durchgängigen Auffälligkeiten hinsichtlich der Qualität und Höhe der Angebote feststellen können. Gleichwohl festzustellen ist, dass nicht alle Angebote immer mit der gleichen Sorgfalt erstellt werden. Eine kollusionsverdächtige Systematik war allerdings nicht erkennbar. In diesem Sinne äußerten sich auch die Einkäufer der Automobilhersteller, welche diesbezüglich befragt wurden.<sup>244</sup>

Unter den Wettbewerbern zeigten sich deutliche Unterschiede hinsichtlich der Anzahl der Ausschreibungen, an denen sie sich beteiligt haben. Magna war demnach der mit Abstand aggressivste Marktteilnehmer.

Offenbar schien es den Nachfragern aufgrund des Ausschreibungsdesigns (Konzeptwettbewerb, Serienausschreibung, Nachverhandlung, werthaltige Ausschreibungen), des Vorhandenseins eines aggressiven und aufsteigenden Wettbewerbers und der teilweise notleidenden Anbieter zu gelingen, stabile Kollusion unter vier Anbietern zu verhindern.

---

<sup>241</sup> Mail [eines Automobilherstellers].

<sup>242</sup> Mail [eines Automobilherstellers].

<sup>243</sup> Antworten von Magna, Edscha und Karmann bei der Befragung im Verfahren Webasto-Edscha (Zusammenfassung Blatt B9-84/09, V-974).

<sup>244</sup> Vermerk über Telefonat [...] und mit [...] sowie Mail [...]



### 7.5.3 Gegenwart: Verhalten von drei Anbietern

Vor dem Hintergrund, dass sich unter diesen Umständen – zumeist zwei oder drei Bieter pro Ausschreibung – keine Hinweise auf ein implizit oder explizit kollusives Anbieterverhalten ergaben, konnte nicht mit hinreichender Sicherheit erwartet werden, dass sich hieran bei einer Verengung des Marktes auf drei Anbieter etwas ändern würde.<sup>245</sup> Es blieb allerdings ein Risiko dahingehend, dass in den Fällen, in denen Webasto noch einer von zwei Bietern war, künftig die Möglichkeit besteht, dass nur noch ein Angebot eingehen würde. Für die Mehrzahl der Ausschreibungen wurde diese Konstellation angesichts dessen, dass von Webasto als jüngstem Unternehmen im Markt immer weniger Wettbewerbsdruck ausging und das Unternehmen vor allem im Segment Soft-Tops nicht erfolgreich war, nicht erwartet.

Die Erwartung, dass dieser Markt auch bei nur drei starken Marktteilnehmern ähnlich wettbewerbliche Ergebnisse hervorbringen würde, wie bei vier Anbietern, wurde durch die Aussage mehrerer Automobilhersteller bekräftigt, wonach für eine gute Ausschreibungsdynamik mindestens drei große Anbieter im Markt verbleiben sollten.<sup>246</sup> Industrieökonomische Studien liefern mit Blick auf eine Marktverengung von vier auf drei Anbietern durchaus ambivalente Kollusionsprognosen.<sup>247</sup>

Etwaige Zweifel an der Prognose von Wettbewerb im Triopol relativierten sich angesichts des schwindenden Wettbewerbsdrucks und der nachhaltigen Schwäche von Webasto<sup>248</sup> sowie der positiven Prognose, dass Karmann neben Magna als eigenständige dritte Kraft im Markt verbleiben würde. Daher wurde das Zusammenschlussvorhaben freigegeben.

Für eine Evaluierung dieser Entscheidung mit Blick darauf, ob die Automobilhersteller insbesondere durch das Ausschreibungsdesign und mit Magna als aggressivem und aufholendem Wettbewerber auch nach dem Zusammenschluss

---

<sup>245</sup> Im Falle des ansonsten in der Automobilindustrie üblichen Double Sourcing wäre die Kollusionsgefahr unter sonst gleichen Umständen angesichts der weit höheren Kollusionsgewinne und der geringeren Kollusionskosten in einem Dreier-Oligopol ungleich größer einzuschätzen gewesen als im vorliegenden Falle des Single-Sourcing.

<sup>246</sup> So explizit [Automobilhersteller]: „From a pure purchasing point of view it would be better for the market to keep at least 3 majors actors for a good dynamic in term of economical proposal.“ (Blatt B9-84/09 A-802) und „Aufträge wurden bislang im Wettbewerb zwischen mindestens drei möglichen Systemlieferanten vergeben. [...] Vorteil des Einsatzes von CIE oder ISE wäre ein größerer Wettbewerb im Markt ..., so dass ... ein dritter Wettbewerber aufrecht erhalten werden könnte.“ (Blatt B9-13/10, A-221f.).

<sup>247</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Ausführungen zu 7.5.4.1.

<sup>248</sup> Selbst im Jahr 2008, wo Webasto aufgrund relativen Erfolges in der Vergangenheit Marktanteile von [20-25%] erreichte, schrieb die Cabriodachsparte Verluste. Die auf Basis der gewonnenen Aufträge prognostizierte Geschäftsentwicklung war deutlich negativ.

tatsächlich in der Lage sein würden, die aus mehrfachen Gründen<sup>249</sup> wahrscheinlichere Kollusion im Triopol wirksam und nachhaltig zu verhindern, ist es zu früh. Eine solche Evaluierung erforderte die Beobachtung des Marktverhaltens dieses Triopols mit einem deutlichen Marktführer (WEC), einem aggressiv nachstoßenden Unternehmen (Magna) und einem insolventen aber begehrten Technologieführer (Karmann). Der relevante Beobachtungszeitraum seit Anfang 2010 ist aber zu kurz, um ansatzweise verlässliche Aussagen über das Wettbewerbsgeschehen und insbesondere Marktergebnisse zu treffen. In 2009 haben keinerlei Vergaben im relevanten Markt stattgefunden. Auf die Ausschreibungen haben 2009 sowohl Edscha als auch Webasto unabhängig voneinander geboten.<sup>250</sup> Auch Karmann hat sich im Gegensatz zur Behauptung von Magna bis zuletzt an Ausschreibungen beteiligt. So wurden im November 2009 zwei Angebote<sup>251</sup> und im Januar 2010 ein weiteres Angebot abgegeben. Wahrscheinlich stimmt allerdings die Einschätzung der Beteiligten und von Daimler<sup>252</sup>, dass Karmann im Stadium der Insolvenz keine größere Chance auf den Erhalt weiterer Aufträge erhalten wird, weil sich die Automobilhersteller langfristig an den Zulieferer binden und im Falle eines Marktaustritts hohe Kosten zu tragen hätten.

#### 7.5.4 Prognose: Marktverhalten von zwei Anbietern

##### 7.5.4.1 Allgemeine Erwägungen

Ausgehend von einer derzeit noch nicht nachprüfbaren Prognose der Beschlussabteilung, dass eine Reduzierung von vier auf drei Anbieter nach Genehmigung der Fusion Webasto-Edscha noch keine Einschränkung des Wettbewerbs erwarten lässt, ist nunmehr die Veränderung der Kollusionswahrscheinlichkeit nach einer weiteren Verengung des Marktes von drei auf zwei Anbieter abzuschätzen.

Die Wahrscheinlichkeit kollusiven Verhaltens hängt unter sonst gleichen Umständen umgekehrt proportional von der Anzahl der Anbieter im Markt ab.

Dies erklärt sich aus aufwands- und ertragsseitigen Gründen:

---

<sup>249</sup> V.a. höhere Kollusionsgewinne, geringere Unsicherheit über das Verhalten der übrigen Anbieter sowie zielgerichtete Sanktionsmöglichkeiten bei Defektion.

<sup>250</sup> Vgl. etwa Blatt B9-13/10-A-2726ff. (Angebot Edscha vom 13.7.09); Blatt B9-13/10-A-2759ff. (Angebot Webasto vom 19.6.09).

<sup>251</sup> Eines davon wurde im Februar 2010 nachgebessert. B9-13/10-A1-0009f.

<sup>252</sup> Schreiben vom 27.4.2010, Blatt B9-13/10, A-46b.

Aufwandsseitig sinken die Koordinationskosten mit der Summe aller denkbaren Verhaltensmöglichkeiten der Marktteilnehmer. Koordinationskosten treten zum Einen bei einem erfolglosen Signalisieren der eigenen Kollusionswilligkeit auf. In diesem Fall verzichtet ein Anbieter bei einer Ausschreibung auf die Abgabe eines wettbewerbsfähigen Angebotes in der Hoffnung, dass sich die Konkurrenten bei der nächsten Ausschreibung ähnlich verhalten und er – wie der Ausschreibungsgewinner zuvor – einen höheren Preis durchsetzen kann. In diesem Fall zeigen sich die Koordinationskosten in einem Umsatz- bzw. Gewinnverlust eines Zulieferers aufgrund seiner Nichtberücksichtigung bzw. seines fehlendes Gebotes. Die gleichen Kosten entstehen, wenn sich die Wettbewerber bei der nächsten Ausschreibung nicht in der erhofften Weise verhalten und der Bieter wieder nicht zum Zuge kommt. Entschließt er sich sodann bei der nächsten Ausschreibung dazu, ein Vergeltungsangebot (d.h. ein aggressives Angebot, gegebenenfalls nach Rationalisierungsmaßnahmen mit kalkulatorischem Nullgewinn) zu unterbreiten, so kann er zwar mit einem Auftrag rechnen, der aber im Extremfall nicht mit Gewinn (oder sogar mit Verlusten) verbunden ist. Auch dies sind Kosten, die ihm im Fall eines wettbewerblichen Verhaltens nicht entstehen würden. Je weniger Teilnehmer im Markt bieten, desto geringer sind die Möglichkeiten abweichenden Verhaltens und damit auch die Koordinationskosten. Damit steigt unter sonst gleichen Umständen die Kollusionswahrscheinlichkeit. Gleichzeitig steigt der zu erwartende Kollusionsgewinn mit einer Reduzierung der Marktteilnehmer an, weil für jeden verbleibenden Oligopolisten ein größerer Teil des Marktvolumens abgesichert werden kann. Schließlich steigt das Risiko der Aufdeckung abweichenden Verhaltens und der damit verbundenen zielgerichteten Sanktionen.

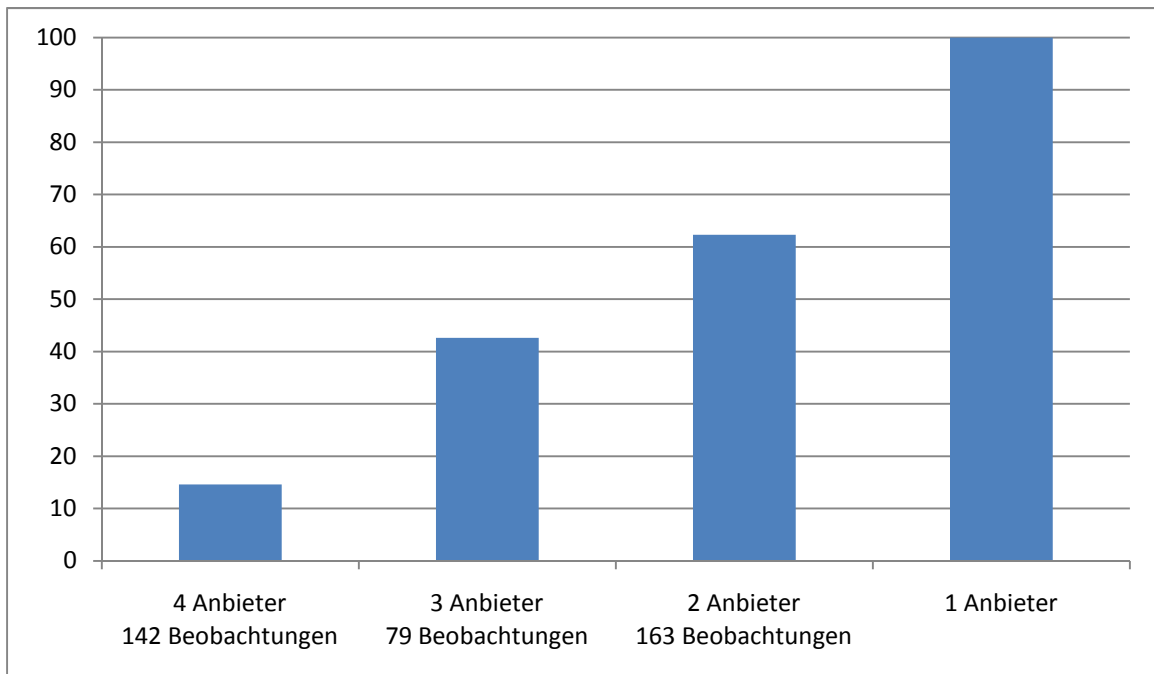
Diese plausibel abgeleitete Steigerung der Kollusionswahrscheinlichkeit findet Bestätigung in industrieökonomischen Studien.

In seiner Metastudie hat der am Max-Planck-Institut tätige Wissenschaftler Christoph Engel 154 industrieökonomische Aufsätze ausgewertet. In ihnen wird überwiegend experimentell die Kollusionswahrscheinlichkeit in einem Oligopol unter verschiedensten Bedingungen untersucht. 47 Studien konnten aus verschiedenen Gründen nicht berücksichtigt werden, die 511 Ergebnisse der übrigen Aufsätze wurden nach Normierung gepoolt und analysiert. Die Normierung erfolgte dadurch, dass zur Bestimmung des Ausmaßes an Kollusion der in den Oligopol-Fallstudien jeweils beobachtete Preis in Bezug zu den beiden in einem Markt möglichen Extrempreisen gesetzt wurde. Dies sind zum Einen der Preis bei vollkommener Konkurrenz („walrasianischer Grenzkostenpreis“) und zum anderen der bei Kollusion maximal erzielbare Preis (der im Extremfall mit dem Monopolpreis identisch ist). Der

resultierende Kollusionsgrad nimmt mithin stets einen Wert zwischen 0 (Grenzkostenpreis) und 100 (Kollusions- bzw. Monopolpreis) an. Damit ist die Vergleichbarkeit der Studien gewährleistet.<sup>253</sup>

Die beiden eindeutigsten Variablen, welche Kollusion erklären, sind die Dauer der Interaktion (je länger die Anbieter miteinander zu tun haben, desto höher die Kollusionsziffer) sowie die Anzahl der Marktteilnehmer. Dieses Ergebnis bestätigt insoweit die bereits unter Ziffer 7.5.1 zitierte theoretische Analyse von Kühn, die ebenfalls der Zahl der Wettbewerber die ausschlaggebende Bedeutung für die Kollusionswahrscheinlichkeit zuweist. Im Einzelnen zeigten sich in der Analyse von Engel folgende Kollusionsgrade:

**Abb. 1: Kollusionsgrad in Abhängigkeit von der Anbieterzahl**



Quelle: Engel 2007.

Die Ausprägung dieser Variablen „Anzahl der Teilnehmer“ erklärt ( $p < 0,001$ ) 27,9% der in den Experimenten festgestellten Varianz (des Kollusionsgrades). Für die Korrelation wird dabei ein Wert von 0,528 ausgewiesen, was bedeutet, dass statistisch betrachtet ein deutlicher Zusammenhang zwischen Anzahl der Marktteilnehmer und dem Kollusionsgrad besteht.<sup>254</sup> Je geringer die Anzahl der in

<sup>253</sup> Engel, C. (2007): Tacit Collusion: The Neglected Experimental Evidence. Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods (2007/14), S. 4f.

<sup>254</sup> Engel, C. (2007): Tacit Collusion: The Neglected Experimental Evidence. Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods (2007/14), S. 13f. und S. 6.

einem Markt tätigen Wettbewerber ist, desto weiter entfernt sich der Kollusionsgrad vom Wettbewerbszustand. Selbst in einer relativen Betrachtung ausgehend vom ohnehin von der Anzahl der Anbieter im Oligopol abhängigen Nash-Gleichgewichts<sup>255</sup> zeigt sich, dass der Kollusionsgrad – welcher bei drei Anbietern nach dem o.g. Ergebnissen höher ist als bei vier – bei einer Verengung von einem Triopol auf ein Duopol sich weiter vom Nashgleichgewicht bei drei Anbietern und weiter vom Wettbewerbszustand in Richtung vollständiger Kollusion bewegt, wenn auch mit verringerter Geschwindigkeit.<sup>256</sup>

Untersuchungen von Fonseca und Normann<sup>257</sup> belegen, dass eine fusionsbedingte Verringerung der Marktteilnehmer von drei auf zwei insbesondere bei gleichzeitiger Herbeiführung von Symmetrie im Duopol außerordentlich anfällig für implizite Kollusion ist.<sup>258</sup>

Huck et al.<sup>259</sup> vergleichen experimentell die Mengen, die bei Wettbewerb gehandelt werden (rivalistic outcome), mit den Mengen, die bei perfekter Kollusion bzw. im Monopol gehandelt werden (total collusive outcome) und mit den Mengen, die gehandelt werden, wenn man unilaterale Effekte berücksichtigt (Cournot Nash outcome).

Es zeigt sich schon bei bloßer Berücksichtigung von unilateralen Effekten (also ohne Kollusion), dass sich das Marktergebnis bei einer Reduktion der Anbieterzahl in zunehmendem Ausmaß vom Wettbewerbsergebnis entfernt. Zudem aber wurde eine deutlich gravierende Verschlechterung des Wettbewerbsergebnisses beim Übergang

---

<sup>255</sup> Das Nash-Gleichgewicht bezeichnet das Resultat optimalen Verhaltens eines Marktteilnehmers bei Berücksichtigung der Handlungen der übrigen Marktteilnehmer. Je stärker das Verhalten der übrigen Marktteilnehmer den Markt beeinflusst (d.h. je höher die Reaktionsverbundenheit im Oligopol), desto stärker weicht das Nash-Gleichgewicht vom Walrasianischen Wettbewerbsgleichgewicht ab. Die Reaktionsverbundenheit im Oligopol hängt aber eben auch und insbesondere von der Anzahl der Oligopolisten ab. Von daher gibt es – anders als Magna es offenbar versteht – nicht nur ein fixes Nash-Gleichgewicht „im Oligopol“. Vielmehr ist das Nash-Gleichgewicht c.p. je nach Anzahl der Anbieter ein unterschiedliches.

<sup>256</sup> Mit anderen Worten: Die Wettbewerbsverhältnisse verschlechtern sich im Vergleich zum Zustand vollständigen Wettbewerbs bei einer Reduktion von drei auf zwei Anbieter weiter. Insoweit unrichtig und irreführend ist die Interpretation von Magna im Schreiben vom 19.4.2010, wonach der Grad der Kollusion bei einer Verengung von drei auf zwei Anbieter um 50% abnehme. Dafür müsste der als CN bezeichnete Wert (Veränderung relativ zum Nash-Gleichgewicht vor der Verengung des Marktes) negative Werte annehmen. Er ist aber mit einem Wert von 31 weiter deutlich positiv.

<sup>257</sup> Fonseca, M.A.; Normann, H.-T.: Mergers, Asymmetries and Collusion: Experimental Evidence. In: *The Economic Journal* 118, S. 387-400.

<sup>258</sup> Die Studie zeigte, dass die Preise in symmetrischen Oligopolen höher waren, als in stärker konzentrierten (aber asymmetrischen) Duopolen und Triopolen.

<sup>259</sup> Huck, S. and Normann, H.T.; Oechssler, J. (2004) Two are few and four are many: number effects in experimental oligopolies. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 53 (4), S. 435-446.

von drei auf zwei Anbietern nachgewiesen, als theoretisch zu erwarten gewesen wäre. Dies lässt sich damit erklären, dass kollusives Verhalten stattgefunden hat.<sup>260</sup>

Wieso diese Erkenntnisse insbesondere bei heterogenen Oligopolen, wie bei dem für Cabrio-Dachsysteme, in denen reiner Preiswettbewerb ausgeschlossen ist, jedenfalls in ihrer Tendenz nicht auf einen Preis- und Qualitätswettbewerb übertragbar sein sollte, wie Magna<sup>261</sup> pauschal behauptet, ist nicht ersichtlich und wird auch nicht belegt. Im Gegenteil zeigen Untersuchungen von Engel<sup>262</sup>, dass die Frage, ob der Wettbewerb im Markt über Preisanpassungen (Bertrandwettbewerb) oder über Mengenanpassungen (Cournotwettbewerb) stattfindet, nur einen sehr schwachen Effekt auf die Kollusionswahrscheinlichkeit ausübt: Die Ausprägung dieser Variable erklärt lediglich 5,5% der in den Experimenten festgestellten Varianz (des Kollusionsgrades). Hingegen erklärt die Anzahl der Marktteilnehmer 27,9% der Varianz.<sup>263</sup>

#### 7.5.4.2 Implikationen für den betroffenen Markt

Im vorliegenden Fall sind diese wirtschaftswissenschaftlichen Prognosen einer stark wachsenden Kollusionswahrscheinlichkeit bei einer Verengung des Markts von drei auf zwei Anbieter plausibel.

Scheiterte eine Koordinierung bisher etwa an einem aggressiven Wettbewerber wie Magna, der nun Ziel des zu prüfenden Zusammenschlusses ist, könnte dies auf eine zukünftig erleichterte Verhaltensabstimmung hindeuten. Insbesondere kann ein Zusammenschluss zwischen Mitgliedern des Oligopols die Koordinierung erleichtern, indem das Oligopol symmetrischer und gleichzeitig die Zahl der Oligopolmitglieder verringert wird.

Nach einem Zusammenschluss konkurrierten mit WEC und Magna/Karmann ein Drittel weniger Anbieter um das gleiche Marktvolumen. WEC ist nach seinem Zusammenschluss schon heute profitabel, gleiches gilt für Karmann. Nur Magna verzeichnet derzeit Verluste. Im Falle der Übernahme der Dachsystemaktivitäten von

---

<sup>260</sup> Die Schlussfolgerung der Autoren, dass bei mehr als zwei Firmen Kollusion nicht zu erwarten ist, hält allerdings weder einer theoretischen noch einer empirischen Überprüfung stand. Eine Rolle mag gespielt haben, dass in den Experimenten keinerlei Kommunikation zugelassen war. Realiter ist zu beobachten, dass es selbstverständlich auch bei mehr als zwei Firmen zu Kollusion im Markt kommt und zwar sowohl impliziter als auch expliziter Natur.

<sup>261</sup> Schreiben vom 19.4.2010, S. 26.

<sup>262</sup> Engel, C.: Experimentelle Evidenz als Instrument der Kartellrechtsanwendung. Vortrag im Bundeskartellamt vom 20.11.2010, S. 5 des Handouts.

<sup>263</sup> Engel, C. (2007): Tacit Collusion: The Neglected Experimental Evidence. Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods (2007/14), S. 13f. und S. 6.

Karmann verbesserte sich die Situation von Magna schon in einer komparativ-statischen Betrachtung unmittelbar. Erstmals seit Jahren bestünde somit die Situation, dass der Markt für sämtliche Anbieter ähnlich auskömmlich ist.

Zudem werden die Anreize der Spieler mit steigender Symmetrie ähnlicher und berechenbarer, was nach der oben zitierten Untersuchung von Normann insbesondere in Kombination mit einer Verringerung der Marktteilnehmer von drei auf zwei ein außerordentlich kollusionsanfälliges Duopol schafft. Genau diese Situation ist vorliegend gegeben. Aufgrund der durch den Zusammenschluss geschaffenen, annähernd gleichen Marktposition der Duopolisten, bestehen kaum Anreize, dieses auskömmliche Gleichgewicht durch starke Wettbewerbshandlungen zu kippen, weil mit umgehender Reaktion des anderen Duopolisten gerechnet werden muss, die im Gegensatz zu einer Situation mit drei Anbietern voll zu Lasten des abweichenden bzw. defektierenden Unternehmens gingen. Dies hat zur Folge, dass die bisher genutzten Möglichkeiten der Nachfrager, die Stabilität einer impliziten Kollusion hinreichend zu erschüttern und zu stören, nicht mehr reichen. Je höher die Anzahl der Anbieter noch ist, desto stärker kann sich der „Störeffekt“ durch die Marktgegenseite entfalten. Mit anderen Worten: Vier Anbieter lassen sich leichter ausspielen als drei oder gar zwei.

Aktuell lässt sich diese Konstellation bei VW beobachten.<sup>264</sup> Angesichts der unsicheren Situation bei Karmann erscheint eine Beauftragung des Unternehmens mit der Entwicklung und Produktion des Golf-Cabriodachs trotz geeigneten Angebotes derzeit nicht angeraten. Magna sei nicht in der Lage, in der gewünschten Zeit ein adäquates Dachsystem zu entwickeln und durch den Zusammenschluss Edscha und Webasto sei die Auswahl zwischen ihnen entfallen. Insoweit berichtet der Einkäufer von außerordentlich zähen Preisverhandlungen mit dem faktisch verbliebenen Anbieter WEC, der zudem den Vorteil hat, dass er auf dem von ihm produzierten Dach des Audi A3 aufbauen könne. Angesichts der drohenden Verschiebung des Produktionsstarts und der damit verbundenen Einnahmeausfälle befindet sich das Unternehmen in einer denkbar defensiven Position.

Schon in einem Markt mit vier Anbietern war sowohl anhand der eingegangenen Gebote als auch an der Aussage zweier Automobilhersteller<sup>265</sup> zu erkennen, dass es den Automobilherstellern vor allem bei Kleinserien schwer fällt, überhaupt Angebote zu bekommen.

---

<sup>264</sup> Auskunft vom 26.4.2010, Blatt B9-13/10, A-214d.

<sup>265</sup> [...], Blatt B9-84/09, A-526; [...], Blatt B9-13/10, A-63.

### 7.5.4.3 Konkrete Einigungspunkte

Ausgehend von der im Fall eines Zusammenschlusses für alle ähnlich auskömmlichen und ausgewogenen Marktposition der Duopolisten, erscheint es vor dem Hintergrund der dargestellten hohen Kollusionsanreize wahrscheinlich, dass sich die Anbieter im Cabrio-Dachsystemmarkt auf Kollusion hinsichtlich eines oder mehrerer der folgenden Parameter verständigen<sup>266</sup>:

- a) Rückführung der Entwicklungsaufwendungen,
- b) Kunden-, auftrags- oder plattformbezogene Absprachen,
- c) Koordinierung bezüglich der Detailliertheit der Kalkulation,
- d) Verweigerung von Nachverhandlungen beim üblichen „Ausspielen“ der Bieter nach Eingang der Angebote,
- e) Verweigerung oder Deckelung von savings (vgl. zu 7.4.3), welche schon bei Angebotsabgabe in Aussicht gestellt werden,
- f) Verweigerung der Zustimmung zu Einsparungswünschen nach Vertragsabschluss.

Zu a)

Angesichts von ausufernden Anforderungen an die Entwicklungstätigkeit durch die in den Lastenheften genau spezifizierten technischen Parameter besteht seitens der Zulieferer ein Anreiz, die hohen Entwicklungsaufwendungen nachhaltig zu reduzieren. Insoweit äußerte sich auch Magna am 30.3.2010 während des Gesprächs mit der Beschlussabteilung: Es sei erklärtes Ziel der Konzernspitze, hier kürzer zu treten. Förderlich sei in diesem Zusammenhang der Trend unter den OEM, bei Cabriodächern vermehrt auf Altmodelle zurückzugreifen (sog. „carry over“). So habe Daimler ein auf der alten C-Klasse basierendes Dach auf die neue E-Klasse gesetzt. Ähnlich gehe VW vor, wo das Golf-Dach auf dem A3-Dach aufbaue.<sup>267</sup> Ein Abbau von Entwicklungspersonal wird in dem engen Markt etwa aufgrund Zeitungsmeldungen, Headhunteraktivitäten oder eigener Bewerbungen nicht lange unbemerkt bleiben, dem jeweils anderen Anbieter deutliche Signale setzen und ihm entsprechende Einsparpotenziale aufzeigen, ohne dass ein Verlust an Marktanteilen befürchtet werden muss. Denn die Duopolisten sind über die Auftragslage im Markt

<sup>266</sup> Verständigung bedeutet im Falle impliziter Kollusion, dass sich die Duopolisten aufgrund gleicher wirtschaftlicher Anreize so verhalten, als hätten sie ihr Verhalten koordiniert und im Falle expliziter Kollusion, dass sie sich vorher über das gemeinsame Vorgehen abgesprochen haben.

<sup>267</sup> Blatt B9-13/10-536.



bestens informiert und können die Auslastung der Entwicklungsabteilung des jeweils anderen hinreichend sicher einschätzen.

Schon in den vergangenen Jahren sind viele Entwicklungsmitarbeiter durch die Oligopolisten freigesetzt worden. Ihre Gesamtzahl ging zwischen Ende 2007 und Ende 2009 von ca. 350 um etwa ein Drittel zurück. Bei einer weiteren Verengung des Marktes ist mangels Ausweichmöglichkeiten der Automobilhersteller mit einer Fortsetzung dieses Trends zu rechnen, der sich negativ auf die Entwicklungsleistungen in diesem Markt auswirken wird. Ein Automobilhersteller weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass es zu Problemen kommen könnte, wenn die Nachfrage nach Cabriolets steigen sollte. Zudem erwartet das Unternehmen im Fall eines Duopols einen Rückgang des Angebotes an technologischen Entwicklungsleistungen.<sup>268</sup> Mit anderen Worten: Die Innovationsfunktion des Wettbewerbs würde durch den Zusammenschluss eingeschränkt.

Zu b)

Vor diesem Hintergrund bleibt es offen, ob der Trend zum „carry over“ auf eine eigenständige Entscheidung der Automobilhersteller zurückzuführen ist oder ob er eine Reaktion auf die nachlassende Entwicklungstätigkeit der Anbieter im Rahmen von Konzeptworkshops darstellt. Im Ergebnis hilft dieser Trend jedenfalls bei der Identifizierung von Einigungspunkten im Rahmen einer Kollusion im Markt. Denn wenn auf komplette Neuentwicklungen verzichtet und auch bestimmte spezifische Werkzeuge in großem Umfang zur Fertigung der Cabrio-Dachsysteme erneut genutzt werden können, hat der aktuelle Produzent eines bestimmten Cabriodach-Systems einen natürlichen und erheblichen Vorteil gegenüber Wettbewerbern, der seinerseits Verhaltensspielräume eröffnet. Sollte sich der Trend zum carry over fortsetzen, so bedeuteten die hieraus resultierenden Startnachteile des anderen Anbieters eine plausible Möglichkeit der Einigung auf den Verzicht oder die Verlangsamung<sup>269</sup> eigener Anstrengungen bei entsprechenden Ausschreibungen. In der Vergangenheit überwog hingegen der Wunsch der Automobilhersteller nach Neuentwicklungen, so dass die vier Anbieter bei jeder neuen Ausschreibung grundsätzlich ähnliche Startvoraussetzungen hatten. Insoweit war eine entsprechende Koordinierung weniger wahrscheinlich bzw. sie wäre kaum stabil gewesen.

---

<sup>268</sup> Blatt B9-13/10, A-142f.

<sup>269</sup> Eine drohende Verzögerung des Produktionsbeginns ist für die Automobilhersteller mit empfindlichen Einbußen verbunden, so dass ihre Zeitsensitivität im Vergleich zu den Cabrio-Dachsystemanbietern höher ist, was wiederum ihre Position in Verhandlungen schwächt.

Zu c)

Schon heute bestehen in Abhängigkeit der Attraktivität der Ausschreibungen erhebliche Unterschiede im Detailliertheitsgrad der in den Angeboten offengelegten Kalkulationsgrundlage. Während derzeit in einzelnen Fällen eine Kostenaufschlüsselung für jedes einzelne Teil vorgenommen wird (was aber aufgrund der Schwierigkeiten bei der Nachprüfung der jeweils zugrundegelegten Preise nicht gleichbedeutend ist mit der Absenz von Kalkulationsspielräumen; vgl. zu Ziffer 7.4.5), so bestehen bei Einigung über die Übermittlung nur konsolidierter oder wenig vergleichbarer Kostenblöcke größere Möglichkeiten, scheinbar plausibel kalkulierte Angebote zu unterbreiten. Die Automobilhersteller behelfen sich in diesen Fällen bei der Plausibilitätskontrolle häufig des Vergleichs der entsprechenden Kostenposten in den Angeboten der Zulieferer. Je mehr Bieter ein Angebot abgeben, desto größer ist die Möglichkeit, etwaige Ungereimtheiten zu identifizieren und sie zum Anlass für Nachverhandlungen zu nehmen. Schon von daher bestehen bei nur noch zwei Anbietern im Markt ungleich mehr Möglichkeiten, eine Einigung etwa über einen grundsätzlichen Detailliertheitsgrad der Angebote oder darüber zu erzielen, die Angebote mit Blick auf die unterschiedenen Kostenblöcke möglichst wenig vergleichbar zu halten. Beides vermindert die Kostentransparenz im Markt und erschwert die Nachverhandlung einzelner Kostenblöcke.

Zu d)-f)

Diese möglichen Einigungspunkte werden durch zwei beim Bundeskartellamt gesetzte Marker nach der Bonusregelung<sup>270</sup> belegt. Danach gab es in der Automobilindustrie in der Vergangenheit über lange Zeit stabile Kartellabsprachen zwischen mehr als fünf Unternehmen. D.h. sogar bei einer Bußgeldandrohung war die Möglichkeit und Attraktivität der Kollusion hinreichend hoch. Zu den betroffenen Kunden zählten offenbar große Automobilhersteller wie BMW, Ford und Renault/Nissan.

Die Koordinierung erfolgte ersten Erkenntnissen zufolge derart, dass

- einzelne Ausschreibungen auf die Zulieferer aufgeteilt wurden und

<sup>270</sup>

Marker nach Ziffer 11 der Bekanntmachung Nr. 9/2006 des Bundeskartellamtes über den Erlass und die Reduktion von Geldbußen in Kartellsachen - Bonusregelung - vom 7. März 2006 (Blätter B9-13/10-886f. sowie 1072ff.). Die Marker wurden im Anschluss an und im Zusammenhang mit einer Nachprüfung der Europäischen Kommission unter Beteiligung des Bundeskartellamtes im Februar diesen Jahres gesetzt. Einschlägige Pressemeldungen finden sich in den Blättern B9-13/10, P-29ff. der Verfahrensakte.

- die Höhe der angebotenen Preise oder savings auf Ausschreibungen der Automobilhersteller abgesprochen wurden,
- eine Abstimmung bezüglich der Fertigungs- bzw. Veredlungskostensätze und der Komponentenkosten herbeigeführt wurde,
- Übereinkunft bestand, keinen Nachverhandlungen über Preise während der Vertragslaufzeit zuzustimmen.

Während die Kollusion unter den mehr als fünf Anbietern im Markt insbesondere aufgrund der hohen Defektionsanreize und geringer Beobachtbarkeit implizit kaum möglich schien und daher – über Jahre hinweg stabil – explizit erfolgte, ist es im vorliegend zu entscheidenden Fall aufgrund der

- naheliegenden Einigungspunkte,
- der jedenfalls indirekten Rückkopplung des Verhaltens des Wettbewerbers über den Automobilhersteller und der
- 100%igen Treffsicherheit von Sanktionen im Fall von Defektion

zu erwarten, dass ein stabiles kollusives Gleichgewicht sogar ohne Absprache erreicht werden kann, ohne dass dies Voraussetzung für eine Untersagung des Zusammenschlussvorhabens wäre.

Denn Defektion würde nicht nur direkt oder indirekt beobachtet, sondern auch glaubhaft und wirkungsvoll durch den anderen Duopolisten sanktioniert werden. Als „Bestrafung“ reicht es bereits aus, dass ein Anbieter sich nicht mehr an die Koordinierung hält, wenn der andere Anbieter von dem koordinierten Verhalten abweicht, und (zumindest zeitweise) zu einem normalen Wettbewerbsverhalten zurückkehrt. Er könnte beispielsweise den Vorstoß des abweichenden Unternehmens imitieren oder seinerseits einen Wettbewerbsvorstoß unternehmen. Die Sanktion wäre zudem glaubwürdig, weil sie im Interesse des übervorteilten Duopolisten liegt, der sich mit der Maßnahme nicht schlechter stellt als ohne deren Durchführung.

Je gezielter ein Abweichen auf diese Weise sanktioniert werden kann, umso geringer ist der Vorteil bzw. Gewinn, den das abweichende Unternehmen aus seinem Vorstoß erzielt. Wird dies von den Duopolisten vorhergesehen, besteht kein Anreiz, einen Vorstoß zu unternehmen. Im Gegensatz zur Situation im Triopol träfe im Duopol die Rückkehr zu wettbewerblichem Verhalten den anderen Anbieter angesichts der 5-10 Ausschreibungen pro Jahr relativ zeitnah und mit voller Wucht. Da WEC und Magna/Karmann nach einem Zusammenschluss zudem über eine ähnliche

Marktposition verfügen würden, bestünde die Gefahr, dass die Übervorteilung eines Marktteilnehmers so lange zu Defektion führen würde, bis das – im Ausgangspunkt ohnehin erreichte – Gleichgewicht wieder hergestellt ist. In diesem Fall wäre es allerdings – im Gegensatz zur Situation ohne Kollusion – weniger auskömmlich.

#### 7.5.4.4 *Drohpunkte der Marktgegenseite*

Nach alledem nimmt bei einer weiteren Verengung des Marktes auf zwei Anbieter das Risiko stabiler Kollusion stark zu. Gleichzeitig nehmen aber die effektiven Störmöglichkeiten der Marktgegenseite erheblich ab. Selbst wenn die Kollusion – was etwa mit Blick auf die eingeschränkte Kostentransparenz und schwer nachzuweisendem Nachlassen der Innovationstätigkeit unwahrscheinlich genug ist – den Automobilherstellern auffiele, so wären sie nicht in der Lage, dieses Verhalten wirksam zu sanktionieren.

Die ökonomische Theorie bezeichnet die Gewinne, die die Parteien beim Scheitern der Verhandlungen und unter Zurückgreifen auf ihre besten Alternativen erzielen können, auch als Abbruchoptionen („outside options“) oder Drohpunkte. Jene determinieren maßgeblich die Verhandlungsmacht der Marktteilnehmer und damit ihre Möglichkeiten, den Verhaltensspielraum der jeweils anderen Seite wirksam zu begrenzen.

Automobilhersteller verfügten in einem Markt mit vier großen und qualitativ hochwertigen Anbietern nur im Falle von attraktiven Großserien über wichtige Drohpunkte. Der Gesamtwert dieser Ausschreibungen über ca. 10 Jahre (3 Jahre Entwicklung, 7 Jahre Produktion) kann in einigen Fällen den aktuellen Jahresumsatz eines Cabrio-Dachsystemherstellers übersteigen, so dass der Anreiz, um den Auftrag zu kämpfen, hoch war. Der Drohpunkt der Automobilhersteller bei den Verhandlungen ist somit die Aufnahme von Verhandlungen mit anderen Bietern. Bezüglich dieser Ausweichalternative gilt jedoch, dass die Unsicherheit der Anbieter über die Erfolgsaussichten dieses Verhaltens wegen geringerer Kollusionsanreize bzw. defizitärer Konkurrenten erheblich höher war als heute.

Mit einer Sanktion des Anbieters auf anderen – angesichts des Nischenproduktes Cabrio-Dachsysteme vergleichsweise volumenstärkeren – Märkten würde der Automobilhersteller seine Gesamtkosten erhöhen, wenn er einem Cabrio-Dachsystemhersteller trotz des besten Angebotes auf einem anderen – wettbewerblichen – Markt nicht den Zuschlag erteilte. Daher sind derartige Praktiken auch nur in Ausnahmefällen zu beobachten (vgl. oben zu 7.4.7).

Somit bliebe als Drohung lediglich der Konsumverzicht, weil nur wenige Automobilhersteller wie oben zu 7.4.2 gezeigt und auch jene nur bedingt glaubhaft

mit Eigenentwicklung bzw. -erstellung der Cabrio-Dächer drohen können. Der Verzicht auf Nachfrage kann aber in einer marktwirtschaftlichen Ordnung nicht als Korrektiv für Marktmacht akzeptiert werden. Der Konsumverzicht wäre im übrigen mit einem Verlust an Gewinnen und Reputation verbunden, welcher die etwaigen Mehrkosten für die Cabrio-Dachsysteme nicht ausgleichen würde. Zudem bliebe die Unsicherheit, ob und wie die konkurrierenden Automobilhersteller mit der veränderten Verhandlungsposition umgehen würden. Daher ist die Drohung des Verzichts auf ein (insbesondere wichtiges) Cabrioprojekt nicht glaubwürdig, zumal die Automobilhersteller, wie oben zu 7.1 beschrieben, kaum Nachteile zu erwarten hätten, würden sie den erhöhten Forderungen der Cabrio-Dachsystemhersteller nachgeben.

Wirksame Möglichkeiten, Kollusion durch Änderungen des Ausschreibungsdesigns nachhaltig zu unterbinden, bestehen kaum. Wenn ein Automobilhersteller einen unter dem seitens der Zulieferer als auskömmlich erachteten Preisniveau liegenden Maximalpreis in der Ausschreibung fixierte, müsste er – insbesondere auch in Unkenntnis der genauen Kosten – damit rechnen, dass gar kein Gebot eingeht oder aufgrund einer Einigung wie oben zu b) beschrieben nur von einem Anbieter, der auf ein bereits entwickeltes und produziertes Cabrio-Dachsystem aufbauen kann. Jedenfalls bliebe hiervon die Einigung unberührt, keine Nachverhandlungen zuzulassen. Gleiches gälte, wenn die Nachfrager jedem Duopolisten Ausschreibungen unterschiedlicher Spezifikation vorlegen würden. Die Vergleichbarkeit der Angebote wäre zudem stark herabgesetzt, so dass dieses Vorgehen mit weiteren Risiken für den Automobilhersteller verbunden wäre.

#### 7.5.5 Zwischenfazit

Wie vom BGH<sup>271</sup> auch für den Nachweis der Begründung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung gefordert, hat die Beschlussabteilung sowohl vorliegend als auch in ihrem Beschluss B9-84/09 die strukturellen Wettbewerbsbedingungen umfassend gewürdigt und sich dabei auch intensiv mit den Wettbewerbsverhältnissen vor dem Zusammenschluss auseinandergesetzt. Dies führte aufgrund einer Gesamtwürdigung aller relevanten Umstände zur Freigabe des Zusammenschlusses zwischen Webasto und Edscha (vgl. 7.5.2).<sup>272</sup>

<sup>271</sup> Beschluss vom 20.4.2010, KVR 1/09 – „Phonak/GN Store“, Rn. 81.

<sup>272</sup> Die Feststellung von Binnenwettbewerb zwischen vier Anbietern steht dabei der Prognose einer Entstehung einer kollektiv marktbeherrschenden Position von zwei symmetrischen Unternehmen nicht entgegen. Müsste – wie von den Beteiligten suggeriert – immer maßgeblich auf das Wettbewerbsgeschehen im Status quo ante abgestellt werden, wäre der Nachweis der Entstehung einer marktbeherrschenden Position, anders als vom Gesetzgeber unterstellt, nie möglich.

Der vorliegend zu prüfende Zusammenschluss führt zu einem symmetrischen Duopol. Dabei wird ohne weiteres Zutun der Duopolisten erstmalig ein für alle akzeptables und ähnlich auskömmliches Gleichgewicht im Markt hergestellt. Auch bestehen zahlreiche Möglichkeiten für die Duopolisten, ihre Situation gemeinsam zu verbessern. Es ist zu erwarten, dass diese Möglichkeiten nach Verengung des Oligopols von drei auf zwei Anbieter auch genutzt werden, weil die Unsicherheit über das Verhalten des anderen Duopolisten abnimmt und im Gegensatz zum Triopol etwaige Sanktionen sehr zielgenau möglich sind. Wirksame Möglichkeiten der Automobilhersteller, das Parallelverhalten nachhaltig zu stören, bestehen in Ermangelung glaubhafter Drohpunkte kaum. Im übrigen liegen noch keine belastbaren Erkenntnisse über das tatsächliche Marktverhalten eines Triopols auf dem Cabrio-Dachsystemmarkt vor (vgl. zu 7.5.3).

Die erwartete Einschränkung des Wettbewerbs durch die Kollusion wäre mit einer nachlassenden Entwicklungs- bzw. Innovationsbereitschaft und mit Preiserhöhungen verbunden. Wegen der unelastischen Nachfrage könnten die Nachteile zwar ohne größere Einbußen der Hersteller auf die Cabriofahrer als Endnachfrager überwältigt werden, was auch die gelassene Haltung der Automobilkonzerne auf die durchaus gesehenen, zusammenschlussbedingten Wettbewerbsprobleme, erklären könnte. Der Preis würde dann allerdings die Knappheiten im Markt nicht mehr korrekt widerspiegeln und somit die Wettbewerbsfunktionen der volkswirtschaftlich effizienten Allokation der Ressourcen sowie der Ausbeutungsprävention einschränken.

## **8 FUSIONSKONTROLLRECHTLICHE WÜRDIGUNG**

### **8.1 Erwartung der Entstehung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung**

Nach alldem ist zu erwarten, dass der Zusammenschluss von Karmann und Magna zu einer Entstehung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung eines aus WEC und Magna/Karmann bestehenden Duopols führt.

### **8.2 Kausalität**

Der Zusammenschluss ist auch kausal für die Entstehung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung. Der Vortrag der Beteiligten, dass aufgrund des laufenden Insolvenzverfahrens Karmann bereits derzeit als aus dem Markt ausgeschieden zu betrachten sei, ist unzutreffend (hierzu unter 8.2.1). Ebenso sind die Voraussetzungen für eine Sanierungsfusion im vorliegenden Fall nicht erfüllt. Dies insbesondere deshalb, weil alternative Erwerber für die Cabrio-Dachsparte zur Verfügung stehen und – im Fall einer Untersagung des Zusammenschlusses – mit

hinreichender Prognosesicherheit davon ausgegangen werden kann, dass diese alternativen Erwerber das aktuelle Marktpotential und die Ressourcen von Karmann erfolgreich im Wettbewerb auch gegen Magna einsetzen werden (hierzu unter 8.2.2).

### 8.2.1 *Keine vergleichbaren Wettbewerbsbedingungen vor und nach dem Zusammenschluss*

Die Beteiligten tragen vor, dass das Zusammenschlussvorhaben für die von der Beschlussabteilung erwartete Entstehung eines kollektiv marktbeherrschenden Duopols nicht kausal sei. Einerseits habe die Beschlussabteilung im Verfahren B9-84/09 festgestellt, dass der Markt mit vier Anbietern wettbewerblich war und dies aufgrund des Bieterverhaltens auch in einem Markt mit drei Anbietern erwarten würde. Andererseits habe Karmann seit dem Insolvenzantrag keine Aufträge mehr erhalten und sei somit faktisch bereits aus dem Markt ausgeschieden. Dieser Vortrag ist unzutreffend.

Richtig ist, dass die Beschlussabteilung bei der Bieteranalyse im Rahmen des Verfahrens B9-84/09 (Webasto-Edscha) festgestellt hat, dass selten alle vier Unternehmen auf Ausschreibungen geboten haben. Vielmehr gab es zumeist drei Angebote (v.a. bei großvolumigen Aufträgen) oder zwei (v.a. bei kleineren Vergaben) und keine Anzeichen für Kollusion im Markt. Gleichzeitig wird die Auswahl unter drei Bietern seitens verschiedener Einkäufer – und insoweit auch bekräftigt durch die zu 7.5.4 erörterten industrieökonomischen Erkenntnisse – als begünstigender Faktor der Aufrechterhaltung eines dynamischen Bieterprozesses erachtet. Dies gilt auch, wenn von den drei Bietern bisweilen (und im Falle vergleichsweise unattraktiver Aufträge insoweit immerhin) nur zwei Angebote abgegeben werden.

Allerdings macht es einen Unterschied, ob mit dem Eingang von drei wettbewerbsfähigen Angeboten gerechnet werden kann (d.h., wenn mindestens drei relevante Zulieferer existieren) oder aber – weil nicht mehr relevante Anbieter auf dem Markt sind – von maximal zwei Angeboten. In diesem Fall ist zu erwarten, dass für weniger attraktive Serien nur noch ein einziges oder gar kein Angebot mehr abgegeben wird und für attraktive maximal zwei.<sup>273</sup> Bei zwei Anbietern ist aber auf dem Markt für die Entwicklung und Produktion von Cabrio-Dachsystemen – wie unter 7 gezeigt – mit Kollusion zu rechnen.

Auf keinen Fall zulässig ist insoweit der von Magna gezogene Schluss, dass in der Hälfte der Fälle der „Praxistest mit zwei Bietern“ bewiesen habe, dass diese

---

<sup>273</sup>

Mit anderen Worten: Es gehen immer maximal – eher weniger – wettbewerbsfähige Angebote ein, wie relevante Unternehmen auf dem Markt sind.

strukturellen Wettbewerbsbedingungen Wettbewerb förderten.<sup>274</sup> Richtig ist, dass in einem Cabrio-Dachsystemmarkt mit vier wettbewerbsfähigen Anbietern zumeist zwei oder drei Unternehmen (und zwar in unterschiedlichsten Kombinationen) tatsächlich geboten haben und unter diesen Umständen Wettbewerb nachgewiesen wurde. Es bedeutet hingegen nicht, dass der Markt mit nur noch zwei Anbietern Wettbewerb erwarten lässt, geschweige denn fördert.

Die Behauptung der Beteiligten, dass seit 2009 aufgrund der Insolvenzen von Edscha und von Karmann schon die Marktstruktur bestanden habe, welche die Beschlussabteilung erst durch den Zusammenschluss als gegeben betrachtet, ist nicht richtig. Denn bei Karmann und seinerzeit Edscha handelt es sich um Unternehmen, die als technologisch führend auf dem Cabrio-Dachsystemmarkt gelten. Die Prognose für beide Unternehmen war positiv, weswegen es auch mehrere Übernahmeinteressenten für deren Cabrio-Dachsystemsparte gibt bzw. gab. Die Auftragsbücher waren zudem gut gefüllt. Die Insolvenz ist im Falle von Karmann nicht auf die Dachsystemsparte zurückzuführen, sondern auf Probleme des größeren Geschäftsbereichs Karosseriebau.

Selbst wenn Edscha und Karmann im Stadium der Insolvenz wenig Aussicht auf einen Zuschlag hatten, so ging von ihnen durchaus Wettbewerb aus und zwar in mehrererlei Hinsicht. Beide Unternehmen wurden – insoweit unbestritten – weiterhin zur Abgabe von Angeboten aufgefordert und gaben auch Angebote ab (vgl. zu 7.5.3).<sup>275</sup> Das zeigt, dass der Verbleib der Unternehmen am Markt von Seiten der Nachfrager erwartet wurde.<sup>276</sup> Es erklärt möglicherweise auch, weshalb im Jahr 2009 in Europa kein einziger Auftrag vergeben wurde und die Automobilhersteller insoweit eine abwartende Haltung bis zur Beendigung des insolvenzbedingten Schwebzustandes<sup>277</sup> eingenommen haben, in dem Karmann momentan aufgrund

---

<sup>274</sup> Magna, Schreiben vom 17.5.2010, S. 19.

<sup>275</sup> Schreiben des Insolvenzverwalters vom 17.5.2010, S. 3. Die hier mit Verweis auf die Cabriodächer des Audi A3, Porsche Boxster, Audi B8 (Verlagerung), Porsche Speedster, Audi Roadster (gemeint wohl der TT), Porsche RUF, Alfa Spider und Alfa MiTo aufgestellte Behauptung, Karmann habe für eine Reihe von Ausschreibungen von einer Beteiligung abgesehen oder würde gar nicht erst zur Teilnahme eingeladen, hielt einer Überprüfung der Beschlussabteilung nicht stand. Jedenfalls mit Blick auf den Audi A3 (Teilnahme dreier Karmann-Mitarbeiter am Konzeptworkshop im Mai 2010), Audi B8 Verlagerung (Karmann wurde als einziges Unternehmen zur Abgabe eines Angebotes aufgefordert – im Ergebnis kam es indes aufgrund einer Einigung mit dem aktuellen Produzenten Magna nicht zu einer Verlagerung) und Audi TT (Karmann wurde eingeladen und hat geboten) ist das Gegenteil der Fall (Aussage von Audi im Telefonat vom 18.5.2010 und bzw. im Schreiben vom 19.5.2010).

<sup>276</sup> Ähnlich äußerte sich der Insolvenzverwalter mit Schreiben vom 17.5.2010, S. 3.



der Interessen der Automobilhersteller nach einer langfristigen Belieferung als Zulieferer kaum in Betracht kommt.<sup>278</sup>

Eine wirkungsvolle Koordinierung zwischen Webasto und Magna war aber in dieser Zeit massiv durch potenziellen Wettbewerb seitens der an einer Übernahme Interessierten und durch eine aufgrund mehrerer Vergleichsmöglichkeiten höheren Kostentransparenz der Automobilindustrie erschwert.

Für die Automobilhersteller bestand 2009 im Vergleich zur Situation im Jahr 2010 nach einer Freigabe der Zusammenschlüsse Webasto-Edscha und (hypothetisch) Magna-Karmann eine größere Auswahl an technologischen Lösungen sowie die begründete Erwartung, dass der Schwebezustand der Insolvenz von Edscha bzw. Karmann in absehbarer Zeit durch die Übernahme der Unternehmen aufgelöst würde. Andersherum mussten Webasto und Magna damit rechnen, dass Edscha bzw. Karmann unter anderer Führung am Markt verbleiben würden. Das heißt, dass von den Bietern für die attraktiven Dachsystemsparten von Edscha und Karmann jedenfalls potenzieller Wettbewerb ausging, der nach einem weiteren oligopolinternen Zusammenschluss endgültig kollabieren würde. Die Abwesenheit wesentlichen potenziellen Wettbewerbs aber ist ihrerseits eine wichtige Voraussetzung für eine stabile Kollusion (vgl. 7.3).

Zudem befanden sich die Automobilhersteller in einer besseren Verhandlungsposition, indem sie die Möglichkeit hatten, die drei bis vier vorliegenden Angebote mit Blick auf ihre Kalkulation zu vergleichen, nachzuverhandeln und die Zulieferer gegeneinander auszuspielen. Die Anbieter konnten nicht wissen, ob die jeweils attraktiveren Teilangebote (etwa für Prototyp, Entwicklung, Investitionen, Vorprodukte etc.), mit denen die Bieter in der Verhandlungsphase üblicherweise konfrontiert werden, von einem insolventen Anbieter oder von Magna bzw. Webasto stammten. Nach dem Zusammenschluss wird eindeutig sein, dass der jeweils andere Duopolist vom kollektiv rationalen Verhalten abgewichen ist. Entsprechend wird jener bei künftigen Ausschreibungen gezielter durch eigene Defektion sanktioniert werden können.

---

<sup>277</sup> Dieser temporäre Schwebezustand kann allerdings nicht als Argument angebracht werden, wonach der Zusammenschluss nicht kausal für die von der Beschlussabteilung erwartete Entstehung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung sei (vgl. insoweit Schreiben des Insolvenzverwalters vom 17.5.2010, S. 4).

<sup>278</sup> Allerdings ist dieser Schluss nicht zwingend, wie Überlegungen von VW für die Vergabe des Lamborghini Murcielago an die ebenfalls insolvente Heuliez zeigen (Blatt B9-13/10, A-214c+d).

### 8.2.2 Bedingungen für Sanierungsfusion nicht gegeben

Nach der höchstrichterlich bestätigten Praxis des Amtes<sup>279</sup> fehlt es an der Kausalität eines Zusammenschlusses für die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung, wenn die folgenden Voraussetzungen einer Sanierungsfusion kumulativ erfüllt sind:

- Das Zielunternehmen ist ohne einen Zusammenschluss nicht überlebensfähig.
- Es bestehen keine wettbewerblich weniger schädlichen Alternativen zu dem angemeldeten Zusammenschluss.
- Die Marktstellung des Zielunternehmens würde auch ohne den Zusammenschluss im Wesentlichen dem erwerbenden Unternehmen zufallen.

#### 8.2.2.1 Keine Überlebensfähigkeit ohne einen Zusammenschluss

Die erste Bedingung ist vorliegend erfüllt. Karmann musste, wie oben unter Ziffer 2.2 ausgeführt, aufgrund der defizitären Karosseriesparte trotz einer nach wie vor qualitativ und wirtschaftlich hervorragend aufgestellten Dachsystemsparte Insolvenz anmelden. In diesem Stadium hat das Unternehmen wenig Aussichten, neue Aufträge zu erhalten. Spätestens nach Ausproduktion der aktuellen Projekte würde die Dachsystemsparte liquidiert.

#### 8.2.2.2 Alternative Investoren

Die Einrede der Sanierungsfusion scheidet im vorliegenden Fall aber bereits deshalb aus, weil alternative Erwerber für die in Frage stehende Cabrio-Dachsparte von Karmann zur Verfügung stehen. Angesichts des hohen Wertes der Dachsystemsparte haben neben Magna weitere drei Investoren Interesse an der Übernahme des Geschäftsbereichs avisiert. Zwei davon haben sogar ein verbindliches Angebot in [zweistelliger] Millionenhöhe abgegeben.

Solange alternative Erwerbsoptionen existieren, bei denen Karmann als unabhängige dritte Kraft bestehen bleibt, kann nach Sinn und Zweck der Fusionskontrolle der Zusammenschluss nicht freigegeben werden. In besonderem Maße gilt dies, weil der Zusammenschluss eine für lange Zeit zementierte Marktstruktur schaffen würde, die nach der wertenden Gesamtschau der ermittelten Fakten eine implizite oder explizite Kollusion erwarten lässt. Die alternativen Erwerbsoptionen sind zudem auch wirtschaftlich vernünftig und deren Realisierung

---

<sup>279</sup>

BGH, Beschluss vom 23.10.1979 (KVR 3/78) – Zementmahanlage II, Rn. 24 (zitiert nach Juris); zuletzt BKartA WuW/E DE-V 1226, 1333 f. RTL/n-tv.

damit wahrscheinlich, da sie alle Beteiligten besser stellt als eine Liquidierung des Unternehmens.

Das von Magna und dem Insolvenzverwalter zuletzt mit Schreiben vom 19. bzw. 22. April 2010 geschilderte Szenario, wonach Karmann ohne den Zusammenschluss mit Magna ohnehin aus dem Markt ausscheiden und sämtliche, die aktuelle Marktstellung von Karmann repräsentierenden Vermögenswerte vom Markt genommen würden, ist nach Auffassung der Beschlussabteilung weder zwingend noch wahrscheinlich. Vielmehr eröffnen sich nach der Untersagungsentscheidung zahlreiche weniger wettbewerbsbeschränkende Alternativen.

Nach Kenntnis der Beschlussabteilung werden sowohl seitens des Insolvenzverwalters als auch seitens der Automobilhersteller durchaus Überlegungen zu Rückfallpositionen innerhalb des Buy-Szenarios angestellt, indem unter anderem zum Zeitpunkt einer ablehnenden Entscheidung des Bundeskartellamtes mit alternativen Investoren ein Trade Agreement unterzeichnet oder ein Gemeinschaftsunternehmen seitens der Karmann-Kunden gegründet würde.<sup>280</sup>

Das Land Niedersachsen und VW haben erhebliches Interesse am Fortbestand der Karmann-Dachsystemsparte in Osnabrück. Das politische Ziel ist die Erhaltung so vieler Arbeitsplätze wie möglich in Osnabrück. Daher hat VW auf Betreiben seines wichtigsten Aktionärs, dem Land Niedersachsen, die Grundstücke und Betriebsmittel von Karmann erworben (B9-14/10). Die geplante Produktion der großvolumigen Cabrio-Serien Golf und VW 215 (Roadster) am neuen VW-Standort Osnabrück (ehemalige Karosseriesparte von Karmann) ist aufgrund der engen Verzahnung der Dachsystemsparte und der technischen Entwicklung dann besonders wirtschaftlich, wenn die Cabrio-Dachsysteme aus Osnabrück geliefert würden.

Aus dem von der Landeskartellbehörde Niedersachsen übermittelten Protokoll über ein Gespräch zwischen Vertretern der Landesregierung, der VEP, PriceWaterhouseCoopers, der Sparkasse Osnabrück und der Norddeutschen Landesbank geht hervor, dass VW die Platzierung von Dachsystemen für bis zu drei Fahrzeuge des Konzerns (je ein Modell von Audi, VW und Porsche) bei Karmann avisiert habe.<sup>281</sup> Nach Kenntnis der Beschlussabteilung ist dies – soweit ein

---

<sup>280</sup> Blatt B9-13/10, B-106; Blatt B9-84/09, Z-292f. Dass die Karmann-Kunden und der Insolvenzverwalter die Rückfallpositionen „zum gegenwärtigen Zeitpunkt“ nicht ernsthaft erwägen bzw. als „gegenwärtig nicht ausführbar“ bezeichnen, worauf der Insolvenzverwalter mit Schriftsatz vom 17.5.2010, S. 16 hinweist, ist angesichts der präferierten Alternative „Erwerb durch Magna“ nicht verwunderlich.

<sup>281</sup> Anlage zum Schreiben der Landeskartellbehörde vom 18.5.2010, S. 1.

akzeptables Angebot von Karmann eingeht – in der Tat erklärtes Ziel [jedenfalls eines dieser Unternehmen].

Beim Dachsystem für den Golf Cabrio bestand erheblicher Zeitdruck, weswegen auch die Verhandlungen mit Magna und Karmann angesichts der Unsicherheit über die fusionskontrollrechtliche Genehmigungsfähigkeit der Übernahme abgebrochen wurden, um unter der Leitung von WEC möglichst rasch mit der Serienentwicklung des Daches beginnen zu können. Die Produktion der Cabrio-Dachsysteme könnte nach der Entwicklung der Dächer durch WEC immer noch an Karmann vergeben werden, soweit bis dahin eine Lösung für das Unternehmen gefunden würde.

Insgesamt haben 22 Unternehmen beim Insolvenzverwalter von Karmann Interesse an der Dachsystemsparte bekundet. Von jenen haben neben Magna weitere Unternehmen bzw. Konsortien ein Angebot abgegeben.<sup>282</sup> Mit dem Konsortium CIE/VEP und der Vorwerk Autotec GmbH & Co. KG sind zwei Bieter öffentlich<sup>283</sup> bekannt geworden. Von einem weiteren Konsortium von ISE und Nordwind ist bekannt, dass es die Due Diligence Prüfung vorgenommen hat, auf die Kunden von Karmann zugegangen ist und über Konditionen einer etwaigen Auftragsübernahme verhandelt hat. Darüber hinaus wurden ausweislich des Protokolls der Sitzung des Gläubigerausschusses am 10.12.2009 in abgestufter Weise Verhandlungen mit einem weiteren Investor, einem Karosseriebauer geführt.<sup>284</sup>

**Vorwerk Autotec GmbH & Co. KG** ist eine deutsche Tier1/2-Automotivezulieferergruppe. Das Unternehmen ist mit 1.600 Mitarbeitern an 11 Standorten weltweit präsent und schwerpunktmäßig in der Fahrwerkstechnik tätig. Zu den Kunden zählen Audi, BMW, Daimler, Ford, Opel und VW. Die Karmann-Kunden haben nach Auskunft des Insolvenzverwalters bislang keine vertieften Gespräche mit dem Unternehmen über die Fortführung der Lieferbeziehungen geführt.<sup>285</sup> Zudem habe Vorwerk gegenüber der Insolvenzverwaltung kein weiteres Interesse bekundet.<sup>286</sup>

---

<sup>282</sup> Antwort des Insolvenzverwalters vom 13.11.2009 auf den Auskunftsbeschluss vom 11.11.2009 (Blatt B9-84/09, Z-290, 295f.). Soweit der Insolvenzverwalter mit Schreiben vom 17.5.2010, S. 6 darauf hinweist, dass bindende Angebote sich auf die dort niedergelegten Einzelbestandteile und Bedingungen beziehen, was weitere Verhandlungen nach sich zieht, bevor es zu einem Vertrag kommt, ist dies ein völlig normaler Vorgang. Jedenfalls zeugen Angebote in Millionenhöhe von einem vertieften Interesse an Karmann.

<sup>283</sup> Financial Times Deutschland, 30.12.2009, S. 5; Stuttgarter Zeitung, 2.1.2010, S. 16 (Blatt B9-13/10, Z-15f.)

<sup>284</sup> Anlage I c.4 zum Auskunftsbeschluss vom 11.2.10.; S. 5 (Blatt B9-13/10, A1-287).

<sup>285</sup> Protokoll Insolvenzverwaltung vom 4.3.2010, Blatt B9-13/10-468f.

<sup>286</sup> Schreiben des Insolvenzverwalters vom 17.5.2010, S. 7.

Gegenüber der Beschlussabteilung bekräftigte Vorwerk indes wiederholt ihr Interesse am Erwerb der Karmann-Dachsystemsparte und avisierte die Wiederaufnahme der Gespräche mit dem Insolvenzverwalter, wenn das Bundeskartellamt den Zusammenschluss Magna-Karmann untersagt. Zudem trug Vorwerk vor, mit dem Zukauf eines Spezialunternehmens im Dichtungsbereich Anfang 2010 auch ihre Kompetenz im Dachbereich erhöht zu haben, so dass der Erwerb von Karmann weiterhin interessant für das Unternehmen sei. Weiterhin habe Vorwerk mit den Kunden Daimler und BMW in Sachen Karmann gesprochen, im Falle von BMW sogar erfolgversprechend. Schließlich habe Vorwerk nach Vornahme einer Due Diligence dem Insolvenzverwalter ein Angebot in [zweistelliger] Millionenhöhe abgegeben, woraus nach eigenen Angaben die Ernsthaftigkeit ihres Interesses hinreichend belegt sei. Allerdings wolle sich das Unternehmen nicht an einem „Windhundrennen“ beteiligen.

Vorwerk erklärte gegenüber der Beschlussabteilung, sowohl eine vollständige Übernahme der Standorte Osnabrück und Zary sei möglich wie auch die Übernahme nur des Standortes Zary<sup>287</sup> (wo die BMW-Dächer gefertigt werden) plus Entwicklungskapazitäten in Osnabrück.<sup>288</sup>

Die **ISE Automotive GmbH** ist eine an 10 Standorten in 6 Ländern tätige Tier1/2-Automotivezulieferergruppe mit Sitz in Deutschland. Die Gruppe beschäftigt weltweit ca. 3000 Mitarbeiter und produziert Fahrwerk- und Karosseriemodule, Getriebekomponenten sowie Sicherheitssysteme. Zudem stellt das Unternehmen mit Scharnieren bereits strategische Teilsysteme für Cabriodächer her. Zu den Kunden von ISE zählen Daimler, VW, Renault, General Motors, BMW und Ford. Das Unternehmen wird von der NC Beteiligungs GmbH, einem Portfolio-Unternehmen des Private Equity Fonds Nordwind Capital, kontrolliert.

Auch ISE/Nordwind stellt nach Kenntnis der Beschlussabteilung aufgrund der Tatsache, dass zwei wichtige Karmann-Kunden Akzeptanz<sup>289</sup> signalisiert haben, eine interessante Lösung für den Fall dar, dass kartellrechtlich keine Lösung mit Magna zu erwarten ist. Bis zum 8.1.10 fanden Due Diligence und Vertragsverhandlungen statt.<sup>290</sup> Seither ruhten die Verhandlungen zwischen ISE/Nordwind und dem

---

<sup>287</sup> Der Insolvenzverwalter interpretierte die Gespräche mit Vorwerk sogar dahingehend, dass Vorwerk in erster Linie Interesse am Standort Zary habe (Statusbericht Karmann 10.9.09, Blatt B9-13/10, A-227; Beschlussvorlage für die Gläubigerausschusssitzung am 11.2.2010, Blatt B9-13/10, A-304.).

<sup>288</sup> Vorwerk Autotec, Mail des Geschäftsführers vom 4.5.2010 (Blatt B9-13/10-888); Mail und Telefonat vom 19.5.2010.

<sup>289</sup> Arbeitspapier des Insolvenzverwalters vom 25.11.2010, S. 7 (Blatt B9-13/10, A1-275).

<sup>290</sup> Anlage I c.4 zur Antwort auf den Auskunftsbeschluss vom 11.2.10, Blatt B9-13/10, A1-293 (Auswertung Angebot CIE/VE Partners vom 8.1.10): „ISE/Nordwind: Due Diligence und

Insolvenzverwalter bzw. den Karmann-Kunden.<sup>291</sup> Allerdings hat ISE/Nordwind über einen Anwalt<sup>292</sup> Mitte März 2010 gegenüber der Beschlussabteilung signalisiert, im Falle einer Untersagung des Zusammenschlusses ein Angebot auszuarbeiten.

**CIE Automotive S.A.** ist eine spanische Tier1/2-Automotivezulieferergruppe mit umfangreichem Produktportfolio, die aufgrund einer aggressiver Expansion in den vergangenen Jahren mittlerweile an über 59 Produktionsstandorten ehemaliger mittelständischer Firmen tätig ist. 2009 erlöste das Unternehmen mit seiner Automotivesparte mit über 13.000 Mitarbeitern Umsätze in Höhe von ca. 1,2 Mrd. €. Knapp die Hälfte der Umsätze wurden mit Automobilherstellern wie VW, Renault, GM, Ford und PSA direkt erwirtschaftet. Auch liefert CIE Teile an Webasto für die Produktion des Cabrio-Dachsystems für den VW EOS, weshalb eine Übernahme von Karmann nach Auffassung von Audi neben größerem Wettbewerb im Vergleich zur Übernahme durch Magna auch zu Synergien bei CIE führen könnte.<sup>293</sup> Über das mit VEP gemeinsam kontrollierte Gemeinschaftsunternehmen ACS, in dem die ehemalige Wagon SAS aufging, ist CIE zudem bereits auf anderen Dachsystemmärkten (Panoramadächer, Windstopper) tätig.<sup>294</sup>

Nach Auskunft des Insolvenzverwalters und VEP ist eine Akzeptanz des Konsortiums bei VW, Renault und bei den Arbeitnehmervertretern erkennbar.<sup>295</sup>

Nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung haben Renault und CIE/VEP über die Übernahme der Mégane CC Dachproduktion verhandelt. Die Verhandlungen waren bereits so weit fortgeschritten, dass die Ergebnisse in Schriftform gefasst werden sollten, was allerdings nach der Entscheidung für Magna nicht mehr geschah.<sup>296</sup>

Vertragsverhandlungen“. Arbeitspapier des Insolvenzverwalters vom 25.11.2009, S. 7 (Blatt B9-13/10, A1-275): „DD begonnen“. Mit Schreiben vom 17.5.2010, S. 7, bestreitet der Insolvenzverwalter, dass Due Diligence und Vertragsverhandlungen stattgefunden haben.

<sup>291</sup> Beschlussvorlage für die Gläubigerausschuss-Sitzung vom 8.2.2010; Blatt B9-13/10, A1-304.

<sup>292</sup> Die Mandantin wurde zwar nicht genannt, bestätigt wurde aber später, dass es sich um ein Unternehmen aus der Gruppe Magna, ISE, Nordwind, CIE oder Vorwerk handelt (Blatt B9-13/10-487 und -553). VEP erklärte (auch für CIE) ebenso wie Vorwerk ggü. der Beschlussabteilung, weder diesen Anwalt noch die Kanzlei mandatiert zu haben und Magna selbst hat kein Interesse an einer Untersagung des Zusammenschlusses (Mail Vorwerk vom 20.5.2010; Mail VEP vom 20.5.2010). Nach dem Ausschlussprinzip bleibt nur noch ISE/Nordwind übrig.

<sup>293</sup> Blatt B9-13/10, A-222.

<sup>294</sup> B9-13/10, B-320, 331 und 335.

<sup>295</sup> Arbeitspapier Dachsparte Karmann des Insolvenzverwalters vom 25.11.09, S. 5., Anlage I c.4 zum Auskunftsbefehl vom 11.2.10 (Blatt B9-13/10, A1-273). Mittlerweile befürchten die Arbeitnehmervertreter im Gläubigerausschuss von Karmann aber die Schließung des Standortes Osnabrück, sollte der Zusammenschluss mit Magna untersagt werden (Schreiben vom 17.5.2010).

<sup>296</sup> Schreiben der VEP vom 3.5.2010 (Blatt B9-13/10, B-338).

Dies wird auch von Renault bestätigt<sup>297</sup>, die darüber hinaus feststellt, dass die Bedingungen und Konditionen, die von Renault mit Magna CTS und CIE/VEP „vereinbart wurden“<sup>298</sup> grundsätzlich sehr ähnlich seien, der wichtigste Unterschied sei der Preis.

Die Insolvenzverwaltung hat CIE einen Kaufvertragsentwurf zugeleitet,<sup>299</sup> den CIE/VEP jedoch nicht unterzeichnet hat, weil die derzeitigen Karmann-Kunden sich für Magna ausgesprochen hatten und entsprechend nicht zu Preisverhandlungen mit CIE/VEP bereit waren. Nunmehr hat Renault, da CIE/VEP den Vertrag nicht unterzeichnet habe, mitgeteilt, dass CIE/VEP „unter keinen Umständen akzeptabel wäre“.<sup>300</sup>

Diese Aussage ist nach Überzeugung der Beschlussabteilung nicht verständlich und muss vor dem Hintergrund gesehen werden, dass Renault als Beigeladene den Zusammenschluss Magna/Karmann ausdrücklich befürwortet. Solange eine Chance besteht, dass dieser Zusammenschluss realisiert werden kann, ist Magna der von Renault eindeutig bevorzugte Bieter. Mit dem Scheitern dieser Option wird Renault, wie auch andere aktuelle Kunden von Karmann, eine Neubewertung ihrer Einschätzung vornehmen müssen.

Die anderen Interessenten für Karmann sahen sich aufgrund der Entscheidung der Karmann-Kunden für Magna als Erwerber am Kauf gehindert und stellten ihre Kaufabsicht zurück bzw. brachen ihre Verhandlungen ab. Für CIE/VEP kam hinzu, dass dieses Konsortium zur Finanzierung des Erwerbs von Karmann Fremdkapital benötigte, welches von den Banken nur unter Vorlage einer Landesbürgschaft bereitgestellt werden würde. Eine Bedingung für die Landesbürgschaft ist allerdings ein schlüssiger Business-Plan. Jener sah im Falle CIE/VEP vor, dass Abkommen mit den Karmann-Kunden zur Fortführung der aktuellen Projekte geschlossen werden.<sup>301</sup> Mithin befand sich das Konsortium in einem unüberwindbaren „Teufelskreis“.<sup>302</sup> Entgegen der Darstellung der Landeskartellbehörde und des Insolvenzverwalters

---

<sup>297</sup> Danach wurde bereits ein erster Entwurf eines Trade Agreements von Renault an CIE/VEP übermittelt (Schreiben von Renault vom 29.4.2010, S. 6; Blatt B9-13/10, B-168f.).

<sup>298</sup> Renault, Schreiben vom 2.3.2010; Blatt B9-13/10, B-136.

<sup>299</sup> Blatt B9-13/10-469.

<sup>300</sup> Renault, Schreiben vom 29.4.2010; Blatt B9-13/10, B-168f.

<sup>301</sup> Die Bereitstellung von einem Drittel des Gesamtfinanzierungsbetrags, die von der Sparkasse Osnabrück gefordert wurde, weil sie die geplante Transaktion als Existenzgründung betrachtet, wurde allerdings von VEP zugesichert (Email VEP vom 19.5.2010).

<sup>302</sup> Vor diesem Hintergrund wirkt das Argument von BMW, wonach CIE die Finanzierung v.a. des working capital nicht plausibel hat darlegen können, zynisch (Blatt B9-13/10-469).

kann aus der Tatsache, dass CIE/VEP vor diesem Hintergrund schließlich keinen Antrag auf Landesbürgerschaft gestellt hat, nicht geschlossen werden, dass kein ernsthaftes Interesse von CIE/VEP gegeben sei.

Insgesamt ist damit festzuhalten, dass neben Magna weitere alternative Erwerber zur Verfügung stehen. Die Tatsache, dass – wie der Insolvenzverwalter in seiner Stellungnahme zur Abmahnung hervorhebt – die Verhandlungen bisher noch nicht in einem Ausmaß konkretisiert wurden, das mit den Verhandlungen mit Magna vergleichbar wäre, kann dabei nicht als Beleg für die fehlende Ernsthaftigkeit oder Tragfähigkeit der alternativen Erwerbsoptionen gewertet werden.

Mit dem Wegfall von Magna als Erwerber wird sich die Situation signifikant ändern, so dass zu erwarten ist, dass es zu neuen Verhandlungsprozessen kommt. Dies wäre bei rationalem Verhalten die für alle Seiten wirtschaftlich vernünftigste Lösung und damit das wahrscheinlichste Szenario. Somit kann mit hinreichender Prognosesicherheit davon ausgegangen werden, dass eine Einigung mit alternativen Erwerbern zustande kommt. Ausschlaggebend hierfür ist, dass (1.) aufgrund der hohen Kosten im Falle einer Liquidation von Karmann insbesondere auf Seiten der nachfragenden Autohersteller ein großes und wirtschaftlich rationales Interesse an einer erfolgreichen Einigung mit einem alternativen Investor besteht, und (2.) die bereits bekannten alternativen Erwerber als strategische Investoren auch über die notwendige Kapazität verfügen, die aktuelle Marktposition von Karmann im Wesentlichen zu erhalten. Somit besteht für eine Einigung mit den alternativen Bietern hinreichend Raum.

Die Beschlussabteilung hat darüber hinaus Kenntnis über die Kosten der Produktionsverlagerung zweier Automobilhersteller und zwar einerseits bei einer Entscheidung für eine Weiterproduktion inhouse als auch für eine Verlagerung auf einen anderen Cabrio-Dachsystemhersteller.<sup>303</sup>

Die Beigeladene Renault, die den Zusammenschluss unterstützt, übermittelte eine Schattenkalkulation. Danach fallen für die Eigenproduktion des bereits entwickelten und von Karmann derzeit produzierten Cabrio-Dachsystems des Mégane RHT spürbare Mehrkosten in einer Größenordnung von [ $>10$ ] % pro Dach an, die sich zu ca. 3/4 auf Verzögerungen des Verkaufsstarts und zu ca. 1/4 auf Investitionen, Mehrkosten bei Tier2-Zuliefen, Kosten für IP-Lizenzen und Logistik verteilen.<sup>304</sup>

---

<sup>303</sup> Blätter B9-13/10, A-2780ff.

<sup>304</sup> Der von Renault mit Schreiben vom 17.5.2010 vorgebrachte Einwand, die Kosten fielen bei Belassung der Cabrio-Dachproduktion bei Karmann ohnehin an, ist nicht nachzuvollziehen.



Ähnliche Kosten fallen nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung auch im Falle einer Verlagerung der Produktion auf einen anderen Anbieter an:

Ausweislich zweier aktenkundiger Angebote<sup>305</sup> fielen bei Daimler für Rüst- und Anlaufkosten, ein Einarbeitungsteam, Tier2-Mehrkosten, Validierung zur Systemverantwortung und die Serienbetreuung beim Automobilhersteller Kosten in [mehrfacher] Millionenhöhe an. Hinzu kommen [doppelt so hohe] Einmalkosten für die Fertigung und zwar sowohl bei der Vormontage (Anlagenbau Buchsen und Radialnieten für Einzelarbeitsplätze, Prüfvorrichtung Kinematik, VM Verschlüsse, Handlingsgerät Verdeckgestell) als auch bei der Endmontage (Band, Böcke, Werkzeug, Handlingsgerät Dachmodul, EOL-Test, Dimensionsprüfung, Cubing Audit, Bewässerungsbock, Wasserbox, CMM).

Zusammen mit den Abbruchkosten und einem erhöhten Puffervolumen wegen Neuorganisation der Zulieferkette errechneten sich direkte Kosten in [knapp zweistelliger] Millionenhöhe. Wie das Beispiel Renault zeigt, entstehen den Automobilherstellern daneben weitere, deutlich höhere Kosten durch die Produktionsunterbrechung (Bandriss), weil die Anzahl der verkauften Autos zugunsten der Konkurrenten und damit auch der freie Cash Flow sinkt.

Auch BMW entstünden durch eine im Falle der Nichteinigung mit einem Bieter für Karmann nötigen Neuvergabe der Entwicklung des 6er Cabrio-Dachsystems und die damit einhergehende Verzögerung des Produktionsstarts erhebliche Mehrkosten.<sup>306</sup> Gleiches gilt für das Szenario der Übernahme des Standortes Zary, bei dem BMW den mit [5-10] Mio. € taxierten Liquidationswert<sup>307</sup> des polnischen Werkes an den Insolvenzverwalter zahlen müsste. Angesichts aktenkundigen Interesses auch ausschließlich für dieses Werk, wäre es für BMW eine ungleich attraktivere Option, sich diese Ausgaben zu sparen und mit den Interessenten in Verhandlungen über ein Trade Agreement oder die Fortführung der Produktion im Rahmen eines Betreibermodells einzusteigen. Gleichzeitig erhielte der Insolvenzverwalter mehr als den Liquidationswert.

In Kenntnis dieser bei Liquidierung von Karmann anfallenden Kosten und angesichts des Wissens um die Profitabilität von Karmann nach Produktionsbeginn der Cabrio-Dachsysteme des Mégane, der E-Klasse und des 6er BMW, waren die Kunden von Karmann bislang bereit, [25-35 Mio.] € an kurzfristiger Liquidität als Vorschuss

---

<sup>305</sup> B 9 – 13/10, A7-2726 bis 2812.

<sup>306</sup> Blatt B9-13/10-563.

<sup>307</sup> Blatt B9-13/10, A1-299.

bereitzustellen.<sup>308</sup> Dieses Geld wäre im Fall eines Abzugs der Projekte und einer Liquidation von Karmann verloren und stellt aus Sicht [eines Karmann-Kunden] ein weiteres, gewichtiges Argument für das Bemühen um eine Einigung dar.<sup>309</sup>

Nach alledem erweist sich das auch gegenüber der Beschlussabteilung immer wieder heraufbeschworene Liquidationsszenario infolge des Abzugs von aktuellen Projekten im Falle der Untersagung als eine für alle Beteiligten wenig attraktive Option, während in Verhandlungen mit einem alternativen Bieter ausreichend Raum für eine Einigung besteht. Dabei wird das Eigenfertigungs-Szenario – wie in der Vergangenheit – eine natürliche Grenze des Verhandlungsraums darstellen: „Make-scheme has been a strong lever for negotiation with Magna and legal administrator“.<sup>310</sup>

Die Beschlussabteilung unterstellt aber, dass alle beteiligten Akteure unter den jeweils gegebenen Optionen jene auswählen, die ihren Nutzen bzw. Gewinn maximiert, d.h. insoweit rational ist.

Dies war vor der Untersagungsentscheidung des Bundeskartellamtes, wie die unterstützenden Schreiben jedenfalls der aktuellen Kunden von Karmann zeigen, die Entscheidung für Magna als Käufer. Die Beschlussabteilung stellt die Vorzugswürdigkeit von Magna aus Sicht der Karmann-Kunden nicht in Frage. Denn einerseits werden mit Magna als weltgrößtem Automobilzulieferer stabile und nachhaltige Geschäftsbeziehungen erwartet. Zudem war Magna bereit, die seinerzeit zwischen den Automobilherstellern und Karmann vereinbarten Konditionen zu übernehmen, während sowohl CIE/VEP als auch ISE/Nordwind von den Kunden Nachbesserungen beim Preis einiger Fahrzeuge bzw. die Übernahme verschiedener Kosten verlangten, welche teilweise zweistellige Millionenbeträge pro Auto ausmachten.<sup>311</sup>

Solange noch eine Chance bestand, dass Magna als Erwerber in Frage kam, war die Entscheidung der derzeitigen Karman-Kunden für Magna vernünftig und der Bieterprozess insoweit abgeschlossen. Für alternative Interessenten bestand weder die Notwendigkeit noch – aufgrund der Festlegung der Automobilhersteller auf

---

<sup>308</sup> Schreiben Renault vom 23.2.2010, Anlage 3d, S. 6 – Stand: 19.1.2010 (Blatt B9-13/10, B-104).

<sup>309</sup> Blatt B9-13/10, B-81.

<sup>310</sup> Schreiben Renault vom 23.2.2010, Anlage 3d, S. 7 (Blatt B9-13/10, B-105).

<sup>311</sup> Ein wesentlicher Grund für die gewünschten Preisanpassungen liegt nach übereinstimmenden Aussagen des Insolvenzverwalters und von VEP bei Gesprächen mit der Beschlussabteilung darin, dass Karmann in der Vergangenheit seine Geschäftsbereiche Dachsysteme, Karosseriebau und Technische Entwicklung buchhalterisch nicht klar voneinander abgegrenzt hat. Gleiches gilt für Projekte innerhalb des Geschäftsbereichs Dachsysteme.

Magna als präferierten Erwerber<sup>312</sup> und ihrer Weigerung mit einem anderen Bieter in vertiefte Verhandlungen zu treten – die Möglichkeit, mit Aussicht auf Erfolg mit dem Insolvenzverwalter weiter über einen Kauf der Karmann-Dachsparte zu verhandeln.<sup>313</sup>

Entgegen den Einlassungen des Insolvenzverwalters erkennt die Beschlussabteilung durchaus ernsthaftes Interesse unter den oben beschriebenen Unternehmen, sich nach einer Untersagung des Zusammenschlusses auch um eine Übernahme von Karmann zu bemühen. Nichts anderes ergibt sich sowohl aus den als Anlage 1-3 vorgelegten Schriftwechsel zwischen VEP und dem Insolvenzverwalter als auch aus den offenbar streng vertraulichen Aktivitäten von ISE/Nordwind sowie vor dem Hintergrund der neueren Einlassungen und des aktenkundigen Angebots von Vorwerk in [zweistelliger] Millionenhöhe.

Mit einem Wegfall von Magna als möglichem Erwerber ist eine andere Ausgangslage gegeben die eine andere Bewertung durch alle Beteiligten – Magna-Kunden, Insolvenzverwalter, Karmann-Interessenten – erfordert. Welche Folgen eine Untersagungsentscheidung tatsächlich auf den Bieterkreis, die Verhandlungsprozesse zwischen Automobilherstellern, Insolvenzverwalter und alternativen Bietern bzw. Interessenten, die Verteilung von Wissen im Markt und im Ergebnis auf die Marktstruktur im Einzelnen hat, ist angesichts des asymmetrisch zu Lasten der Beschlussabteilung verteilten Wissens sowie aufgrund des Wesens des Wettbewerbs als Entdeckungsverfahren unsicher.

Mit hinreichender Prognosesicherheit ist allerdings zu erwarten, dass bei rationalem Verhalten eine solche Neubewertung im Ergebnis zu besseren Wettbewerbsbedingungen als ein Zusammenschluss mit Magna führt. Ferner ist sicher, dass sich im Marktprozess die Rahmenbedingungen und damit die zur Verfügung stehenden Handlungsoptionen der Akteure regelmäßig ändern und die Akteure zu neuen Vorstößen, Ideen und insbesondere zu Anpassungen der in der Vergangenheit gewählten Strategien zwingt.

Entfällt eine präferierte Handlungsoption, so wägt ein gewinnmaximierender Unternehmer alle dann bestehenden Handlungsoptionen gegeneinander ab. Diese

---

<sup>312</sup> Weil Magna die Preise von Karmann weitgehend unverändert übernehmen wollte, hatten die Automobilhersteller wenig Interesse, die Verhandlungen über vermeintlich nicht nachvollziehbare Preiserhöhungen mit alternativen Bietern weiter fortzuführen. Vor diesem Hintergrund „ruhen die Verhandlungen über Trade Agreements ... bis auf weiteres“. BMW, Schreiben vom 26.1.2010 an den Insolvenzverwalter, Blatt B9-13/10, A-270.

<sup>313</sup> Blatt B9-13/10, A1-296: „Neither BMW nor Daimler show a willingness to negotiate, which seems to be the result oft he conviction of having a good alternative which would not lead to price increases.“

müssen nicht mit denen übereinstimmen, die in der Vergangenheit existiert haben – der Wettbewerb ist insoweit ein Entdeckungsverfahren.

Die Beschlussabteilung sieht in Kenntnis der Kosten bzw. Nachteile, welche bei einem Scheitern der Verhandlungen zwischen den Automobilherstellern, dem Insolvenzverwalter, alternativen Investoren und gegebenenfalls auch der Mitarbeiter entstehen, einen weiten Raum zu einer Einigung zwischen dem Insolvenzverwalter, alternativen Bietern und den Automobilherstellern, mit der sich alle Beteiligten besser stellen.

Die gleichbleibende Qualität der Cabrio-Dachsysteme von Karmann und die zuverlässige Belieferung ist entgegen dem Vortrag einiger Automobilhersteller bei jedem der drei o.g. Interessenten für Karmann gegeben. Denn zum Einen liegt die entsprechende Expertise ja gerade bei Karmann. Das Unternehmen gilt als Erfinder von Cabriolets. Es verfügt als Halter der meisten einschlägigen Patente über sehr großes, wenn nicht das größte Know How bei Cabrio-Dachsystemen. Zum anderen haben gerade Unternehmen wie ISE, CIE und Vorwerk, welche mit dem Einstieg in den Cabrio-Dachsystemmarkt ihr vorhandenes Produktportfolio und ihre Kompetenzen erweitern würden, aber auch sonstige potenzielle Investoren ein erhebliches Interesse, die gute Reputation von Karmann mit Blick auf seine langfristigen Erfolgsaussichten und die Amortisation ihrer Investition zu erhalten. Zudem handelt es sich bei ISE, CIE und Vorwerk um Unternehmen, zu denen die Karmann-Kunden in unterschiedlichem Umfang bereits Geschäftsbeziehungen unterhalten haben und insoweit auch auf anderen Märkten Reputation zu verlieren hätten.

Dieser Tatsache steht auch nicht entgegen, dass die alternativen Bieter teilweise in einem Konsortium gemeinsam mit Finanzinvestoren auftreten. Zwar gaben einige Automobilhersteller in Erwartung höherer bzw. langfristiger Stabilität an, grundsätzlich einen strategischen Investor gegenüber einem Finanzinvestor zu bevorzugen. Bei deren Engagement fürchten sie mögliche Folgen der zu beobachtenden Praxis, dem Übernahmeobjekt die Schulden des eigenen Kaufpreises aufzuerlegen oder zumindest die anfallenden Zinsen.

Bei den drei Interessenten handelt es sich aber gerade nicht um reine Finanzinvestoren<sup>314</sup>: Die Konsortien CIE/VEP und ISE/Nordwind bestehen jeweils aus einem strategischen Investor und einem Finanzinvestor. Vorwerk ist sogar ein rein strategischer Investor.

---

<sup>314</sup>

Selbst bei reinen Finanzinvestoren liegt eine Insolvenz eines Anlageobjektes keineswegs in ihrem Interesse.

Weil aber Raum für eine Einigung zwischen allen Beteiligten besteht und sie sich dabei besser stellen als bei einem Scheitern der Übernahmeverhandlungen, ist zu erwarten, dass grundsätzliche Erwägungen, die gegen einen Finanzinvestor oder bestimmte Bieter bestehen mögen, im vorliegenden Einzelfall in den Hintergrund treten.

Dass das auch von Cabrioherstellern so gesehen wird, zeigt die Aussage eines Karmann-Kunden, der angab, das Übernahmekonzept [eines alternativen Bieters] sei schlüssig.<sup>315</sup>

Mit Blick auf die Notwendigkeit, langfristiges Vertrauen zu den Automobilherstellern aufzubauen<sup>316</sup>, erklärte die Beigeladene VEP gegenüber der Beschlussabteilung, dass die Konsortialpartner zwischenzeitlich eingesehen hätten, dass der bloße Rekurs auf eine drohende Untersagung des Bundeskartellamtes kaum zu einem Aufbau von Vertrauen, welches angesichts einer längeren Zusammenarbeit beim Produkt „Cabrio-Dachsysteme“ wichtig sei, führe. In diesem Zusammenhang spielte auch eine Rolle, dass unklar war, welche Personen Karmann nach einer etwaigen Übernahme führen würden (auf Arbeitsebene sind kaum Änderungen zu erwarten). Im Zuge dieser Erkenntnisse sind jedenfalls von Seiten des Bieterkonsortiums CIE/VEP Maßnahmen ergriffen worden, welche nach Einschätzung der Beschlussabteilung geeignet sind, Vertrauen aufzubauen.

Auch hinsichtlich unterschiedlicher Preisvorstellungen zwischen den Karmann-Kunden und den alternativen Bietern besteht offenbar Spielraum. Einerseits erklärte etwa CIE/VEP, der zunächst geforderte Preis sei als Diskussionsgrundlage und nicht als letztes Wort zu verstehen. Dies belegt zudem das seitens der Landeskartellbehörde Niedersachsen vorgelegte Protokoll von PWC über die Gespräche zwischen den Banken, der Landesregierung Niedersachsen und VEP, aus dem der Reservationspreis von VEP hervorgeht, der deutlich unterhalb des zunächst den Automobilherstellern genannten Preises liegt.<sup>317</sup> Auch der Insolvenzverwalter kann durch Akzeptieren eines niedrigeren Gebots zu einer Einigung beitragen. Darüber hinaus bestehen gegebenenfalls weitere Einsparpotenziale durch ein Entgegenkommen der Belegschaft von Karmann.

Es besteht zudem ausreichend Zeit für Verhandlungen mit alternativen Bietern, da bei Karmann ausweislich der seitens der Insolvenzverwaltung vorgelegten Daten<sup>318</sup>

---

<sup>315</sup> Schreiben vom 26.1.2010 an den Insolvenzverwalter, Blatt B9-13/10, A-270.

<sup>316</sup> Vgl. insoweit die Ausführungen der Insolvenzverwaltung, zuletzt vom 17.5.2010, S. 15.

<sup>317</sup> S. 1 der Anlage zum Schriftsatz der LKB Niedersachsen vom 18.5.2010.

<sup>318</sup> Anlage 1 des Schreibens des Insolvenzverwalters vom 22.4.2010 (Blatt B9-13/10-854f.).

auf Basis der aktuellen Auftragslage ein positives Geschäftsergebnis bis 2012 zu erwarten ist. Diese Zeit ist bei weitem ausreichend, um mit alternativen Investoren zu einem erfolgreichen Abschluss zu kommen. Die zeitraubenden Handlungen, nämlich die Trennung der Dachsystemsparte von der Technischen Entwicklung einschließlich der Zuordnung einzelner Patente und Mitarbeiter, sind abgeschlossen. Das relevante Personal ist bei Karmann weiterhin beschäftigt. Investoren stehen bereit und sind mit Karmann vertraut. Schließlich ist angesichts der bislang erfolgten, umfangreichen Ermittlungen des Marktes im Rahmen zweier Hauptprüfverfahren nach heutigem Kenntnisstand eine kurzfristige fusionskontrollrechtliche Freigabe der Übernahme von Karmann durch einen der genannten Interessenten zu erwarten. Nach dieser Entscheidung ist es allen Beteiligten möglich, rasch zu einer Lösung zu kommen, die alle besser stellt als die Liquidation von Karmann.

Renault hat mit Schreiben vom 5.5.2010 („Termination pre-notice“<sup>319</sup>) avisiert, dass bei einer Untersagung des Zusammenschlussvorhabens mit höchster Wahrscheinlichkeit eine Fallback-Strategie gewählt wird, soweit der Insolvenzverwalter nicht nachweist, dass eine gesicherte Belieferung mit Cabrio-Dachsystemen bis Ende 2010 sichergestellt ist. Dies könnte der Insolvenzverwalter bei der dargelegten Finanzsituation selbst im Falle der Ausproduktion erklären.

Selbst wenn Daimler, wie vom Insolvenzverwalter behauptet,<sup>320</sup> entgegen den Erwartungen der Beschlussabteilung seine Produktion zur Blockpause am Ende dieses Jahres verlagerte, so wäre jedenfalls die Belieferung mit Mégane-Dächern bis Jahresende gesichert.

Zudem würde selbst der Abzug der Daimler-E-Klasse einer Übernahme durch alternative Investoren nicht entgegen stehen. VEP/CIE etwa erklärte explizit, für den Fall des Scheiterns der Verhandlungen über ein Trade-Agreement mit einem Karmann-Kunden ein Szenario auf reduzierter Auftragsbasis zu prüfen, in dem die Verluste durch neue Projekte – insbesondere der am Standort Osnabrück interessierten VW (s.o.) – kompensiert werden könnten.<sup>321</sup> Auch Vorwerk erklärte

---

<sup>319</sup> Mehrfach übermittelt mit Schreiben des Insolvenzverwalters vom 14.5.2010, Anlage ; Schreiben des Insolvenzverwalters vom 17.5.2010, Anlage A11; Schreiben von Karmann vom 17.5.2010, Anlage 2 und Schreiben von Renault vom 17.5.2010, Anlage 2

<sup>320</sup> Daimler habe erklärt, für einen weiteren Investorenprozess nicht zur Verfügung zu stehen und die Verlagerung des E-Klasse-Cabrio bis zum Jahresende zu planen (2. Schreiben des Insolvenzverwalters vom 17.5.2010).

<sup>321</sup> VEP, Schreiben vom 19.5.2010.

gegenüber der Beschlussabteilung, den Einstieg keineswegs von der Übernahme aller Karmann-Kunden abhängig zu machen.<sup>322</sup>

### 8.2.2.3 Marktstellung fiele Magna im Untersagungsfall nicht zu

Da neben Magna noch mehrere andere Unternehmen am Erwerb von Karmann interessiert sind und damit schon die zweite Voraussetzung für eine Sanierungsfusion nicht erfüllt ist, kommt es auf das dritte Kriterium nicht mehr an.

Unterstellt man, dass Karmann liquidiert werden müsste, weil entgegen der Erwartungen der Beschlussabteilung keine Einigung mit einem alternativen Investor gefunden würde, so wäre die dritte Bedingung für eine Sanierungsfusion nicht erfüllt. Es müsste zu erwarten sein, dass die Vermögenswerte von Karmann (u.a. Patente, Know-How, Vertragsbeziehungen) und damit ihre Marktstellung im wesentlichen Magna zufallen würde.

Wenn die Marktstellung von Karmann in Gänze Magna zufiele, entstünde ein wettbewerbsloses Duopol von WEC einerseits und Magna andererseits.

Wenn die Marktstellung von Karmann nicht bzw. nur in Teilen Magna zufallen würde, entstünde hingegen eine andere Wettbewerbsstruktur, welche die Entstehung eines wettbewerbslosen Duopols nicht erwarten lässt.

Dies ergibt sich daraus, dass mit der von Renault angedachten Inhouse-Fertigung<sup>323</sup> und des im Falle von BMW denkbaren Erwerbs des Standortes Zary die entsprechenden Karmann-Marktanteile mittelfristig weder WEC noch Magna zufielen. Das hätte zur Folge, dass Magna seine momentan gegenüber WEC deutlich schwächere Marktposition nicht verbessern könnte. Dadurch bliebe – im Gegensatz zur Situation nach dem Zusammenschluss – der Anreiz für Magna erhalten, weiterhin aggressiv um Marktanteile zu ringen. Insoweit bestünde dann ein Duopol mit Binnenwettbewerb.

Im übrigen ist es wahrscheinlicher, dass ein nicht unerheblicher Teil des Marktpotenzials von Karmann unter neuer Führung erhalten bliebe und zwar durch die angebotene Übernahme des Werkes Zary durch Vorwerk. Denn BMW und Insolvenzverwalter stünden sich dabei besser als bei einer Inhouselösung durch

<sup>322</sup> Telefonvermerk vom 19.5.2010.

<sup>323</sup> Schreiben vom 27.4.2010. Demnach hat Renault fast alle Vorbereitungen abgeschlossen, um mit der internen Produktion starten zu können und Investitionen in niedrig sechsstelliger Höhe getätigt. Blatt B9-13/10, B-168g. Die Vergabe der Produktion an Magna oder WEC ist vor diesem Hintergrund, angesichts der wahrscheinlichen Einigung mit einem alternativen Investor und ausweislich der mit Schreiben vom 23.2.2010 übermittelten Vorstandsvorlagen, in der die verschiedenen Szenarien dargestellt sind, keine wahrscheinliche Option.

BMW. Der Insolvenzverwalter erhalte für die Übernahme deutlich mehr als den von BMW zu entrichtenden Liquidationswert von Zary und rettete zudem F&E Kapazitäten am Standort Osnabrück. BMW sparte Kosten für die Übernahme der Liquidationsmasse in Zary und wäre nicht zu einem ungewünschten Insourcing der vor Jahren bewusst outgesourceten Tätigkeit gezwungen. In diesem Falle bliebe es bei einem Triopol mit Binnenwettbewerb.

### **8.3 Keine Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen**

Soweit die Beteiligten Verbesserungen vortragen, beziehen sich diese nicht auf andere Märkte, wie für die Anwendung der Abwägungsklausel erforderlich, sondern auf den Cabrio-Dachsystemmarkt.

#### *8.3.1 Vermeintliche Verbesserungen auf dem Cabrio-Dachsystemmarkt*

Die Beschlussabteilung vermag eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen auf dem Cabrio-Dachsystemmarkt nicht zu erkennen. Selbst wenn alle Behauptungen der Beteiligten zuträfen, so liefe dies im Ergebnis auf eine marktbeherrschende Stellung von WEC auf dem relevanten Markt hinaus. Derzeit – mit drei Marktteilnehmern – geht die Beschlussabteilung von einer noch wettbewerblichen Situation aus. Nach einem Zusammenschluss von Magna und Karmann würde der Markt nach Einschätzung der Beschlussabteilung kollektiv von WEC und Magna/Karmann beherrscht. Dies bedeutete eine unmittelbare Verschlechterung der Wettbewerbsverhältnisse, keine Verbesserung.

Wenn sich in der Zukunft das von Magna beschriebene Szenario des Ausscheidens von Karmann und (aufgrund mangelnder technologischer Leistungsfähigkeit und einer nicht minimeffizienten Betriebsgröße) von Magna selbst einstellen würde, so könnte WEC ab dem Moment des hypothetischen Ausscheidens von Magna und von Karmann eine einzelmarktbeherrschende Stellung erlangen. Diese wäre allerdings einer kollektiven Marktbeherrschung nicht vorzuziehen. Im übrigen wäre der Markt bis dahin wettbewerblich, bei Freigabe des Zusammenschlusses nicht.

Die Beteiligten tragen vor, dass es durch den Zusammenschluss zu bedeutenden Synergien zwischen Magna und Karmann bei Einkauf und Entwicklung komme. Angesichts eines behaupteten Innovationsvorsprungs von WEC bestehe ohne diese Synergien die Gefahr, dass WEC aufgrund ihres angeblichen Innovationsvorsprungs Magna und Karmann verdrängen und schließlich als Monopolist im Markt agieren würde. Zudem habe die minimeffiziente Betriebsgröße aufgrund eines Trends zu Nischenfahrzeugen, welche eine höhere Spezialisierung der Entwicklungsabteilung erfordere, in den letzten Jahren zugenommen. Schließlich sei ohne den



Zusammenschluss ein Marktaustritt von Magna zu erwarten, weil die Dachsparte in den letzten beiden Jahren defizitär sei.

Die Beschlussabteilung vermag weder die Annahmen von Magna noch ihre Folgerungen nachzuvollziehen. Anders als Webasto, die seit 2007 nur eine kleine Ausschreibung (McLaren P11) auf dem relevanten Markt gewinnen konnte und deren Marktanteil in den Folgejahren auf [5-10]% gesunken wäre, sind die Auftragsbücher von Magna gefüllt. Dies hat zur Folge, dass ihre Marktstellung sich im Prognosezeitraum sogar verbessern wird (vgl. Tab. 2). Zudem waren die Verluste der vergangenen zwei Jahre nach Aussagen des Magna-Managements<sup>324</sup> zu einem erheblichen Teil auf eigene Kalkulationsfehler bei der Entscheidung für einen neuen Standort bzw. zweier Dachsysteme zurückzuführen. Im übrigen verteilt sich das Marktvolumen nach der Fusion von Webasto und Edscha auf drei statt auf vier Unternehmen. Auch von daher ist mit einer Verbesserung der wirtschaftlichen Lage der einzelnen Anbieter von Cabrio-Dachsystemen auszugehen.

Die Behauptung der technologischen Dominanz von WEC kann angesichts der namhaften Magna-Kunden und der von Magna belieferten Modelle im Luxus-Segment (Porsche, Ferrari, Mercedes) nicht überzeugen.

### *8.3.2 Keine Verbesserungen auf anderen Märkten*

Dass der Zusammenschluss zu wettbewerbsstrukturellen Verbesserungen auf anderen Märkten führen würde, die zudem noch die Nachteile der Marktbeherrschung überwiegen könnten, ist nicht zu erwarten und wurde auch nicht vorgetragen (§ 36 Abs. 1 letzter Halbsatz).

## **8.4 Ergebnis**

Daher ist das Zusammenschlussvorhaben nach § 40 Abs. 2 S. 1 GWB i.V.m. § 36 Abs. 1 GWB nach einer umfassenden Würdigung seiner Gesamtumstände zu untersagen.

## **Gebühren**

[...]

---

<sup>324</sup> Besprechung im Bundeskartellamt am 30.3.2010.

## **Rechtsmittelbelehrung**

[...]

## Inhaltsverzeichnis:

<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>3</b>
<b>1 Vorhaben und Verfahrensgang .....</b>	<b>4</b>
<b>2 Beteiligte Unternehmen .....</b>	<b>9</b>
2.1 Magna Car Top Systems GmbH [„Magna“]	9
2.2 Karmann GmbH i.l. [„Karmann“]	10
<b>3 Weitere Anbieter von Cabrio-Dachsystemen .....</b>	<b>12</b>
3.1 Webasto-Edscha Cabrio GmbH [„WEC“]	12
3.2 Aisin Seiki	14
3.3 Toyo Seat Co. Ltd.	15
3.4 American Sunroof Corporation (ASC)	15
3.5 Sonstige Unternehmen	16
3.5.1 Auftragsfertiger/Karosseriebauer	16
3.5.1.1 Valmet Automotive	16
3.5.1.2 Pininfarina	17
3.5.1.3 Heuliez	17
3.5.1.4 Bertone	18
3.5.2 Inalfa Roof Systems Group	19
3.5.3 BYD	19
3.5.4 Parat Automotive Schönenbach GmbH & Co. KG	20
3.5.5 Dura Convertible Systems	20
<b>4 Cabrio-Dachsysteme .....</b>	<b>20</b>
4.1 Cabrios	20
4.2 Cabriodächer	21
4.2.1 Hardtops	21
4.2.2 Retractable Hardtops (RHT)	22
4.2.3 Soft-Tops	22
4.2.4 Semicabriolet-Dachsysteme	23
4.2.5 Cabrio-Dachsysteme aus Sicht der Cabriofahrer	24
4.3 Entwicklung von Cabrio-Dachsystemen	24
4.4 Produktion von Cabrio-Dachsystemen	26
<b>5 Nachfrager von Cabrio-Dachsystemen .....</b>	<b>28</b>
5.1 Überblick	28
5.2 Anbieter von Cabrios	29
5.2.1 BMW AG	29
5.2.2 Volkswagen AG	29
5.2.3 General Motors Company LLC	30
5.2.4 Daimler AG	31
5.2.5 Peugeot SA	31
5.2.6 Ford Motor Company Corp.	31
5.2.7 Nissan K.K.	32

5.2.8	Chrysler Group LLC	32
5.2.9	Toyota Motor Corporation K.K.	33
5.2.10	Fiat S.p.A.	33
5.2.11	Renault S.A.	33
5.2.12	Sonstige	34
<b>Formelle Untersagungsvoraussetzungen .....</b>		<b>34</b>
<b>Materielle Untersagungsvoraussetzungen.....</b>		<b>35</b>
<b>6</b>	<b>Marktabgrenzung .....</b>	<b>35</b>
6.1	Sachliche Marktabgrenzung	35
6.1.1	Keine weite Abgrenzung sachgerecht	36
6.1.2	Keine enge Abgrenzung sachgerecht	38
6.1.2.1	Keine Trennung nach RHT und Soft-Top	38
6.1.2.2	Keine Trennung nach Entwicklung und Produktion	40
6.2	Räumliche Marktabgrenzung	41
<b>7</b>	<b>Zusammenschlusswirkungen .....</b>	<b>43</b>
7.1	Vorbemerkungen	43
7.2	Marktstrukturanalyse	50
7.2.1	Wenige Anbieter	50
7.2.1.1	Anbieter auf dem relevanten Markt	51
7.2.1.2	Keine relevanten Wettbewerber	51
7.2.2	Hohe Marktkonzentration	58
7.2.3	Zunehmende Symmetrie der Anbieter	63
7.2.4	Interaktionen auf dem Markt (Ausschreibungsmarkt)	66
7.2.5	Kapazitätsschranken	70
7.2.5.1	Produktion	70
7.2.5.2	Entwicklung	71
7.2.6	Transparenz	72
7.2.7	Marktphase	73
7.2.8	Preiselastizität der Nachfrage	76
7.2.9	Zwischenfazit	77
7.3	Außenwettbewerb	78
7.3.1	Keine spürbaren aktuellen Wettbewerber	78
7.3.2	Potenzieller Wettbewerb, Marktzutrittsschranken	79
7.3.3	Zwischenfazit	84
7.4	Nachfragemacht	84
7.4.1	Vorbemerkungen	85
7.4.2	Keine wirtschaftliche Eigenerstellung	86
7.4.3	Savings und Rabatte kein Hinweis auf Nachfragemacht	93
7.4.4	Kaum Tier2-Vorgaben – ohnehin kein Zeichen für Nachfragemacht	93
7.4.5	Keine hinreichende Kostentransparenz	94
7.4.6	Unterschiedlich attraktives Nachfragevolumen	97

7.4.7	Kein strategischer Einkauf wegen marktstruktureller Ziele	98
7.4.8	Zwischenfazit	100
7.5	Anreiz zu kollusivem Verhalten	100
7.5.1	Vorbemerkungen	100
7.5.2	Vergangenheit: Verhalten von vier Anbietern	102
7.5.3	Gegenwart: Verhalten von drei Anbietern	105
7.5.4	Prognose: Marktverhalten von zwei Anbietern	106
7.5.4.1	Allgemeine Erwägungen	106
7.5.4.2	Implikationen für den betroffenen Markt	110
7.5.4.3	Konkrete Einigungspunkte	112
7.5.4.4	Drohpunkte der Marktgegenseite	116
7.5.5	Zwischenfazit	117
<b>8</b>	<b>Fusionskontrollrechtliche Würdigung.....</b>	<b>118</b>
8.1	Erwartung der Entstehung einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung	118
8.2	Kausalität	118
8.2.1	Keine vergleichbaren Wettbewerbsbedingungen vor und nach dem Zusammenschluss	119
8.2.2	Bedingungen für Sanierungsfusion nicht gegeben	122
8.2.2.1	Keine Überlebensfähigkeit ohne einen Zusammenschluss	122
8.2.2.2	Alternative Investoren	122
8.2.2.3	Marktstellung fiele Magna im Untersagungsfall nicht zu	135
8.3	Keine Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen	136
8.3.1	Vermeintliche Verbesserungen auf dem Cabrio-Dachsystemmarkt	136
8.3.2	Keine Verbesserungen auf anderen Märkten	137
8.4	Ergebnis	137