



Beschluss

In dem Verwaltungsverfahren

1. Continental AG
Vahrenwalder Str. 9
30165 Hannover

- Beteiligte zu 1 -

Verfahrensbevollmächtigte zu 1:
Freshfields Bruckhaus Deringer
Feldmühleplatz 1
40545 Düsseldorf

2. Veyance Technologies Inc.
703 South Cleveland, Massillon Road
Fairlawn, Ohio 44333, USA

- Beteiligte zu 2 -

Zustellungsbevollmächtigte zu 2:
Latham & Watkins LLP
Warburgstr. 50
20354 Hamburg

wegen Prüfung eines Zusammenschlussvorhabens nach § 39 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) hat die 9. Beschlussabteilung des Bundeskartellamtes am 11. September 2014 beschlossen:

- I. Das mit Schreiben vom 22. April 2014 angemeldete Zusammenschlussvorhaben der Continental AG, Hannover, sämtliche Anteile an der Veyance Technologies Inc., Fairlawn/USA, zu erwerben, wird freigegeben.
- II. 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 der Beteiligten zu 1 auferlegt.

A. ZUSAMMENFASSUNG

- (1) Der beabsichtigte Erwerb sämtlicher Anteile an und damit der Kontrolle über die Veyance Technologies Inc. („Veyance“) durch die Continental AG („Continental“) führt nicht zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs. Insbesondere ist nicht zu erwarten, dass eine marktbeherrschende Stellung begründet oder eine solche verstärkt wird.
- (2) Sowohl Continental als auch Veyance sind im Bereich der Belieferung der Automobilindustrie und der Belieferung von Industriekunden tätig. Horizontale Überschneidungen ergeben sich dabei auf den Märkten für Luftfedern für Nutzfahrzeuge, für Antriebsriemen für Automobile und für Industriekunden, für Schläuche und Schlauchleitungen für Automobile, für Industrieschläuche sowie für Fördergurte.
- (3) Auf dem EWR-weiten Markt für Luftfedern für Nutzfahrzeuge haben die Zusammenschlussbeteiligten auf dem Erstausrüstungsmarkt – d.h. auf dem Markt für die Belieferung der Nutzfahrzeughersteller – nach dem Zusammenschluss einen hohen Marktanteil von [50 - 60 %]. Der nächstgrößere Wettbewerber Vibracoustic erreicht einen Marktanteil von [10 - 20 %], der drittgrößte Wettbewerber Firestone einen Marktanteil von ebenfalls [10 - 20 %].
- (4) Trotz dieses hohen Marktanteils geht die Beschlussabteilung davon aus, dass durch den Zusammenschluss keine Verschlechterung der Marktstruktur i. S. d § 36 GWB eintritt. Continental hatte bereits vor dem Zusammenschluss einen Marktanteil von [40 - 50 %], durch den Erwerb von Veyance kommt es zu einer Marktanteilsaddition um [5 -10 %]. Nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung spielt Veyance allerdings auf dem Markt nur eine relativ untergeordnete Rolle. Veyance ist der kleinste der vier großen Anbieter und ist für die Nachfrage von einer geringeren Bedeutung als die großen drei.
- (5) So ist Veyance nicht für alle Nutzfahrzeughersteller überhaupt eine Ausweichalternative, da das Unternehmen seine Luftfedern aus Naturkautschuk herstellt. Ein Teil der Nachfrager bevorzugt Luftfedern aus synthetischem Kautschuk. Demzufolge spielt Veyance auch bei Beschaffungsverfahren der Nutzfahrzeughersteller nur eine untergeordnete Rolle. Das Unternehmen hat sich in den letzten zehn Jahren in Europa im Wesentlichen darauf be-

schränkt, seine Lieferbeziehungen zu pflegen, ohne sich erfolgreich um die Gewinnung neuer Kunden zu bemühen.

- (6) Weiter hat eine Analyse der von den Nachfragern durchgeführten Bieterverfahren gezeigt, dass sich die Anbieter Continental und Veyance bei der Beteiligung an Ausschreibungen kaum begegnet sind, und dass es sich bei den Parteien nicht um engste Wettbewerber handelt.
- (7) Zudem lassen vergangene Marktentwicklungen auf dem Markt für Luftfedern darauf schließen, dass Anbieter aus der Türkei zunehmend als Wettbewerber in Betracht kommen. Diese Anbieter, die bislang nur auf dem Ersatzteilmarkt tätig waren, haben auch für den Erstausrüstungsmarkt erste Aufträge erhalten und kommen daher zunehmend als Alternative zu den etablierten Anbietern in Betracht.
- (8) Auf dem ebenfalls betroffenen Markt für Ersatzteillieferungen begegnet das Zusammenschlussvorhaben ebenfalls keinen wettbewerblichen Problemen. Hier sind die Wettbewerber deutlich stärker; zudem spielen türkische Unternehmen, die sich bislang auf den Nachbau von Luftfedern konzentriert haben, eine bedeutendere Rolle als auf dem Erstausrüster-Markt.
- (9) Hinsichtlich der Märkte für Antriebsriemen und Fördergurte ergeben sich durch den Zusammenschluss keine wettbewerblichen Probleme. Continental ist zwar bei einer möglichen EWR-weiten Marktabgrenzung auf diesen Märkten teilweise ein bedeutender Marktteilnehmer, allerdings existieren noch weitere, ähnlich marktstarke Unternehmen. Zudem kommt es durch den Zusammenschluss nur zu marginalen Marktanteilsadditionen, weil Veyance in jedem dieser Märkte eine untergeordnete Rolle spielt. Insoweit kann auch die Frage offen bleiben, ob es sich bei diesen Märkten um europaweite oder sogar um weltweite Märkte handelt.
- (10) In Bezug auf die Märkte für Schläuche und Schlauchsysteme für die Automobilindustrie stehen die Zusammenschlussbeteiligten insbesondere in einem vertikalen Verhältnis zueinander. Veyance verfügt bei bestimmten Schläuchen über eine starke Marktstellung und beliefert auch dritte Unternehmen, die im Wettbewerb zu Continental diese Schläuche zu Schlauchsystemen weiterverarbeiten. Die Ermittlungen haben jedoch keine Anhaltspunkte dafür ergeben, dass das fusionierte Unternehmen nach dem Zusammenschluss Wettbewerber erfolgreich aus dem nachgelagerten Markt für Schlauchsysteme verdrängen könnte.

B. Sachverhalt

- (11) Die Beteiligte zu 1 hat mit Anwaltsschreiben vom 22. April 2014, beim Bundeskartellamt eingegangen per Fax am selbigen Tag, folgendes Zusammenschlussvorhaben gemäß § 39 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen („GWB“) angemeldet: Die Continental AG beabsichtigt, sämtliche Anteile an sowie die alleinige Kontrolle über die Veyance Technologies Inc. zu erwerben.

I. Die beteiligten Unternehmen

1. Continental AG

- (12) Continental ist ein börsennotiertes Unternehmen, das Muttergesellschaft der weltweit tätigen Continental-Unternehmensgruppe ist.¹ Continental ist im Bereich der Zulieferung für die Automobilindustrie tätig und beschäftigt rd. 186.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 49 Ländern. Das Unternehmen stellt diverse Komponenten für die Automobilindustrie her, unter anderem Bremssysteme, Systeme und Komponenten für Antriebe und Fahrwerk, Instrumentierung, Infotainment-Lösungen, Fahrzeugelektronik, Reifen sowie technische Elastomerprodukte und vertreibt diese weltweit.
- (13) Continental besteht aus den fünf Divisionen **Chassis & Safety** (Produkte aus den Bereichen vernetzte Fahrsicherheit, Bremsen, Fahrerassistenz, passive Sicherheit und Fahrwerk), **Powertrain** (Systemlösungen im Bereich des Antriebstrangs), **Interior** (Darstellung und Verwaltung von Informationen im Fahrzeug), **Reifen** (Reifen für PKW und leichte Nutzfahrzeuge, Lastkraftwagen und Omnibusse, Baustellenfahrzeuge, Spezialfahrzeuge und Zweiräder) und **ContiTech** (Funktionsteile, Komponenten und Systeme für den Automobilbau sowie für andere Schlüsselindustrien). Zu ContiTech gehören auch die Bereiche Luftfedern (ContiTech Air Spring Systems), Schläuche/Schlauchleitungen (ContiTech Fluid Systems), Antriebsriemen (ContiTech Power Transmission Group) sowie Transportbandsysteme (ContiTech Conveyor Belt Group).
- (14) Im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr 2013 erzielte die Continental-Gruppe weltweit konsolidierte Umsatzerlöse von etwa 33,3 Mrd. Euro, wovon 15 - 20 Mrd. Euro auf die Europäische Union und 5 - 10 Mrd. Euro auf Deutschland entfallen.

¹ <https://www.conti-online.com>.

- (15) Seit dem Jahr 2008 wird Continental mittelbar durch die Schaeffler-Gruppe kontrolliert, die insgesamt 46 % der Anteile an Continental hält. Muttergesellschaft der Schaeffler-Gruppe ist die INA-Holding Schaeffler GmbH & Co. KG in Herzogenaurach.² Die Schaeffler-Gruppe ist ein international tätiger Konzern, der im Bereich des Maschinenbaus und als Zulieferer für die Automobilindustrie tätig ist.³
- (16) Im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr 2013 erwirtschaftete die Schaeffler-Gruppe weltweit konsolidierte Umsatzerlöse i. H. v. rd. 11,2 Mrd. Euro; hiervon entfielen 5 - 10 Mrd. Euro auf die Europäische Union und 1 – 5 Mrd. Euro auf Deutschland.

2. Veyance Technologies Inc.

- (17) Veyance ist ein US-amerikanisches, weltweit tätiges Unternehmen. Die Gruppe besteht aus 45 Gesellschaften. Veyance ist im Bereich der Produktion und des Vertriebs von Kunststoff- und Kautschukprodukten zur industriellen Verwendung und zum Einsatz im Automobil-Bereich tätig.⁴ Das Produktportfolio umfasst Fördergurte, Schläuche und Antriebsriemen für die industrielle Verwendung und die Verwendung im Automobilbereich sowie Luftfedersysteme für den Nutzfahrzeugbereich.
- (18) Das Unternehmen beschäftigt rd. 9.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist an mehr als 35 Standorten in der Produktion und der Forschung und Entwicklung tätig. Die Produktion findet weit überwiegend in den Vereinigten Staaten, Kanada, Mexiko, Südamerika und China statt.
- (19) Im letzten abgeschlossenen und testierten Geschäftsjahr 2012 erzielte Veyance weltweit konsolidierte Umsatzerlöse von etwa rd. 1,6 Mrd. Euro. Hiervon entfielen [60-70] Mio. Euro auf die Europäische Union und [5-10] Mio. Euro auf Deutschland.
- (20) Veyance ist eine Beteiligungsgesellschaft der weltweit tätigen Vermögensverwaltungsgesellschaft Carlyle. Carlyle verwaltet Fonds in den Bereichen Corporate-Private-Equity, Sachgüter, globale Marktstrategien und „Lösungsansätze“ („Private-Equity-Sachfonds und ähnliche Koinvestitionen und sekundäre Tätigkeiten“). Die Gesellschaft hatte den Geschäftszweig, der jetzt unter dem Namen „Veyance“ läuft, im Jahr 2007 von Goodyear

²Die Übernahme von Continental durch Schaeffler wurde seinerzeit von der EU-Kommission geprüft, s. COMP/M.5294 vom 19. Dezember 2008, Schaeffler/Continental.

³www.schaeffler-group.com.

⁴<http://www.goodyear.com/>.

übernommen.⁵ Auf dem Markt ist das Unternehmen daher teilweise noch unter der alten Bezeichnung „Goodyear Engineered Products-Goodyear EP“ bekannt.

II. Das Vorhaben

- (21) Continental beabsichtigt, im Wege der Verschmelzung sämtliche Anteile an sowie die alleinige Kontrolle über Veyance zu erwerben.
- (22) Konzernintern soll Veyance nach dem Zusammenschluss in die Division ContiTech von Continental integriert werden. Mit der Übernahme von Veyance plant Continental, sowohl das Endkundengeschäft als auch das Industriegeschäft in Amerika und in Asien auszuweiten und den Bereich der Kautschuk- und Kunststofftechnologien auszubauen.⁶

III. Verfahrensverlauf

- (23) Die Beteiligte zu 1 hat mit Anwaltsschreiben vom 22. April 2014, beim Bundeskartellamt eingegangen per Post am 23. April 2014, das Zusammenschlussvorhaben angemeldet.
- (24) Am 22. Mai 2014 hat die Beschlussabteilung der Beteiligten zu 1 mitgeteilt, dass sie in das Hauptprüfverfahren eingetreten ist.
- (25) Mit formellen und informellen Auskunftersuchen vom 16., 17. und 20. Juni hat die Beschlussabteilung Nachfrager (teilweise mit Standorten im Inland) um weitere Auskünfte gebeten.
- (26) Mit Schreiben vom 20. Juni 2014 hat das Bundeskartellamt die britische Competition and Markets Authority („CMA“) sowie die niederländische Wettbewerbsbehörde ACM (Authority for Consumers and Markets) über Auskunftersuchen bei in den Niederlande und in Großbritannien ansässigen Kunden der Beteiligten informiert.
- (27) Mit formellen und informellen Auskunftersuchen vom 24., 26. und 30. Juni hat die Beschlussabteilung in- und ausländische Wettbewerber (teilweise mit Standorten im Inland) befragt.

⁵ Das Vorhaben wurde seinerzeit vom Bundeskartellamt unter dem Aktenzeichen B3-81/07 geprüft und in der 1. Phase freigegeben.

⁶ S. Anmeldung, S. 36 und <http://www.welt.de/newsticker/bloomberg/article124726398/Continental-AG-kauft-Veyance-zur-Staerkung-des-Industriegeschaefths.html>.

- (28) Mit Schreiben vom 26. und 30. Juni hat das Bundeskartellamt das polnische Office of Competition and Consumer Protection, die italienische Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato sowie die Turkish Competition Authority über Auskunftsersuchen bei in der Türkei, Polen und Italien ansässigen Wettbewerbern der Beteiligten informiert.
- (29) Von den Marktteilnehmern wurden insbesondere Informationen zum Herstellungsprozess von Luftfedern, deren Produkteigenschaften und Verwendungszweck sowie Substitutionsmöglichkeiten, zu vergangenen und erwarteten künftigen Marktentwicklungen, zum Marktvolumen sowie zu möglichen Marktzutrittsschranken und zur Produktionsumstellungsflexibilität angefordert. Da ausländische Unternehmen gegenüber dem Bundeskartellamt nicht zur Auskunft verpflichtet sind, war es nicht möglich, alle angeforderten Informationen zu erhalten.
- (30) Continental hat dem Bundeskartellamt am 8. Juli 2014 einen sogenannten Waiver zum Austausch verfahrensrelevanter Informationen mit der britischen Competition & Markets Authority, wo das Zusammenschlussvorhaben ebenfalls zur Prüfung angemeldet wurde, erteilt. Aufgrund dessen kam es zum Austausch von Informationen per E-Mail und telefonisch zwischen beiden Wettbewerbsbehörden. Informeller telefonischer Kontakt bestand auch zu den Wettbewerbsbehörden in Kanada, Chile und den USA, allerdings waren diese Telefonate allgemeiner Art und bezogen sich nicht auf vertrauliche Angaben der Parteien oder Dritter.
- (31) Mit Schreiben vom 25. Juli 2014 haben die Parteien gemäß § 40 Abs. 2 Satz 4 Nr. 1 GWB einer Fristverlängerung zugestimmt.
- (32) Am 12. August 2014 hat Continental eine „ökonomische Analyse des Wettbewerbs im Markt für Luftfedern auf Basis der Ausschreibungsdaten der Parteien“ von Charles River Associates („CRA-Gutachten“) vorgelegt.
- (33) Den Beteiligten wurde mit Schreiben vom 08.09.2014 ein Beschlussentwurf zur Stellungnahme übermittelt. Sie haben zu einer Reihe von Einzelfragen Angaben gemacht, aber keine wesentliche inhaltliche Stellungnahme abgegeben.

C. Rechtliche Würdigung

I. Formelle Untersagungsvoraussetzungen

1. Anwendbarkeit des GWB

- (34) Das Zusammenschlussvorhaben wirkt sich aufgrund der von den Beteiligten im Inland unterhaltenen Lieferbeziehungen und der daraus entstandenen Umsätze im Inland aus und erfüllt damit die Voraussetzungen des § 130 Abs. 2 GWB.

2. Zusammenschlusstatbestand

- (35) Der Zusammenschluss der Beteiligten verwirklicht die Zusammenschlusstatbestände in Form eines Kontroll- und Anteilserwerbs im Sinne von § 37 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 und Nr. 3 lit. a) GWB.

3. Keine gemeinschaftsweite Bedeutung

- (36) Der Zusammenschluss hat keine gemeinschaftsweite Bedeutung. Zwar erzielte Continental im Jahr 2013 Umsatzerlöse von weltweit rund 33,3 Mrd. Euro; hinzu kommen die Umsatzerlöse von Schaeffler in Höhe von rund 11,2 Mrd. Euro. Allerdings erzielte Veyance im letzten abgeschlossenen und testierten Geschäftsjahr 2012 keinen gemeinschaftsweiten Umsatz von mehr als 100 Mio. Euro, sodass der Zusammenschluss die umsatzbezogenen Schwellenwerte des Art. 1 Abs. 2 lit. b) und des Art. 1 Abs. 3 lit. d) der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen nicht erreicht.

4. Überschreiten der Umsatzschwellen des § 35 Abs. 1 GWB

- (37) Der Zusammenschluss ist kontrollpflichtig, da die beteiligten Unternehmen – einschließlich der mit ihnen gemäß § 36 Abs. 2 GWB verbundenen Unternehmen – die Umsatzschwellen des § 35 Abs. 1 GWB überschreiten. Die de-minimis-Klausel des § 35 Abs. 2 GWB ist nicht erfüllt.

II. Materielle Untersagungsvoraussetzungen

- (38) Gemäß § 36 Abs. 1 GWB ist ein Zusammenschluss, durch den wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde, insbesondere von dem zu erwarten ist, dass er eine marktbe-

herrschende Stellung begründet oder verstärkt, zu untersagen. Dies gilt nicht, wenn einer der in § 36 Abs. 1 Satz 2 GWB genannten Ausnahmetatbestände erfüllt ist.

- (39) Durch den Zusammenschluss kommt es zu horizontalen Überschneidungen auf diversen Märkten im Automobil- und im Industriebereich und zu einer vertikalen Integration im Bereich der Schläuche/Schlauchleitungen für die Automobilindustrie. Es ist jedoch nicht zu erwarten, dass das Zusammenschlussvorhaben auf einem der betroffenen Märkte zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs bzw. zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt. Dies gilt jedenfalls insoweit, als Märkte von dem Zusammenschluss betroffen sind, die keine Bagatellmärkte i. S. d. § 36 Abs. 1 Satz 2 GWB sind.

1. Sachlich relevante Märkte

- (40) Zweck der Marktabgrenzung ist es, den Bereich abzugrenzen, in dem Unternehmen miteinander im Wettbewerb stehen; d.h. es soll ermittelt werden, welche konkurrierenden Unternehmen die an einem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen daran hindern können, sich einem wirksamen Wettbewerbsdruck zu entziehen.⁷
- (41) Die sachliche Marktabgrenzung erfolgt grundsätzlich anhand des Bedarfsmarktkonzepts. Hierbei werden die Ausweichmöglichkeiten der jeweiligen Marktgegenseite ermittelt. Bei Angebotsmärkten erfolgt die Marktabgrenzung im Hinblick auf die funktionelle Austauschbarkeit der vom Zusammenschlussvorhaben betroffenen Produkte aus Sicht der Nachfrager.⁸ Zu einem sachlich relevanten Markt gehören alle Waren, die sich nach ihren Eigenschaften, ihrem wirtschaftlichen Verwendungszweck und der Preislage so nahe stehen, dass der verständige Nachfrager sie als für die Deckung eines bestimmten Bedarfs gleich geeignet und als austauschbar ansieht.⁹ Darüber hinaus können Verhaltensspielräume der Beteiligten auch von Anbietern ähnlicher Produkte kontrolliert werden, wenn diese

⁷ Vgl. zum europäischen Recht Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, ABl. Nr. C372 vom 09.12.1997, Tz. 2.

⁸ Vgl. Bardong, Rn. 19 ff. zu § 18 GWB in Langen/Bunte, Kartellrecht-Kommentar, Band 1: Deutsches Kartellrecht.

⁹ Ständige Rechtsprechung, vgl. u.a. BGH WuW/E DE-R 1087, 1091 – Ausrüstungsgegenstände für Feuerlöschzüge; BGH WuW/E DE-R 1419, 1423 – Deutsche Post/trans-o-flex; BGH, WuW/E BGH 3026 (3028) – Backofenmarkt; Möschel, in: Immenga/Mestmäcker, GWB, 3. Auflage, § 19 Rn. 24.

Anbieter in der Lage sind, ihr Angebot kurzfristig und mit wirtschaftlich vertretbarem Aufwand umzustellen (Angebotsumstellungsflexibilität).¹⁰

- (42) Das Zusammenschlussvorhaben betrifft in sachlicher Hinsicht die Herstellung von Luftfedern für schwere Nutzfahrzeuge für den Erstausrüstungsmarkt (siehe nachfolgenden Abschnitt a), die Herstellung von Luftfedern für schwere Nutzfahrzeuge für den unabhängigen Ersatzteilemarkt (b), die Märkte für Schläuche/Schlauchleitungen für den industriellen Bereich (c) und für den Automobilsektor (d), die Märkte für Antriebsriemen für den industriellen Bereich (e) und für den Automobilsektor (f) sowie den Markt für Fördergurte (g). Diese Märkte werden im Folgenden detailliert dargestellt.

a) Sachlich relevanter Markt für Nutzfahrzeug-Luftfedern für den Erstausrüstungsmarkt

- (43) Continental und Veyance sind beide im Bereich der Produktion und des Vertriebs von Luftfedern für schwere Nutzfahrzeuge tätig. Unter schweren Nutzfahrzeugen versteht man Trucks (auch „Zugmaschinen“ oder „LKW“s) und Busse. Auch in Truck- oder LKW-Anhängern („Trailern“) finden Luftfedern Verwendung.¹¹
- (44) Nachfrager nach Luftfedern sind Nutzfahrzeughersteller wie Herstellern von LKWs oder Zugmaschinen („Trucks“) wie Daimler, MAN oder Iveco, von Anhängern („Trailer“) wie Kögel oder von Bussen. Ein Teil der Luftfedern, die bei Anhängern Verwendung finden, werden von Achsenherstellern wie der BPW Bergische Achsen KG (BPW) und SAF Holland nachgefragt, die die Luftfedern in den Achsen verbauen und die komplette Achse anschließend weiterverkaufen.¹² Bei diesen Abnehmern handelt es sich um sog. Nachfrager auf dem Erstausrüstungsmarkt (OEM/OES¹³), der von dem unabhängigen Ersatzteilemarkt (IAM¹⁴) – für den die Zusammenschlussbeteiligten ebenfalls Luftfedern produzieren – abzugrenzen ist (s. Tz. (78) ff.). Die Abgrenzung gesonderter sachlicher Märkte für

¹⁰Vgl. Bundesgerichtshof, Beschl. v. 16.01.2007, KVR 12/06 – National Geographic II, Rn. 19 f, zitiert nach juris.

¹¹Im Folgenden wird vereinfachend von „Nutzfahrzeugen“ gesprochen, auch wenn es sich bei den Anhängern nicht um „Fahrzeuge“ im eigentlichen Sinne handelt.

¹²Im Folgenden wird vereinfachend von Nutzfahrzeugherstellern als Nachfrager von Luftfedern gesprochen, auch wenn z.B. Achsenhersteller keine „Fahrzeuge“ im eigentlichen Sinne herstellen.

¹³Original Equipment Manufacturer, Original Equipment Supplier; zusammengefasst: OE.

¹⁴Independent After Market.

die Erstausrüstung und für die Lieferung von Ersatzteilen entspricht der ständigen Praxis der europäischen¹⁵ und deutschen¹⁶ Fusionskontrolle.

- (45) Luftfedern dienen der Abfederung und Dämpfung von Unebenheiten zwischen Straßenbelag und den Achsen bzw. dem Fahrgestell. Sie bestehen aus einem Luftfederbalg (der aus Gummi besteht und einem Reifen ähnelt), einer Deckplatte aus Metall und einem Abrollkolben aus Metall oder Kunststoff. Die beiden letztgenannten Komponenten dienen der Abdichtung des Balgs bzw. der Führung.¹⁷
- (46) Luftfedern erlauben unter anderem eine Niveauregulierung, sodass das Fahrzeug auch bei unterschiedlichem Beladungsgewicht die gleiche Bodenfreiheit beibehält. In Bussen eingesetzt, kann mit Luftfedern gezielt eine Veränderung der Niveaulage der Fahrzeuge eingestellt werden, so dass der Aus- und Einstieg erleichtert wird (sog. „kneeling“- Funktion). Luftfedern bieten nicht nur einen hohen Fahrkomfort, sondern dienen auch der Ladungssicherheit. Insofern handelt es sich bei Luftfedern um einen für die Fahrzeugsicherheit kritischen Bestandteil eines Nutzfahrzeuges, der häufig in enger Zusammenarbeit zwischen Luftfederhersteller und den Nachfragern, d.h. den Nutzfahrzeugherstellern entwickelt wird (vgl. dazu weiter unten Tz. (50) ff.).
- (47) Luftfedern werden in einem dreistufigen Produktionsprozess hergestellt: Zunächst wird der Luftfederbalg hergestellt, der aus einer Innenlage aus Gummi, dann aus zwei Gewebelagen und schließlich einer Außenlage aus Gummi besteht. Diese werden als Rohling aufgebaut. In einem zweiten Schritt wird der Balg vulkanisiert, um dann in einem dritten Schritt mit Anschlussteilen montiert zu werden. Dieser Produktionsprozess ist für alle Verwendungszwecke (Trailer, Truck, Bus) ähnlich und unterscheidet sich allenfalls graduell voneinander.
- (48) In Nutzfahrzeuge werden mehrere Luftfedern eingesetzt, wobei die Anzahl der verbauten Luftfedern – je nachdem ob es sich um einen Truck, einen Bus oder einen Anhänger handelt – variieren kann. Auch gibt es unternehmensspezifische Unterschiede hinsichtlich der Anzahl der eingebauten Luftfedern.

¹⁵Z. B. Entscheidung der Kommission, COMP/M.3436 – Continental/Phoenix, Tz. 52.

¹⁶Z. B. BKartA, TB 2005/06, S. 116; TB 2003/04, S. 124.

¹⁷Hersteller von Luftfedern liefern entweder nur die reinen Luftfederbälge an die Nutzfahrzeughersteller oder sie liefern die Luftfedern, d.h. die Luftbälge mit den o.g. Metallkomponenten. Eine separate Betrachtung verschiedener Märkte für die verschiedenen Bauvarianten erübrigt sich jedoch, da die Hersteller in der Lage

- (49) Im Durchschnitt werden in Trucks rd. 4 Luftfedern eingesetzt; in Bussen werden sieben bis acht Luftfedern verbaut. Auf den Vorderachsen werden zum Teil auch andere Federn (Spiral- oder Blattfedern) statt Luftfedern eingesetzt.

aa) Marktgegebenheiten auf dem Markt für Nutzfahrzeug-Luftfedern

- (50) Luftfedern für ein neues Nutzfahrzeugmodell werden in enger Zusammenarbeit zwischen dem Nutzfahrzeughersteller und dem Luftfederhersteller entwickelt. Vor der Entscheidung des Nutzfahrzeugherstellers, mit welchem Luftfederhersteller er zusammenarbeitet, erstellt der Nutzfahrzeughersteller ein grobes „Lastenheft“, in dem der zu vergebende Auftrag grob dargestellt wird. Dieses Lastenheft wird den Luftfederherstellern mit der Bitte um ein Angebot vorgelegt.
- (51) Auf Basis eines ersten Angebotes und möglicher Preisverhandlungen wählt der Nutzfahrzeughersteller ein oder zwei Entwicklungspartner aus, die im Hinblick auf das vorgelegte technische Konzept und dessen Reife, die Termineinhaltung, die Prozessfähigkeit und Kosten das erfolgsversprechendste Konzept vorlegt haben. In einem zweiten Schritt wird gemeinsam mit diesem Entwicklungspartner das Lastenheft spezifiziert und weiterentwickelt. Daran schließt sich die Entwicklung der Luftfedern an. Innerhalb dieser Entwicklungsphase ist es nicht ausgeschlossen, dass bei einer fehlenden Einigung auf Spezifikationen der Luftfedern noch ein anderer Entwicklungspartner zum Zuge kommen kann.
- (52) Einige Nutzfahrzeughersteller haben angegeben, dass sie aus produktspezifischen Gründen keine Neuentwicklungen im eigentlichen Sinne durchführen, sondern vorwiegend Anpassungsentwicklungen vornehmen. Im Gegensatz zu Neuentwicklungen, bei denen auch neue Werkstoffe und neue Produktionsmethoden implementiert werden, lehnt sich die Anpassungsentwicklung an ein bestehendes Bauteil an; es erfolgt lediglich eine Anpassung der Geometrie. So hat ein Unternehmen angegeben, dass es keine Neuentwicklung vornehme, da es keine neuen Fahrzeugmodelle auf den Markt bringe. Man arbeite lediglich an einer kontinuierlichen Verbesserung der schon seit Jahren auf dem Markt befindlichen Modelle. Auch bei Achsenherstellern finden seltener Produkt-Neuentwicklungen statt.

sind, Bauvarianten mit und ohne Metallkomponenten zu liefern und auch die Kundengruppen sich nicht unterscheiden. Deshalb wird im Folgenden vereinfachend von Luftfedern gesprochen.

- (53) Nach der Entwicklungsphase vergeben die Nutzfahrzeughersteller durch eine erneute Ausschreibung in einem dritten Schritt die Erstproduktion für die Serienfertigung. In der Regel erhält derjenige Luftfederhersteller, der die Neu-Entwicklung vorgenommen hat, auch den Erstauftrag für die Serienfertigung.
- (54) Die Laufzeit der Verträge zwischen Nutzfahrzeugherstellern und Luftfederhersteller für die Serienfertigung beträgt in der Regel zwei bis fünf Jahre. Einige Trailer- und Achsenhersteller haben angegeben, dass die Verträge mit den Luftfederherstellern auch bei langen Produktzyklen lediglich über ein Jahr laufen; ein LKW-Hersteller hat angegeben, dass sich die Lieferverpflichtungen im Nutzfahrzeugbereich de facto häufig über einen Zeitraum von 20 Jahren erstrecken.
- (55) Die Verträge für die Serienfertigung können innerhalb des Vertragszeitraumes bei Qualitäts- und Lieferproblemen von den Nutzfahrzeugherstellern gekündigt werden. Einige Nutzfahrzeughersteller haben angegeben, dass eine einseitige Vertragskündigung auch möglich ist, wenn der Lieferant plant, innerhalb des Lieferzeitraumes seine Preise zu erhöhen; dies – so ein Hersteller – gelte auch dann, wenn der Luftfederhersteller eine Preiserhöhung proportional zu etwaig gestiegenen Produktionskosten plant.
- (56) Einige Nutzfahrzeughersteller haben auch angegeben, dass bei Mehrjahresverträgen die Möglichkeit besteht, die Verträge frühzeitig zu kündigen, wenn andere Luftfederhersteller die Serienfertigung zu günstigeren Preisen übernehmen können (sog. „benchmarking“ des Marktes). Ein Nutzfahrzeughersteller hat angegeben, dass seine Mehrjahresverträge bereits jährliche Preisreduzierungen vorsehen.
- (57) Nach Ablauf der Verträge wird die (Folge-) Serienfertigung erneut vergeben. Es kommt auch nicht selten vor, dass ein Nutzfahrzeughersteller während des laufenden Produktlebenszyklus den Lieferanten komplett wechselt bzw. einen Teil der Liefermenge auf einen weiteren Lieferanten überträgt. Dies geschieht zumeist aus Preisgründen.
- (58) Grundsätzlich haben die meisten Nutzfahrzeughersteller angegeben, dass sie bestrebt sind, zwei Lieferanten für Luftfedern im Portfolio zu haben („dual-sourcing-Strategie“). Einige größere Hersteller haben angegeben, die Nachfrage auf mehr als zwei Lieferanten zu verteilen („multiple-sourcing-Strategie“).
- (59) Der zeitliche Vorlauf von der Entwicklungsphase bis zur Serienproduktion ist je nach Nutzfahrzeughersteller unterschiedlich. Er beträgt nach Aussage der Nutzfahrzeughersteller mindestens ein Jahr, in der Regel länger (im Einzelfall sogar fünf Jahre). Bei Produkt-

anpassungen ist die Vorlaufzeit in der Regel kürzer, kann aber im Einzelfall auch noch zwei bis drei Jahre betragen.

- (60) In den seltensten Fällen werden die Entwicklungsaufträge und die Aufträge für Serienfertigung in Form einer Ausschreibung vergeben, die öffentlich gemacht wird und transparent ist, sodass jeder Luftfederhersteller die Möglichkeit hat, ein Angebot zu unterbreiten. In der Regel richtet sich das Lastenheft an vorab ausgewählte Luftfederhersteller, die gezielt angefragt werden. Auch bei der Vergabe der Aufträge für die Serienfertigung werden überwiegend gezielt Unternehmen kontaktiert und um ein Angebot gebeten. Die Beschreibung des Marktes für Luftfedern für Nutzfahrzeuge als „Ausschreibungsmarkt“ würde also fehl gehen.¹⁸
- (61) Der Wechsel eines Lieferanten ist mit Wechselkosten und mit einer gewissen Vorlaufzeit verbunden. Hierbei divergieren die Wechselkosten und die Vorlaufzeit je nach Nutzfahrzeughersteller deutlich voneinander. Trotz Wechselkosten und notwendiger Vorlaufzeit sind Nutzfahrzeughersteller allerdings bereit, den Luftfederhersteller zu wechseln (s. Tz. (201) ff.).

bb) Kein gemeinsamer Markt für die Produktion von Luftfedern für Nfz und PKW

- (62) Die Anmelder sind der Ansicht, dass der Markt für Luftfedern für Nutzfahrzeuge und der Markt für Luftfedern für PKW und leichte Nutzfahrzeuge getrennte Märkte sind. Sie stützen sich hierbei im Wesentlichen auch die Marktermittlungen der Kommission in Sachen Continental / Phoenix.¹⁹ Die Ermittlungen der Beschlussabteilung haben diese Abgrenzung bestätigt.
- (63) Ein separater Markt für PKW-Luftfedern ist schon aufgrund unterschiedlicher Produktionsmethoden angezeigt. Bälge für PKWs sind nicht konisch, sondern zylindrisch geformt. Die Produktion von PKW-Bälgen ist auf deutlich höhere Stückzahlen ausgerichtet. Hinzu kommt, dass der Balg bei Luftfedersystemen für PKWs 5 bis 8 % der Wertschöpfung ausmacht, da Stoßdämpfer und andere Bauteile eingebaut werden müssen. Der Balg bei Nutzfahrzeugen macht hingegen rund 50 bis 60 % der Wertschöpfung aus.

¹⁸Im Folgenden wird vereinfachend der Terminus „Ausschreibung“ verwendet, auch wenn es sich nicht um Ausschreibungen im eigentlichen Sinne handelt.

¹⁹COMP/M.3436 Continental / Phoenix, Fn. 8.

- (64) Auch ist die Lebensdauieranforderung bei PKW-Luftfedern deutlich höher als bei Nutzfahrzeufluftfedern. Bei der Produktion von Luftfedern wird ein automatisierter Prozess mit sehr hohen Fertigungsgenauigkeiten angewendet. Während für Nfz- Luftfedern eine dickere Membran verwendet wird und das Kalandrieren²⁰ ein halbautomatischer Prozess ist, wird für PKW-Luftfedern eine dünnere Membran verwendet; hier ist der Prozess vollautomatisch; jede einzelne Faser muss exakt angebracht werden.

cc) Ob der Markt für Nutzfahrzeufluftfedern auch Luftfedern für Sitze und Kabinen umfasst, kann offenbleiben

- (65) Die Anmelder haben angegeben, dass ihrer Auffassung nach der Markt für Luftfedern für Nutzfahrzeughersteller nicht nur die Luftfedern für Achsen, sondern auch die Luftfedern für Sitze und Kabinen für Nutzfahrzeuge umfasse. Die Einbeziehung dieser Luftfedern sei gerechtfertigt, da die Luftfederung für Sitze und Kabinen auf demselben technologischen Konzept beruhe und der Produktionsprozess gleich sei. Auch bestünden Luftfedern für Sitze und Kabinen aus denselben Materialien wie Luftfedern für die Achsen. Die Anmelder beziehen sich in diesem Zusammenhang zudem auf die Ausführungen der Kommission in Sachen Continental / Phoenix.²¹
- (66) Ein befragter Luftfederhersteller führt hierzu aus, dass der wesentliche Unterschied zwischen Luftfedern für Achsen einerseits und Luftfedern für Sitze und Kabinen andererseits im unterschiedlichen Durchmesser der Luftfedern bestehe. So wiesen Luftfedern für Trucks, Trailer und Busse einen Durchmesser von 200 bis 400 mm auf, Luftfedern für Sitze und Kabine einen Durchmesser von 80 bis 120 mm. Die Produktionsschritte des Kalandrierens und des Diagonalschnittes seien gleich; Unterschiede gebe es bei den Produktionsschritten Vulkanisierung und Zusammenbau der Luftfedern. Der Herstellungsprozess ähnele dem Produktionsprozess bei der Herstellung von Luftfedern für PKWs, sei aber weniger automatisiert.
- (67) Nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung ist der Ablauf der Zusammenarbeit mit den Nutzfahrzeugherstellern bei der Herstellung von Luftfedern für die Fahrgestelle derselbe wie bei der Herstellung von Luftfedern für Sitze und Kabinen.

²⁰Beim Kalandrieren geschieht die Formgebung eines Kunststoffes mittels einer Serie von Walzen (s. Wikipedia-Artikel „Kalander“ und „Kunststoffverarbeitung“).

²¹COMP/M.3436 – Continental / Phoenix, Tz. 17, Fn. 22. Die Kommission führte aus, dass eine Abgrenzung eines Marktes für Sitz- und Kabinenfedern denkbar sei, deren Produktion allerdings kein spezielles Produktions-know-how erfordere.

- (68) Auch produzieren die meisten befragten Luftfederhersteller ebenfalls Luftfedern für Sitze und Kabinen, sodass eine gewisse Produktionsumstellungsflexibilität besteht. Aber auch nachfragerseits spricht für einen einheitlichen Markt für Luftfedern für Sitze und Kabine und Luftfedern für Fahrgestelle, dass der Abnehmerkreis teilweise gleich ist; Nutzfahrzeughersteller - jedenfalls die Hersteller von LKWs und Bussen (anders die Hersteller von Anhängern und Achsen) – fragen neben Luftfedern für das Fahrgestell auch Luftfedern für Sitze und Kabinen nach. Gleichwohl scheint es einen zusätzlichen Nachfragerkreis für Sitz- und Kabinenfedern zu geben, wie z.B. den Sitzhersteller Recaro, der keine Luftfedern für das Achsengestell nachfragt.
- (69) Die Beschlussabteilung hat im Ergebnis Zweifel, ob Luftfedern für Kabinen und Sitze dem Markt für Luftfedern für schwere Nutzfahrzeuge zuzurechnen sind. Zwar trifft es zu, dass kein spezifisches Produktions-Know-how für diese Luftfedern notwendig ist.²² Gleichwohl ähneln die Luftfedern für Sitze und Kabinen eher denjenigen für Personenkraftwagen als denen für schwere Nutzfahrzeuge. Die Entscheidung kann jedoch offen gelassen werden. In der wettbewerblichen Beurteilung wird dargestellt, dass der Zusammenschluss sowohl bei Zugrundelegung eines Marktes, der diese Luftfedern umfasst als auch bei Abgrenzung eines engeren Marktes wettbewerblich unbedenklich ist.

dd) Kein gemeinsamer Markt für Luftfedern und andere Federungssysteme

- (70) Die Anmelder sind der Auffassung, dass andere Federungssysteme bei Nutzfahrzeugen wie z.B. Blatt- und Spiralfedern nicht mit Luftfedern austauschbar seien. Sie stützen sich hierbei ebenfalls auf die Marktermittlungen der Kommission in Sachen Continental / Phoenix.²³ Die Ermittlungen der Beschlussabteilung haben diese Abgrenzung bestätigt.
- (71) Blatt- und Spiralfedern gehören zu den sog. mechanischen Federungssystemen, die ebenfalls zur Abfederung von Straßenunebenheiten bei Nutzfahrzeugen zum Einsatz kommen. Spiralfedern sind gewundene Biegefedern; Blattfedern bestehen meist aus einem flach-rechteckigen Profil aus Federstahl, welches bogenförmig vorgespannt wird. Blatt- und Spiralfedern werden in Nutzfahrzeugen, jedenfalls im EWR, deutlich seltener als Luftfedern eingesetzt.

²²COMP/M.3436 – Continental / Phoenix, Fn. 22.

²³COMP/M.3436 – Continental / Phoenix, Tz. 11 ff.

- (72) Die Beschlussabteilung hat im Rahmen ihrer Marktermittlungen die Nutzfahrzeughersteller danach befragt, ob die in ihren Fahrzeugen eingebauten und verwendeten Luftfedern mit anderen Federarten (z.B. mit Blatt- und Spiralfedern) austauschbar seien und – falls dies zutrefte – gebeten, auszuführen, mit welchen Federungsarten, unter welchen Bedingungen und für welche Achsen-/Fahrzeugtypen eine Austauschbarkeit besteht.
- (73) Hinsichtlich der technischen Austauschmöglichkeit führten die Nutzfahrzeughersteller weit überwiegend an, dass sich Blatt- bzw. Spiralfedern und Luftfedern nur unter erheblichen technischen Aufwand und entsprechender technischer Anpassung austauschen ließen. Einige Hersteller und auch Continental gaben an, dass Stahlfedern an bestimmten Positionen in luftgefederten Nutzfahrzeugen komplementär eingesetzt werden.
- (74) Ein großer Nachfrager gab an, dass bis auf wenige Ausnahmen zwar theoretisch eine Austauschbarkeit gegeben sei, die Vorteile der Luftfederung in Bezug auf Gewicht, Fahrkomfort und Ladungssicherheit damit aber nicht mehr zum Tragen kämen und sich die Ausstattung der Fahrzeuge auch am allgemeinen Markt/Kundenwunsch orientiere. Für Busse in Europa sei die Austauschbarkeit grundsätzlich nicht gegeben.
- (75) Einige der befragten Nutzfahrzeughersteller führten aus, dass innerhalb des EWR eine Austauschbarkeit zwischen den beiden Federungsarten faktisch nicht gegeben sei. Dies liege daran, dass Luftfedern einen erheblich besseren Fahrkomfort und eine bessere Ladungssicherheit böten, die mittlerweile von den Kunden im EWR als notwendiger Standard angesehen würden.
- (76) Schließlich stehen auch gesetzliche Vorschriften in einigen EWR-Staaten der Verwendung von Stahlfedern anstelle von Luftfedern entgegen. Stahlfedern führen zu einer höheren Abnutzung und Schädigung des Straßenbelages, während in Nutzfahrzeuge eingebaute Luftfedern einer erhöhten Schonung des Straßenbelages dienen.²⁴ Ein weiterer Nachfrager äußerte, dass der Trend weg von der mechanischen Federung hin zu Luftfedern mittlerweile weltweit zunehme.
- (77) Gegen einen gemeinsamen Markt für Luftfedern und andere Federungssysteme spricht auch, dass sich die jeweiligen Anbieter der Federungsarten auf eine Federung speziali-

²⁴S. z.B. §34 Abs. 6 lit.b) StVZO: In der aktuellen Fassung werden in bei der Verwendung von Luftfederungen höhere Achslasten für zulässig erklärt. Eine höhere zugestandene Achslast ist als reiner Nutzlastgewinn einzuordnen, weil sich das Eigengewicht des Fahrzeugs dadurch nicht erhöht. Für Nutzfahrzeugbetreiber ist dies ein großer Anreiz, luftgefederte Fahrzeuge zu kaufen.

siert haben. So bieten die Luftfederhersteller keine mechanischen Federungssysteme an; und die z.B. auf dem Markt für Blattfedern tätigen Unternehmen sind nicht im Bereich der Luftfederung tätig.²⁵

b) Sachlich relevanter Markt für Nutzfahrzeufluftfedern, IAM

- (78) Vom sachlich relevanten Markt von Luftfedern für Nutzfahrzeughersteller für den Erstausrüstungs- und Originalersatzteilemarkt ist ein separater Markt für Luftfedern für den unabhängigen Ersatzteilmarkt (IAM – independent after market) abzugrenzen. Hierfür sprechen bereits die unterschiedlichen Abnehmergruppen: Nachfrager nach Erstausrüstungs- und Originalersatzteilen sind die Nutzfahrzeughersteller, während Nachfrager nach sonstigen Ersatzteilen unabhängige Ersatzteihändler sind.²⁶
- (79) Die unterschiedlichen Abnehmergruppen bedingen aus Sicht der Luftfederhersteller unterschiedliche Absatzstrategien. Bei der Belieferung von Nutzfahrzeugherstellern ist häufig eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Luftfederhersteller und den Nutzfahrzeugherstellern erforderlich. Wesentlich für das Bestehen eines Luftfederherstellers auf dem OE-Markt ist eine gewisse technische Kompetenz, die es ermöglicht, gemeinsam mit dem Nutzfahrzeughersteller bei der Entwicklung eines neuen Fahrzeugmodells an einer darauf zugeschnittenen Lösung für die Luftfederung zu arbeiten.
- (80) Aus Sicht der Hersteller von Nfz-Luftfedern ist bei der Belieferung von Ersatzteihändlern hingegen kein spezielles technisches Know-how erforderlich. Im Wesentlichen handelt es sich um Nachbauten bereits am Markt gängiger Luftfedern. Aus diesem Grund werden die Nachfrager im EWR nicht nur von den Herstellern der Original-Teile, sondern daneben auch von mehreren, vorwiegend türkischen Herstellern beliefert, die sich auf den Nachbau von Luftfedern für den unabhängigen Ersatzteilmarkt spezialisiert haben. Die unabhängigen Ersatzteihändler haben zumeist in geringerer Menge eine Vielzahl unterschiedlicher Luftfedern mehrerer Hersteller vorrätig, um auf kurzfristigen Bedarf an Ersatzteilen durch Nutzer von Nutzfahrzeugen (Spediteure etc.) reagieren zu können.
- (81) Die unterschiedlichen Gegebenheiten auf den Märkten spiegeln sich auch in den unterschiedlichen Marktanteilen der Luftfederhersteller auf dem OE-Markt einerseits und

²⁵Ein Anbieter von Blattfedern ist z.B. die Frauenthal-Gruppe.

²⁶Vgl. Bardong zu § 18 GWB, Rn. 30 ff, in: Langen/Bunte, Kommentar zum deutschen und europäischen Kartellrecht, 12. Auflage, Bd. 1, 2014 mit Verweis auf BGH, 21.02.1978 „Kfz-Kupplungen“.

dem IAM andererseits wider.²⁷ Die Marktanteile der für den OE-Markt tätigen Luftfederhersteller sind auf dem unabhängigen Ersatzteilemarkt deutlich geringer. Die sog. „Nachbauer“ spielen auf dem Ersatzteilemarkt eine deutlich größere Rolle.

c) Sachlich relevanter Markt für Industrieschläuche

- (82) Schläuche sind flexible Verbindungen, die zur Beförderung von Flüssigkeiten, Gasen und festen Materialien eingesetzt werden. Sie werden aus natürlichem Kautschuk, synthetischem Kautschuk oder anderen Materialien hergestellt. Teilweise werden die Schläuche durch den Schlauchhersteller oder ein anderes Unternehmen mit Metall- oder Kunststoffteilen verbunden, z.B. mit Gelenkstücken oder Rohren. In einem solchen Fall wird von einer „Schlauchleitung“ gesprochen.²⁸ Diese Verbundteile können in komplexeren Produkten den größten Mehrwert darstellen.
- (83) Die Zusammenschlussbeteiligten unterscheiden unter Hinweis auf die Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission²⁹ zwischen Schläuchen für den industriellen Bereich und den Automobilbereich. Auch die Beschlussabteilung folgt dieser Differenzierung.
- (84) Das Bundeskartellamt hat in der Vergangenheit bei Industrieschläuchen zwischen Hydraulikschläuchen, die besonders hohe Drücke aushalten müssen, und sonstigen Industrieschläuchen unterschieden.³⁰ Bei dieser Differenzierung kommt es jedoch zu keinen Marktanteilsadditionen, da Continental keine Hydraulikschläuche herstellt. Veyance hat mit Hydraulikschläuchen im EWR im Jahr 2013 so gut wie keine Umsätze erzielt. Daher wird im Folgenden lediglich auf die Industrieschläuche ohne Hydraulikschläuche abgestellt.

d) Sachlich relevante Märkte für Automobil-Schläuche und Schlauchleitungen, OE

- (85) Bei den Schläuchen und Schlauchleitungen für die Automobilindustrie ist zwischen den Schläuchen und den Schlauchleitungen, die auf unterschiedlichen Marktstufen gehandelt werden, zu differenzieren. Offen bleiben kann die Frage, ob jeweils nach dem Einsatzzweck weiter zu unterscheiden ist.

²⁷S. u. Tz. (147), (216).

²⁸COMP/M.3436 – Continental / Phoenix, Tz. 80.

²⁹COMP/M.3436 – Continental/Phoenix, Tz. 81.

³⁰So zuletzt B3-44/12 – Eaton/SEL.

- (86) Die Automobilhersteller beziehen lediglich die Schlauchleitungen; es ist unüblich, dass sie die Schläuche beziehen und selbst zu Schlauchleitungen verarbeiten. Der Hersteller der Schlauchleitung stellt regelmäßig auch die verwendeten Schläuche selbst her; ein großer Teil der produzierten Schläuche wird daher nicht auf dem freien Markt gehandelt, sondern wird unternehmensintern für die Herstellung von Schlauchleitungen verwendet (sog. „captive use“).
- (87) Möglich ist allerdings auch, dass der Schlauchlieferant den Schlauch an einen dritten Hersteller liefert, der den Schlauch mit weiteren Komponenten zu einer Schlauchleitung verbindet. In diesem Fall besteht eine vertikale Verbindung zwischen dem Hersteller des Schlauches und dem der Schlauchleitung. In der vorliegenden Entscheidung werden daher ein vorgelagerter Markt für Schläuche und ein nachgelagerter Markt für Schlauchleitungen unterschieden.
- (88) Eine weitere Differenzierung des relevanten Marktes für Schläuche und Schlauchleitungen für die Automobilindustrie je nach dem Einsatzzweck, z.B. nach Schläuchen und Schlauchleitungen für Klimaanlage, Kraftstoffleitungen oder Hydraulikschläuchen wurde bislang nicht vorgenommen. Diskutiert wurde, ob gesonderte Märkte für Kraftstoffschläuche und -schlauchleitungen oder für Kältemittelschläuche und -schlauchleitungen anzunehmen seien; die Frage konnte jedoch bislang offengelassen werden.³¹
- (89) Für eine engere Marktabgrenzung auch bei den Schläuchen und Schlauchleitungen für Kraftfahrzeuge spricht zunächst, dass die Schläuche/Schlauchleitungen unterschiedlichen Zwecken dienen und daher aus der Sicht der Nachfrager nicht austauschbar sind. Da unterschiedliche Anforderungen an die Schläuche gestellt werden, müssen diese auch unterschiedliche Eigenschaften aufweisen, was die Produktionsumstellungsflexibilität einschränkt. Entsprechend spezialisieren sich die Anbieter in der Regel auf bestimmte Arten von Schläuchen. Ob eine weitere Unterteilung des sachlich relevanten Marktes vorzunehmen ist, kann vorliegend jedoch offenbleiben. Falls engere Märkte abzugrenzen sind, kann vorliegend ein möglicher Markt für Kühlmittelschläuche relevant sein, da es hier zu nennenswerten Überschneidungen zwischen den Aktivitäten der Parteien kommt. Da auch im Hinblick auf Schläuche/Schlauchleitungen für Kraftstoffe Bedenken gegen den Zusammenschluss geäußert wurden, sollen auch die entsprechenden Märkte kurz betrachtet werden. Der Zusammenschluss führt jedoch weder bei der Abgrenzung weiterer

³¹COMP/M.3436 – Continental / Phoenix, Tz. 81.

Märkte für Schläuche und Schlauchleitungen insgesamt noch bei der Abgrenzung engerer Märkte für Schläuche und Schlauchleitungen für Kühlmittel oder für Kraftstoffe zu wettbewerblichen Bedenken. Die Frage kann daher offengelassen werden. Definiert man einen eigenen sachlichen Markt für Kühlmittelschläuche, stellt sich die Frage, ob weiter zwischen „barrier hoses“ und „vener hoses“ zu unterscheiden ist. Beide Arten von Schläuchen unterscheiden sich durch die Art und Weise, wie sichergestellt wird, dass das Kühlmittel nicht austritt. Bei den „barrier hoses“ befindet sich eine Schicht Polyamid zwischen zwei Kautschuk-Schichten. Die „vener hoses“ dagegen enthalten eine Polyamid-Schicht als innerste Schicht.³² Auch diese Frage kann jedoch offengelassen werden. Entsprechendes gilt für den möglichen Markt für Schlauchleitungen für Kühlmittel.

- (90) Vorliegend werden daher die wettbewerblichen Auswirkungen für einen Markt für Schläuche für die Automobilindustrie (s. unten Abschnitt 3. d) aa)) und einen Markt für Schlauchleitungen für die Automobilindustrie (unten Abschnitt 3. d) bb)) analysiert. Alternativ wird festgestellt, dass auch bei der Abgrenzung engerer Märkte für Kühlmittelschläuche (unten 3. d) cc)), Schlauchleitungen für Kühlmittel (unten 3. d) dd)), Kraftstoffschläuchen (unten 3. d) ee)) und Schlauchleitungen für Kraftstoffe (unten 3. d) ff)) keine wettbewerblichen Bedenken bestehen.
- (91) Wie bei anderen Kfz-Zuliefermärkten auch, kann bei den Märkten für Schläuche und Schlauchleitungen zwischen einem Erstausrüster-Markt und einem unabhängigen Ersatzmarkt unterschieden werden. Da die wettbewerblichen Auswirkungen sich auf den Erstausrüster-Markt konzentrieren, beschränkt sich die wettbewerbliche Analyse vorliegend auf diesen Bereich.

e) Sachlich relevanter Markt für industrielle Antriebsriemen

- (92) Antriebsriemen sind in der Antriebstechnik verwendete flexible in sich geschlossene Bänder, die für die Übertragung von Energie in einem Antriebsriemensystem genutzt werden. Die Systeme bestehen meist aus einer Gummi-, Polyestergewebe- und Spannkordel, die auf zylinderförmigen Rollen läuft oder aus Riemen mit v-förmigen Nuten, die auf Nutrollen laufen. Zu unterscheiden sind Zahnriemen und Keilriemen. Zahnriemen haben ein gezahntes Profil und laufen formschlüssig in gezahnten Riemenscheiben. Keilriemen ha-

³²<http://www.goodyear.eu/productsdetail.aspx?id=14648>; als weitere Kategorie werden die „all rubber hoses“ genannt; diese haben jedoch in Europa keine Bedeutung.

ben hingegen parallel laufende Profile und laufen kraftschlüssig auf zylinderförmigen Rollen.

- (93) Anders als Systeme aus Ketten oder Zahnrädern, die ebenfalls zur Leistungsübertragung eingesetzt werden können, laufen Antriebsriemen aus flexiblem Material reibungsloser und senken damit auch den Geräuschpegel. Sie gehören nicht dem gleichen sachlichen Markt an.
- (94) Antriebsriemen kommen in einer Vielzahl von Bereichen zur Anwendung, so etwa im Automobilbereich und in der Industrie. In der Industrie werden Antriebsriemen beispielsweise dazu verwendet, um Haushaltsgeräte (z.B. Waschmaschinen) in Betrieb zu nehmen, Fahrstühle zu bewegen, Schiebetüren zu öffnen oder um Industriemaschinen anzutreiben.
- (95) Die Anmelder unterscheiden einen Gesamtmarkt für industrielle Antriebsriemen und Antriebsriemen für Automobile, da die Europäische Kommission zumindest letztgenannten separat betrachtet.³³
- (96) Die meisten Hersteller sind in der Lage, das gesamte Sortiment von industriellen Antriebsriemen zu produzieren, um die Bedürfnisse und Anforderungen der Abnehmer zu bedienen. Wegen der hohen anbieterseitigen Substituierbarkeit ergibt sich in sachlicher Hinsicht somit ein einheitlicher Produktmarkt, dem zumindest sämtliche industrielle Antriebsriemen zuzurechnen sind.³⁴

f) Sachlich relevanter Markt für Antriebsriemen für Automobile

- (97) Im Hinblick auf Antriebsriemen für die Automobilindustrie ist eine weitere Unterscheidung zwischen den unterschiedlichen Arten von Riemen, v.a. zwischen Keil- und Zahnriemen, nach Ansicht der Anmelder, die insoweit der Entscheidungspraxis der Kommission³⁵ folgen, nicht geboten.
- (98) Für eine Unterscheidung unterschiedlicher Märkte für Keil- und Zahnriemen sprechen zwar verschiedene Unterschiede zwischen beiden Arten. Zahnriemen sind aus Sicht der

³³COMP/M.5294 – Schaeffler/Continental, Tz. 30.

³⁴B3-38/06 - Contitech/Roulunds Rubber, B3-131/12 - Fondo Italiano / Megadyne, B3-107/14 - Astorg/Megadyne.

³⁵COMP/M.5294 – Continental / Schaeffler, Tz. 30.

OE-Nachfrager eher mit Ketten als mit Keilriemen austauschbar. So hat einer der befragten Anbieter angegeben, dass Keilriemen nicht dem Antrieb des Kfz-Motors dienen, sondern z.B. von Klimaanlage oder Lichtmaschinen.

- (99) Anders als Keilriemen werden Zahnriemen zudem in einem Vulkanisationsverfahren hergestellt. Daher werden beide Arten von Riemen auch auf unterschiedlichen Maschinen hergestellt, so dass Zweifel an einer Produktionsumstellungsflexibilität bestehen.
- (100) Schließlich können Zahnriemen nur in der Werkstatt gewechselt werden, Keilriemen können dagegen vom Kfz-Nutzer selbst gekauft - z. B. an Tankstellen - und eingesetzt werden, wenn die erforderlichen Fachkenntnisse hierfür vorliegen.
- (101) Dennoch gilt, dass sowohl Continental als auch die Wettbewerber in der Regel beide Arten von Antriebsriemen anbieten. Die Frage, ob der Markt weiter nach Keil- und Zahnriemen zu unterscheiden ist, kann jedoch letztlich offenbleiben, da bei keiner denkbaren Marktabgrenzung wettbewerbliche Bedenken gegeben sind.
- (102) Ebenso wie auf den anderen Kfz-Zuliefermärkten auch kann zwischen einem Erstausrüstermarkt (OEM – Original Equipment) und einem Markt für Ersatzlieferungen (IAM – Independent Aftermarket) unterschieden werden.
- (103) Nicht näher untersucht wird der Markt für Ersatzteilsets für Antriebsriemen. Ein solcher Markt wurde in der Kommissions-Entscheidung Continental/Schaeffler³⁶ abgegrenzt. Zu diesem Markt werden Umsätze gezählt, die mit Ersatzteilsets mit Antriebsriemen erzielt werden. Zu Ersatzteilsets gehören auch Riemenscheiben oder andere Teile, die zusammen mit den Ersatzriemen verkauft werden. Auch hier gilt, dass dieser Markt im Zweifel eher wettbewerblich organisiert ist als der Markt für die Antriebsriemen selbst. Dies zeigt sich etwa daran, dass hier auch Anbieter wie SKF tätig sind, die keine nennenswerte Position auf dem Markt für Antriebsriemen selbst haben. Schließlich gilt auch hier, dass die Marktposition von Veyance auf diesem Markt unbedeutend ist.
- (104) Außer Betracht kann auch der Markt für Metallkomponenten für Antriebsriemensysteme bleiben. Auf diesem Markt erzielt zwar Continental/Schaeffler erhebliche Umsätze; Veyance ist hier jedoch nicht tätig. Der Zusammenschluss führt also nicht zu Marktanteilsadditionen.

³⁶COMP/M.5294 – Continental / Schaeffler, Tz. 31.

g) Sachlich relevanter Markt für Fördergurte

- (105) Fördergurte sind ein zentrales Element der Gurtbandförderer. Der Fördergurt ist gleichzeitig Trag- und Zugmittel und besteht überwiegend aus Gummi oder Kunststoff, gegebenenfalls verstärkt mit Textil oder Stahl. Fördergurte dienen zur Beförderung von Stück- oder Schüttgut und werden in den unterschiedlichsten Wirtschaftszweigen verwendet.
- (106) Die Zusammenschlussbeteiligten unterstellen zwar einen einheitlichen sachlichen Markt für schwere Fördergurte, unterteilen den Gesamtmarkt für Fördergurte unter Hinweis auf die Entscheidung der Europäischen Kommission³⁷ aber weiter in die sachlich relevanten Teilmärkte für leichte und schwere Fördergurte sowie Spezialfördergurte. Da Continental nicht im Bereich der leichten Fördergurte tätig ist, bedarf es insoweit keiner weiteren Darlegungen zu diesem Markt.
- (107) Bei den schweren Fördergurten wird von den Zusammenschlussbeteiligten unter Hinweis auf die o.g. Kommissionsentscheidung nochmals zwischen Stahlseilfördergurten und Textilfördergurten unterschieden.³⁸ Sie haben jeweils Angaben zu Textil- und Stahlfördergurten gemacht, gleichzeitig aber klargestellt, dass beide Arten von Fördergurten aus ihrer Sicht austauschbar sind. Bei Stahlseilgurten wird die Ummantelung des Fördergurts mit Stahlseilen verstärkt. Dies ermöglicht sehr hohe Zugkräfte für lange Förderwege und große Hubhöhen. Spezialfördergurte sind schwere Fördergurte, die für spezielle Verwendungsbereiche entwickelt werden und damit durch höhere Produktionskosten sowie ein spezielles Know-how geprägt sind wie z.B. Filtergurte.
- (108) Das Bundeskartellamt ist der Marktabgrenzung der Europäischen Kommission bei schweren Fördergurten in der Vergangenheit gefolgt.³⁹ Stahl- und Textilfördergurte haben aufgrund ihrer unterschiedlichen Produkteigenschaften jeweils eigenständige Anwendungsbereiche. Für den Kunden stellt sich selbst bei Substituierbarkeit die Frage der Austauschbarkeit von Stahlseil- und Textilgurten regelmäßig nur bei Neuanlagen, weil auf bestehenden Stahlseilförderanlagen Textilgurte nicht ohne größere Modifikationen eingesetzt werden können. Letztlich kann die sachliche Marktabgrenzung hier jedoch dahingestellt bleiben, da weder bei der Zugrundelegung eines Gesamtmarktes für schwere För-

³⁷COMP/M.3436 - Continental / Phoenix, Tz. 86.

³⁸COMP/M.3436 - Continental / Phoenix, Tz. 87.

³⁹B3-37/06, ContiTech/Convey Belt Systems Phoenix.

dergurte noch bei der Annahme selbstständiger Teilmärkte wettbewerbliche Bedenken gegen das Zusammenschlussvorhaben bestehen.

- (109) Soweit ein gesonderter Markt für Services und Dienstleistungen bei Fördergurten angenommen wird, kann aufgrund der geringen Umsätze des Zielunternehmens von [...] im EWR dahingestellt bleiben, ob dieser Servicemarkt nach den jeweiligen Fördergutmärkten unterteilt werden muss.

2. Räumliche Marktabgrenzung

- (110) Ebenso wie die sachliche Marktabgrenzung erfolgt auch die räumliche Marktabgrenzung nach dem Bedarfsmarktkonzept und richtet sich nach den räumlich gegebenen Austauschmöglichkeiten aus der Sicht der Nachfrager.⁴⁰ Relevant ist hierbei, dass innerhalb der angenommenen geographischen Ausdehnung des Marktes homogene Wettbewerbsbedingungen vorliegen.
- (111) Maßgeblich für die Marktabgrenzung sind das Nachfrageverhalten der Abnehmer und die tatsächlichen Warenflüsse. Wenn Abnehmer lediglich Teile ihres Bedarfs im Ausland decken, so stellen die entsprechenden Warenflüsse als Importe einen Teil des Inlandsmarktes dar.⁴¹ Der Einbezug des ausländischen Marktes hingegen ist dann gerechtfertigt, wenn auch die im Ausland ansässigen Nachfrager umgekehrt ihren Bedarf nicht nur im eigenen Land, sondern aus dem gesamten Marktraum decken, da dies für eine weitgehende Übereinstimmung der Wettbewerbsbedingungen spricht. Ist dies nicht der Fall, so würden bei einer Erweiterung des Gebietes Nachfrager in den Markt mit einbezogen, die die Produkte der Anbieter im räumlich relevanten Markt mehrheitlich überhaupt nicht nachfragen.
- (112) Der räumliche Markt kann über den Geltungsbereich des GWB hinausgehen. Für den Fall, dass ein Unternehmen eine marktbeherrschende Stellung auf einem räumlichen Markt erlangt, der über den Geltungsbereich des GWB hinausreicht, ist davon auszugehen, dass diese marktbeherrschende Stellung auch auf dem räumlichen Teilmarkt, d.h. im Inland, vorliegt.

⁴⁰S. Bardong zu § 18 GWB, Rn. 44 ff, in: Langen/Bunte, Kommentar zum deutschen und europäischen Kartellrecht, 12. Auflage, Bd. 1, 2014.

⁴¹S. Bardong zu § 18 GWB, Rn. 45 ff, in: Langen/Bunte, Kommentar zum deutschen und europäischen Kartellrecht, 12. Auflage, Bd. 1, 2014.

- (113) Mögliche räumliche Ausweichmöglichkeiten sind allerdings im Rahmen der wettbewerblichen Beurteilung zu berücksichtigen, wenn sie den wettbewerblichen Verhaltensspielraum der zusammenschlussbeteiligten Unternehmen einschränken. Im Rahmen der Prognose wird die Entwicklung der Importe ohnehin berücksichtigt.
- (114) Im Ergebnis kommt die Beschlussabteilung jeweils zu dem Ergebnis, dass die betroffenen Märkte den EWR umfassen; z.T. konnte offengelassen werden, ob die Märkte noch weiter abzugrenzen sind.

a) Markt für Nutzfahrzeuflufffedern, OE

- (115) Nach Ansicht der Anmelder ist der Markt für Nutzfahrzeuflufffedern europaweit abzugrenzen. Die Anmelder beziehen sich hierbei im Wesentlichen auf die Entscheidung der Kommission in Sachen Continental / Phoenix.⁴²
- (116) Die Ermittlungen der Beschlussabteilung haben dies bestätigt. Die Beschlussabteilung geht von einem EWR-weiten Markt aus. Dazu im Einzelnen:
- (117) Sowohl Continental als auch Veyance sind weltweit agierende Hersteller von Lufffedern für Nutzfahrzeuge und vertreiben ihre Produkte u.a. in den USA, in Kanada, Südamerika, Europa und Asien. Auch andere Lufffederhersteller wie z.B. Firestone vertreiben und ihre Produkte weltweit.
- (118) Sowohl Continental als auch Veyance verfügen allerdings in den einzelnen Regionen über Produktionsstätten, von denen aus der Bedarf der dort jeweils ansässigen Nutzfahrzeughersteller gedeckt wird. So verfügt Continental für die Belieferung von im EWR ansässigen Nutzfahrzeugherstellern bzw. deren Produktionsstandorte über eigene Produktionsstandorte in Deutschland (Hannover), Ungarn und in der Türkei (Bursa). Das Unternehmen Veyance beliefert die europäischen Nutzfahrzeughersteller von seinem Werk in Slowenien aus. Auch der Wettbewerber Firestone verfügt seit 2004 über ein Werk in Polen, von dem aus die Nutzfahrzeughersteller im EWR beliefert werden. Vibracoustic verfügt über Produktionsstandorte in Ungarn und der Türkei.⁴³
- (119) Die Nutzfahrzeughersteller beziehen für die Produktion von Nutzfahrzeugen in Europa Lufffedern von europäischen Herstellern bzw. von Produktionsstätten in Europa. Alle

⁴²COMP/M.3436 – Continental / Phoenix, Tz. 18 ff.

⁴³S. nachfolgend Tz. (122).

Nutzfahrzeughersteller äußerten, dass sich die Belieferung durch Hersteller außerhalb des EWR aufgrund der hohen Transportkosten sowie der damit verbundenen steigenden Risiken und Absicherungsaufwendungen nicht lohnten. Zudem erhebt die Europäische Union Importzölle auf die Einfuhr von Luftfedern.⁴⁴

- (120) Einige Nutzfahrzeughersteller haben angegeben, dass sie das Gebiet „EWR + Türkei“ als räumlich relevanten Markt erachten, da die Türkei bereits als Produktionsstandort für Luftfedern genutzt werde. Teilweise bezeichnen Nutzfahrzeughersteller den Fertigungsstandort Bursa in der Türkei als europäischen Standort.
- (121) Andere Nutzfahrzeughersteller haben angegeben, dass die höheren Transportkosten für die Belieferung mit Luftfedern aus der Türkei durch die in der Freihandelszone Bursa bestehenden kostengünstigen Produktionsmöglichkeiten ausgeglichen werden.
- (122) Tatsächlich sind in der Türkei zahlreiche Hersteller von Luftfedern angesiedelt, die den europäischen Markt mit Luftfedern beliefern. Auch Continental produziert an einem Produktionsstandort in der Türkei, ebenso wie der Wettbewerber Vibracoustic, der durch sein im vorigen Jahr übernommenes Tochterunternehmen Blacktech über einen Produktionsstandort in der Türkei verfügt. Zudem gibt es einige türkische Luftfederhersteller wie Pega und Alton, die erst vor einigen Jahren gegründet worden sind und in der Türkei ausschließlich für den Export – überwiegend in das europäische Ausland – produzieren. Das zu erwerbende Unternehmen Veyance hingegen verfügt nicht über einen Produktionsstandort in der Türkei; auch die Wettbewerbsunternehmen Firestone, Gart und CF Gomma produzieren dort nicht.
- (123) Hintergrund für die zunehmende Ansiedlung der Automobilzulieferbetriebe und auch der Automobilproduktion in der Türkei ist, dass die Region Bursa – in der die Unternehmen angesiedelt sind – eine Freihandelszone darstellt, in der die Investoren die Möglichkeit haben, unter erleichterten Bedingungen Investitionen zu tätigen. Gleichzeitig hat die Region den Status einer „Technologieentwicklungszone“ („Technopark“) und einer „Organisierten Industriezone“.

⁴⁴Der Zollsatz für Luftfedern dürfte bei 3,5% liegen. Dies gilt aber nur für die Einfuhr von Luftfedern aus Staaten außerhalb der Europäischen Zollunion. Die Türkei ist 1996 der Zollunion beigetreten, sodass bei dem Verkehr innerhalb der Zollunion (Türkei nach EU-Raum) nur ein Zollsatz von 0,00% anfallen dürfte, s. Wikipedia-Artikel „Europäische Zollunion“.

- (124) Bursa liegt rund hundert Kilometer südlich von Istanbul in der Nähe der Marmarameer-Küste und ist zusammen mit der Stadt Adana das Zentrum der türkischen Automobilwirtschaft. U.a. haben Daimler und MAN dort Nfz-Produktionen, aber auch Zulieferer betreiben dort Werke. Auch Vibracoustic/Blacktech produziert in der Freihandelszone Bursa. Das türkische Werk von Continental liegt dagegen außerhalb dieser Zone.⁴⁵
- (125) So gilt in Bursa eine 100%ige Befreiung von Zollgebühren, von der Körperschaftssteuer für produzierende Unternehmen, von der Mehrwertsteuer und von der Einkommenssteuer für Beschäftigte.⁴⁶
- (126) Vor diesem Hintergrund hat sich Bursa mittlerweile zum Zentrum der Automobilindustrie entwickelt, in dem sich zahlreiche Automobilhersteller, aber auch Automobilzulieferer niedergelassen haben und in großem Umfang für den Export in den EWR produzieren. Neben den türkischen Nutzfahrzeugherstellern Temsa und Karsan haben auch im EWR ansässige Nutzfahrzeughersteller wie MAN und Daimler Produktionsstandorte in der Türkei.
- (127) Die Beschlussabteilung hat geprüft, ob der räumlich relevante Markt für Luftfedern das Gebiet EWR plus die Türkei umfasst. Denn offensichtlich sehen die europäischen Luftfederhersteller Anbieter, die in der Türkei produzieren, als realistische Ausweichmöglichkeit an, so dass die Türkei möglicherweise Teil des räumlich relevanten Marktes ist.
- (128) Die Ermittlungen haben allerdings ergeben, dass die Warenflüsse zwischen dem EWR und der Türkei nur einseitig sind: So werden zwar von türkischen Produktionsstandorten aus Nutzfahrzeughersteller in Europa beliefert, umgekehrt decken die türkischen Nutzfahrzeughersteller allerdings ihren Bedarf an Luftfedern ausschließlich bei türkischen Herstellern bzw. bei europäischen Herstellern mit Produktionsstandorten in der Türkei. Anbieterseits scheint es erforderlich zu sein, für die Belieferung von in der Türkei ansässigen Nutzfahrzeugherstellern über einen Produktionsstandort vor Ort zu verfügen. Continental und Vibracoustic beliefern den türkischen Markt über ihre Produktionsstandorte in der Türkei und erzielen in der Türkei Umsätze. Hingegen erzielen mangels Produktions-

⁴⁵Continental weist daher darauf hin, dass Vibracoustic/Blacktech über Kostenvorteile verfüge.

⁴⁶S. z. B.

<http://www.deutsch-tuerkisches-recht.de/tuerkei/entry/freihandelszonen-organisierte-industriezonen.html>, <http://www.invest.gov.tr/de-DE/investmentguide/investorsguidePages/SpecialInvestmentZones.aspx>, sowie "Autohersteller bauen auf Bursa", <http://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/tuerkei-autohersteller-bauen-auf-bursa/1947824.html>.

stätte vor Ort weder das zu erwerbende Unternehmen Veyance noch die Wettbewerbsunternehmen Firestone, Gart und CF Gomma Umsätze in der Türkei.

- (129) Die einseitigen Warenflüsse zwischen der Türkei und dem EWR sind nicht so erheblich, dass sie zu einem „Erodieren“ des EWR insoweit führen. Vielmehr wird die Nachfrage im EWR zum überwiegenden Teil durch Luftfedern aus dem EWR gedeckt, so dass der EWR-Markt weiterhin alle Merkmale eines eigenständigen Marktes aufweist.
- (130) Würde nun die Türkei in den relevanten Markt mit einbezogen, würden in den relevanten Markt in großer Zahl Nachfrager einbezogen, die in dem Waren- und Dienstleistungsangebot der europäischen Hersteller tatsächlich in keinem erheblichen Umfang eine Bezugsalternative erkennen. Auf diese Nachfrager wirkt sich das Zusammenschlussvorhaben gar nicht aus.
- (131) Im Ergebnis umfasst der räumlich relevante Markt daher lediglich das Gebiet EWR. Die Nachfrage europäischer Nutzfahrzeughersteller nach in der Türkei hergestellten Luftfedern wird als Importe als Teil des EWR-weiten Marktes erfasst.

b) Markt für Nutzfahrzeufluftfedern, IAM

- (132) Der sachlich relevante Markt für Nutzfahrzeufluftfedern für den Aftermarkt ist nach Auffassung der Anmelder ebenfalls EWR-weit abzugrenzen. Ob die Türkei mit in den räumlichen Markt einzubeziehen ist, kann offenbleiben. Die türkischen Anbieter haben in der Regel eine stärkere Position auf dem Ersatzteilmarkt als auf dem Erstausrüstungsmarkt. Die Marktanteile der Parteien werden also geringer, wenn man die Türkei mit in den relevanten Markt einbezieht. Wettbewerbliche Bedenken ergeben sich allerdings auch dann nicht, wenn man alleine auf den EWR abstellt.

c) Markt für Industrieschläuche

- (133) Es kann dahingestellt bleiben, ob es sich bei dem Markt für Industrieschläuche um einen EWR-weiten oder weltweiten Markt handelt, da das Zusammenschlussvorhaben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Wettbewerb haben wird.

d) Markt für Automobil-Schläuche und Schlauchleitungen, OE

- (134) Die Beschlussabteilung geht bei Kfz-Zuliefermärkten in der Regel von europaweiten Märkten aus. Dies gilt auch für die hier betroffenen Märkte für Schläuche und Schlauchleitungen oder mögliche enger abzugrenzende Märkte, z.B. die für Kühlmittelschläuche oder

für Schlauchleitungen für Klimaanlage. Spezifisch für den Markt der Kühlmittelschläuche haben die Parteien allerdings darauf hingewiesen, dass diese weltweit geliefert werden. Continental liefere solche Schläuche beispielsweise von ihrem Werk in [...] nach [...]. Veyance beliefere von ihrem Werk in [...] u.a. Kunden in [...]. Wegen der niedrigen Transportkosten seien solche interkontinentalen Lieferungen möglich.

- (135) Ob ein möglicher Markt für Klimaschläuche EWR-weit oder weltweit abzugrenzen ist, kann im vorliegenden Verfahren jedoch offenbleiben. Wettbewerbliche Bedenken sind auch bei einer engeren Marktabgrenzung nicht ersichtlich.

e) Markt für industrielle Antriebsriemen

- (136) Die Märkte für Antriebsriemen sind nach Ansicht der Anmelder mindestens EWR-weit abzugrenzen, wenn nicht sogar weltweit. Die Annahme eines europaweiten Marktes entspricht auch der Praxis der Europäischen Kommission.⁴⁷ Entscheidungserheblich ist die Frage der räumlichen Marktabgrenzung hier jedoch nicht (s. unten Tz. (243) ff.).

f) Markt für Antriebsriemen für Automobile

- (137) Die Märkte für Antriebsriemen sind nach Ansicht der Zusammenschlussbeteiligten mindestens EWR-weit abzugrenzen, wenn nicht sogar weltweit. Dies entspricht auch der Praxis der Europäischen Kommission.⁴⁸ Auch die Beschlussabteilung geht bei Kfz-Zuliefermärkten in der Regel von europaweiten Märkten aus. Vorliegend ist kein Grund ersichtlich, für den Erstausrüstermarkt für Antriebsriemen von dieser Praxis abzuweichen.

g) Markt für Fördergurte

- (138) Die Märkte für Fördergurte sind nach Ansicht der Zusammenschlussbeteiligten mindestens EWR-weit abzugrenzen, wenn nicht sogar weltweit. Die Europäische Kommission⁴⁹ geht bei schweren Fördergurten von einem allenfalls europaweiten Markt aus. Entscheidungserheblich ist die Frage der räumlichen Marktabgrenzung jedoch nicht, da auch bei weltweiter Marktabgrenzung keine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs zu erwarten ist.

⁴⁷COMP/M.5294 – Schaeffler/Continental, Tz. 39.

⁴⁸COMP/M.5294 – Schaeffler/Continental, Tz. 39.

⁴⁹COMP/M.3436 – Continental/Phoenix, Tz. 112.

3. Wettbewerbliche Würdigung

- (139) Der vorliegend zu prüfende Zusammenschluss führt auf keinem der betrachteten Märkte zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs, weder durch eine Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung noch auf sonstige Weise.
- (140) Die Höhe des Marktanteils stellt im Rahmen der Prüfung der Untersagungs Voraussetzungen nach § 36 Abs. 1 GWB ein besonders aussagekräftiges und bedeutsames Merkmal dar. Für die wettbewerbliche Prüfung ist aber eine umfassende Gesamtbetrachtung aller relevanten Umstände vorzunehmen. Relevant ist die Gesamtschau aller unternehmens- und marktbezogener Strukturkriterien.

a) Markt für Nutzfahrzeuflufffedern, OE

- (141) Es ist zu erwarten, dass auch nach Durchführung des angemeldeten Zusammenschlusses wirksamer Wettbewerb auf dem EWR-weiten Markt für Luftfedern für schwere Nutzfahrzeuge herrscht. Im Folgenden werden zunächst die Marktanteile betrachtet (aa). Anschließend wird dargelegt, dass Veyance nicht für alle Nutzfahrzeughersteller als Lieferant in Frage kommt (bb), dass Continental und Veyance im Hinblick auf die Ausschreibungen (cc) und aus Sicht der Nachfrager (dd) keine engsten Wettbewerber sind, und dass aktuelle und potentielle Wettbewerber den Handlungsspielraum der beteiligten Unternehmen begrenzen (ee). Auch wird dargestellt, dass die nachfragestarken Abnehmer trotz Wechselkosten den Anbieter wechseln (ff). Schließlich wird unter (gg) kurz auf die Stellung der Nachfrager eingegangen, bevor im Abschnitt (hh) Ausführungen zu dem Fragenkomplex „potentieller Wettbewerb/Marktzutrittsschranken/Schutzrechte“ gemacht werden.

aa) Marktanteilsbetrachtung

- (142) Marktanteile bilden einen geeigneten Ausgangspunkt zur Einschätzung von Marktmacht und sind insofern auch ein bedeutsames Beurteilungskriterium, da sie abbilden, in welchem Umfang die Nachfrage auf dem relevanten Markt im Bezugszeitraum von einem Unternehmen tatsächlich bedient wurde. Sie geben daher wichtige Hinweise darauf, über welches Ausmaß an Marktmacht die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen verfügen. Eine Marktanteilsbetrachtung ermöglicht zudem bereits zu Beginn der Prüfung eine grobe Einschätzung darüber, inwiefern ein Zusammenschluss potentiell wettbewerblig

problematisch sein könnte und daher vermutlich eingehendere Ermittlungen erfordert.⁵⁰ Im vorliegenden Fall ist zu berücksichtigen, dass es sich bei den hier betroffenen Märkten aus dem Automobil-Zulieferbereich um Märkte handelt, die Ausschreibungsmärkten ähneln.

- (143) Dies kann die Bedeutung der Marktanteile relativieren, da diese nicht die neuesten Marktentwicklungen, d.h. den gegenwärtigen Erfolg bei Ausschreibungen widerspiegeln, sondern den Markterfolg in vergangenen Jahren. In diesem Zusammenhang weist das von den Parteien vorgelegte Gutachten zu Recht darauf hin, dass sich Veränderungen in den Wettbewerbsverhältnissen nur verzögert in den Marktanteilen wiederfinden.
- (144) Die Marktanteile errechnen sich auf Basis der Umsätze der beteiligten Unternehmen und der Wettbewerber der beteiligten Unternehmen für das Jahr 2013.
- (145) In der Tabelle 1 sind die Marktanteile der Beteiligten und der Wettbewerber für den EWR-weiten Markt für Luftfedern dargestellt. Die erste Spalte zeigt die Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten und der Wettbewerber ohne Luftfedern für Sitze und Kabinen. Das Marktvolumen [in der Größenordnung von 200 Mio. €] ergibt sich aus den Angaben der befragten Unternehmen zu ihren Umsätzen zuzüglich eines Sicherheitszuschlages; bei einem Unternehmen mussten die Umsatzzahlen geschätzt werden. Im Vergleich zu den Vorjahren zeigt sich ein moderates Wachstum. Continental ist vor dem Zusammenschluss im EWR mit einem Marktanteil von [40 - 50 %] größter Anbieter von Luftfedern. Nächstgrößter Wettbewerber ist der Luftfederhersteller Vibracoustic mit einem Marktanteil von [10 – 20 %]. Drittgrößter Luftfederhersteller ist Firestone mit einem Marktanteil von [10 – 20 %]. Das zu erwerbende Unternehmen Veyance erreichte im Jahr 2013 einen Marktanteil von [5 – 10 %]. Weiterer Wettbewerber sind der italienische Luftfederhersteller CF Gomma mit einem Marktanteil von [5 – 10 %].
- (146) Neben diesen im OE-Markt etablierten Anbietern gibt es weitere kleinere Luftfederhersteller, die überwiegend in der Türkei produzieren und ihre Luftfedern fast ausschließlich – überwiegend nach Europa – exportieren. Hierzu zählen die türkischen Unternehmen Pega und Akta mit Marktanteilen von jeweils < 5 %.⁵¹ Desweiteren gibt es mit dem italieni-

⁵⁰BKartA, Leitfaden zur Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle, Tz. 25.

⁵¹Die der Tabelle 1 zugrunde gelegten Umsätze von Akta beruhen auf Schätzungen der Zusammenschlussbeteiligten. Ein Wettbewerber schätzt die Umsatzerlöse von Akta auf dem OE-Markt deutlich höher ein. Die Beschlussabteilung verwendet zulasten der Zusammenschlussbeteiligten die von diesen vorgenommene

schen Luftfederhersteller GART einen weiteren Anbieter, der im Jahr 2013 einen Marktanteil von < 5 % aufwies. Bei der Berechnung des Marktvolumens geht die Beschlussabteilung zugunsten der Parteien davon aus, dass ein geringer Teil des Marktvolumens, insbesondere Importe in den EWR, nicht von den Ermittlungen umfasst würden. Sie hat daher das Marktvolumen um einen Sicherheitszuschlag von 2% erhöht. In der Tabelle unten wird dieser in der Zeile „Andere“ dargestellt. Zu diesen „anderen“ Anbietern gehören z. B. die türkischen Anbieter Fabio, Meklas und Alton.

(147) Die Tabelle zeigt, dass Continental bereits vor dem Zusammenschluss mit einem Marktanteil von [40 - 50 %] die Marktbeherrschungsvermutung des § 18 Abs. 4 GWB von 40 % übersteigt. Der Marktanteilsabstand zum nachfolgenden Wettbewerber Vibracoustic ist mit [30 – 40 %] groß.

	Luftfedern für Nutzfahrzeuge	Luftfedern für Nutzfahrzeuge inkl. Sitze und Kabinen
Continental	[40 – 50 %]	[40 – 50 %]
Veyance	[5 – 10 %]	[5 – 10 %]
Zusammenschlussbeteiligte nach dem Zusammenschluss	[50 – 60 %]	[50 – 60 %]
Vibracoustic	[10 – 20 %]	[10 – 20 %]
Firestone	[10 – 20 %]	[10 – 20 %]
CF Gomma	[5 – 10 %]	[5 – 10 %]
Pega	[< 5 %]	[< 5 %]
Gart	[< 5 %]	[< 5 %]

Umsatzeinschätzung, um zu zeigen, dass auch bei einer „worst-case“-Betrachtung der Marktanteile die Untersuchungs Voraussetzungen nicht vorliegen.

Akta	[< 5 %]	[< 5 %]
Andere	2%	2%

Tabelle 1: Marktanteile Markt für Luftfedern, OE

- (148) Durch den Zusammenschluss kommt es zu einer Marktanteilsaddition von [5 – 10 %], sodass sich nach dem Zusammenschluss ein gemeinsamer Marktanteil von [50 – 60 %] errechnet. Der Marktanteilsabstand zum nachfolgenden Wettbewerber Vibracoustic vergrößert sich entsprechend.
- (149) Bezieht man die Luftfedern für Sitze und Kabinen mit ein, ergibt sich bei einem Marktvolumen von [in der Größenordnung von 200 Mio. Euro]. Euro die in der Tabelle 1 in Spalte 2 aufgeführte Marktanteilsverteilung. Die Marktanteile verändern sich nicht wesentlich. Zwar sind die Marktanteile von Continental etwas höher. Dieser – im Vergleich zum Markt für Luftfedern ohne Sitze und Kabinen – leicht höhere Marktanteil erklärt sich dadurch, dass Continental im Vergleich zu den Wettbewerbsunternehmen überproportional viele Luftfedern für Sitze und Kabinen produziert. Da Veyance aber im EWR keine nennenswerten Umsätze mit solchen Luftfedern erzielt, verringert sich die Marktanteilsaddition. Die wettbewerbliche Beurteilung ändert sich daher nicht.⁵²
- (150) Der relativ hohe Marktanteil von Continental sowie der große Marktanteilsvorsprung sind im vorliegenden Fall jedoch nicht allein ausschlaggebend für die wettbewerbliche Beurteilung des Zusammenschlusses. Maßgeblich ist, dass die Beschlussabteilung aufgrund von unternehmensbezogenen Faktoren - insbesondere im Hinblick auf das zu erwerbende Unternehmen – und den weiteren Marktbedingungen davon ausgeht, dass die Zusammenschlussbeteiligten weiterhin wesentlichem Wettbewerb ausgesetzt sein werden und dass der Zusammenschluss nicht zu einer Verschlechterung der Marktstruktur im Sinne von § 36 GWB führt.
- (151) Wie weiter unter ausgeführt wird, sprechen folgende Aspekte gegen eine Verschlechterung der Marktstruktur im Sinne von § 36 GWB: Veyance stellt nicht für alle Nachfrager überhaupt eine Ausweichalternative dar. U.a. daraus resultiert auch, dass es sich bei den Beteiligten nicht um die engsten Wettbewerber handelt. Lieferantenwechsel finden statt.

⁵²Wegen der fehlenden Umsätze von Veyance kann auch eine gesonderte Betrachtung eines möglichen EWR-weiten Marktes für Luftfedern für Sitze und Kabinen schwerer Nutzfahrzeuge unterbleiben.

Zudem werden mögliche bestehende Verhaltensspielräume der Beteiligten sowohl von aktuellen als auch von potenziellen Wettbewerbern begrenzt. Marktzutrittsschranken bestehen, sind aber überwindbar. Auch das Nachfrageverhalten der Abnehmer beschränkt den Handlungsspielraum der Anbieter.

bb) Veyance kommt nicht für alle Nutzfahrzeughersteller als Lieferant in Betracht

- (152) Der in Tabelle 1 aufgeführte Marktanteil von Veyance in Höhe von [5 – 10 %] resultiert im Wesentlichen aus der Belieferung von nur [<5] Abnehmern im EWR. Veyance erzielt in diesem Gebiet [...%] seines Umsatzes mit [...]. In den letzten sechs Jahren wurde Veyance lediglich von diesen Nachfragern um die Teilnahme an einer Ausschreibung gebeten.⁵³
- (153) Dies liegt unter anderem darin begründet, dass Veyance für einen Teil der Nutzfahrzeughersteller aufgrund des verwendeten spezifischen Materials als Lieferant nicht in Betracht kommt. Veyance stellt seine Luftfedern aus Naturkautschuk her. Hierbei handelt es sich um ein Material, welches überwiegend von Luftfederherstellern in der NAFTA⁵⁴ verwendet wird und auf dem dortigen Nutzfahrzeugmarkt zum Einsatz kommt. Veyance stellt damit so genannte „NG-basierende“ Luftfedern her. Andere Luftfederhersteller wie Firestone, Continental und Vibracoustic hingegen stellen ihre Luftfedern aus synthetischem Kautschuk (Chloroprene Rubber, sog. „CG-basierende“ Luftfedern) her.
- (154) Die meisten Nutzfahrzeughersteller im EWR bevorzugen Luftfedern aus synthetischem Kautschuk, da diese nach Auffassung der Nutzfahrzeughersteller eine bessere Öl- und Temperaturreistenz aufweisen.⁵⁵ Zwei Nutzfahrzeughersteller haben angegeben, dass Veyance aufgrund seiner NG-basierenden Luftfedern nicht als Lieferant in Betracht kommt. Zudem haben die Anmelder nachvollziehbar ausgeführt, dass auch bei einem dritten Nutzfahrzeughersteller die Anwendbarkeit von Naturkautschuk offensichtlich nur auf Sonderausführungen für Nischenanwendungen begrenzt ist. Jedenfalls gibt es einige Ausschreibungen dieses Nachfragers, die explizit die Verwendung von synthetischem Kautschuk vorschreiben. Die Beschlussabteilung geht daher aufgrund des Sachvortrages der Anmelder, der grundsätzlichen Präferenz der Nutzfahrzeughersteller im EWR für syn-

⁵³Um reine Angebote haben auch die übrigen Kleinkunden im Rahmen von Bestellungen gebeten.

⁵⁴Gebiet des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (North American Free Trade Agreement); umfasst Kanada, die USA und Mexiko.

⁵⁵Dies hat auch die Kommission bereits in Ihrer Entscheidung in Sachen Continental / Phoenix ermittelt, COMP/M.3436 – Continental / Phoenix, Tz. 25.

thetischen Kautschuk sowie der Tatsache, dass die Luftfedern von Veyance nur von [weniger als fünf] Herstellern im EWR verwendet werden⁵⁶, davon aus, dass das Unternehmen nur eine eingeschränkte Rolle auf dem EWR-weiten Markt für Luftfedern spielt.

cc) Continental und Veyance sind keine engsten Wettbewerber im Hinblick auf die Ausschreibungen

- (155) Eine Auswertung der Ausschreibungen hat zudem ergeben, dass es sich bei den Beteiligten nicht um engste Wettbewerber handelt. Zurückzuführen ist dies zum einen auf das seltene Aufeinandertreffen der Beteiligten bei zurückliegenden Ausschreibungen großer Nachfrager und zum anderen auf Aussagen der Nachfrager, wonach diese die Beteiligten nur in wenigen Fällen als direkte Ausweichalternative ansehen
- (156) Die Beschlussabteilung hat die Lieferbeziehungen von insgesamt zwölf Nutzfahrzeugherstellern analysiert. Als Grundlage für diese Analyse hat die Beschlussabteilung die Teilnahme sämtlicher Anbieter von Luftfedern im EWR an den Anfragen bzw. Ausschreibungen der Nutzfahrzeughersteller der letzten zehn Jahre ermittelt.⁵⁷
- (157) Mit Hilfe der Bieteranalyse kann die Nähe der Wettbewerbsbeziehungen zwischen den zusammenschlussbeteiligten Unternehmen einerseits und im Verhältnis zu dritten Unternehmen andererseits untersucht werden. So wird betrachtet, wie häufig sich die Unternehmen an denselben Ausschreibungen beteiligt haben (Häufigkeit des Aufeinandertreffens), mit welchem Rang sie von den ausschreibenden Unternehmen bewertet wurden und wie häufig sie bei Ausschreibungen ausgewählt worden sind. Zusammenschlüsse, bei denen die zusammenschlussbeteiligten Unternehmen jeweils als erst- bzw. zweitbesten Anbieter gerankt worden sind, sind demnach eher problematisch, da mit dem Zusammenschluss die beste Ausweichalternative wegfällt.⁵⁸ Analysiert wird somit, ob die zusammenschlussbeteiligten Unternehmen „nächste Wettbewerber“ sind.

⁵⁶Andere Kunden im OE-Bereich werden nur mit Kleinstmengen beliefert.

⁵⁷S. Frage 9 des Fragebogens an Kunden von Continental / Veyance. Konkret hat das Bundeskartellamt die Nutzfahrzeughersteller nach folgenden Parametern der Ausschreibungen gefragt: Jahr der Ausschreibung, Gegenstand der Ausschreibung (Neu-Entwicklung, Anpassungsentwicklung oder Serienfertigung), Produktbezeichnung und die Modellnummer, Anzahl herzustellender Luftfedern pro Jahr bei Serienfertigung, Laufzeit des Vertrages, Art der Anfrage (offene Ausschreibung oder gezielte Anfrage), bei gezielter Anfrage Namen dieser Unternehmen, Namen der Unternehmen, die ein Angebot abgegeben haben, internes Ranking der Angebote. Zudem sollten die Nutzfahrzeughersteller die Angebotspreise darlegen und abschließend die Wahl des Luftfederherstellers in Stichpunkten begründen.

⁵⁸Vgl. Kallfaß zu § 36 GWB, Rn. 79 ff, in: Langen/Bunte, Kommentar zum deutschen und europäischen Kartellrecht, 12. Auflage, Bd. 1, 2014.

- (158) Zu den Ergebnissen der Analyse im Einzelnen: Die Beschlussabteilung hat insgesamt 43 Ausschreibungen von neun Nutzfahrzeugherstellern analysiert. Betreffend die Teilnahmehäufigkeit der fünf aktivsten Unternehmen (die auch die im Luftfedermarkt etablierten Unternehmen darstellen) Continental, Vibracoustic, Veyance, Firestone und CF Gomma ergab sich folgendes Bild:⁵⁹ Continental hat an [80 – 90 %] aller ausgewerteten Ausschreibungen teilgenommen, Veyance an [30 – 40 %] aller Ausschreibungen. Die Wettbewerber Vibracoustic und Firestone nahmen an [70 – 80 %] bzw. [30 – 40 %] aller Ausschreibungen teil, das Unternehmen CF Gomma an [20 – 30 %] aller Ausschreibungen.
- (159) Continental hat hierbei die meisten Zuschläge erhalten; in [30 – 40 %] aller ausgewerteten Ausschreibungen belegte das Unternehmen Platz 1. Veyance hingegen hat lediglich in [< 10 %] aller Ausschreibungen den Zuschlag erhalten. Deutlich besser als Veyance schnitten die Wettbewerber Vibracoustic und Firestone bei der Zuschlagserteilung ab: Sie erhielten in [20 - 30 %] bzw. in [10 – 20 %] aller Fälle den Zuschlag. Auch das Unternehmen CF Gomma liegt mit einer Zuschlagserteilung von [5 – 10 %] vor Veyance.
- (160) Hinsichtlich der Begegnungshäufigkeit von Continental und Veyance zeigt sich folgendes Bild: Continental traf bei Ausschreibungen am häufigsten auf Vibracoustic, nämlich in [60 – 70 %] aller Ausschreibungen. Continental traf ferner ähnlich häufig auf Firestone wie auf Veyance (in jeweils [30 – 40 %] aller Fälle).
- (161) Bezogen auf die einzelnen Ausschreibungen, an denen sich sowohl Continental als auch Veyance beteiligt haben, ergibt sich folgendes Bild: Die Zusammenschlussbeteiligten haben an [10 – 20] der untersuchten 43 Ausschreibungen gemeinsam teilgenommen (entsprechend der Begegnungshäufigkeit von [...]) und standen damit im Wettbewerb um denselben Auftrag. In knapp der Hälfte dieser Ausschreibungen – d.h. in [...] Ausschreibungen – erhielt Continental den Zuschlag. In diesen [...] Fällen war immer Vibracoustic das zweitplatzierte Unternehmen, während Veyance von den Nutzfahrzeugherstellern auf Platz 3 oder 4 gerankt wurde. In nur [...] der 15 gemeinsamen Ausschreibungen erhielt Veyance den Auftrag.
- (162) In lediglich [...] der 15 Fälle belegen Continental und Veyance Ränge nebeneinander, in diesen Fällen allerdings erhielt Vibracoustic den Zuschlag. Eine Unterscheidung zwischen Neuentwicklungsauftrag und Serienfertigung führt zu keinem anderen Ergebnis.

⁵⁹Die Teilnahme der türkischen Hersteller Fabio, Meklas und Akta beschränken sich auf einzelne Ausschreibungen und fließt daher nicht weiter in die Analyse ein.

- (163) Die Ergebnisse der Bieteranalyse ändern sich auch dann nicht, wenn man die Lieferbeziehungen der drei Abnehmer betrachtet, die nicht in die quantitative Bieteranalyse eingeflossen sind, weil die betrachteten Unternehmen keine Anfragen lanciert haben bzw. nur mit den etablierten Lieferanten zusammengearbeitet haben. Im Gegenteil: Die weiteren Ermittlungsergebnisse stützen vielmehr die Ergebnisse der quantitativen Bieteranalyse, dass Continental und Veyance keine engsten Wettbewerber sind.
- (164) So hat einer der drei Abnehmer angegeben, dass er lediglich seinen etablierten Lieferanten Continental sowohl für die Serienfertigung als auch für die Neu-Entwicklungsaufträge anfragt. Zwei weitere befragte Unternehmen haben angegeben, dass sie aus unternehmensinternen Gründen nur mit einem etablierten Lieferanten zusammengearbeitet haben. Hierbei handelte es sich nicht um Veyance.
- (165) Dass Veyance und Continental offensichtlich keine nächsten Wettbewerber sind, und dass Veyance auch sonst keine wesentlich treibende Wettbewerbskraft ist und eher wenig Impulse setzt, ergibt sich auch aus weiteren Angaben der Nutzfahrzeughersteller. Die Beschlussabteilung hat die Nutzfahrzeughersteller danach befragt, welcher Luftfederhersteller aus ihrer Sicht der nächste Wettbewerber von Continental ist. Hierbei haben acht Nutzfahrzeughersteller angegeben, dass aus ihrer Sicht Firestone der engster Wettbewerber von Continental ist, sechs sehen Vibracoustic als engsten Wettbewerber an. Veyance wurde von 5 Nutzfahrzeugherstellern als engster Wettbewerber genannt, CF Gomma von drei Nutzfahrzeugherstellern.⁶⁰
- (166) Damit werden die Luftfederhersteller Firestone und Vibracoustic von den Abnehmern als engere Wettbewerber zu Continental gesehen als Veyance.
- (167) In dem von den Parteien vorgelegten wirtschaftswissenschaftlichen Gutachten der Beratungsgesellschaft Charles River Associates (CRA) wird ferner zutreffend auf Folgendes hingewiesen: Bei den Ausschreibungen von [...] und [...] zeigt sich, dass das durchschnittliche Umsatzvolumen der Ausschreibungen, für die Continental geboten hat, deutlich größer ist als das durchschnittliche Umsatzvolumen der Ausschreibungen, zu denen Veyance eingeladen wird. Die Parteien geben somit für systematisch unterschiedliche Aufträge Gebote ab. CRA leitet daraus unterschiedliche Unternehmensprofile und Kompe-

⁶⁰S. Antworten zu Frage 11 des Fragebogens an die Kunden von Continental und Veyance. Die Differenzen zwischen der Anzahl der befragten Nutzfahrzeughersteller und der Anzahl der Antworten ergibt sich daraus, dass vier Nutzfahrzeughersteller bei der Frage nach dem engsten Wettbewerber mehr als ein Unternehmen angegeben hatten.

tenzen der Zusammenschlussbeteiligten ab. Continental konzentriert sich demnach auf große Ausschreibungen (z.B. für die Erstausstattung eines neuen Nutzfahrzeugmodells und Folgeaufträge für die Serienproduktion). Veyance dagegen nimmt hauptsächlich an kleineren Ausschreibungen teil (bspw. Anpassungsentwicklungen). Aufgrund von Kostennachteilen scheint Veyance kein starker Wettbewerber bei Projekten mit großen Produktionsmengen zu sein. Auch wenn Continental und Veyance an denselben Ausschreibungen teilnehmen, decken sie mit ihren Angeboten unterschiedliche Teile ab (Ausschreibungen betreffen oft eine breite Palette unterschiedlicher Teile). Die Parteien unterscheiden sich damit signifikant in ihrer Positionierung bei OEMs.

(168) Weiter weist das CRA-Gutachten noch darauf hin, dass Veyance sich anders als die Wettbewerber in den letzten Jahren darauf beschränkt hat, die bestehenden Lieferbeziehungen zu pflegen, sich dagegen nicht erfolgreich um die Gewinnung neuer Kunden bemüht hat.⁶¹ Daher spielen Angebote von Veyance nur bei diesen [< 5] Kunden [...] eine wettbewerbliche Rolle. Eingeschränkt gilt dies auch für den [Nachfrager...]. Zwar hat sich Veyance auf eine Ausschreibung [dieses Nachfragers] beteiligt, aber keinen Zuschlag bekommen.

dd) Continental und Veyance sind nicht die engsten Wettbewerber nach Bewertung durch die Nachfrager

(169) Die Nutzfahrzeughersteller haben im Rahmen der Ermittlungen die ihnen bekannten Luftfederhersteller im Hinblick auf die Wettbewerbsparameter Preis, Qualität, Kundendienst, bisherige Erfahrungen, technisches Know-how, Zuverlässigkeit, freie Kapazitäten nach den Kategorien 1 (= sehr gut) bis 5 (= mangelhaft) bewertet.⁶² Die Bewertung haben die Luftfederhersteller hinsichtlich der einzelnen Wettbewerbsparameter separat für die Neu-Entwicklung und für die Serienfertigung vorzunehmen.

(170) Hinsichtlich der Gesamtbewertung über alle Wettbewerbsparameter hinweg zeigt sich folgendes Bild:⁶³ Die Nutzfahrzeughersteller sehen Continental sowohl im Hinblick auf die

⁶¹CRA-Gutachten, S. 3.

⁶²S. Frage 10 des Fragebogens an die Kunden von Continental und Veyance. Gefragt wurde nach den Parametern Qualität, Preis, technisches Know-how, Zuverlässigkeit, bisherige Erfahrungen, Kapazitäten, Kundendienst.

⁶³Die Beschlussabteilung hat lediglich eine Auswertung für die Bewertung der Luftfederhersteller Continental, Firestone, Vibracoustic und Veyance vorgenommen, weil für diese eine repräsentative Anzahl von Bewertungen vorgenommen wurde. Einzelne Luftfederhersteller wie Akta und Pega wurden teilweise nur von ei-

Serienfertigung als auch im Hinblick auf die Neu-Entwicklung als Nummer 1 an. Veyance hingegen wird lediglich als Nummer 3 (im Bereich der Neu-Entwicklung) bzw. als Nummer 4 (im Bereich der Serienfertigung) angesehen. Die Wettbewerber Firestone und Vibracoustic werden im Vergleich zu Veyance also beide von den Nachfragern insgesamt als wettbewerblich überlegenere Marktteilnehmer angesehen.

- (171) Hinsichtlich der Bewertung der Luftfederhersteller bei einzelnen Kriterien zeigte sich folgendes Bild: Bei den einzelnen Kriterien belegt Continental im Bereich der Serienfertigung regelmäßig Platz 1 oder Platz 2, Veyance regelmäßig nur Platz 3 oder 4. So belegt z.B. Continental bei den Kriterien „Preis“ und „Qualität“ Platz 1, Veyance hingegen nur Platz 3. In der Kategorie „Kapazitäten“ werden die zusammenschlussbeteiligten Unternehmen sogar nur auf den letzten Plätzen gerankt; Firestone und Vibracoustic schneiden hier deutlich besser ab. Der einzige Nutzfahrzeughersteller, der aufgrund bestehender Erfahrungswerte eine Bewertung für die Hersteller Alton und Pega abgegeben hat, bewertet diese Unternehmen über alle Kategorien hinweg ähnlich gut wie Continental und besser als Veyance.
- (172) Hinsichtlich der Bewertung von Veyance im Bereich der Neuentwicklung ergibt sich folgendes Bild: Wie bereits geschildert, schneidet Continental über alle Kriterien hinweg am besten ab, Veyance belegt nur Platz 3. In der Kategorie „Preis“ allerdings belegt Veyance Platz 1; der Platz 2 geht hier allerdings nicht an Continental, sondern an den Wettbewerber Vibracoustic. Im Übrigen ist festzustellen, dass aus der Sicht derjenigen Unternehmen, die Veyance in der Kategorie „Preis“ mit 1 oder 2 bewertet haben, immer noch ein Wettbewerbsunternehmen existiert, welches in der Kategorie Preis mindestens genauso gut wie Veyance abschneidet. Im Hinblick auf die Qualität wird ebenfalls wieder Continental am besten bewertet; Platz 2 geht hier allerdings an den Wettbewerber Firestone.
- (173) Es zeigt sich also, dass die Zusammenschlussbeteiligten auch im Hinblick auf die abgefragten Parameter⁶⁴ von den Nachfragern unterschiedlich bewertet werden. Tenden-

nem Nutzfahrzeughersteller bewertet. Diese Bewertung fließt nicht in die Auswertung und das Ranking mit ein.

⁶⁴S. Fn. 62.

ziell kann zusammengefasst werden, dass Continental als qualitativ höherwertiger und entsprechend höherpreisiger Anbieter wahrgenommen wird, während Veyance zwar im Hinblick auf den Preis positiv bewertet wird, bei den anderen Kriterien aber nicht so gut abschneidet.

ee) Aktuelle und potentielle Wettbewerber begrenzen den Handlungsspielraum der Zusammenschlussbeteiligten Unternehmen

- (174) Die auf dem Markt derzeit tätigen Anbieter wie auch die potentiellen Wettbewerber begrenzen den Handlungsspielraum von Continental auch nach dem Zusammenschluss; den Nachfragern stehen ausreichend Ausweichalternativen zur Verfügung. Die derzeit tätigen Wettbewerber verfügen über ausreichende Kapazitäten, um ggf. ihre Produktion schnell genug auszuweiten. Patente oder technologische Besonderheiten stehen einer Ausweitung der Produktion durch die Wettbewerber nicht entgegen.
- (175) Zunächst zu den „etablierten“ Anbietern auf dem Erstausrüstungsmarkt, Vibracoustic, Firestone, CF Gomma und GART:
- (176) Das Unternehmen **Vibracoustic CV Airsprings GmbH** ist ein in Hamburg ansässiges Unternehmen. Vibracoustic gehört mehrheitlich zur Trelleborg Vibracoustic GmbH, die im Juli 2012 als paritätisches Gemeinschaftsunternehmen der in Weinheim ansässigen Freudenberg SE und der Trelleborg Holding AB, Schweden gegründet wurde. TBVC entwickelt und fertigt Schwingungssysteme für Anwendungsbereiche im Kraftfahrzeugbereich.
- (177) Freudenberg ist ein Unternehmen der Freudenberg & Co. Kommanditgesellschaft, Weinheim.⁶⁵ Trelleborg ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Trelleborg AB, Trelleborg/Schweden, die insbesondere in den Geschäftsbereichen Luftfahrt-, Automobil- und Schifffahrtsindustrie, Maschinenbau, Reifen und Windkraftanlagen tätig ist.⁶⁶

⁶⁵Die Freudenberg-Gruppe ist in den Bereichen Dichtungs- und Schwingungstechnik, Vliesstoffe, Haushaltsprodukte (u.a. Marke „Vileda“), Spezialschmierstoffe, Bausysteme, flexible Leiterplatten, Anlagen- und Werkzeugtechnik sowie IT-Dienstleistungen tätig.

⁶⁶Das gesamte Geschäftsfeld der Trelleborg ist unter <http://www.trelleborg.com/en/> einsehbar.

- (178) Im Jahr 2013 übernahm Vibracoustic die türkische HSS Otomotiv ve Lastik Sanayi A.S., Bursa/Türkei, und deren Tochtergesellschaft Blacktech Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.S., die im Bereich der Herstellung und des Vertriebs von Luftfedern tätig sind.⁶⁷
- (179) Insgesamt erzielte Vibracoustic im Jahr 2012 konsolidierte Umsatzerlöse in Höhe von rd. 9 Mrd. Euro weltweit, wovon 4 – 5 Mrd. auf die Europäische Union und 1 – 2 Mrd. Euro auf Deutschland entfielen. Das Unternehmen verfügt damit über keine unerhebliche Finanzkraft und ist in der Lage, auf mögliche preisaggressive Angebote entsprechend zu reagieren.
- (180) Vibracoustic verfügt über Produktionsstandorte in China, Ungarn und – durch die Übernahme von HSS im Jahr 2013 – über einen Produktionsstandort in Bursa / Türkei. Das Unternehmen verfügt nach eigenen Aussagen über ausreichend Produktionskapazitäten und könnte nach eigener Aussage nach einem Zusammenschluss der beteiligten Unternehmen die Produktion ausweiten.
- (181) Das Unternehmen **Firestone Industrial Products** produziert und vertreibt Luftfedern. Es gehört zu dem US-amerikanischen Unternehmen Firestone Tire & Rubber Company, das wiederum seit 1988 Teil des japanischen Bridgestone-Konzerns ist. Firestone Industrial Products verfügt über mehrere Produktionsstandorte in den USA und hat im Jahr 2004 einen Produktionsstandort in Polen mit einer Produktionskapazität von rd. 800 Tsd. Luftfedern / Jahr eröffnet, von dem aus die Belieferung des westeuropäischen Marktes mit Luftfedern erfolgt.
- (182) Zudem verfügt das Unternehmen über Produktionsstätten in Übersee, von denen aus Luftfedern nach Europa importiert und für den Weiterverkauf im Lager in den Niederlanden zwischengelagert werden. Das Unternehmen hat nach eigenen Angaben ausreichend Kapazitäten im Werk in Polen und kann bei Bedarf eine Erhöhung der europäischen Nachfrage durch bestehende Überkapazitäten der Werke in Übersee decken.
- (183) 2013 erzielte Firestone mit dem Verkauf von Luftfedern weltweit Umsätze in Höhe von rd. 300 Mio. US-Dollar, von denen [20 – 30] Mio. auf den EWR entfielen. Der Gesamtumsatz des Konzerns lag im letzten Jahr bei rd. 36 Mrd. US-Dollar und ist damit annähernd so groß wie der zusammengefasste Gesamtumsatz der Parteien nach dem Zusammen-

⁶⁷Dieser Fall wurde im Jahr 2013 vom Bundeskartellamt unter dem Aktenzeichen B9-46/13 geprüft und in der ersten Phase freigegeben.

schluss.⁶⁸ Firestone hat damit die Möglichkeit, auf mögliche preisaggressive Angebote entsprechend zu reagieren.

- (184) Der Luftfederhersteller **CF Gomma** gehört zu den kleineren Wettbewerbern der Zusammenschlussbeteiligten Unternehmen mit Sitz in Italien. Die Umsätze des Unternehmens resultieren im Wesentlichen aus der Belieferung des Nutzfahrzeugherstellers Iveco, der ebenfalls in Italien ansässig ist.
- (185) Bei dem italienischen Luftfederhersteller **GART** handelt es sich um ein relativ kleines Familienunternehmen, welches ebenfalls überwiegend in Italien tätig ist.
- (186) Neben den o.g., seit Jahren im Erstausrüstungsmarkt etablierten Luftfederherstellern sind etliche türkische Hersteller auf dem Markt für Luftfedern aktiv. Einige Hersteller wurden erst vor einigen Jahren gegründet, beliefern aber bereits jetzt den europäischen Achsenhersteller SAF Holland und sind damit auch auf dem Erstausrüster-Markt tätig.
- (187) Diese Neugründungen sind vor dem Hintergrund der Tatsache bedeutsam, dass der Zutritt zum Erstausrüstermarkt für Luftfedern neben dem Aufbau einer Produktionsstätte und dem erfolgreichen Einstieg in die Produktion die Erarbeitung einer guten Reputation hinsichtlich Qualität und Zuverlässigkeit voraussetzt.
- (188) Die Neugründungen sind im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass Continental im Jahr 1999 – zunächst mit einem Joint-Venture mit Akta , später in 100%iger Verantwortung – mit der Produktion von Luftfedern in der Türkei durch die Eröffnung einer Produktionsstätte in Bursa begonnen hat und in der Folgezeit ehemalige Continental-Mitarbeiter in der Türkei von neuen Anbietern abgeworben wurden, womit ein entsprechender Wissenstransfer einherging. Zu den Unternehmen im Einzelnen:
- (189) Zu den neugegründeten Unternehmen zählt **Pega**. Das Unternehmen wurde im Jahr 2008 gegründet und erzielte 2013 Umsatzerlöse in Höhe von [10 - 50] Mio. Euro, von denen {>50} % auf den europäischen Markt entfielen. Der überwiegende Teil dieser Umsätze entfällt auf den Aftermarkt. Pega beliefert seit kurzer Zeit den Achsenhersteller SAF.
- (190) Der türkische Luftfederhersteller **Alton** wurde zunächst im Jahr 2008 als Handelsfirma gegründet und ist erst im Jahr 2013 in die Produktion von Luftfedern eingestiegen. Alton

⁶⁸S. Zeitschrift „Automobil-Produktion“, 11th edition, 2014, S. 32. Bridgestone ist auf Platz 5 der TOP 100 Automotive Suppliers.

konzentriert sich auf die Belieferung von europäischen OEMs und erzielt keine Umsätze mit türkischen Nutzfahrzeugh Herstellern. Das Unternehmen Alton ist mit der Belieferung von SAF Holland ebenfalls im letzten Jahr in den Erstausrüstungsmarkt eingetreten.

- (191) Desweiteren ist der türkische Hersteller **Akta** auf dem Markt für Luftfedern aktiv. Das Unternehmen konnte in den letzten Jahren einen Entwicklungsauftrag bei einem europäischen Nutzfahrzeugh Hersteller gewinnen.
- (192) Darüber hinaus ist aus derzeitiger Sicht nicht ausgeschlossen, dass bislang nicht auf dem Erstausrüstungsmarkt tätige Unternehmen aus der Türkei wie z.B. Fabio in den Markt einsteigen werden. **Fabio** zählt ebenfalls zu den in den letzten Jahren neugegründeten Unternehmen, ist bisher allerdings nur auf dem IAM aktiv (s. nachfolgender Abschnitt b)). Fabio wurde im Jahr 2005 neu gegründet und ist bis heute rasch gewachsen.⁶⁹
- (193) Das türkische Unternehmen **Meklas** wurde 1986 in Bursa gegründet und bietet heute Luftfedern für alle Arten von schweren Nutzfahrzeugen wie Trailer, Zugmaschinen oder Busse an, aber auch für Schienenfahrzeuge, Caravans und für industrielle Anwendungen. Laut der eigenen Website produziert Meklas mit 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jährlich 1,5 Mio. Bälge für Luftfedern und verfügt über Distributionszentren in Europa und den USA.
- (194) Darüber hinaus gibt es einzelne weitere weniger bedeutende Hersteller in Polen und der Türkei.
- (195) Angesichts der Entwicklung auf dem Luftfedernmarkt in den letzten Jahren geht die Beschlussabteilung davon aus, dass die neu gegründeten Unternehmen weiter an Bedeutung gewinnen und zunehmend eine mögliche Ausweichalternative darstellen können. Zwar haben Alton und Pega ‚nur‘ einen Achsen- und Trailerhersteller als OE-Kunden gewinnen können, und sind damit in dem Luftfederbereich tätig, der das geringste technische Know-How erfordert. Gleichwohl ist dies der logische erste Schritt auf dem OE-Markt, dem weitere folgen können.
- (196) Die Beschlussabteilung hat im Rahmen der Marktermittlungen die Nutzfahrzeugh Hersteller u.a. danach befragt, wie sie die Chancen bewerten, dass in den nächsten Jahren in der

⁶⁹<http://www.fabio.com.tr>.

Türkei ansässige, vorwiegend auf dem Aftermarkt tätige Luftfederhersteller in den Erstausrüstungsmarkt einsteigen.

- (197) Die Einschätzung der Nutzfahrzeughersteller ist nicht einheitlich: Einige Nutzfahrzeughersteller haben angegeben, dass sie die Qualität der Luftfedern der auf dem Aftermarkt tätigen Unternehmen nicht zuverlässig einschätzen können; aufgrund dessen erfolgte keine Prognose über zukünftige Marktzutritte. Drei der befragten Nutzfahrzeughersteller haben angegeben, dass sie den Markteintritt dieser Unternehmen vom Aftermarkt in den Erstausrüstungsmarkt nicht sehen, da diese Unternehmen lediglich auf die Produktion für den Aftermarkt konzentriert seien. Eines dieser Unternehmen hat angegeben, dass die Qualität der von diesen Unternehmen hergestellten Luftfedern zu niedrig sei. Aus diesem Grund kämen diese Unternehmen nicht als mögliche Lieferanten in Frage.
- (198) Vier befragte Nutzfahrzeughersteller rechnen allerdings mit dem Markteintritt von auf dem Aftermarkt tätigen Unternehmen in den Erstausrüstungsmarkt. Einer dieser Nutzfahrzeughersteller gab an, dass die auf dem Aftermarkt tätigen türkischen Hersteller auf dem Erstausrüstungsmarkt zukünftig eine deutlich größere Rolle spielen werden.
- (199) Die türkischen Luftfederhersteller selbst schätzen ihre Chancen auf dem Erstausrüstungsmarkt als gut ein. Alle planen konkrete Schritte, wonach sie in den nächsten 2-3 Jahren Erstausrüster beliefern oder ihre Liefermenge ausbauen können.
- (200) Wettbewerbliche Bedenken im Hinblick auf den geplanten Zusammenschluss äußerten weder die etablierten größeren Luftfederhersteller noch die kleineren (potentiellen) Wettbewerber.

ff) Nachfrager wechseln den Anbieter trotz Wechselkosten

- (201) Die Ermittlungen des Bundeskartellamtes haben ergeben, dass die Nutzfahrzeughersteller nicht nur theoretisch, sondern auch faktisch den Lieferanten der Luftfedern wechseln. Deshalb geht die Beschlussabteilung davon aus, dass es den Zusammenschlussbeteiligten nicht möglich sein wird, höhere Preise am Markt durchzusetzen.
- (202) Die Beschlussabteilung hat die Nutzfahrzeughersteller danach befragt, ob, und wenn ja wann, diese während der Produktlebensdauer den Lieferanten gewechselt haben, zu welchem Lieferanten mit welchem Lieferanteil sie gewechselt sind und welche die Gründe dafür waren. Aus den Antworten ergibt sich, dass die Nutzfahrzeughersteller den Lieferan-

ten trotz notwendiger Vorlaufzeit und bestehender Wechselkosten den Luftfederhersteller sogar während des Produktlebenszyklus eines Fahrzeuges wechseln.

- (203) Insgesamt haben drei der Nutzfahrzeughersteller angegeben, im Laufe der letzten Jahre mindestens ein Mal den Lieferanten gewechselt zu haben. Insgesamt kam es zu sechs Lieferantenwechseln. Hierbei wechselten die Nutzfahrzeughersteller sowohl mit ihrem kompletten als auch nur mit einem Teil des Liefervolumens zu einem anderen Anbieter. Immer gaben die Nutzfahrzeughersteller als Grund für den Wechsel einen günstigeren Preis des neuen Lieferanten an; jedenfalls eine hinreichend hohe Preisdifferenz konnte einen Lieferantenwechsel begründen.
- (204) Auffallend war in diesem Zusammenhang, dass es keinen Lieferantenwechsel gab, der sich zwischen den Zusammenschlussbeteiligten vollzog. Die Nutzfahrzeughersteller wechselten meistens von Continental zu einem Drittanbieter und ein Mal von Veyance zu einem Drittanbieter.
- (205) Vier Nfz-Hersteller haben angegeben, derzeit - und damit unabhängig von dem geplanten Zusammenschluss - mit weiteren Luftfederherstellern Verhandlungen über die Aufnahme von Lieferbeziehungen zu führen. In keinem dieser Fälle handelt es sich um Veyance.

gg) Stellung der Nachfrager

- (206) Auf der Nachfrageseite des Marktes stehen unterschiedliche Gruppen von Abnehmern. Zu den sechs größten Nachfragern auf dem Markt gehören vier große Hersteller von Nutzfahrzeugen, Daimler, Volvo, Scania und MAN, aber auch zwei kleinere Hersteller von Achsen, BPW und SAF Holland. Weitere Nachfrager sind im Hinblick auf das Nachfragenvolumen oder auf die absolute Größe des Unternehmens erheblich. Der Markt ist auf der Nachfrageseite also nicht stark konzentriert. Auch nach dem Zusammenschluss ist Markt auf der Nachfrageseite nicht stärker als auf der Angebotsseite konzentriert. Eine hohe Marktkonzentration auf der Angebotsseite von Kfz-Zuliefermärkten kann nicht schon deshalb als unproblematisch angesehen werden, weil marktmächtige Kfz-Konzerne auf der Nachfrageseite stehen.⁷⁰ Dennoch ist zu berücksichtigen, dass auf der Nachfrageseite einige größere Unternehmen vorhanden sind, die strategisch einkaufen und daher in der Lage sind, den Handlungsspielraum der Anbieter in gewissem Umfang zu begrenzen.

⁷⁰Entscheidung des BKartA vom 22.12.2009, B9-84/09 - Webasto/Edscha, Gliederungspunkt 7.2.10, S. 62.

- (207) Auch die Art und Weise der Auftragsvergabe spricht dafür, dass die Nachfrager bestrebt sind, den Wettbewerb aufrechtzuerhalten. Zwar handelt es sich nicht um reine Ausschreibungsmärkte, da die Nachfrager typischerweise nur einzelne potentielle Anbieter zu einer Angebotsabgabe auffordern. Das Nachfrageverhalten erlaubt es allerdings den Nachfragern, die einzelnen Anbieter gegeneinander auszuspielen.
- (208) Die Nachfrager setzen ihr Einkaufsverhalten auch strategisch ein. Da jedenfalls die größeren Kunden sich von mehr als einem Lieferanten beliefern lassen, ist es leichter, zu einem Wettbewerber zu wechseln, wenn dies aus Sicht des Kunden sinnvoll sein sollte. Dass auch bei laufenden Projekten ein Wechsel möglich ist, zeigen konkrete Beispiele, bei denen der Lieferant der Luftfedern gewechselt wurde, ggf. nach einer Anpassungsentwicklung. Schließlich zeigt auch der Umstand, dass es gelegentlich während der - ohnehin typischerweise kurzen - Laufzeit eines Vertrages zu Nachverhandlungen über den Preis und zu Preisreduzierungen kommt, dass die Nachfrager über eine gewisse Verhandlungsmacht verfügen.
- (209) Die Nachfrager haben sich unterschiedlich zu den Auswirkungen des Zusammenschlusses geäußert. Vier der befragten Abnehmer haben sich kritisch zu dem Zusammenschluss geäußert, im Wesentlichen weil die Zahl der bedeutenden Anbieter von vier auf drei reduziert wird, wobei einer dieser vier Nachfrager auch auf die hohen Marktanteile nach dem Zusammenschluss abgestellt hat. Ein weiterer dieser vier Nachfrager hat auch die Leistungsfähigkeit der verbliebenen Wettbewerber Vibracoustic und Firestone in Zweifel gezogen. Zutreffend ist zwar, dass die Zahl der relevanten Wettbewerber durch den angemeldeten Zusammenschluss sich von vier auf drei verringert. Aus den dargelegten Gründen geht die Beschlussabteilung jedoch nicht davon aus, dass es durch den Zusammenschluss zu einer wesentlichen Behinderung des Wettbewerbs auf dem Markt kommt. Auch nach dem Zusammenschluss werden die Parteien hinreichendem Wettbewerb durch Firestone und Vibracoustic ausgesetzt sein, und auch von den kleineren und potentiellen Anbietern geht Wettbewerbsdruck aus.
- (210) Ein weiteres Unternehmen äußerte sich in dahingehend, dass keine wettbewerblichen Bedenken gegen den Zusammenschluss gesehen werden. Die weiteren befragten Unternehmen äußerten sich weder positiv noch negativ zu den Auswirkungen des Zusammenschlusses.

hh) Potentieller Wettbewerb/Marktzutrittsschranken/Schutzrechte

- (211) Die Beschlussabteilung geht davon aus, dass Marktzutrittsschranken zwar bestehen, dass diese aber überwindbar sind. Dies zeigt insbesondere der Zutritt der türkischen Unternehmen in den Markt. Die oben genannten Unternehmen bemühen sich mit unterschiedlichem Erfolg um einen Eintritt in den europäischen Markt. Dabei ist zu berücksichtigen, dass ein solcher Marktzutritt auch schrittweise erfolgen kann, z. B. indem zuerst nur der IAM beliefert wird oder zunächst Produktionsstätten europäischer Nfz- oder Achsenhersteller in der Türkei beliefert werden. Eine Belieferung des IAM ist leichter zu bewerkstelligen, weil hier keine Entwicklungsarbeiten vorgenommen werden müssen, sondern lediglich bestehende Modelle nachgebaut werden.
- (212) Dabei haben die Nachfrager, insbesondere die großen Nachfrager, die Möglichkeit, aufstrebende neue Anbieter zu fördern, indem ihnen zunächst kleinere Produktions- oder Entwicklungsaufträge zugewiesen werden. Einzelne Beispiele für ein solches Verhalten hat es in der Vergangenheit gegeben. Ein solches Verhalten bietet sich etwa für diejenigen Nachfrager an, die eine Abschwächung des Wettbewerbs als Folge einer Verringerung der Anbieterzahl befürchten.
- (213) Einem Markteintritt oder der Ausweitung der Marktposition stehen keine Patente oder sonstiges geistiges Eigentum entgegen. Die Ermittlungen der Beschlussabteilung haben keine Hinweise darauf erbracht, dass Patente oder andere Schutzrechte eine wirksame Barriere für einen Markteintritt oder eine Ausweitung der Angebotspalette bilden.

b) Markt für Nutzfahrzeugluftfedern, IAM

- (214) Die Marktanteile auf dem sachlich relevanten Markt für Nutzfahrzeugluftfedern für den Aftermarkt errechnen sich auf Basis der Umsätze der beteiligten Unternehmen und der Wettbewerber der beteiligten Unternehmen für das Jahr 2013.
- (215) In der Tabelle 2 sind die Marktanteile der Beteiligten und der Wettbewerber für den Markt für Luftfedern dargestellt.⁷¹ Auf eine separate Darstellung der Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten und der Wettbewerber mit und ohne Luftfedern für Sitze und Kabinen wird verzichtet, da sich insoweit keine Unterschiede ergeben. Das liegt darin begrün-

⁷¹Für die Angaben in der nachfolgenden Tabelle gilt Folgendes: Die Umsätze der Zusammenschlussbeteiligten und der Wettbewerber Vibracoustic, Firestone, CF Gomma, Alton, Pega, Fabio und GART wurden von den jeweiligen Unternehmen selbst so angegeben. Die Umsätze des Unternehmens Akta beruhen auf Schätzungen der Zusammenschlussbeteiligten und des Wettbewerbers Vibracoustic.

det, dass die Unternehmen nur in geringem Umfang Luftfedern für Sitze und Kabinen auf dem Aftermarkt anbieten.

(216) Auf Basis der erhobenen Daten errechnet sich für 2013 ein Marktvolumen von [in der Größenordnung von 100 Mio. Euro].

	Luftfedern für Nutzfahrzeuge
Continental	[20 – 30 %]
Veyance	[< 5 %]
<i>Zusammenschlussbeteiligte nach dem Zusammenschluss</i>	<i>[20 - 30 %]</i>
Vibracoustic	[10 - 20 %]
Firestone	[10 - 20 %]
Pega	[10 - 20 %]
CF Gomma	[<5 %]
Fabio	[<5 %]
Akta	[<5 %]
Alton	[< 5 %]
Gart	[< 5 %]
Andere	5 %

Tabelle 2: Marktanteile Markt für Luftfedern, IAM

(217) Es ist davon auszugehen, dass das tatsächliche Marktvolumen höher liegt. Eine vollständige Markterhebung bei weiteren, in der Türkei ansässigen Anbietern von Luftfedern auf dem Aftermarkt war jedoch nicht möglich. Aus diesem Grund geht die Beschlussabteilung von einem um 5 % höheren Marktvolumen aus, so dass sich die in der Tabelle ergebenden Marktanteile auf ein hypothetisches Marktvolumen von [in der Größenordnung von 100 Mio. Euro] beziehen. Die fehlende exakte Höhe des Marktvolumens ist unschädlich, da das Zusammenschlussvorhaben auf dem IAM aufgrund der Umsätze der Zusammenschlussbeteiligten und der wesentlichen Wettbewerber – deren Verhältnis zueinander bei Veränderungen des Marktvolumens gleich bleibt – keinen wettbewerblichen Bedenken begegnet.

(218) Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes ist vor dem Zusammenschluss Continental bei einer Betrachtung des räumlichen Marktes EWR mit einem Marktanteil von [20 – 30 %] größter Anbieter von Luftfedern. Nächstgrößere Wettbewerber sind die Luft-

federhersteller Vibracoustic und Firestone mit Marktanteilen, die knapp darunter liegen. Das zu erwerbende Unternehmen Veyance erreicht im Jahr 2013 einen Marktanteil von [$< 5\%$].

(219) Durch den Zusammenschluss kommt es zu einem Marktanteilszuwachs von [$< 5\%$], so dass sich ein gemeinsamer Marktanteil von [$20 - 30\%$] errechnet. Die Wettbewerber Vibracoustic und Firestone erzielen ebenfalls bedeutende Marktanteile. Die türkischen Hersteller spielen auf diesem Markt eine bedeutendere Rolle; so erzielt z.B. Pega einen Marktanteil von [$10 - 20\%$].

(220) Wie bereits oben geschildert, erfordert die Belieferung des Aftermarktes kein spezielles technologisches Know-how; sämtliche Luftfederhersteller sind in der Lage, die am Markt gängigen Ersatzteile nachzubauen.

(221) Das Zusammenschlussvorhaben begegnet angesichts der moderaten addierten Marktanteile, die die Marktbeherrschungsvermutung nicht erreichen, und des effektiven Wettbewerbs durch Unternehmen wie Vibracoustic, Firestone oder Pega keinen Bedenken, sodass auf eine weitere wettbewerbliche Würdigung dieses Marktes verzichtet wird.

c) Markt für Industrieschläuche

(222) Das Zusammenschlussvorhaben führt zu keinen wettbewerblichen Bedenken auf dem Markt für Industrieschläuche.

(223) Im Jahr 2012 entstand durch den Zusammenschluss von Eaton und SEL einer der Marktführer für Industrieschläuche. Das Marktvolumen (ohne Hydraulikschläuche) im EWR wurde von den damaligen Anmeldern für das Jahr 2011 auf [rund 1 Mrd. Euro] geschätzt.⁷² Die Zusammenschlussbeteiligten schätzen das Marktvolumen für Industrieschläuche im Jahr 2012 auf [rund 1,2 Mrd.]. Der Marktanteil von Continental liegt danach bei 5 bis 10 % und von Veyance unter 1 %. Veyance ist mit einem Umsatz von [< 20 Mio.] Euro ohnehin kein bedeutsamer Marktteilnehmer und gehört nicht zu den 10 größten Anbietern im EWR.

(224) Die Wettbewerbssituation im EWR wird mithin durch das Zusammenschlussvorhaben nicht wesentlich verändert. Markstarke Wettbewerber im EWR sind Eaton/SEL, Gates und

⁷²B3-44/12 - Eaton/SEL.

Semperit. Daneben gibt es noch eine Vielzahl weiterer Anbieter wie z.B. Parker Hannifin, Trelleborg, Manuli, Caterpillar, Alfagomma oder Superlas. Auch bei weltweiter Marktabgrenzung ergibt sich kein wesentlich anderes Bild. Die Zusammenschlussbeteiligten legen ein weltweites Marktvolumen von 3,4 Mrd. Euro zugrunde und schätzen den eigenen gemeinsamen Marktanteil auf 10 – 15 %.

d) Markt für Automobil-Schläuche und Schlauchleitungen, OE

(225) Die Beschlussabteilung hat zum einen, wie in der Anmeldung zugrundegelegt, jeweils einen weiten Markt für Schläuche für die Automobilindustrie und für Schlauchleitungen für die Automobilindustrie zugrundegelegt. Alternativ wurden aber auch engere Märkte für Schläuche und Schlauchleitungen jeweils für Kühlmittel und für Kraftstoffe der Prüfung zugrundegelegt. Bei keiner der denkbaren Marktabgrenzungen ergeben sich durchgreifende Bedenken gegen den Zusammenschluss.

aa) Markt für Schläuche für die Automobilindustrie

(226) Geht man von einem einheitlichen Markt für OE-Automobil-Schläuche aus, ergibt sich folgendes Bild:

(227) Ein großer Teil der insgesamt produzierten Schläuche wird nicht auf dem Markt angeboten, sondern unternehmensintern für die Herstellung von Schlauchleitungen verwendet wird. Zu den vertikal integrierten Herstellern gehören beispielsweise Continental, aber auch die Wettbewerber Hutchinson und Maflow.

(228) Das Marktvolumen wird von den Parteien, bezogen auf die auf dem Markt gehandelten Schläuche, für das Jahr 2012 auf [in der Größenordnung von 350 Mio. Euro] geschätzt. Hiervon entfallen [5 – 10 %] auf Continental und [5 – 10 %] auf Veyance; der addierte Marktanteil liegt bei [10 – 15 %]. Weitere Anbieter mit Anteilen zwischen 5 % und 10 % sind Veritas, Hutchinson, Maflow, Tokai und Nichirin. Rund die Hälfte des Marktvolumens entfällt auf „andere Anbieter“. Angesichts der zersplitterten Marktstruktur können bei der Abgrenzung eines weiten Marktes für alle Arten von Schläuchen für die Automobilindustrie wettbewerbliche Bedenken vor oder nach dem Zusammenschluss ausgeschlossen werden. Dies gilt auch dann, wenn die Marktanteile der Parteien für 2013 höher gewesen sein sollten.⁷³

⁷³Continental hat angegeben, dass der Umsatz mit Schläuchen 2013 deutlich höher als 2012 war.

bb) Markt für Schlauchleitungen für die Automobilindustrie

(229) Geht man von einem Markt für Schlauchleitungen für die Automobilindustrie aus, ist festzustellen, dass Veyance auf diesem Markt nicht tätig ist. Es kommt also nicht zu Marktanteilsadditionen. Neben Continental sind auch andere Unternehmen auf dem Markt aktiv. Auch sonstige Gründe, die zu einer wesentlichen Beschränkung wirksamen Wettbewerbs führen könnten, sind nicht ersichtlich.

cc) Markt für Kühlmittelschläuche

- (230) Grenzt man einen engeren Markt für Kühlmittelschläuche ab, ist auch hier darauf hinzuweisen, dass ein großer Teil der produzierten Schläuche nicht auf einem Markt gehandelt, sondern unternehmensintern für die Herstellung von Schlauchleitungen verwendet wird.
- (231) Offenbleiben kann, ob dieser Markt der Zusammenschlusskontrolle unterliegt. Nach den Schätzungen der Parteien werden mit Lieferungen von Klimaschläuchen in Deutschland insgesamt weniger als 15 Mio. Euro umgesetzt, von denen der größte Teil auf sog. „vener hoses“ und ein geringer Anteil auf sog. „barrier hoses“ entfällt. Die Beschlussabteilung hat das genaue Volumen des inländischen Segments des Marktes für Kühlmittelschläuche für die Automobilindustrie nicht ermittelt und geht daher im Rahmen der vorliegenden Prüfung zulasten der Parteien davon aus, dass der Markt für Kühlmittelschläuche und ebenso ein möglicher enger abzugrenzender Markt für „vener hoses“ für die Automobilindustrie ein inländisches Marktvolumen von mindestens 15 Mio. Euro aufweist. Für einen möglichen Markt für „barrier hoses“ kann dagegen mit Sicherheit davon ausgegangen werden, dass es sich um einen Bagatellmarkt handelt, der gemäß § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB nicht der Fusionskontrolle unterliegt.
- (232) Grenzt man einen Markt für „vener hoses“ ab, und unterstellt man weiter, dass dieser Markt der Fusionskontrolle unterliegt, kommt es nicht zu Marktanteilsadditionen, da zwar Continental, nicht aber Veyance hier tätig ist. Auch sonstige Gründe, die eine zusammenschlussbedingte erhebliche Beschränkung wesentlichen Wettbewerbs erwarten lassen könnten, sind nicht ersichtlich.
- (233) Grenzt man dagegen einen Markt für Kühlmittelschläuche ab, ohne zwischen „vener hoses“ und „barrier hoses“ zu unterscheiden, und handelt es sich bei diesem Markt entgegen der Ansicht der Parteien nicht um einen Bagatellmarkt, gilt Folgendes: Es kommt zwar zu erheblichen Marktanteilsadditionen, und nach dem Zusammenschluss wird das

fusionierte Unternehmen mit Abstand der Marktführer sein. Da jedoch im EWR Veyance ausschließlich „barrier hoses“ und Continental ausschließlich „vener hoses“ anbietet, kommt es faktisch nicht zu einer Einschränkung der Auswahlmöglichkeiten der Nachfrager, also der Anbieter von Klimaschlauchleitungen. Die Kühlmittelschläuche werden nicht direkt an die Kfz-Hersteller, sondern an die Hersteller von Schlauchleitungen geliefert. Auch wenn man davon ausgeht, dass Schlauchleitungen aus beiden Arten von Schläuchen trotz einiger Differenzen in den Produkteigenschaften austauschbar sind, gilt dies für die Anbieter von Schlauchleitungen nur eingeschränkt. Hat sich der Kfz-Hersteller beispielsweise für eine Schlauchleitung aus „vener hose“ entschieden, ist für den Hersteller der Schlauchleitung nicht möglich, diese durch eine „barrier hose“ zu ersetzen und umgekehrt. Auf dem vorgelagerten Markt für Kühlmittelschläuche führt der Zusammenschluss daher nicht zu einer Einschränkung der Wahlmöglichkeiten der Nachfrager. Zu berücksichtigen ist ferner, dass außer den Parteien noch weitere Anbieter von Schlauchleitungen vorhanden sind, auf die die Nachfrager zurückgreifen können.

dd) Markt für Schlauchleitungen für Kühlmittel

- (234) Grenzt man den (im Verhältnis zu dem Markt für Schläuche nachgelagerten) Markt für Schlauchleitungen weiter nach dem Verwendungszweck ein und definiert folglich einen gesonderten Markt für Schlauchleitungen für Kühlmittel, gilt Folgendes:
- (235) Auf diesem Markt kommt es nicht zu Marktanteilsadditionen, da nur Continental, nicht aber Veyance hier tätig ist. Dennoch wurden von einem Kfz-Hersteller und von einem Wettbewerber Bedenken in vertikaler Sicht geäußert. Veyance sei einer der wenigen unabhängigen (d. h. nicht vertikal integrierten) Hersteller von Schläuchen; die nicht vertikal integrierten Systemanbieter (also diejenigen Hersteller von Schlauchleitungen, die die benötigten Schläuche nicht selbst herstellen, sondern auf dem freien Markt hinzukaufen) könnten auf eine Belieferung durch Veyance angewiesen sein. Damit diese Bedenken fusionskontrollrechtlich relevant sind, müssen folgende Voraussetzungen gegeben sein:
- (1) nach dem Zusammenschluss hat das fusionierte Unternehmen einen Anreiz, die Wettbewerber von Continental auf dem nachgelagerten Markt für Schlauchleitungen nicht mehr (oder nicht mehr zu angemessenen Bedingungen) zu beliefern,
 - (2) diese Wettbewerber von Continental müssten folglich aus dem Markt ausscheiden, was
 - (3) zu einer wesentlichen Beschränkung auf dem Markt für Kühlmittelschlauchleitungen führen würde.

(236) Diese Voraussetzungen sind jedoch nicht erfüllt.

(237) Erstens ist nicht ersichtlich, dass das fusionierte Unternehmen nach dem Zusammenschluss einen Anreiz haben könnte, die Belieferung von Wettbewerbern von Continental bei Schlauchleitungen einzustellen oder zu begrenzen. Veyance stellt „barrier hoses“ her, die Continental nicht selbst verwenden könnte, da sie fast ausschließlich „veneer hoses“ verwendet; Veyance müsste also ihre Produktion von Kühlmittelschläuchen weitgehend einstellen, wenn eine Verdrängungsstrategie gefahren werden sollte. Aus den nachfolgenden Gründen wäre eine solche Strategie auch nicht erfolgversprechend.

(238) Zweitens ist nicht zu erwarten, dass nicht vertikal integrierte Hersteller von Schlauchleitungen, also die bisherigen Kunden von Veyance, aus dem Markt ausscheiden müssten, wenn Veyance die Belieferung einstellte. Außer den Parteien gibt es noch eine Reihe weiterer Unternehmen, die Klimaschläuche anbieten. Zu nennen sind insbesondere die beiden vertikal integrierten Hersteller von Schläuchen und Schlauchleitungen, Maflow und Hutchinson. Diese beliefern bereits jetzt andere nicht vertikal integrierte Anbieter mit Schläuchen, und es ist kein Grund für sie ersichtlich, dies in Zukunft nicht mehr zu tun. Die Parteien haben zudem weitere Anbieter aus dem EWR und aus Asien genannt, bei denen die Hersteller von Schlauchleitungen Schläuche beziehen können.

(239) Schließlich ist nicht anzunehmen, dass es zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf dem nachgelagerten Markt für Schlauchleitungen kommen würde, selbst wenn einzelne Anbieter in Folge einer Nichtbelieferung mit Schläuchen aus dem Markt ausscheiden müssten. Ein großer Teil der Anbieter von Schlauchleitungen ist in der Lage, die benötigten Schläuche selbst herzustellen und ist daher nicht auf eine Belieferung durch Veyance angewiesen.

ee) Markt für Kraftstoffschläuche

(240) Einen möglichen eigenen Markt für Kraftstoffschläuche hat die Beschlussabteilung nicht näher untersucht. Es kann jedoch auch ohne nähere Prüfung ausgeschlossen werden, dass der Zusammenschluss hier zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen kann. Zwar haben beide Parteien angegeben, auf einem Segment für Schläuche für „Treibstoff/Abgas“ Umsätze zu erzielen. Die von Veyance auf diesem Markt im EWR erzielten Umsatzerlöse waren jedoch so niedrig, dass hier nennenswerte Auswirkungen auf den Markt als Folge des Zusammenschlusses ausgeschlossen werden können.

ff) Markt für Schlauchleitungen für Kraftstoffe

- (241) Ähnliche Bedenken wurden für den Markt für Kraftstoffleitungen für Kraftstoffe geäußert. Ein Nfz-Hersteller hat angegeben, dass er bei der Entwicklung eines neuen Modells bislang fünf potentielle Lieferanten von Schlauchleitungen zur Verfügung gehabt habe, die seinen Anforderungen entsprachen. Hiervon seien drei Anbieter, darunter Continental, vertikal integriert, die anderen beiden seien auf die Belieferung von Schläuchen durch Veyance angewiesen. Andere, nicht integrierte Systemhersteller, die in der Lage seien, Veyance zu ersetzen, gebe es nicht. Dies liege daran, dass an die betreffenden Schläuche besondere Anforderungen an die Temperaturresistenz und den Flammenschutz gestellt werden, die die Hersteller „einfacher“ Schläuche nicht erfüllen.
- (242) Auch diese Bedenken führen jedoch nicht zu der Erwartung, dass durch den Zusammenschluss eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs droht. Zu berücksichtigen ist hier zum einen, dass auch nach den Aussagen dieses Nfz-Herstellers weiterhin drei mögliche Anbieter von Schlauchleitungen für Kraftstoffe übrig bleiben. Zudem kämen notfalls, so der Nfz-Hersteller, auch weitere Anbieter aus Übersee⁷⁴ in Betracht. Schließlich hat einer der beiden Anbieter, die auf eine Belieferung durch Veyance angewiesen sein sollen, angegeben, dass man als Folge des Zusammenschlusses überlege, ebenfalls in die Fertigung solcher Schläuche einzutreten. Weiter ist zu berücksichtigen, dass das erwähnte potentielle Problem nicht bei allen Nfz-Herstellern gleichermaßen auftritt. Andere Hersteller fragen Kraftstoffleitungen mit Rohren aus Stahl anstelle von Schläuchen nach. Entscheidet sich der Nachfrager für diese Lösung, besteht kein Bedarf nach hoch temperaturresistenten Schläuchen.

e) Markt für industrielle Antriebsriemen

- (243) Die Zusammenschlussbeteiligten verfügen nach eigenen Angaben über keine Umsatzzahlen für die einzelnen Produktmärkte für das Jahr 2013. Sie legten für den Markt für industrielle Antriebsriemen eine Schätzung der Marktanteile für das Jahr 2012 vor.
- (244) Die drei großen Anbieter Continental, Gates und Optibelt erfüllen nach Schätzungen der Anmelder mit ihren Marktanteilen bereits vor dem Vollzug des angemeldeten Zusammenschlussvorhabens rechnerisch die Oligopolvermutung. Im EWR gibt es mit Megadyne

⁷⁴S. o. Tz. (134).

weiterhin einen starken Außenwettbewerber, der ganz auf industrielle Antriebsriemen fokussiert ist⁷⁵ sowie weitere Anbieter z.B. wie Esbelt, Breco, Chiorino und Hutchinson.

(245) Da Veyance mit einem Umsatz von [< 10 Mio. Euro] im EWR einer eher kleiner Anbieter ist, ist aufgrund des Zusammenschlussvorhabens keine wesentliche Verschlechterung der Wettbewerbssituation zu erwarten. Gates gilt sowohl europaweit als auch weltweit als der größte Anbieter von industriellen Antriebsriemen. Daran wird auch das vorliegende Zusammenschlussvorhaben nichts ändern. Bei weltweiter Betrachtung ist festzustellen, dass Continental rund [< 50 %] seines Umsatzes im EWR erzielt, bezogen auf Gesamteuropa sogar rund [...]. Veyance erzielt seine Umsätze mit Antriebsriemen ganz überwiegend in Amerika, dort macht Continental aber nur [> 10 %] seines Umsatzes mit Antriebsriemen. Unter dem Gesichtspunkt geographischer Umsatzverteilung ist der Zusammenschluss daher eher komplementärer Natur.

f) Markt für Antriebsriemen für Automobile

(246) Nach den Angaben der Anmelder gibt es drei größere Anbieter von Antriebsriemen für Automobile auf dem relevanten EWR-weiten Erstausrüstermarkt (OE – Original Equipment-Markt). Neben Continental sind dies Gates und Dayco.

(247) Die **Gates** Corporation hat ihren Hauptsitz in Denver, USA. Sie bietet Produkte für die Automobilindustrie an, aber auch für die Bereiche Transportwesen, Baumaschinen & Agrartechnik und Maschinenbau.⁷⁶ Zu den Produkten für die Automobilindustrie gehören Kfz-Riemen, Kühler- und Kraftstoffprodukte, Spann- und Umlenkrollen und weitere Produkte. In Deutschland verfügt Gates über eine Tochtergesellschaft mit Sitz in Aachen, die Gates GmbH. Dort befindet sich das europäische Entwicklungszentrum mit Zuständigkeit für alle europäischen Automobilkunden.

(248) Auch bei **Dayco**⁷⁷ handelt es sich um ein US-amerikanisches Unternehmen mit einer Niederlassung in Deutschland. Es bietet Riemen und dazugehörige Produkte wie Riemenspanner oder Riemenscheiben an.

⁷⁵B3-107/14 - Astorg/Megadyne.

⁷⁶<http://ww2.gates.com/germany/>.

⁷⁷<http://www.dayco.com/dayco-products>.

- (249) Nach den Schätzungen der Anmeldung halten die drei Unternehmen Continental, Gates und Dayco jeweils Marktanteile in Höhe von [20 – 30 %]. Die addierten Marktanteile liegen bei [80 – 90%]. Die Beschlussabteilung hat zwar keine vollständige Marktermittlung durchgeführt; Befragungen von Wettbewerbern und Nachfragern bestätigen diese Einschätzung jedoch. Bei diesen Marktanteilen ist die Vermutung der Marktbeherrschung des § 18 Abs. 6 Nr. 1 GWB erfüllt.
- (250) Es ist jedoch nicht zu erwarten, dass der Zusammenschluss zu einer Verstärkung einer möglicherweise bestehenden kollektiven Marktbeherrschung oder zu einer sonstigen erheblichen Beschränkung wesentlichen Wettbewerbs führen wird.
- (251) Zum einen ist darauf hinzuweisen, dass auch von den kleineren Anbietern ein gewisser Wettbewerbsdruck ausgeht. In der Anmeldung wurden die Unternehmen Mitsuboshi, Bando und Hutchinson genannt. Ein weiterer befragter Abnehmer nannte das Unternehmen Optibelt als möglichen Lieferanten.
- (252) Vor allem ist jedoch zu konstatieren, dass sich durch den Zusammenschluss wegen der geringen Marktbedeutung von Veyance kaum etwas ändern wird. Die derzeit von Veyance auf dem EWR-weiten Markt erzielten Umsätze sind vernachlässigbar gering. Negative wettbewerbliche Auswirkungen des Zusammenschlusses sind daher nicht zu erwarten.
- (253) Wettbewerbliche Bedenken sind auch auf dem Ersatzmarkt für Antriebsriemen für Automobile zu erkennen. Zwar sind auf diesem Markt beide Parteien tätig. Die addierten Marktanteile der Parteien liegen jedoch deutlich unter der Schwelle der Marktbeherrschungsvermutung, und die Marktanteilsaddition ist gering.

g) Markt für Fördergurte

- (254) Continental ist nach eigenen Angaben zwar Marktführer in den Märkten für Stahlseil-, Textilfördergurte sowie Spezialfördergurte im EWR mit einem geschätzten Marktanteil von jeweils [20 bis 30%]. Aufgrund der sehr geringfügigen Umsätze von Veyance von insgesamt [1 - 5 Mio.] Euro in allen drei Märkten für schwere Fördergurte sind die wettbewerblichen Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens im EWR marginal. Eine vertiefte Auseinandersetzung mit den wettbewerblichen Auswirkungen erübrigt sich daher.
- (255) Bei einer weltweiten Marktabgrenzung werden die Zusammenschlussbeteiligten nach eigenen Angaben bei allen schweren Fördergurten mit einem gemeinsamen Marktanteil

von [10 - 20 %] zum größten Anbieter. Neben den Zusammenschlussbeteiligten gibt es weltweit jedoch eine Vielzahl von Anbietern von Fördergurten wie z.B. Fenner, Sempertrans (Semperit), Rema Tip Top, Zhejiang Double Arrow, Mercúrio Correias, Yokohama, Megadyne, Özer, Bridgestone, GBT, Cobra (Depreux), Nilos (Ziller Holding) Artego und Bando Rubber.

- (256) Der Markt für leichte Fördergurte bedarf keiner vertieften Untersuchung. Zum einen kommt es zu keinen Marktanteilsadditionen, weil Continental dort nicht tätig ist, zum anderen erzielt Veyance im EWR nur geringfügige Umsätze in Höhe von [...] Euro.

D. Gebühren

- (257) Die Freigabe eines Zusammenschlussvorhabens ist als Amtshandlung der Kartellbehörde nach § 40 GWB gemäß § 80 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB gebührenpflichtig. Die Kartellbehörde kann hierfür Gebühren bis zu 50.000 €, bei besonders großer wirtschaftlicher Bedeutung und außergewöhnlich hohem Verwaltungsaufwand bis zu 100.000 € erheben (§ 80 Abs. 2 Satz 2 Nr. 1 in Verbindung mit Satz 3 GWB). Die Anmeldung eines Zusammenschlusses nach § 39 Abs. 1 GWB ist gemäß § 80 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 GWB ebenfalls gebührenpflichtig. Auf die Gebühr für die Freigabe ist die Gebühr für die Anmeldung des Zusammenschlusses anzurechnen (§ 80 Abs. 1 Satz 4 GWB).
- (258) Die Höhe der Gebühr bestimmt sich gemäß § 80 Abs. 2 Satz 1 GWB nach dem personellen und sachlichen Aufwand der Kartellbehörde (Kostendeckungsprinzip) unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Bedeutung, die der Gegenstand der gebührenpflichtigen Handlung hat (Äquivalenzprinzip). Dabei kommt der wirtschaftlichen Bedeutung des Zusammenschlusses die relativ größere Bedeutung zu. Sie ergibt sich regelmäßig aus den von dem Zusammenschluss erwarteten wirtschaftlichen Vorteilen für die anmeldenden Unternehmen und den Auswirkungen auf den betroffenen Markt. Für die wirtschaftlichen Vorteile des Zusammenschlusses auf Seiten der Unternehmen sind wiederum indiziell deren Umsätze auf den relevanten Märkten und die Marktanteile von Bedeutung.⁷⁸ Dabei ist innerhalb des Gebührenrahmens dem durchschnittlichen Fall die Mittelgebühr als angemessene Gebühr zuzuordnen. Diese beträgt nach dem derzeit geltenden Gebührenrahmen 25.000 €. Von diesem Mittelwert sind, abhängig von der jeweiligen wirtschaftli-

⁷⁸ Vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 16.4.2008, VI-Kart 2/08 (V) m.w.N.

chen Bedeutung und dem Arbeitsaufwand, Zu- oder Abschläge vorzunehmen, deren Höhe im Ermessen der Kartellbehörde liegt.⁷⁹

- (259) Dem angemeldeten Zusammenschlussvorhaben misst die Beschlussabteilung eine durchschnittliche wirtschaftliche Bedeutung zu. Das Gesamtmarktvolumen für Luftfedern für schwere Nutzfahrzeuge ist relativ hoch, und der gemeinsame Marktanteil der Parteien und auch die zusammenschlussbedingte Marktanteilsaddition sind bedeutend. Die Auswirkungen auf die sonstigen untersuchten Märkte waren dagegen geringer. In der Gesamtschau ist zu erwarten, dass der Zusammenschluss durchschnittliche Wirkungen auf den Markt entfaltet.
- (260) Der sachliche und personelle Aufwand der Kartellbehörde lag etwas über dem Durchschnitt. Ein erhöhter Ermittlungsaufwand ergab sich vor allem daraus, dass etliche ausschließlich im Ausland ansässige Unternehmen – Wettbewerber wie Nachfrager der Beteiligten – befragt wurden. Damit einher ging vor allem ein erhöhter Aufwand für die Bereitstellung der Auskunftersuchen in deutscher und englischer Sprache. Die Beteiligten haben ein wirtschaftswissenschaftliches Gutachten vorgelegt und auch das Bundeskartellamt hat eine Bieteranalyse durchgeführt.
- (261) In Anbetracht aller für die Bemessung der Gebühr ausschlaggebenden Kriterien ist im vorliegenden Fall für die Freigabe eine Gebühr in Höhe von insgesamt [...] angemessen.
- (262) Die gesondert zu erhebende Gebühr für die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens wurde in Ausübung pflichtgemäßen Ermessens auf [...] festgesetzt.
- (263) Kostenschuldner ist nach § 80 Abs. 6 Satz 1 Nr. 1, 2 i.V.m § 80 Abs. 1 Nr. 1, 2, § 40 GWB die Beteiligte zu 1. Dabei wird die gesondert festzusetzende Gebühr von [...] für die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens angerechnet.
- (264) Die Gebühren von [...] sind mit Zustellung dieses Beschlusses fällig und binnen eines Monats nach Zustellung zu überweisen auf das Konto der

Bundeskasse Trier

IBAN: DE81 5900 0000 0059 0010 20

Deutsche Bundesbank, Filiale Saarbrücken

BIC: MARKDEF 1590

⁷⁹ Vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.2.2010, VI-Kart 11/09 (V) m.w.N.

- (265) Bitte geben Sie als Verwendungszweck unbedingt das Kassenzeichen **810600300400** und das Datum des Beschlusses an; ansonsten kann die Zahlung nicht bearbeitet werden.
- (266) Sollte bis zum Ablauf eines Monats nach dem Tag der Zustellung keine oder keine vollständige Zahlung erfolgen, so können für jeden angefangenen Monat der Säumnis Säumniszuschläge von eins vom Hundert des rückständigen Betrages erhoben werden (§ 80 Abs. 8 GWB, § 1 Abs. 2 KartKostVO i.V.m. § 18 Abs. 1 VwKostG). Bei Überweisungen aus dem Ausland fallen im Allgemeinen Bankspesen an. In diesen Fällen ist sicherzustellen, dass dem Konto des Bundeskartellamts die volle Gebühr gutgeschrieben wird.
- (267) Die als Auslagen neben den Gebühren festzusetzenden Kosten i.S.d. § 80 Abs. 1 Satz 3 GWB werden gesondert erhoben.

E. Rechtsmittelbelehrung

Gegen diesen Beschluss ist die Beschwerde zulässig. Sie ist schriftlich binnen einer mit Zustellung des Beschlusses beginnenden Frist von einem Monat beim Bundeskartellamt, Kaiser-Friedrich-Straße 16, 53113 Bonn, einzureichen. Es genügt jedoch, wenn sie innerhalb dieser Frist bei dem Beschwerdegericht, dem Oberlandesgericht Düsseldorf, eingeht.

Die Beschwerde ist durch einen beim Bundeskartellamt oder beim Beschwerdegericht einzureichenden Schriftsatz zu begründen. Die Frist für die Beschwerdebegründung beträgt zwei Monate. Sie beginnt mit der Zustellung der angefochtenen Verfügung und kann auf Antrag vom Vorsitzenden des Beschwerdegerichts verlängert werden. Die Beschwerdebegründung muss die Erklärung enthalten, inwieweit der Beschluss angefochten und seine Abänderung oder Aufhebung beantragt wird, und die – gegebenenfalls auch neuen – Tatsachen und Beweismittel angeben, auf die sich die Beschwerde stützt. Beschwerdeschrift und Beschwerdebegründung müssen durch einen Rechtsanwalt unterzeichnet sein.

Die Beschwerde hat keine aufschiebende Wirkung. Auf Antrag kann das Beschwerdegericht die aufschiebende Wirkung ganz oder teilweise anordnen.

[Unterschriften]

Gliederung

A. ZUSAMMENFASSUNG	3
B. Sachverhalt	5
I. Die beteiligten Unternehmen.....	5
1. Continental AG	5
2. Veyance Inc.	6
II. Das Vorhaben	7
III. Verfahrensverlauf.....	7
C. Rechtliche Würdigung.....	9
I. Formelle Untersagungs Voraussetzungen	9
1. Anwendbarkeit des GWB.....	9
2. Zusammenschlusstatbestand	9
3. Keine gemeinschaftsweite Bedeutung	9
4. Überschreiten der Umsatzschwellen des § 35 Abs. 1 GWB	9
II. Materielle Untersagungs Voraussetzungen	9
1. Sachlich relevante Märkte	10
a) Sachlich relevanter Markt für Nutzfahrzeug-Luftfedern für den Erstausrüstungsmarkt.....	11
aa) Marktgegebenheiten auf dem Markt für Nutzfahrzeug-Luftfedern	13
bb) Kein gemeinsamer Markt für die Produktion von Luftfedern für Nfz und PKW	15
cc) Ob der Markt für Nutzfahrzeugluftfedern auch Luftfedern für Sitze und Kabinen umfasst, kann offenbleiben	16
dd) Kein gemeinsamer Markt für Luftfedern und andere Federungssysteme.....	17
b) Markt für Nutzfahrzeugluftfedern, IAM	19
c) Sachlich relevanter Markt für Industrieschläuche.....	20
d) Sachlich relevanter Markt für Automobil-Schläuche und Schlauchleitungen, OE.....	20
e) Sachlich relevanter Markt für industrielle Antriebsriemen	22
f) Sachlich relevanter Markt für Antriebsriemen für Automobile	23
g) Sachlich relevanter Markt für Fördergurte.....	25

2.	Räumliche Marktabgrenzung.....	26
a)	Räumliche Abgrenzung des Marktes für Nutzfahrzeugluftfedern, OE	27
b)	Markt für Nutzfahrzeugluftfedern, IAM	30
c)	Markt für Industrieschläuche	30
d)	Markt für Automobil-Schläuche und Schlauchleitungen, OE	30
e)	Markt für Industrielle Antriebsriemen.....	31
f)	Markt für Antriebsriemen für Automobile.....	31
g)	Markt für Fördergurte.....	31
3.	Wettbewerbliche Würdigung.....	32
a)	Markt für Nutzfahrzeugluftfedern, OE.....	32
aa)	Marktanteilsbetrachtung	32
bb)	Veyance kommt nicht für alle Nutzfahrzeughersteller als Lieferant in Betracht.....	36
cc)	Continental und Veyance sind keine engsten Wettbewerber im Hinblick auf die Ausschreibungen.....	37
dd)	Continental und Veyance sind nicht die engsten Wettbewerber nach Bewertung durch die Nachfrage	40
ee)	Aktuelle und potentielle Wettbewerber begrenzen den Handlungsspielraum der zusammenschlussbeteiligten Unternehmen	42
ff)	Nachfrager wechseln den Anbieter trotz Wechselkosten.....	46
gg)	Stellung der Nachfrager.....	47
hh)	Potentieller Wettbewerb/Marktzutrittschranken/Schutzrechte.....	48
b)	Markt für Nutzfahrzeugluftfedern, IAM	49
c)	Markt für Industrieschläuche	51
d)	Markt für Automobil-Schläuche und Schlauchleitungen, OE	52
aa)	Markt für Schläuche für die Automobilindustrie.....	52
bb)	Markt für Schlauchleitungen für die Automobilindustrie	53
cc)	Markt für Kühlmittelschläuche.....	53
dd)	Markt für Schlauchleitungen für Kühlmittel.....	54
ee)	Markt für Kraftstoffschläuche.....	55
ff)	Markt für Schlauchleitungen für Kraftstoffe	56
e)	Markt für industrielle Antriebsriemen.....	56
f)	Markt für Antriebsriemen für Automobile.....	57
g)	Markt für Fördergurte.....	58
D.	Gebühren.....	59
E.	Rechtsmittelbelehrung.....	62