



**FUSIONS-KONTROLLVERFAHREN  
VERFÜGUNG GEM. § 40 ABS. 2 GWB**

- Öffentliche Version -

## Beschluss

In dem Verwaltungsverfahren

1. Cargotec Oyj  
Porkkalankatu 5  
00180 Helsinki  
Finnland  
– Beteiligte zu 1.–
2. MacGregor Norway AS  
Norwegen  
– Beteiligte zu 2.–
3. MacGregor Pte. Ltd.  
Singapur  
– Beteiligte zu 3.–
4. MacGregor Greece Ltd.  
Griechenland  
– Beteiligte zu 4.–
5. MacGregor Sweden AB  
Schweden  
– Beteiligte zu 5.–
6. MacGregor Germany GmbH & Co. KG  
Deutschland  
– Beteiligte zu 6.–
7. TTS Group ASA  
Folke Bernadottes vei 38  
Fyllingsdalen  
5845 Bergen  
Norwegen

– Beteiligte zu 7.–

8. Norlift AS  
Norwegen

– Beteiligte zu 8. –

9. Hydralift Marine AS  
Norwegen

– Beteiligte zu 9. –

10. TTS Offshore Solutions AS  
Norwegen

– Beteiligte zu 10. –

11. TTS Marine Shanghai Co. Ltd.  
China

– Beteiligte zu 11. –

12. TTS Cranes Norway AS  
Norwegen

– Beteiligte zu 12. –

13. TTS Singapore Pte. Ltd.  
Singapur

– Beteiligte zu 13. –

14. TTS Greece Ltd.  
Griechenland

– Beteiligte zu 14. –

15. TTS Poland Sp Z.o.o.  
Polen

– Beteiligte zu 15. –

16. TTS Marine AB  
Kämpegatan 3  
411 04 Göteborg  
Schweden

– Beteiligte zu 16. –

17. TTS Marine AS  
Barstolveien 26  
4606 Kristiansand  
Norwegen

– Beteiligte zu 17. –

18. TTS Neuenfelder Maschinenfabrik GmbH  
Neuenfelder Fährdeich 120  
21129 Hamburg  
Deutschland

– Beteiligte zu 18. –

19. TTS Bohai Machinery Co. Ltd.

– Beteiligte zu 19. –

Verfahrensbevollmächtigte Beteiligte 1. – 19.:  
Rechtsanwälte  
Hengeler Mueller  
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB  
Rechtsanwalt Dr. Bischke  
Rechtsanwalt Dr. Bieber  
Rechtsanwalt Dankerl  
Benrather Straße 18-20  
40213 Düsseldorf

20. Freudenberg Technische Ausrüstung GmbH  
Neuer Weg 62  
25489 Haselau

– Beigeladene –

Verfahrensbevollmächtigter:  
Kanzlei Kühn  
Rechtsanwalt Dr. Kidza  
Rödingsmarkt 20  
20459 Hamburg

wegen Prüfung eines Zusammenschlussvorhabens gemäß § 36 Abs. 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen<sup>1</sup> (GWB), hat die 5. Beschlussabteilung des Bundeskartellamtes am 5. November 2018 beschlossen:

- I. Das mit Schreiben vom 18. Mai 2018 angemeldete Vorhaben, wonach die Beteiligte zu 1. beabsichtigt, selbst bzw. über die Beteiligten zu 2. bis 6. von der Beteiligten zu 7. sämtliche Anteile an den Beteiligten zu 8. – 18. und 50% an der Beteiligten zu 19. sowie diverse Vermögenswerte zu erwerben, wird freigegeben.

---

<sup>1</sup> Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. Juni 2013 (BGBl. I S. 1750), zuletzt geändert durch Art. 2 Abs. 2 G zur Einführung eines Wettbewerbsregisters und zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen v. 18.7.2017 (BGBl. I S. 2739).

II. Die Gebühr für diese Entscheidung wird auf

€ ...

**(in Worten: ... Euro)**

festgesetzt und den Beteiligten zu 1. bis 19. als Gesamtschuldnern auferlegt.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Unter Anrechnung der gesondert festgesetzten Gebühr für die Anmeldung in diesem Verfahren.

## **Gründe**

### **A. Sachverhalt**

#### ***I. Das Vorhaben***

- (1) Die Beteiligte zu 1. beabsichtigt, von der Beteiligten zu 7. deren Geschäftsbereich „Marine Cargo Handling“ zu erwerben. Dieser Geschäftsbereich besteht aus allen Anteilen den Beteiligten zu 8. bis 18 sowie einem Anteil in Höhe von 50% an der Beteiligten zu 19. Im Einzelnen ist beabsichtigt, dass die Beteiligten zu 1. die Anteile an der Beteiligten zu 13., die Beteiligte zu 2. alle Anteile an den Beteiligten zu 8., 9., 10. 12. und 17. erwirbt, die Beteiligte zu 3. die Anteile an den Beteiligten zu 11. und 15. sowie 50% der Anteile an der Beteiligten zu 19., die Beteiligte zu 4. alle Anteile an der Beteiligten zu 14., die Beteiligte zu 5. sämtliche Anteile der Beteiligten zu 16. und die Beteiligte zu 6. alle Anteile an der Beteiligten zu 18. erwirbt. Damit verbunden ist auch der Erwerb bestimmter Vermögenswerte, wie z.B. Verträge, IT-Systeme, geistiges Eigentum und Immobilien der Beteiligten zu 7. – 19. durch die Beteiligten zu 1. – 6.

#### ***II. Beteiligte Unternehmen***

- (2) Die Beteiligte zu 1. (nachfolgend: „Cargotec Oyj“) ist ein finnisches, börsennotiertes Unternehmen und bildet die Konzernobergesellschaft einer Gruppe von Unternehmen, die insbesondere in den Geschäftsfeldern Warenumschlagstechnik und Umschlagsdienstleistungen tätig ist. Der Geschäftsbereich „Kalmar“ bietet Leistungen für Häfen, Terminals, Verteilerzentren und die Schwerindustrie an, während der Geschäftsbereich „Hiab“ Geräte und Dienstleistungen für den Ladungsumschlag auf der Straße zur Verfügung stellt. Im Unterschied zu Kalmar und Hiab umfasst der Geschäftsbereich „MacGregor“ Frachtumschlagslösungen für die maritime Wirtschaft und die Offshore-Industrie soweit sie auf schwimmendem Untergrund eingesetzt werden wie z.B. auf Schiffen und schwimmenden Plattformen. Dies beinhaltet u.a. Krane, Winden, Lukendeckel, Einstiegs- und Ladeöffnungen, Gangwaysysteme, Rampen, Hebevorrichtungen und Plattformen für Schiffe und z.B. Offshoreplattformen. Cargotec Oyj stellt die Produkte des Geschäftsbereichs „MacGregor“ nicht in eigenen Produktionsstätten selbst her, sondern entwirft und konstruiert die diversen Produkte und lässt sie dann von Dritten fertigen.
- (3) Bei den Beteiligten zu 2. bis 6. handelt es sich um regional zuständige Tochtergesellschaften von Cargotec Oyj, die die Zielgesellschaften übernehmen sollen. Der Gesamtumsatz der Cargotec Oyj betrug im Geschäftsjahr 2017 3 - 4 Mrd. €, davon entfielen

1 – 2 Mrd. € auf die Europäische Union und ca. 100 - 500 Mio. € auf Deutschland. Auf den für die Prüfung dieses Zusammenschlussvorhabens relevanten Geschäftsbereich „MacGregor“ entfielen davon weltweit 500 - 700 Mio. € Umsatz und davon unter 500 Mio. € auf die Europäische Union und unter 300 Mio. € auf Deutschland. Im Folgenden wird der Konzern der Cargotec Oyj einschließlich der Beteiligten zu 2. bis 6. gemeinsam als „MacGregor“ bezeichnet.

- (4) Die Beteiligte zu 7. ist eine norwegische, börsennotierte Aktiengesellschaft und die Konzernobergesellschaft der TTS Gruppe. Größter Anteilseigner ist Trym Skeie u.a. über Skeie Technology AS mit ca. 31,7% der Anteile.<sup>3</sup> Die TTS Gruppe bietet mit Gesellschaften in 13 Ländern vor allem Frachtumschlagslösungen für den Seeverkehr, die Offshore-Industrie und Lösungen für Werften an. Unter Frachtumschlagslösungen sind z.B. Krane, Lukendeckel, Rampen, Tore etc. zu verstehen. Hierzu gehören Ausrüstungskomponenten für den Frachtumschlag von RoRo-Schiffen, KFZ-Transportschiffen, Kreuzfahrtschiffen, Passagierfähren und Marineschiffen, wie z.B. Schiffskrane und Lukendeckel, aber auch Systeme für den Passagierzugang wie Rampen und Gangways. Ferner umfasst das zu veräußernde Geschäft Ausrüstungsteile für den Frachtumschlag von Container-, Massengut-, Mehrzweck- und Stückgutschiffen sowie Tankern. Darüber hinaus bietet die Beteiligte zu 7. auch Frachtumschlagseinrichtungen für Offshore-, Bohr-, Unterkünfte- und Spezialschiffe an. Für dieses gesamte Produktportfolio bietet sie auch Reparaturdienstleistungen, Instandhaltung und Wartung an. Diese Tätigkeiten stellen innerhalb der mit der Beteiligten zu 7. verbundenen Unternehmen den zu veräußernden Geschäftsbereich „Marine Cargo Handling“ dar, der organisatorisch auf die Beteiligten zu 8. bis 19. verteilt ist.<sup>4</sup> Das durch die Beteiligten zu 8. bis 19. gemeinsam gebildete Übernahmeziel wird im Folgenden als „TTS-Zielgeschäft“ bezeichnet.
- (5) Nicht von dem Zusammenschluss erfasst und daher nicht veräußert wird der in der Tochtergesellschaft Synchrolift AS zusammengefasste Geschäftsbereich „Werftlösungen“ („Shipyard Solutions“; das sind Schiffshebewerke, Hafenkrane, Docking-Systeme), der bei dem Veräußerer verbleibt.
- (6) Das TTS-Zielgeschäft erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz in Höhe von unter 500 Mio. € weltweit, wovon unter 100 Mio. € auf die Europäische Union und unter 50 Mio. € auf Deutschland entfielen.

---

<sup>3</sup> Vgl. Information Memorandum vom 21.3.2018 der TTS Group ASA, S. 23; abrufbar unter <http://www.ttsgroup.com/Global/Releases/IM%20TTS%20Group%20ASA%2021.3.2018.PDF>.

<sup>4</sup> Vgl. Vgl. Information Memorandum vom 21.3.2018 der TTS Group ASA, S. 25; abrufbar unter <http://www.ttsgroup.com/Global/Releases/IM%20TTS%20Group%20ASA%2021.3.2018.PDF>.

- (7) Die Beigeladene (nachfolgend: „Freudenberg“) ist seit 2004 vorrangig in Asien und Europa im Bereich „technischer Handel für die Industrie und Schifffahrt“ aktiv. Schwerpunkt der Tätigkeit ist die technische Ausrüstung von Schiffen, d.h. Beschaffung und Vertrieb von Ersatzteilen und Komponenten vor allem für alle Arten von Schiffskranen. Sie ist insoweit auch Nachfragerin nach Ersatzteilen und Komponenten der von den Zusammenschlussparteien gefertigten Schiffskrane. Gleichzeitig ist die Beigeladene auch Wettbewerberin der Zusammenschlussparteien auf dem Markt für Reparaturen, Wartung und Instandhaltung von Schiffskranen.

### ***III. Verfahrensgang***

#### **1. Anmeldung und Frist**

- (8) Die Anmeldung des unter Ziffer (1) geschilderten Vorhabens ist im Bundeskartellamt am 18. Mai 2018 eingegangen.
- (9) Mit Schreiben vom 13. Juni 2018 ist den Beteiligten gemäß § 40 Abs. 1 Satz 1 GWB mitgeteilt worden, dass die Beschlussabteilung in eine vertiefte Prüfung des Vorhabens eingetreten ist (Monatsbrief).
- (10) Mit Schreiben vom 20. August 2018 haben die Beteiligten zu 1. bis 19. durch ihre Verfahrensbevollmächtigten einer Fristverlängerung bis zum 30. Oktober 2018 und mit Schreiben vom 12. Oktober 2018 einer Fristverlängerung bis zum 13. November 2018 zugestimmt.
- (11) Die Frist für eine Untersagung endet nach § 40 Abs. 2 Satz 2 GWB daher am 13. November 2018.

#### **2. Beiladung**

- (12) Mit Schreiben vom 31. Mai 2018, eingegangen beim Bundeskartellamt am 01. Juni 2018, hat Freudenberg gemäß § 54 Abs. 2 Nr. 3 GWB die Beiladung zu dem Verfahren beantragt. Ihr Beiladungsantrag bezieht sich ausdrücklich ausschließlich auf den von ihr weltweit abgegrenzten Markt für After Sales-Services für Schiffskrane. Sie trägt vor, als unabhängige Dienstleisterin von After Sales-Services für Schiffskrane darauf angewiesen zu sein, von den Herstellern der Krane die benötigten Ersatzteile zu erhalten. Die Nachfrager nach After Sales-Services benötigten Ersatzteile desjenigen Herstellers, für den sich der Schiffseigner bei der Erstausrüstung des jeweiligen Schiffes entschieden habe. Sie selbst stelle keine Ersatzteile für Schiffskrane her. Freudenberg werde von MacGregor behindert, Ersatzteile für MacGregor-Schiffskrane zu beziehen, um den von ihr auf dem

Markt für After Sales-Services für Schiffskrane ausgehenden Wettbewerb zu beschränken. Bei einem Erwerb des TTS-Zielgeschäfts befürchte Freudenberg, auch von diesem künftig nicht mehr mit Ersatzteilen beliefert zu werden.

- (13) Den Verfahrensbevollmächtigten der Beteiligten zu 1. bis 19. wurde vorab elektronisch am 1. Juni 2018 eine um Geschäftsgeheimnisse bereinigte Fassung des Beiladungsantrages der Antragstellerin übermittelt und Gelegenheit zu Stellungnahme bis zum 7. Juni 2018 gegeben. Mit Schreiben vom 7. Juni 2018, eingegangen am gleichen Tag per Fax, haben die Verfahrensbevollmächtigten für die Cargotec Oyi eine Stellungnahme eingereicht. Cargotec Oyi trägt vor, dass MacGregor und das TTS-Zielgeschäft weder auf dem Markt für Produktion und Vertrieb von Schiffskranen noch auf dem Markt für After Sales-Services für Schiffskrane eine hervorgehobene Marktstellung innehätten. Es gebe eine größere Anzahl asiatischer und europäischer Wettbewerber, vor allem auch Liebherr, die als Bezugsalternativen in Betracht kämen. Freudenberg sei auch nicht am Erwerb von Ersatzteilen für von MacGregor konstruierte und vertriebene Schiffskrane gehindert. Denn auch MacGregor fertige Ersatzteile nicht selbst, sondern lasse diese – wie das TTS-Zielgeschäft auch - von Drittanbietern produzieren wie z.B. von [...]. Von diesen Produzenten könne auch Freudenberg die benötigten Ersatzteile beziehen.<sup>5</sup> Freudenberg werbe auf ihrer Internetseite auch damit, Krane der Marke MacGregor warten zu können. Die Nichtbelieferung von Freudenberg durch MacGregor sei im Übrigen sachlich durch einen inzwischen beendeten Zivilrechtsstreit gerechtfertigt.<sup>6</sup>
- (14) Mit elektronischer Nachricht vom 18.06.2018 haben die Verfahrensbevollmächtigten für die Beteiligte zu 7. dargelegt, dass keine weiteren Anmerkungen erfolgen. Freudenberg ist mit Beschluss vom 10. Juli 2018 beigeladen worden.
- (15) Mit Schreiben vom 13. Juni 2018 ist MacGregor, dem TTS-Zielgeschäft und Freudenberg gemäß § 40 Abs. 1 Satz 1 GWB mitgeteilt worden, dass die Beschlussabteilung in eine vertiefte Prüfung des Vorhabens eingetreten ist (Monatsbrief).
- (16) Freudenberg erhielt am 6. August 2018 im Rahmen einer ausführlichen Anhörung Gelegenheit, ihre Position und ihre wettbewerblichen Bedenken zu schildern. Sie trug im Wesentlichen vor, dass sie vor dem Zusammenschluss von MacGregor nicht mit Ersatzteilen für Krane beliefert werde und befürchte, dass sie nach einer Übernahme des TTS-Zielgeschäfts auch von diesem keine Kranersatzteile mehr erhalten werde.

---

<sup>5</sup> Vgl. Schreiben der Verfahrensbevollmächtigten von MacGregor und dem TTS-Zielgeschäft vom 7.6.2018, S. 5.

<sup>6</sup> [...]



### 3. Ermittlungen

- (17) Die Beschlussabteilung hat im Rahmen mehrerer Telefonate mit größeren Nachfragern zunächst ermittelt, wer die Nachfrager und Anbieter auf den relevanten Märkten sind und welche Wettbewerber und Kunden größere Bedeutung haben.
- (18) MacGregor und das TTS-Zielgeschäft wurden mehrfach insbesondere zu Kontaktdetails von Wettbewerbern und Kunden befragt sowie zu einschlägigen rechtlichen und technischen Vorschriften und Marktgegebenheiten. Darüber hinaus haben MacGregor und das TTS-Zielgeschäft ihre künftige Auftragslage und ihre Praxis zu der Belieferung von unabhängigen After Sales Dienstleistern geschildert.<sup>7</sup>
- (19) Auch Freudenberg wurde mehrfach von der Beschlussabteilung aufgefordert, Auskünfte zur sachlichen Marktabgrenzung vor allem bei After Sales-Services von Schiffskranen zu erteilen.<sup>8</sup>
- (20) Die Beschlussabteilung hat sich anlässlich eines Termins vor Ort am 17.7.2018 ein Bild von der Produktion von Schiffskranen bei einem der größten Wettbewerber der Zusammenschlussparteien, bei der zur Liebherr Gruppe gehörenden Liebherr MCCtec Rostock GmbH (nachfolgend: „Liebherr“), gemacht.<sup>9</sup> Dabei hat die Beschlussabteilung in einem ausführlichen Fachgespräch Positionen klären können. Zudem hat Liebherr Erklärungen zum Marktgeschehen und zur Einschätzung der Marktentwicklung gemacht. Ein Schwerpunkt des Fachgesprächs war die Überprüfung der Frage, wer Nachfrager nach den Produkten und Dienstleistungen der Produzenten von Schiffskranen einerseits und wer Nachfrager nach After Sales Serviceleistungen andererseits ist.
- (21) Mehrfach hat die Beschlussabteilung Wettbewerber und Nachfrager der Zusammenschlussbeteiligten sowohl auf den Herstellungs- als auch auf den After Sales Märkten zu Umsätzen, Marktverhältnissen, Beschaffungsverhalten, weiteren Wettbewerbern bzw. Nachfragern sowie ihrer Einschätzung zu dem geplanten Zusammenschluss schriftlich befragt. Insgesamt wurden 28 Wettbewerber und 26 Nachfrager mit Sitz im In- und Ausland schriftlich, telefonisch und elektronisch befragt. Darunter befanden sich mehrere Bau- und Reparaturwerften sowie größere Reedereien, technische Schiffsmänner, Hersteller von Schiffskranen und anderen Produkten sowie unabhängige Servicedienstleister. Die Zusammenschlussbeteiligten und die Beigeladene erhielten den gleichen Fragebogen wie

---

<sup>7</sup> Vgl. Email vom 7.6.2018, Schreiben vom 12.6.2018, 14.6.2018, 29.06.2018, 7.8.2018, 10.8.2018, 14.9.2018, 28.9.2018, 10.10.2018.

<sup>8</sup> vgl. Email vom 11.6.2018, Schreiben vom 22.06.2018, 17.8.2018, 27.9.2018, 10.10.2018.

<sup>9</sup> vgl. Protokoll über Telefonat vom 5.7.2018 und Ortstermin am 17.7.2018.

ihn die Wettbewerber erhalten hatten, um die Angaben in vergleichbarer Struktur zur Verfügung stellen zu können.

- (22) Die Beschlussabteilung diskutierte die Fragen, wer die Abnehmer der Produkte und Dienstleistungen der Zusammenschlussparteien sind, sowie die Funktionsweise der jeweiligen After-Sales Service Märkte telefonisch auch mit einem Vertreter des Verbands Deutscher Reeder (VDR).<sup>10</sup> Ferner erfolgte ein Gespräch mit einem Vertreter des Verbands Deutscher Schiffsausrüster e.V., um die Art der Geschäftstätigkeit der Schiffsausrüster auf den After Sales Märkten erfassen zu können.<sup>11</sup> Schließlich erläuterten Vertreter der Klassifizierungsgesellschaft DNV-GL aus Hamburg die Aufgaben der Klassifikationsgesellschaften und ihre Anforderungen an regelmäßige Überprüfungen der verschiedenen Schiffe und ihrer jeweiligen technischen Ausrüstung.<sup>12</sup>

#### **4. Rechtliches Gehör**

- (23) Am 6. August 2018 diskutierte die Beschlussabteilung im Rahmen eines ausführlichen Fachgesprächs mit Freudenberg deren Position und Einschätzung des Marktgeschehens.<sup>13</sup> Freudenberg erhielt auf ihren Antrag vom 26.07.2018 am 31.07.2018 Einsicht in den um Geschäftsgeheimnisse bereinigten bis zu diesem Zeitpunkt erfolgten Vortrag der Zusammenschlussbeteiligten.
- (24) Mit Schreiben vom 22.10.2018, zugestellt am gleichen Tag, erhielten die Verfahrensbevollmächtigten der Zusammenschlussparteien und Freudenberg eine ausführliche Darstellung der vorläufigen Ermittlungsergebnisse und Einschätzung des Zusammenschlussvorhabens durch die Beschlussabteilung. MacGregor, das TTS-Zielgeschäft und Freudenberg hatten Gelegenheit, bis zum 30.10.2018 hierzu Stellung zu nehmen. Die Zusammenschlussparteien stellten einige technische Punkte klar, nahmen inhaltlich jedoch nicht weiter Stellung. Freudenberg verzichtete auf eine Stellungnahme.
- (25) MacGregor und das TTS-Zielgeschäft beantragten mit elektronischer Nachricht vom 25.10.2018 Einsicht in das Protokoll über die Besprechung der Beschlussabteilung mit Freudenberg am 06.08.2018, die am 26.10.2018 gewährt wurde.<sup>14</sup>

---

<sup>10</sup> Vgl. Protokoll des Telefonats mit dem Verband Deutscher Reeder vom 19.07.2018.

<sup>11</sup> Vgl. Protokoll des Telefonats mit dem Verband Deutscher Schiffsausrüster e.V. vom 9.8.2018.

<sup>12</sup> Vgl. Protokoll des Telefonats mit Vertretern von DNV-GL vom 24.9.2018.

<sup>13</sup> Vgl. Protokoll der Anhörung der Beigeladenen vom 6.8.2018.

<sup>14</sup> Vgl. E-mail vom 26.08.2018.

- (26) Mit Fax vom 26.10.2018 beantragte Freudenberg Einsicht in das Protokoll über ein Gespräch zwischen der Beschlussabteilung und einem Vertreter des Verbands Deutscher Reeder (VDR) am 19.07.2018, die am 30.10.2018 gewährt wurde.<sup>15</sup>

## **B. Rechtliche Würdigung**

### ***I. Formelle Untersagungsvoraussetzungen***

#### **1. Anwendungsbereich des GWB**

- (27) Das Zusammenschlussvorhaben unterliegt der Fusionskontrolle nach den §§ 35 ff. GWB. Das Vorhaben hat Auswirkungen in Deutschland, da beide Unternehmen in Deutschland tätig sind und hier Umsätze erzielen (§ 185 Abs. 2 GWB). Die Umsatzerlöse der beteiligten Unternehmen lagen im vergangenen Geschäftsjahr weltweit über 500 Mio. €. Sie hatten zudem mehr als 25 Mio. € Umsatzerlöse im Inland. Das TTS-Zielgeschäft erzielte im vergangenen Geschäftsjahr zudem Inlandsumsätze in Höhe von mehr als 5 Mio. €.
- (28) Die Voraussetzungen für die Ausnahmen von der Anwendung des GWB nach § 35 Abs. 2 Satz 1 und Satz 2 GWB sind nicht erfüllt. Die Umsatzschwellen des Art. 1 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (FKVO) werden dagegen nicht überschritten. Auch die Voraussetzungen für die Ausnahme des § 35 Abs. 3 GWB ist daher nicht erfüllt, denn das TTS-Zielgeschäft hat im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr innerhalb der Europäischen Union weniger als 250 Mio. € und keine Umsätze von mehr als 25 Mio. € in wenigstens drei Mitgliedstaaten der EU erzielt.

#### **2. Zusammenschlusstatbestand**

- (29) Der beabsichtigte Erwerb des TTS-Zielgeschäfts, d.h. des Marine Cargo Handling Geschäftsbereichs, durch MacGregor stellt den Erwerb der unmittelbaren Kontrolle über den Teil eines oder mehrerer anderer Unternehmen i.S.d. § 37 Abs. 1 Nr. 2 GWB dar. Im Einzelnen ist beabsichtigt, dass die Beteiligten zu 1. die Anteile an der Beteiligten zu 13., die Beteiligte zu 2. alle Anteile an den Beteiligten zu 8., 9., 10., 12. und 17. erwirbt, die Beteiligte zu 3. die Anteile an den Beteiligten zu 11. und 15. sowie 50% der Anteile an der Beteiligten zu 19., die Beteiligte zu 4. alle Anteile an der Beteiligten zu 14., die Beteiligte zu 5. sämtliche Anteile der Beteiligten zu 16. und die Beteiligte zu 6. alle Anteile an der Beteiligten zu 18. erwirbt. Diese Vorgänge stellen jeweils Zusammenschlusstatbestände nach § 37 Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 lit. a) GWB dar. Mit der Übernahme verbunden ist auch der

---

<sup>15</sup> Vgl. Fax vom 30.10.2018.

Erwerb bestimmter Vermögenswerte, wie z.B. Verträge, IT-Systeme, geistiges Eigentum und Immobilien der Beteiligten zu 7. – 19. durch die Beteiligten zu 1. – 6. Dies erfüllt die Voraussetzungen des Zusammenschlusstatbestandes nach § 37 Abs. 1 Nr. 1 GWB.

## ***II. Materielle Untersagungs Voraussetzungen***

- (30) Das vorliegend zu prüfende Zusammenschlussvorhaben ist freizugeben, da es wirksamen Wettbewerb nicht erheblich behindert. Insbesondere ist nicht zu erwarten, dass der geplante Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt (§ 36 Abs. 1 Satz 1 GWB).
- (31) Ein Zusammenschluss ist nach § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB dann nicht zu untersagen, wenn die Untersagungs Voraussetzungen auf einem Markt vorliegen, auf dem seit fünf Jahren Waren oder gewerbliche Dienstleistungen angeboten werden und auf dem im letzten Kalenderjahr weniger als 15 Mio. Euro umgesetzt wurden. Für diese sog. „Bagatellmarktklausel“ ist nur das Marktvolumen in Deutschland heranzuziehen.<sup>16</sup> Dies gilt auch dann, wenn die räumlich relevanten Märkte größer als das Inland sind. Auch im vorliegend zu prüfenden Fall kommt es nur darauf an, ob der inländische Teil des Gesamtumsatzes des Marktes mindestens 15 Mio. Euro beträgt.<sup>17</sup>

### **1. Grundzüge der räumlichen und sachlichen Marktabgrenzung**

- (32) Die Definition des Marktes dient der Abgrenzung des sachlichen und räumlichen Gebiets, auf dem Unternehmen miteinander im Wettbewerb stehen. Hauptzweck der Marktdefinition ist die systematische Ermittlung der Wettbewerbskräfte, denen sich die beteiligten Unternehmen zu stellen haben.<sup>18</sup>
- (33) Zweck der sachlichen Marktabgrenzung ist es, den sachlichen Bereich abzugrenzen, auf dem Unternehmen miteinander im Wettbewerb stehen; d.h. es soll ermittelt werden, welche konkurrierenden Unternehmen tatsächlich in der Lage sind, dem Verhalten der an einem

---

<sup>16</sup> Vgl.: Bechtold/Bosch, Kartellgesetz, 8. Aufl., § 36 Rz. 50; Immenga/Mestmäcker, Wettbewerbsrecht, Band 2. GWB, 5. Aufl., § 36 Rz. 752; MüKo GWB Becker/Knebel/Christiansen § 36 Rn. 231.

<sup>17</sup> Vgl. MüKoGWB / Becker/Knebel/Christiansen § 36 Rn. 235.

<sup>18</sup> Vgl. Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, Abl. Nr. C372 vom 09.12.1997, Rn. 2.;

Zusammenschluss beteiligten Unternehmen Schranken zu setzen und sie daran zu hindern, sich einem wirksamen Wettbewerbsdruck zu entziehen.<sup>19</sup>

- (34) Sachlich relevante Märkte sind auf der Grundlage des Bedarfsmarktkonzeptes voneinander abzugrenzen, dessen entscheidendes Kriterium die funktionelle Austauschbarkeit der Produkte aus Sicht der Marktgegenseite ist. Zu einem sachlich relevanten Markt gehören demnach alle Waren, die sich nach ihren Eigenschaften, ihrem wirtschaftlichen Verwendungszweck und der Preislage so nahe stehen, dass der verständige Verbraucher sie für die Deckung eines bestimmten Bedarfs geeignet hält, sie in berechtigter Weise abwägend miteinander vergleicht und ohne weiteres als gegeneinander austauschbar ansieht.<sup>20</sup> Außerdem muss die Austauschbarkeit prinzipiell ohne weiteres – d.h. im Hinblick auf die sich hier stellenden Fragen vor allem ohne besondere sachliche Anpassungsleistungen der Abnehmer – gegeben sein.<sup>21</sup>
- (35) Das Bedarfsmarktkonzept darf nicht mechanisch angewendet werden, sondern muss helfen, die im konkreten Fall relevanten Wettbewerbskräfte zu ermitteln.<sup>22</sup> Für den hier vorliegenden Zusammenschluss, der zwei Anbieter verschiedener Komponenten des Schiffsbaus sowie Dienstleistungen im After Sales Bereich betrifft, ist also konkret zu prüfen, welche anderen Hersteller und Dienstleister tatsächlich in der Lage sind, den wettbewerblichen Verhaltensspielraum der Hersteller und Dienstleister hinreichend zu begrenzen.
- (36) Das Kriterium der räumlichen Abgrenzung des relevanten Marktes ist ein Hilfskriterium für die Feststellung, ob ein Anbieter oder Nachfrager einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen ohne Wettbewerber oder keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist oder im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern eine überragende Marktstellung hat.<sup>23</sup> Aufgabe der räumlichen Marktabgrenzung ist es, das relevante räumliche Gebiet zu

---

<sup>19</sup> Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, Tz. 2.

<sup>20</sup> 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, Urteil vom 24. Oktober 1995, "Backofenmarkt", WuW/E BGH 3026 (3028); Möschel, in: Immenga/Mestmäcker, GWB, 3. Auflage, § 19 Rn. 24.

<sup>21</sup> Vgl. Ruppelt in Langen/Bunte, 10. Auflage, § 19 Rn. 9-11.

<sup>22</sup> Vgl. Beschluss des OLG Düsseldorf vom 14.03.2007, Soda Club I, VI-Kart 5/06 (V), zitiert nach Juris, Juris Rd-Nr. 24.

<sup>23</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 05.02.2006, DB-Regio / üstra, KVR 5/05, zitiert nach Juris, juris-Rd-Nr. 29.

ermitteln, in dem der Wettbewerb im betroffenen sachlichen Markt im Hinblick auf den zu beurteilenden Zusammenschluss stattfindet.<sup>24</sup>

- (37) Der räumlich relevante Markt im Sinne der Fusionskontrolle des GWB ist nach ökonomischen Gesichtspunkten abzugrenzen. Er umfasst das Gebiet, in dem die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen ihre Produkte regelmäßig anbieten und diese auch nachgefragt werden, in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind, und das sich von benachbarten Gebieten durch spürbar unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen unterscheidet.<sup>25</sup>
- (38) Auch für die räumliche Marktabgrenzung gilt das Bedarfsmarktkonzept. Die Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes bestimmt sich demnach nach den aus der Sicht der Nachfrager gegebenen räumlichen Ausweichmöglichkeiten.<sup>26</sup> Hierbei sind die tatsächliche Anschauung der Abnehmer und das tatsächliche Abnehmerverhalten von Bedeutung.<sup>27</sup> Abzustellen ist deshalb nicht auf rein theoretische Ausweichmöglichkeiten, sondern auf die den Abnehmern tatsächlich zur Verfügung stehenden Angebotsalternativen. Für die räumliche Marktabgrenzung sind potenzielle Ausweichmöglichkeiten der Nachfrager nicht zu berücksichtigen, die – aus welchen Gründen auch immer – von den Nachfragern tatsächlich nicht wahrgenommen werden.<sup>28</sup> Eine pauschalierende Betrachtung ist nicht angemessen, sondern es müssen die Marktverhältnisse im konkreten betroffenen Gebiet geprüft werden.

## **2. Materielle Untersagungsvoraussetzungen auf den Märkten für Produktion, Vertrieb und After-Sales Services von technischer Ausstattung für Schiffe**

### **a) Neubau und Betrieb von Schiffen**

- (39) Von dem geplanten Zusammenschluss sind in erster Linie Märkte betroffen, die im Zusammenhang stehen mit dem Neubau und dem späteren Betrieb von Schiffen, auf denen

---

<sup>24</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 16.01.2008, KVR 26/07 Kreiskrankenhaus Bad Neustadt, zitiert nach juris, juris-Rd-Nr. 69.

<sup>25</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 16.01.2008, KVR 26/07, Kreiskrankenhaus Bad Neustadt, zitiert nach juris, juris-Rd-Nr. 69.

<sup>26</sup> Vgl. Langen/Bunte-Ruppelt, Kommentar zum deutschen und europäischen Kartellrecht, 9. Auflage 2001, § 19 Rdnr. 25.

<sup>27</sup> Vgl. B10 – 124/01 – Trienekens/AWISTA, Beschluss vom 17.06.2002; Rz. 33, abrufbar unter [http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion03/B10\\_124\\_01.pdf](http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion03/B10_124_01.pdf).

<sup>28</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 16.01.2008, KVR 26/07, Kreiskrankenhaus Bad Neustadt, zitiert nach juris, juris-Rd-Nr. 65.

die jeweiligen Produkte verbaut werden. Im Wesentlichen handelt es sich bei diesen Produkten um Schiffskrane, Winden und Lukendeckel, zum Teil auch um die technische Ausrüstung von Kreuzfahrtschiffen und sog. RoRo-Schiffen<sup>29</sup>. Der Neubau von Schiffen weist einige Besonderheiten auf, die nicht nur von der Art des zu bauenden Schiffes abhängen.

- (40) Der künftige Schiffseigner – nachfolgend vereinfacht als Reeder bezeichnet – entscheidet zunächst, welche Art von Schiff er bestellen möchte, d.h. z.B. ob es sich um ein Passagier- oder Frachtschiff handelt, ob das Schiff Container oder Stückgut oder Massenware transportieren soll etc. Dies hängt u.a. auch davon ab, ob der Reeder das Schiff im Hinblick auf einen bereits geschlossenen Chartervertrag oder Verwendungszweck in Auftrag gibt. Hat der Reeder bereits einen mehrjährigen Chartervertrag oder Auftrag für das zu bauende Schiff – wie z.B. bei einem Kreuzfahrtschiff - so kann er das Schiff allein im Hinblick auf diesen Verwendungszweck hin konstruieren und bauen lassen. Muss der Reeder damit rechnen, dass das Schiff gegebenenfalls für mehrere – zum Bauzeitpunkt nicht absehbare – Aufträge, Funktionen und Fahrtgebiete flexibel eingesetzt werden soll, wie z.B. ein Mehrzweckschiff oder ein Feederschiff, so muss auch die Ausstattung dieser Flexibilität Rechnung tragen und ggf. verschiedene Ausstattungsmerkmale haben. Der künftige Schiffseigner lässt zunächst eine Konfiguration mit Serienausstattung für das von ihm gewünschte Schiff erstellen.
- (41) Der Reeder holt in der Regel von mehreren geeigneten Werften Angebote ein. Für welche Werften ein Angebot in Frage kommt, hängt davon ab, ob die Werft den erforderlichen Schiffstypus herstellen kann und ob sie über freie Kapazitäten verfügt, die eine Auslieferung zum gewünschten Zeitpunkt ermöglichen. Viele Werften haben sich mehr oder weniger auf den Bau bestimmter Schiffstypen spezialisiert. So werden beispielsweise Kreuzfahrtschiffe und Yachten fast ausschließlich in darauf spezialisierten Werften in Europa gebaut. Für Marineschiffe und Behördenschiffe gibt es Werften weltweit. Schiffe, die häufiger und standardisierter nachgefragt werden, wie z.B. Containerschiffe, RoRo-Schiffe oder

---

<sup>29</sup> Als „RoRo-Schiffe“, d.h. Roll on – Roll off – Schiffe, werden Frachtschiffe bezeichnet, deren Ladung auf das Schiff gefahren wird. Dabei kann es sich um PKW und LKW oder Züge handeln, die selbst an Bord fahren, oder um standardisierte Ladeeinheiten und Wechselbrücken, die durch Zugmaschinen an Bord verstaut werden. Zu den RoRo-Schiffen zählen z.B. reine Autotransporter. RoRo-Schiffe werden mitunter mit anderen Schiffstypen kombiniert, wie z.B. RoCon (Kombination mit Containern), oder RoPax, (Kombination mit einem Passagierschiff, d.h. letztlich handelt es sich um Fähren).

Schwerlastschiffe, werden dagegen in Europa aus Kostengründen nicht mehr gebaut, sondern preisgünstiger auf asiatischen Werften in Korea, Japan und China.<sup>30</sup>

- (42) Der Vertrag zwischen Reeder und Werft über den Neubau des gewünschten Schiffes beinhaltet u.a. die Klassifizierung des Schiffes sowie die sog. „Makers‘ List“ bzw. „Suppliers‘ List“. Für Finanzierung und Versicherung des Schiffes verlangen die entsprechenden Institutionen von dem Reeder den Nachweis, dass das zu bauende Schiff den internationalen Regeln und Anforderungen an Sicherheit und Ausrüstung entspricht.<sup>31</sup> Die IMO – International Maritime Organisation -, eine Unterorganisation der Vereinten Nationen, hat hierzu u.a. die Konvention SOLAS – International Convention for the Safety of Life at Sea – verabschiedet, die die Rolle der sog. Klassifikationsgesellschaften festlegt. Klassifikationsgesellschaften erstellen auf der Grundlage internationaler Regelwerke technische Richtlinien zum Entwurf und zur Konstruktion von Schiffen und geben diese als Bauvorschriften heraus. Sie überwachen und dokumentieren die Übereinstimmung z.B. von Schiffsrumpf, Antrieb, Steuerung und sonstigen wichtigen Schiffskomponenten mit dem Regelwerk der Klassifikationsgesellschaft, indem sie die sog. „Klasse“ erteilen. Ferner dokumentieren sie die Einhaltung internationaler und nationaler Vorschriften, indem sie die entsprechenden internationalen flaggenstaatlichen Zertifikate ausstellen, soweit sie dazu autorisiert sind<sup>32</sup>. Klassifikationsgesellschaften zertifizieren auch Offshore-Konstruktionen. Die Klasse ist Bestandteil des Vertrages zwischen Reeder und Werft und Basis sowohl von Schiffs- und Ladungsversicherung als auch beim Handel mit den Schiffen selbst. Die Klassifikationsgesellschaften sind bereits zum Zeitpunkt des Designs, während des Baus und bei den Probefahrten in den Prozess eingebunden. Die Klasse ist im Allgemeinen die Voraussetzung dafür, dass der Reeder eine Versicherungspolice für sein Schiff erhält.
- (43) Ist das Schiff in Betrieb, so muss der Reeder das Schiff nach einem klar definierten Plan von Spezialprüfungen („special survey“ oder auch „class renewal“), Zwischenprüfungen, jährlichen Prüfungen und weiteren Untersuchungen regelmäßig von den Mitarbeitern der Klassifikationsgesellschaften inspizieren lassen, um die Klasse zu behalten. Die umfassende, meist auf einem Trockendock stattfindende Klasseerneuerung findet alle fünf

---

<sup>30</sup> Vgl. Telefonat mit Liebherr MCCtec vom 5.7.2018.

<sup>31</sup> Vgl. hierzu sowie den beiden folgenden Abschnitten: Telefonat mit DNV-GL vom 24.9.2018.

<sup>32</sup> In ihrer Rolle als „Recognised Organisation“ gemäß SOLAS, soweit ihnen diese Position übertragen wurde. Vgl. Telefonat mit DNV-GL Vertretern am 24.9.2018. vgl. auch: IACS, International Association of Classification Societies: Classification societies – what, why and how?, Punkt E2 Recognised Organisations.



Jahre statt.<sup>33</sup> Zwar ist die Klassifizierung eines Schiffes grundsätzlich freiwillig, jedoch werden nicht klassifizierte Schiffe in der internationalen Handelsschifffahrt in den Hoheitsgewässern und Häfen vieler Staaten, so z.B. in Europa, nicht akzeptiert.<sup>34</sup>

- (44) Klassevorschriften erfassen den Schiffsrumpf mit seiner Struktur sowie die maschinenbaulichen und elektrotechnischen Einrichtungen.<sup>35</sup> Im Falle von Schiffskranen deckt die Klasse nur das im Deck integrierte Fundament der Krane mit ab. Die Kranaufbauten selbst unterliegen Vorschriften der ILO – International Labour Organisation - und werden von den Klassifikationsgesellschaften in sog. „Lifting Appliance“-Vorschriften erfasst. Die Krane und deren Aufbau werden nach den Lifting Appliance Vorschriften geprüft und abgenommen, sowohl bei dem Hersteller als auch an Bord vor der Erstinbetriebnahme. Ersatzteile, die vor ihrem Ersatz zertifiziert worden sind, müssen auch im Falle ihres Austauschs zertifiziert sein.<sup>36</sup> Auch Schiffskrane werden danach jährlich und alle fünf Jahre ausführlicher inspiziert und einem Beladungstest unterzogen. Klasserelevant sind dagegen zum Beispiel Lukendeckel, Ankerwinden, Außentore und Rampen. Sind diese Schiffskomponenten defekt oder beschädigt, so kann die Klasse suspendiert oder zeitlich eingeschränkt werden. Nach einer Reparatur müssen diese Schiffskomponenten auch erneut von den Klassifikationsgesellschaften überprüft und abgenommen werden. Keine Vorschriften seitens der Klassifikationsgesellschaften gibt es hinsichtlich der Wartung; die Klassifizierungsgesellschaft nimmt nur das Produkt zum Zeitpunkt der Untersuchung ab. Die Wartung und Instandhaltung liegt in der Verantwortung der Reeder und muss nach Vorgabe der Hersteller bzw. nach Regeln der Technik erfolgen.
- (45) Bei Neubau eines Schiffes stellen die Bauwerft und der künftige Reeder für zentrale Komponenten in der Regel die sog. „Makers List“ zusammen. Diese weist für bestimmte Komponenten – z.B. auch für den oder die Schiffskrane – mehrere potenzielle Hersteller

---

<sup>33</sup> Vgl. <http://www.iacs.org.uk/media/3785/iacs-class-what-why-how.pdf>, Punkt B3 Classification surveys, Appendix 1, Punkt 3: Assignment, Maintenance, Suspension and Withdrawal of class; Punkt 4: Surveys – An overview of requirements and certification.

<sup>34</sup> Soweit sie dazu autorisiert wurden, führen die Klassifikationsgesellschaften darüber hinaus auch die vorgeschriebenen Audits im Namen der Flaggenstaaten durch.

<sup>35</sup> Klassifizierungsregeln erstrecken sich in der Regel jedoch nicht auf das Design, den Produktionsprozess, die Auswahl und Stärke der Ausstattung (z.B. nicht auf Verholwinden), Ersatzteile etc.

<sup>36</sup> Auch unabhängige Anbieter von Ersatzteilen können die Zertifizierung für ihre Ersatzteile nachfragen. Jedenfalls für den Bereich der Krane ist diese Zertifizierung wohl bisher stets unproblematisch erfolgt. Ersatzteile, die vom vorgegebenen Design abwichen würden, mit einem entsprechenden Hinweis bzw. einer Notiz für den ordnungsgemäßen Einbau versehen. Vgl. Telefonat mit Vertretern des DNV-GL vom 24.9.2018.

aus, die aus Sicht von Reeder und Bauwerft als Lieferant in Frage kommen.<sup>37</sup> Wer als potenzieller Hersteller in Frage kommt, hängt u.a. auch von finanziellen Förderprogrammen für Werften bzw. Reeder ab. Zur besseren Auslastung der Werften enthalten Verträge zum Bau eines Schiffes typischerweise z.B. Vorschriften über die Einbindung lokaler bzw. regionaler Anbieter, d.h. eine lokale Quote bis teilweise 90%, da damit finanzielle Förderprogramme den Schiffsbau kostengünstig gestalten sollen.

- (46) Liegt eine Makers' List vor, so tritt die Bauwerft in Preis- und Konditionenverhandlungen mit den Herstellern des jeweiligen Produkts. Verhandlungen über Preise und Konditionen, z.B. für die technische Schiffsausrüstung, sowie der letztendliche Vertragsschluss finden damit nicht zwischen Reeder und Lieferant, sondern zwischen Werft und Lieferant statt. Auch in einem späteren Garantiefall wendet sich der Reeder an die Bauwerft, die die wesentlichen Kontakte (und Verträge) zu dem Lieferanten hält. Schließlich schlägt die Bauwerft den von ihr aus der Liste ausgewählten Hersteller dem Reeder vor. Die Bauwerft hat einen Anreiz, den jeweils kostengünstigsten Anbieter auszuwählen, da sie so ihre Marge erhöhen kann. Weicht der Reeder von dem Vorschlag der Werft ab, so berechnet die Werft hierfür in der Regel einen – zum Teil nicht geringen - Aufschlag, der den Schiffsbau verteuert. Dies kommt selten vor.<sup>38</sup>
- (47) Üblicherweise versuchen die Lieferanten von Schiffsausrüstung, Kontakt mit den Reedern direkt aufzunehmen. Ihr Ziel ist es nicht nur, auf die Makers' List gesetzt zu werden, sondern auch die Wahl zugunsten ihrer Produkte zu beeinflussen. So werden manchmal z.B. Angebote über After Sales-Services schon vor dem Bau des Schiffes zwischen dem Komponentenhersteller und dem Reeder verhandelt. Nach übereinstimmender Auskunft der Marktteilnehmer kommt es jedoch nur in seltenen Ausnahmefällen vor, dass ein Reeder die Werft tatsächlich anweist, einen anderen Zulieferer als den von der Werft vorgeschlagenen einzusetzen. Da es derzeit auf nahezu allen Schiffsmärkten Überkapazitäten gibt, haben die Reeder und Finanzierungsinstitute seltener einen Anreiz, den Neubau eines Standardschiffs durch die Hinzunahme selbst ausgewählter Komponenten, wie z.B. den Schiffskran oder den Lukendeckel eines von dem Vorschlag der Werft abweichenden Herstellers, zu verteuern. Der Reeder müsste darüber hinaus dann auch einen Teil des Risikos übernehmen und entsprechend höhere Versicherungen in Kauf nehmen.

---

<sup>37</sup> Der Umfang der Makers List kann – je nach Werft und Land – unterschiedlich sein. Vgl. Telefonat mit dem Verband Deutscher Reeder vom 19.07.2018.

<sup>38</sup> Vgl. Telefonat mit Liebherr MCCtec vom 5.7.2018.

- (48) Nach Bau und Probefahrten des Schiffes wird es an den Reeder ausgeliefert. Je nach vorgesehener Nutzung betreibt der Schiffseigner das Schiff dann selbst oder beauftragt technische und kommerzielle Manager mit dem Betrieb des jeweiligen Schiffes. Der jeweilige (technische) Betreiber des Schiffes wird damit zum Nachfrager nach After Sales-Services, d.h. nach Wartung und Reparatur für das gesamte Schiff sowie in der Regel dann auch nach regelmäßigen Inspektionen der Klassifikationsgesellschaften. Dies umfasst After Sales-Services für einzelne Teile der Schiffsausrüstung wie z.B. Krane, Lukendeckel, Winden, Rampen, Außentore etc. In Garantiefällen werden die entsprechenden Leistungen fast ausschließlich bei den ursprünglichen Lieferanten nachgefragt. Für alle anderen Defekte, Wartungen und Reparaturen kommen grundsätzlich neben den ursprünglichen Originalherstellern auch unabhängige Dienstleister, die selbst keine Krane herstellen, als Anbieter in Frage.

## **b) *Produktion und Vertrieb von Schiffskranen***

### **(1) Sachliche und räumliche Marktabgrenzung**

- (49) Das Zusammenschlussvorhaben betrifft in sachlicher Hinsicht den Markt für die Herstellung und den Vertrieb von Schiffskranen. Ob dieser Markt noch weiter zu unterteilen ist in eigenständige Märkte für Schiffskrane für Handelsschiffe und Offshorekrane, kann dahinstehen.
- (50) Schiffskrane stellen einen von anderen Kranen abzugrenzenden eigenständigen sachlichen Markt dar. Schiffskrane sind fest auf dem Deck eines Schiffes montiert und dienen dazu, Waren und Güter von Land an Bord und von Bord an Land zu hieven bzw. an Bord zu bewegen. Anders als Land- und Hafenkranen sind sie nicht ortsfest gebunden, sondern verändern ihren Einsatzort mit dem jeweiligen Schiff. Schiffskrane unterliegen auch anderen Regelwerken als Hafen- und sonstige Landkrane im Hinblick auf Konstruktion, Genehmigungen, Bau und Abnahme.
- (51) Krane für Handelsschiffe sind unterschiedlich spezialisiert mit Greifern, Rollen, Haken etc., um entweder nur bestimmte Waren oder mehrere Warentypen zu bewegen. Sie unterscheiden sich aber in erster Linie auch nach der zulässigen Traglast, der sog. „safe working load (SWL)“. Die meisten Hersteller unterscheiden nach Verwendungszweck Bulkerkrane, d.h. Krane für Massengutfrachter (auch Schüttgutfrachter), die eine SWL von bis zu 30 Tonnen erreichen,<sup>39</sup> Containerkrane mit einer SWL von bis zu 45 Tonnen

---

<sup>39</sup> In Telefonaten mit anderen Marktteilnehmern wurde für Krane für Bulker auch eine Last von bis zu 40 Tonnen angegeben.

Traglast<sup>40</sup>, Krane für Mehrzweckschiffe mit einer SWL von ca. 50 – 120 Tonnen und Schwergutkrane mit einer SWL von ca. 120 – 1.500 Tonnen.<sup>41</sup>

- (52) Während Bulker, Mehrzweckschiffe und Schwergutschiffe (Heavy Lift) regelmäßig mehrere Krane an Bord haben, ist dies bei den großen Containerschiffen nicht der Fall. Große Containerschiffe werden häufig über im Hafen fest montierte Containerbrücken be- und entladen, sofern der Hafen eine entsprechende Infrastruktur aufweist. Kleinere Containerschiffe (Feeder) und Schiffe, die tatsächlich oder potenziell Häfen ohne Containerbrücken anlaufen, verfügen dagegen meist über Krane.
- (53) Die Nachfrage nach Schiffskranen für Handelsschiffe hängt von der Neubauaktivität ab. Diese ist seit der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 stark eingebrochen.<sup>42</sup> Zwar wurden seitdem sehr viele sehr große Containerschiffe gebaut, diese benötigen jedoch keine Schiffskrane. Die größte Anzahl der nachgefragten Krane entfällt auf relativ robuste und anspruchslose Krane für Bulker (derzeit weltweit ca. 700 pro Jahr), gefolgt von Containerkranen (ca. 50 pro Jahr weltweit) und Schwerlastkranen (ca. 10 – 20 pro Jahr).<sup>43</sup> Alle diese Krane sind nur in Hafengewässern im Betrieb und werden während der Überfahrt, d.h. auf See, nicht genutzt. Dies unterscheidet diese Schiffskrane von Offshorekranen.
- (54) Offshorekrane unterliegen grundsätzlich anderen Konstruktions- und Bauvorschriften als Deckkrane.<sup>44</sup> Neben speziellen Vorschriften der Klassifikationsgesellschaften im Hinblick auf Bau und Design (z.B. DNV-GL 0377), gibt es für Offshorekrane ergänzende Normen z.B. durch die amerikanische Petroindustrie (API). Schon dies unterscheidet Offshorekrane von Deckkranen. Begründet ist dies dadurch, dass Offshorekrane auf offener See eingesetzt werden. Sie dienen der Übergabe von Ladung von einem Schiff auf Plattformen (und umgekehrt), dem Aufnehmen von Ladung/Gegenständen von der Wasseroberfläche, der Errichtung, Reparatur und Versorgung von Öl- und Gasförderanlagen auch unter Wasser, der Errichtung von Windparks und der Montage von Bohrinseln.

---

<sup>40</sup> Vgl. In Telefonaten mit anderen Marktteilnehmern wurden auch ca. 14 – 35 Tonnen angegeben.

<sup>41</sup> Vgl. Telefonate mit Vertretern von Nachfragern und Wettbewerbern am 7.6.2018 und am 5.7.2018.

<sup>42</sup> Vgl. u.a. Telefonat mit Vertretern von Liebherr MCCtec vom 5.7.2018; vgl. VDR, Deutsche Seeschiffahrt, VDR, SMM Spezial 2018, S. 15 ff.; vgl. THB vom 13.7.2018, No. 134, S. 4.; vgl. THB vom 30.5.2018, No. 102, Schiffbau, S. 4; vgl. Vgl. Information Memorandum vom 21.3.2018 der TTS Group ASA, S. 34; <http://www.ttsgroup.com/Global/Releases/IM%20TTS%20Group%20ASA%2021.3.2018.PDF>.

<sup>43</sup> Vgl. u.a. Telefonat mit Vertretern von Liebherr MCCtec vom 5.7.2018.

<sup>44</sup> Vgl. Telefonat mit Liebherr MCCtec vom 5.7.2018.

- (55) Nachfrager nach Schiffskranen sind – wie oben unter Rz. (46) **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** dargestellt - hauptsächlich die Bauwerften und allenfalls in vereinzelt Fällen der künftige Schiffseigner. Die Bauwerft verhandelt mit dem Kranhersteller über Preise und Konditionen und schließt auch die Verträge. Standardschiffe, wie z.B. Bulker, Containerschiffe und Schwerlastschiffe werden auf Bauwerften in China, Südkorea und Japan gebaut. Auf Werften in Europa und damit auch in Deutschland wurden in den letzten ca. 10 Jahren so gut wie keine Schiffe mit Schiffskranen mehr gebaut.<sup>45</sup> Die großen Werften in Asien sind grundsätzlich in der Lage, alle Standardschiffe zu bauen.
- (56) Ob es einen eigenen sachlichen Markt für Offshorekrane gibt, kann hier offen bleiben, da es sich bei dem Markt von Schiffskranen selbst unter Einbeziehung von Offshorekrane um einen Bagatellmarkt in Deutschland handelt, der gesetzlich nicht der Untersagung unterliegt. Die Nachfrager nach Schiffskranen, d.h. die Bauwerften, befinden sich ganz überwiegend in Asien.
- (57) Die genaue Abgrenzung des räumlichen Marktes kann dahinstehen, da es sich bei dem Markt für Schiffskrane unabhängig von der räumlichen Ausdehnung um einen Bagatellmarkt im Sinne des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB handelt, weil das Marktvolumen in Deutschland unter 15 Mio. Euro liegt.

## **(2) Wettbewerbliche Beurteilung**

- (58) Sowohl MacGregor als auch das TTS-Zielgeschäft konstruieren, produzieren und vertreiben Schiffskrane und Offshorekrane. Beide gehören zu den führenden Anbietern auf diesen Märkten. Während MacGregor seinen Schwerpunkt jedoch eher bei Kranen für Containerschiffe und Bulker hat, ist das TTS-Zielgeschäft vorwiegend im Bereich Krane für Fischtrawler aktiv und im Vergleich zu MacGregor bei Schwerlastkranen engagierter. Dafür ist TTS im Bereich Offshore weniger präsent.
- (59) Zu den weltweit tätigen Wettbewerbern gehören vor allem Liebherr MCCtec Rostock GmbH, HBM Lintec Marine GmbH, Palfinger Marine GmbH (Österreich), Coops & Nieborg BV (Niederlande), Huisman – Netherlands Maritime Technology (Niederlande) sowie asiatische Hersteller wie z.B. Mitsubishi Heavy Industries Ltd. (Japan), IHI Ishikawajima-Harima Heavy Industries Co., Ltd (IHI, Japan), Iknow (Japan), Jiangsu Masada Heavy

---

<sup>45</sup> Vgl. u.a. Telefonat mit dem Verband Deutscher Reeder am 19.07.2018; vgl. THB vom 13.8.2018, No. 155, S. 13; THB vom 3.8.2018, No. 149, S. 3; vgl. Verband für Schiffbau und Meerestechnik e.V., VSM, „Deutsche Schiffbauindustrie – Ziviler Schiffbau 2016“ von Juni 2017: „Entwicklung der Produktsegmente im deutschen Seeschiffbau“.

Industries Co. Ltd. (China), MANABE ZOKI CO., LTD (Japan) und Tsuji Heavy Industries (Jiangsu) Co. Ltd. (Japan/China). Im Bereich Offshorekrane ist noch das US amerikanische Unternehmen NOV National Oilwell Varco stark vertreten.

- (60) MacGregor und das TTS-Zielgeschäft stellen weder die Krane noch einzelne Komponenten selbst her, sondern beziehen die von ihnen konstruierten und entworfenen Teile von Komponentenherstellern, wie z.B. [...].
- (61) Eine weitergehende materielle Beurteilung kann jedoch dahinstehen, da es sich bei dem Markt für Konstruktion, Produktion und Vertrieb von Schiffskranen um einen Bagatellmarkt i.S.d. § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2. GWB handelt. Eine Untersagung des geplanten Zusammenschlusses ist gesetzlich ausgeschlossen, wenn auf einem Markt, auf dem seit mindestens fünf Jahren Waren oder gewerblichen Leistungen angeboten werden, im letzten Kalenderjahr weniger als 15 Mio. € umgesetzt wurden. Für die Berechnung, ob diese sog. Bagatellmarktgrenze in Höhe von 15 Mio. € überschritten wird oder nicht, sind nur die im Inland erzielten Umsätze aller Marktteilnehmer maßgeblich.
- (62) Nach übereinstimmender Aussage aller befragten Marktteilnehmer, d.h. sowohl der Hersteller von Schiffskranen wie auch der Reeder und Werften, verhandeln die Kranlieferanten mit den Bauwerften über Preise und Konditionen und schließen die Verträge mit den Lieferanten. Daher stellen die Bauwerften die Marktgegenseite und die Nachfrager nach Schiffskranen dar. Schiffskrane für Massengutschiffe, Containerschiffe, Schwerlastschiffe und Offshorekrane werden von Werften im Inland so gut wie nicht nachgefragt, da diese Schiffe in Deutschland und in Europa seit mehreren Jahren nicht mehr hergestellt werden.<sup>46</sup> Diese Schiffe werden ausschließlich auf Werften in China, Japan und Südkorea hergestellt, die dort ansässigen Werften sind die Nachfrager nach diesen Schiffskranen.
- (63) Die befragten Kranhersteller haben dementsprechend angegeben, dass sie für Schiffskrane nur vereinzelt Kunden mit Sitz in Deutschland haben und diese wenigen Kunden auch im Wesentlichen Spezialkrane nachgefragt haben. MacGregor und das TTS-Zielgeschäft haben angegeben, im Jahr 2017 keine Kunden mit Sitz in Deutschland mit Schiffskranen für Handelsschiffe beliefert zu haben. Auch die Kunden im Inland sind nach ihren Einkaufsvolumina befragt worden und haben das geringe inländische Marktvolumen bestätigt.

---

<sup>46</sup> Vgl. Telefonat mit Liebherr MCCtec vom 5.7.2018.

- (64) Das ermittelte Marktvolumen für den Vertrieb von Schiffskranen an Kunden mit Lieferort in Deutschland liegt deutlich unter der 15 Mio. € - Grenze des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB. Dies gilt erst recht, wenn sachlich getrennte Märkte für den Vertrieb von Offshore-Kranen und für den Vertrieb von Kranen für Handelsschiffe anzunehmen wären.

### **c) After Sales-Services für Schiffskrane**

#### **(1) Sachliche Marktabgrenzung**

- (65) Das Zusammenschlussvorhaben betrifft in sachlicher Hinsicht auch den Markt für After Sales-Services für Schiffskrane. Ob dieser Markt noch weiter zu unterteilen ist in eigenständige sachliche Märkte für Deckkrane bzw. für Offshorekrane, kann dahinstehen.
- (66) After Sales-Services beinhalten die Reparatur und Wartung der Schiffskrane einschließlich Ersatzteilbeschaffung und Einbau. Zu der Ersatzteilbeschaffung gehört auch die Lieferung an Bord unter Einhaltung der entsprechenden Zoll- und Steuervorschriften. Wie oben beschrieben, werden alle Schiffe in regelmäßigen Abständen von den zugelassenen Klassifikationsgesellschaften überprüft. Die Klassifikationsgesellschaften prüfen regelmäßig den technischen Zustand des Schiffes (die sog. „Klasse“) und ggf. seiner Komponenten. Diese regelmäßig wiederkehrenden Wartungen und Inspektionen können über einige Wochen geplant werden und sind daher nicht so zeitkritisch wie plötzlich auftretender Reparaturbedarf.
- (67) Kleinere, regelmäßig auftretende Dienstleistungen aus den Bereichen Mechanik und Hydraulik kann in der Regel die Crew an Bord während der Fahrt durchführen. Hierfür wird die Crew von den Kranherstellern entsprechend geschult. Arbeiten, die in die Sicherheitssysteme der Krane eingreifen, Ersatzteile oder spezielles Fachwissen erfordern, können jedoch nur durch einen entsprechend qualifizierten Dienstleister je nach Erfordernissen in Häfen oder auf dem Schiff selbst auf der Fahrt zwischen zwei Häfen erbracht werden.
- (68) Da Schiffskrane während der Fahrt auf hoher See – mit Ausnahme von Offshorekranen – nicht eingesetzt werden, stellt sich ein Schaden an einem Schiffskran regelmäßig erst im Hafen heraus, wenn der Kran eingesetzt werden soll.<sup>47</sup> Während es in einigen Fahrtgebieten und Häfen dann möglich ist, dass z.B. mobile Hafenkranen das Schiff be- und entladen oder Containerbrücken einen Teil der Ladung löschen können, steht eine solche Infrastruktur nicht in jedem Hafen und nicht für jede Art von Ladung zur Verfügung. So ist z.B. ein Schwerlastschiff mit defektem Kran kaum einsetzbar. Vor allem in solchen Fällen

---

<sup>47</sup> Vgl. Telefonat mit dem Verband Deutscher Reeder vom 19.07.2018.

ist die Reparatur des Schiffskrans besonders drängend, da das Schiff seine weitere Reise nicht antreten kann und im Hafen eine Position finden muss, die andere Schiffe nicht beim Ein- und Auslaufen behindert. Eine möglichst zügige Belieferung und ein kompetenter Einbau von passenden Ersatzteilen sind dann für den wirtschaftlichen Betrieb des Schiffes besonders wichtig.<sup>48</sup>

- (69) Ein Schiff mit nicht funktionierendem Schiffskran ist – je nach Schaden - nicht unmittelbar am Auslaufen gehindert. Anders als defekte Winden und Lukendeckel sind Schiffskrane in der Regel nicht sicherheitsrelevant. Je nach Vertrag des Schiffes kann dieses ggf. den nächsten geplanten Hafen anlaufen, wohin in der Zwischenzeit bei Bedarf die passenden Ersatzteile und Techniker entsandt werden.<sup>49</sup> Auf diese Weise kann – je nach Situation vor Ort – die Liegezeit des Schiffes verringert werden.
- (70) After Sales-Services für Schiffskrane stellen einen von Herstellung und Verkauf von Schiffskranen zu trennenden, eigenständigen sachlichen Markt dar. Dies liegt in den unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen und Marktstrukturen begründet.
- (71) Bei den Nachfragern nach After Sales-Services handelt es sich um eine andere Marktstufe als die Nachfrager bei dem Bau eines neuen Schiffes. Anders als bei dem Bau der Schiffe und Schiffskrane, fragen die Bauwerften After Sales-Services für Schiffskrane nicht nach.<sup>50</sup> Wenn die Bauwerft die Schiffe (mit Kran) an die jeweiligen Eigentümer übergibt, geht der weitere Betrieb einschließlich Reparaturen und Wartungen des Schiffes und seiner Komponenten auf den Eigentümer bzw. auf die von diesen beauftragten technischen Manager übrig. Die Eigentümer werden als „Reeder“, die Schiffsmanager auch als „Vertragsreeder“ oder „technische Manager“ bezeichnet (nachfolgend alle zusammen: „Reeder“) und sie sind die Nachfrager nach After Sales-Services.
- (72) Größere Nachfrager verfügen oftmals über eine ganze Flotte, bestehend aus einer Vielzahl von zu betreuenden Schiffen, die sowohl aus eigenen als auch aus gecharterten Schiffen bestehen kann und für die sie das technische Management übernehmen. Das technische Management umfasst eine Vielzahl an Tätigkeiten, z.B. die Organisation von Wartung und Klasseerhalt, Notfallversorgung etc. Viele der größeren Dienstleister bieten neben technischen auch weitere Services für die Schiffseigner an, so dass der Schiffseigner für

---

<sup>48</sup> Vgl. Telefonat mit dem Verband Deutscher Reeder vom 19.07.2018.

<sup>49</sup> Vgl. Telefonat mit Liebherr MCCtec am 5.7.2018.

<sup>50</sup> Die im Inland ansässigen Werften haben mehrheitlich angegeben, keinerlei Umsätze mit After Sales-Services für Schiffskrane zu erzielen. Die sehr geringen Umsätze der verbleibenden Werften wurden vollständig mit den Herstellern erzielt.



den Betrieb seines Schiffes nur noch wenige Tätigkeiten selbst übernehmen muss.<sup>51</sup> Größere Anbieter von Schiffsmanagement-Dienstleistungen, wie z.B. die V.Group Limited bzw. deren Tochtergesellschaft V.Ships/SeaTec oder auch die Anglo Eastern Univan Group, betreuen eine Flotte von weltweit bis zu ca. 1.000 Schiffen.<sup>52</sup>

- (73) Die Nachfrage nach After Sales-Services für Schiffskrane üben daher sowohl Reeder, die nur über ein Schiff verfügen, als auch große Unternehmen, die zum Teil mehrere hundert Schiffe weltweit technisch betreuen, aus. Diese Reeder verhandeln mit den Anbietern von After Sales-Services über Preise und Konditionen der Dienstleistungen und Budgets.<sup>53</sup> Die technischen Dienstleister fragen dabei grundsätzlich After Sales-Services für das gesamte Schiff nach. Wartung und Reparatur der Schiffskrane stellt daraus nur einen Teilausschnitt dar. Während für regelmäßig wiederkehrende und planbare Wartungen zum Teil Wartungsverträge zwischen dem technischen Manager und dem Dienstleister abgeschlossen werden, ist dies für Reparaturen selten - wenn überhaupt - der Fall. Die Schiffseigner treffen im Fall von Reparaturen ihre Auswahlentscheidungen tendenziell eher auf der Basis des Einzelfalls als im Rahmen langfristiger Verträge.<sup>54</sup>
- (74) Auch die Anbieterseite unterscheidet sich im Bereich der After Sales-Services für Schiffskrane von derjenigen im Bereich der Herstellung und des Vertriebs der Krane. Die Hersteller der Krane haben einen klaren Schwerpunkt bei der Wartung und Reparatur der von ihnen installierten Krane,<sup>55</sup> während After Sales-Services für Krane anderer Hersteller einen deutlich geringeren Teil ihrer Tätigkeiten ausmacht. Während der Garantiezeit wird ein Schiffskran grundsätzlich ausschließlich von seinem Hersteller gewartet und repariert. Nach Ablauf der Garantiezeit und mit zunehmendem Alter des Schiffs und des Schiffskrans werden jedoch auch Dienstleister beauftragt, die selbst keine Schiffskrane herstellen und verschiedene bzw. alle Schiffskrane – unabhängig von ihrer Marke - bedienen können.<sup>56</sup> Die Hersteller der Krane stehen als Anbieter von Dienstleistungen insofern vor allem im Wettbewerb mit unabhängigen Dritten, die nicht herstellergebunden sind und – neben den Markenprodukten – auch generische Ersatzteile bereitstellen. Nur eingeschränkt stehen die Hersteller demgegenüber mit anderen Kranherstellern in Wettbewerb, die ebenfalls

---

<sup>51</sup> Z.B. Kommerzielles Schiffsmanagement, Crewing etc.

<sup>52</sup> Vgl. <https://vgrouplimited.com/technical-management/> sowie [https://en.wikipedia.org/wiki/Anglo-Eastern\\_Group](https://en.wikipedia.org/wiki/Anglo-Eastern_Group), <http://www.angloeastern.com/about-us#who-we-are>,

<sup>53</sup> Vgl. Antworten diverser Dienstleister.

<sup>54</sup> Vgl. S. 43 der Anmeldung vom 24.05.2018, vgl. Antworten diverser Nachfrager.

<sup>55</sup> Vgl. THB vom 23.7.2018, No. 140, Technik + Umschlag, S. 13.

<sup>56</sup> Vgl. Telefonat mit Liebherr MCCtec vom 5.7.2018.

vorrangig ihre eigene installierte Basis mit After Sales-Services betreuen. Auf dem Markt für After Sales-Services stehen MacGregor und das TTS-Zielgeschäft daher mit anderen Unternehmen in Wettbewerb als auf dem Markt für Produktion und Vertrieb von Schiffskranen.

- (75) Sowohl MacGregor als auch das TTS-Zielgeschäft und die Beigeladene gehen von einem Markt für After Sales-Services aus, der nicht nach Kranarten unterscheidet, da jeder Dienstleister grundsätzlich alle Krantypen betreuen könne und von den Nachfragern auch für unterschiedliche Kranarten beauftragt werde. Dies wurde durch die Ermittlungen der Beschlussabteilung auch weitgehend bestätigt. Jedenfalls alle größeren, bedeutenden Anbieter von After Sales-Services für Schiffskrane bieten ihre Dienstleistungen sowohl für Krane auf Frachtschiffen als auch Offshorekrane an, wenn auch mit unterschiedlichen Umsatzschwerpunkten.<sup>57</sup> Die von der Beschlussabteilung befragten Anbieter und Nachfrager haben einer einheitlichen Marktabgrenzung trotz expliziter Aufforderung zur Stellungnahme nicht widersprochen und kein Marktteilnehmer hat Hinweise daraufhin gegeben, dass der Dienstleistungsmarkt für Schiffskrane weiter zu unterteilen sei.
- (76) Sofern After Sales-Services für Offshorekrane dennoch Besonderheiten aufweisen und einen eigenständigen sachlichen Markt darstellen sollten, würde es sich bei diesem Markt um einen Bagatellmarkt i.S.d. § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB handeln, da das inländische Marktvolumen den Ermittlungen der Beschlussabteilung zufolge – selbst unter Berücksichtigung eines erheblichen Sicherheitszuschlags - deutlich unter 15 Mio. € liegt. Ein solcher Markt wäre demnach einer Untersagung gesetzlich entzogen.
- (77) Den Ermittlungen der Beschlussabteilung zufolge ist der Markt für After Sales-Services für Schiffskrane auch nicht mit den Märkten für After Sales-Services für andere technische Ausrüstung von Schiffen zusammen zu fassen. Denn auf den Märkten für After Sales-Services für z.B. Winden und Lukendeckel sind nicht die gleichen Anbieter tätig und die Marktstrukturen unterscheiden sich. Die Marktbedingungen wären daher nicht homogen, was gegen einen sachlich einheitlichen After Sales-Services Markt spricht.
- (78) Im Ergebnis ist der sachlich relevante Markt derjenige für After Sales-Services für Schiffskrane, auf dem die Schiffseigentümer und Reeder als Nachfrager die Auswahl treffen zwischen den ursprünglichen Herstellern der Krane und herstellerunabhängigen Dritten.

---

<sup>57</sup> Nur wenige Unternehmen haben angegeben, auch Heavy Lift Krane zu warten. Da auch MacGregor angegeben hat, in diesem Bereich im letzten Jahr keine Umsatzerlöse erzielt zu haben, käme es in diesem Bereich jedoch auch nicht zu Marktanteilsadditionen. Würde ein eigenständiger sachlicher Markt für After Sales-Services für Heavy Lift Krane unterstellt, so handelte es sich auch in diesem Falle um einen Bagatellmarkt.

## **(2) Räumliche Marktabgrenzung**

- (79) Der räumliche Markt für die Erbringung von Afters Sales Services für Schiffskrane ist weltweit abzugrenzen.
- (80) Anders als z.B. Hafenkranen oder industrielle Krane sind Schiffskrane insofern beweglich als sie ihren Standort mit dem Schiff, das weltweit unterwegs sein kann, verändern. Sie sind also nicht ortsgebunden.<sup>58</sup> Schäden an Schiffskranen werden in der Regel erst im Hafen entdeckt, da die Schiffskrane (mit Ausnahme der Offshorekrane) während der Zeit, in der das Schiff auf See ist, nicht eingesetzt werden. Ein defekter Schiffskran führt nicht dazu, dass das Schiff in einen bestimmten, z.B. den Heimathafen, gebracht wird, um dort den Schiffskran zu reparieren. Reparaturen, d.h. Lieferung und Einbau der Ersatzteile, werden stattdessen in der Regel vor Ort erbracht, d.h. dort, wo sich das Schiff befindet. Da die meisten Schiffe aus wirtschaftlichen Gründen möglichst durchgehend betrieben werden und große Entfernungen zurücklegen, können Wartung und vor allem Reparaturen regelmäßig an verschiedenen Orten weltweit erforderlich werden.
- (81) Je nachdem wie groß der Schaden an dem Kran ist, ob das Schiff durch den geschädigten Kran am Auslaufen gehindert ist und wie dringlich der Kran zum Be- und Entladen benötigt wird, müssen die Dienstleistungen daher in möglichst kurzer Zeit an einem jeweils wechselnden, anderen Ort weltweit erbracht werden. Vor allem in Fahrtgebieten, in denen ohne einen Schiffskran eine Ladung nicht gelöscht und nicht aufgenommen werden kann, z.B. weil keine Containerbrücken existieren bzw. die existierenden Containerbrücken und mobilen Hafenkranen nicht funktionsfähig sind, sind schnelle Reparaturen für den Reeder wirtschaftlich besonders wichtig. Regelmäßige Wartungen und Inspektionen sind demgegenüber planbar und können zu Zeiten erfolgen, in denen das Schiff keinen Auftrag hat.
- (82) Je nach Dringlichkeit werden daher reparierte Ersatzteile oder neu beschaffte Ersatzteile weltweit verschickt und von der Crew eingebaut. Abhängig vom Komplexitätsgrad der durchzuführenden Instandsetzung werden die Ersatzteile ggf. von einem technischen Mitarbeiter begleitet, der diese komplexeren Reparaturen durchführen kann. Für den Nachfrager ist es zwar kostengünstiger, wenn der Dienstleister über Präsenzen in mehreren Fahrtgebieten verfügt, da die Reise- und Transportkosten sowie die benötigte Zeit dann geringer ausfallen können. Dabei ist eine feste Präsenz des Dienstleisters im jeweiligen

---

<sup>58</sup> Dies ist z.B. ein deutlicher Unterschied zu mobilen Hafenkranen oder ship-to-shore Einrichtungen, vgl. B5-51/07 – Cargotec/CVS, Rz. 81, abrufbar unter: [www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Entscheidung/DE/Entscheidungen/Fusionskontrolle/2007/B5-51-07.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Entscheidung/DE/Entscheidungen/Fusionskontrolle/2007/B5-51-07.pdf?__blob=publicationFile&v=3); vgl. auch: Schreiben der Beigeladenen vom 1.6.2018, S. 7.

Hafen aus Kosten-, Zeit- und Servicegründen aus Sicht des jeweiligen Kunden wünschenswert, aber nicht notwendig erforderlich. Entscheidend ist, dass der Dienstleister die Dienstleistung am gewünschten Ort schnell und zuverlässig zur Verfügung stellen kann. Die weltweite Präsenz des Anbieters wurde von den Nachfragern, die die Beschlussabteilung zu ihrem Beschaffungsverhalten befragt hat, als eher nachrangig für die Beauftragung bezeichnet.<sup>59</sup> Als deutlich wichtiger für die Auswahl des jeweiligen Dienstleisters wurden Verlässlichkeit, Qualität und schnelle Rückmeldung durch den After Sales Service eingeordnet.

- (83) Die nachfragenden Reeder suchen im Reparaturfall weltweit nach geeigneten Dienstleistern, die zügig die benötigten Ersatzteile beschaffen und – falls die Crew dazu nicht imstande ist – auch verbauen können.<sup>60</sup> Selbst mittelständische Dienstleister sind in der Lage, die benötigten Ersatzteile weltweit zu versenden. Die größeren Reeder verfügen darüber hinaus in der Regel über Repräsentanzen oder Niederlassungen auf verschiedenen Kontinenten und sind so ggf. auch in der Lage, in größeren Häfen vor Ort, d.h. dort, wo sich das Schiff mit dem defekten Kran gerade befindet, einen geeigneten Dienstleister zu identifizieren. Die Reeder können daher ihre Auswahlentscheidung unabhängig von dem Sitz des jeweiligen Dienstleisters treffen.
- (84) Die befragten Marktteilnehmer haben bestätigt, dass die Aufträge von Nachfragern weltweit nachgefragt werden<sup>61</sup> und die Nachfrager eine weltweite Lieferung bzw. Ausführung des Auftrags erwarteten. Dies findet sich darin bestätigt, dass es sich bei den nach Umsatz größten Kunden der befragten Dienstleister sowohl um international tätige, große Reedereien, wie z.B. Maersk, MSC und CMA CGM handelt, um große, international tätige Schiffsmanagementgesellschaften wie z.B. Anglo Eastern (Hongkong) oder V.Ships, als auch um Reedereien z.B. aus den USA, Chile, Zypern, HongKong, Singapur, China, Thailand, Dänemark und Norwegen.<sup>62</sup>
- (85) Fast alle der befragten Dienstleister haben angegeben, Dienstleistungsstandorte und auch Ersatzteillager mit Standard- und Verschleißteilen auf mehreren Kontinenten zu unterhalten, meist mindestens in Europa und Asien, teilweise auch in den USA. Teilweise

---

<sup>59</sup> Vgl. Antworten diverser Nachfrager.

<sup>60</sup> Vgl. Telefonat mit dem Verband Deutscher Reeder vom 19.07.2018; Anhörung Freudenberg vom 6.8.2018.

<sup>61</sup> Vgl. Freudenberg, Schreiben vom 22.06.2018, S. 5.

<sup>62</sup> Vgl. u.a. Schreiben der Verfahrensbevollmächtigten von MacGregor und dem TTS-Zielgeschäft vom 4.10.2018, S. 2, 3.

arbeiten die Dienstleister im Ausland mit Kooperationspartnern zusammen.<sup>63</sup> Dies gilt auch für die in Asien beheimateten Anbieter und Hersteller von Schiffskranen, z.B. Jiangsu Masada Heavy Industries, Mitsubishi Heavy Industries sowie Iknow Machinery Co. Ltd. und Tsuji Marine Services Co. Ltd., die über Repräsentanzen und/oder Kooperationspartner auf mehreren Kontinenten verfügen.<sup>64</sup> Sie sind global von den Kunden erreichbar und ansprechbar. Einige Dienstleister haben angegeben, keine Ersatzteillager zu unterhalten, sondern die Ersatzteile jeweils ad-hoc zu beschaffen. Ein dichteres Netz an Ersatzteillagern für Schiffskrane, in denen die teils komplexen, jeweils aber relativ seltenen Ersatzteile bevorratet werden, wäre wirtschaftlich auch kaum sinnvoll.<sup>65</sup>

- (86) MacGregor und das TTS-Zielgeschäft sowie Freudenberg sind ebenfalls der Ansicht, dass es sich bei dem Markt für After Sales-Services von Schiffskranen um einen weltweiten Markt handelt.

### **(3) Wettbewerbliche Beurteilung**

- (87) Das Vorhaben ist nicht gemäß § 36 Abs. 1 S. 1 GWB zu untersagen, da der Zusammenschluss nicht zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf dem Markt für After Sales-Services für Schiffskrane führen wird.
- (88) Horizontale Zusammenschlüsse können wirksamen Wettbewerb durch nicht-koordinierte (oder unilaterale) und durch koordinierte Wirkungen erheblich behindern. Nach Einschätzung der Beschlussabteilung wird das Zusammenschlussvorhaben nicht zu unilateralen Wirkungen führen, durch die eine beherrschende Stellung der zusammengeschlossenen Einheit begründet oder verstärkt wird. Auf der Grundlage eines Vergleichs der Wettbewerbsbedingungen, die sich mit dem angemeldeten Zusammenschluss ergeben, mit den Bedingungen, wie sie ohne den Zusammenschluss künftig herrschen würden, ist darüber hinaus nicht zu erwarten, dass der Zusammenschluss zu erheblichen unilateralen Effekten unterhalb der Marktbeherrschungsschwelle führen würde (vgl. Rz. (90) ff).
- (89) Das Vorhaben wird nach Einschätzung der Beschlussabteilung auch nicht dazu führen, dass Unternehmen, die zuvor ihr Verhalten nicht koordiniert haben, nunmehr verstärkt

---

<sup>63</sup> Vgl. Anhörung Freudenberg vom 6.8.2018.

<sup>64</sup> Vgl. Schreiben der Verfahrensbevollmächtigten von MacGregor und dem TTS-Zielgeschäft vom 28.09.2018, S. 6 f.; vgl. auch <https://www.masadamediterranean.com/contact/>, <https://www.masadamediterranean.com/wp-content/uploads/2015/05/Company-brochure-of-Masada-Mitsubishi-new-2015.pdf>; <http://www.iknow-m.jp/WP/wp-content/uploads/pdf/after-service.pdf>.

<sup>65</sup> Vgl. Freudenberg, Schreiben vom 22.06.2018, S. 7.

Anreize erhalten, durch ein koordiniertes Vorgehen wirksamen Wettbewerb erheblich zu schädigen, so dass dadurch eine gemeinsame marktbeherrschende Stellung begründet würde (vgl. Rz. (147) ff).

**(aa) Keine hinreichenden unilateralen Effekte**

- (90) Ein Zusammenschluss kann den Wettbewerb in einem Markt erheblich behindern, indem wichtiger Wettbewerbsdruck für einen oder mehrere Anbieter beseitigt wird. Innerhalb oligopolistischer Marktstrukturen kann ein Zusammenschluss allein durch die Ausschaltung des Wettbewerbsdrucks zwischen den am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen dazu führen, dass diese einseitig, ohne Rücksicht auf das Verhalten der übrigen Marktteilnehmer, in der Lage sind, das Preisniveau anzuheben. Insbesondere kann eine marktbeherrschende Stellung eines Unternehmens begründet oder verstärkt werden, dem mit dem Zusammenschluss ein durch Wettbewerb nicht mehr hinreichend kontrollierter Spielraum zuwächst. Diese Konstellation ist hier nicht erfüllt.

**i. Marktstruktur**

- (91) Sowohl MacGregor als auch das TTS-Zielgeschäft sind auf dem weltweiten Markt für After Sales-Services für Schiffskrane tätig.
- (92) Der Markt für After Sales-Services stellt keinen Bagatellmarkt im Sinne des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB dar. Das von deutschen Kunden nachgefragte Marktvolumen liegt den Ermittlungen der Beschlussabteilung zufolge über 15 Mio. €.
- (93) Die Beschlussabteilung hat im In- und Ausland Wettbewerber und Kunden befragt, jedoch das Marktvolumen innerhalb der zur Verfügung stehenden Zeit nicht vollständig ermitteln können. Durch die Ermittlungen hat die Beschlussabteilung ein weltweites Marktvolumen von mindestens 100 – 200 Mio. € erfasst. An diesem Teil-Marktvolumen haben MacGregor und das TTS-Zielgeschäft zusammen einen Anteil, der bei 35 – 40% liegt. Die Addition liegt bei ca. 10 - 15 Prozentpunkten.<sup>66</sup> Da das Marktvolumen jedoch größer ist, als das von der Beschlussabteilung erfasste Volumen, hält MacGregor nach der geplanten Übernahme des TTS-Zielgeschäfts einen Marktanteil, der jedenfalls unterhalb der gesetzlichen Vermutungsschwelle für die Marktbeherrschung des § 18 Abs. 4 GWB von 40% liegt.
- (94) Die nach Umsatz nächstgrößeren von der Beschlussabteilung befragten Wettbewerber sind u.a. Liebherr MCCtec Rostock, die Alatas Gruppe und Freudenberg.

---

<sup>66</sup> Dies gilt unabhängig davon, ob in den sachlich relevanten Markt After Sales-Service für Offshorekrane mit einbezogen werden oder nicht.

- (95) Alatas ist ein Dienstleistungsunternehmen, das nicht selbst Schiffskrane entwirft und vertreibt, sondern ausschließlich After Sales-Services für Schiffskrane anbietet. Alatas hat seinen Hauptsitz in Bradford, Vereinigtes Königreich, und verfügt über Tochterunternehmen und Niederlassungen in Schottland, USA, Deutschland, HongKong, Mexiko, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Norwegen, Singapur, Indonesien und Shanghai.<sup>67</sup> Die Gruppe vertreibt Ersatzteile für eine Vielzahl von Herstellermarken, darunter neben MacGregor und TTS auch Liebherr MCCtec Rostock GmbH, Huisman Equipment BV, Palfinger Marine GmbH, Towimor S.A. und Marken asiatischer Hersteller. Darüber hinaus stellt Alatas auch Ingenieure und Reparaturleistungen zur Verfügung und führt Inspektionen und Zertifizierungen durch.<sup>68</sup> Der Anteil von Alatas an dem ermittelten Volumens beträgt ca. 20 - 30%.
- (96) Liebherr MCCtec Rostock GmbH (Lieber MCCtec) ist der Teil der Liebherr Gruppe, dessen Aufgabe die Konstruktion und der Vertrieb von maritimen Kranen ist. Dabei handelt es sich nicht nur um Schiffskrane und Offshorekrane, sondern auch um Hafenkranen etc. Der Umsatz der gesamten Liebherr-Gruppe lag 2017 bei ca. 9,8 Mrd. Euro, davon entfielen ca. 733 Mio. € auf den Geschäftsbereich „Maritime Krane“.<sup>69</sup> Die Liebherr-Gruppe verfügt weltweit über ca. 40 Vertriebsniederlassungen, die alle auch ein Serviceangebot zur Verfügung stellen und Verschleißteile bevorraten.<sup>70</sup> Liebherr MCCtec ist derzeit zwar insbesondere auf den Offshore-Bereich konzentriert,<sup>71</sup> wartet und repariert jedoch auch Schiffskrane auf Frachtschiffen und Schwerlastschiffen. Der Anteil Liebherrs an dem ermittelten Volumens beträgt ca. 10 - 20%.
- (97) Freudenberg ist seit 2004 als Händler für technische Ausrüstung von Schiffen aktiv. Sie stellt jedoch selbst keine Schiffskrane her und entwirft diese auch nicht. Kerngeschäftsfeld von Freudenberg ist die Beschaffung und der Vertrieb von Ersatzteilen für Schiffskrane, bei denen es sich zum Teil um Originalersatzteile und zum Teil um nachgefertigte Ersatzteile handelt. Sie verfügt über Ersatzteillager in Europa und Asien. Darüber hinaus bietet Freudenberg auch Inspektionen und Wartungs- sowie Reparaturdienstleistungen weltweit an. Sie wirbt im Internet damit, u.a. für MacGregor- und TTS-Krane sowie für die asiatischen Kranhersteller IHI und Tsuji Ersatzteile liefern zu können und offizieller Ersatzteillieferant

---

<sup>67</sup> Vgl. <http://www.alatas.com/>, Abruf vom 10.10.2018.

<sup>68</sup> Vgl. <http://www.alatas.com/news/ILO-152-renewal.htm>- Abruf vom 10.10.2018.

<sup>69</sup> Vgl. <https://www.liebherr.com/de/deu/%C3%BCber-liebherr/unternehmensprofil/zahlen-fakten/zahlen-und-fakten.html>, Ausdruck vom 10.10.2018.

<sup>70</sup> Vgl. Protokoll vom 1. August 2018, S. 7.

<sup>71</sup> Vgl. THB vom 19.7.2018, No. 138, S. 1.

für Mitsubishi Deckkrane zu sein.<sup>72</sup> Freudenberg unterhält Repräsentanzen in Deutschland, den Niederlanden, den Philippinen, Singapur, Shanghai, Indien, Vietnam und Dubai und arbeitet darüber hinaus mit Vertragspartnern in Belgien, Polen, Schweden, Südafrika, Argentinien und Japan zusammen.<sup>73</sup> Der Anteil von Freudenberg an dem ermittelten Volumen beträgt ca. 0 - 10%.

- (98) Darüber hinaus hat die Beschlussabteilung eine größere Anzahl von Unternehmen befragt, die ebenfalls After Sales-Services für Schiffskrane anbieten und als kompetente Dienstleister von den Kunden und den Zusammenschlussbeteiligten benannt wurden. Diese Wettbewerber weisen sehr unterschiedliche Unternehmensstrukturen auf, jedoch keine – im Vergleich zu MacGregor und dem TTS-Zielgeschäft – größeren Umsätze in diesem Bereich. Zu den Anbietern gehört u.a. auch der Kranhersteller Rolls Royce Commercial Marine<sup>74</sup>, der im Wesentlichen Offshorekrane wartet und repariert. Palfinger Marine wartet zwar auch Schiffskrane auf Frachtschiffen, hat aber – wie Liebherr MCCtec Rostock GmbH - einen Umsatzschwerpunkt bei der Wartung von Offshorekranen. Dies gilt auch für den in den Niederlanden beheimateten Kranhersteller Huisman Equipment B.V., der ein breites Produktportfolio in Bezug auf Krane aufweist, dessen Umsatzschwerpunkt aber nicht auf der Reparatur von Schiffskranen liegt. Zu der Gruppe der Wettbewerber, die selbst keine Krane herstellen, aber Schiffskrane warten und reparieren, gehören u.a. die in Deutschland sitzenden Unternehmen Kehdinger Kran Service GmbH und HMB Lintec Marine GmbH (Lintec) sowie Crane Service North GmbH & Co. KG. Diese Wettbewerber bieten neben Reparaturen, Inspektionen und Tests für Schiffskrane auch die Beschaffung von sowohl Originalersatzteilen wie auch von nachgefertigten Ersatzteilen an. Die Kehdinger Kranservice GmbH ist seit ca. 2012 auf dem Markt tätig und wirbt u.a. mit einer Präsenz auch in China.<sup>75</sup>
- (99) MacGregor und das TTS-Zielgeschäft haben der Beschlussabteilung gegenüber weitere Wettbewerber benannt, deren Präsenz die Beschlussabteilung bei der Bewertung der wettbewerblichen Auswirkungen des Vorhabens auch berücksichtigt hat. Allerdings haben diese Wettbewerber Antworten teilweise nur sehr lückenhaft vorgelegt. So haben zwar z.B. die Unternehmen Towimor S.A., Polen, und The Sparrows Group, Vereinigtes Königreich, bestätigt, in diesem Markt tätig zu sein, jedoch keine verwertbaren Umsatzangaben

---

<sup>72</sup> Vgl. <https://www.freudenberg-cranes.com/>, Abruf vom 10.10.2018.

<sup>73</sup> Vgl. <https://www.freudenberg-cranes.com/worldwide-service/>, Abruf vom 10.10.2018.

<sup>74</sup> Der Geschäftsbereich Commercial Marine von Rolls Royce soll von der norwegischen Kongsberg Gruppen ASA übernommen werden. Vgl. Presseerklärung der Kongsberg vom 6.7.2018, „Kongsberg has entered into agreement to acquire Rolls-Royce“.

<sup>75</sup> Vgl. <http://kk-service.com/web/>. Abruf vom 10.10.2018.



gemacht. Auch für die befragten Hersteller der asiatischen Kranmarken, wie z.B. Mitsubishi und IKNOW, konnten keine verwertbaren Größenangaben zu den Umsätzen aus dem After Sales Service Bereich für Schiffskrane ermittelt werden.

## ii. **Keine Beseitigung eines nahen Wettbewerbers**

- (100) MacGregor und das TTS-Zielgeschäft sind auf dem Markt für After Sales-Services für Schiffskrane keine engen Wettbewerber. Insbesondere stehen den Nachfragern auch nach dem Wegfall des TTS-Zielgeschäfts weitere Anbieter zur Verfügung.
- (101) Der Anreiz für die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen, die Preise zu erhöhen oder das Angebot anderweitig relevant zu verschlechtern ist umso stärker eingeschränkt, je austauschbarer die Dienstleistungen miteinander sind. Es besteht eine geringere Wahrscheinlichkeit, dass ein Zusammenschluss wirksamen Wettbewerb erheblich behindert, wenn ein hohes Maß an Austauschbarkeit zwischen den Produkten der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen und denen ihrer Wettbewerber besteht.
- (102) Sowohl MacGregor als auch das TTS-Zielgeschäft wurden von den befragten Kunden als nahe Wettbewerber angesehen. Dies gilt jedenfalls im Hinblick auf das Gesamtportfolio der Unternehmen. In Bezug auf After Sales-Services für Schiffskrane ist dies jedoch nicht uneingeschränkt der Fall. Bei der Nachfrage nach After Sales-Services für MacGregor Schiffskrane bzw. Schiffskrane des TTS-Zielgeschäfts stehen die beiden Zusammenschlussbeteiligten vielmehr lediglich in einem eingeschränkten Wettbewerbsverhältnis zueinander.
- (103) Beide sind insoweit integriert, als sie neben den After Sales-Services für Schiffskrane auch selbst unter eigenen Marken Schiffskrane herstellen. Sie verfügen somit jeweils über eine eigene, installierte Basis an Schiffskranen auf Schiffen, die derzeit in Betrieb sind. Im Hinblick auf After Sales-Services für Schiffskrane konzentrieren sich MacGregor und das TTS-Zielgeschäft vorrangig auf diese von ihnen jeweils installierte Basis.<sup>76</sup>
- (104) MacGregor hat angegeben, 15 – 25% der Umsatzerlöse mit After Sales-Services für andere Kranmarken erwirtschaftet zu haben. Den Angaben von MacGregor zufolge werden diese Dienstleistungen für Dritte auch nicht separat erfasst und verfolgt, da sie nicht zu den Kernbereichen mit strategischem Interesse für MacGregor gehörten.<sup>77</sup> Auch der Umsatz, den das TTS-Zielgeschäft mit After Sales-Services für Schiffskrane anderer Hersteller

---

<sup>76</sup> Vgl. insoweit bestätigend auch: Protokoll über die Anhörung der Beigeladenen vom 6.8.2018, S. 5.

<sup>77</sup> Vgl. Schreiben der Verfahrensbevollmächtigten der Zusammenschlussbeteiligten vom 14.09.2018, S. 10, Antwort auf Frage 6.

erwirtschaftet hat, beträgt ca. 5 – 10% des insgesamt erzielten Umsatzes mit After Sales-Services für Schiffskrane.

- (105) Die Zusammenschlussbeteiligten bedienen vorrangig ihre eigene installierte Basis. Dies ist auch für andere Hersteller prioritär und bedeutet im Umkehrschluss, dass die Hersteller von Schiffskranen die After Sales-Services für Drittmarken nachrangig betrachten. Anders als für die eigene installierte Basis müssten für Wartung und Reparatur von Fremdkranen Ersatzteile extra beschafft werden und technisches Know-How vorhanden sein. Da es mehrere Hersteller von Schiffskranen gibt und diese Aufträge nicht immer die gleiche Marke betreffen, ist dies teilweise aufwändig und kostenintensiv. Auch für den Nachfrager nach Afters Sales Services für Schiffskrane ist ein Anbieter anderer Schiffskrane nicht die unmittelbar naheliegende Alternative. Dies sind vielmehr die herstellerungebundenen Anbieter.
- (106) Die herstellerungebundenen Anbieter von After Sales-Services für Schiffskrane sind nicht auf Wartung und Reparatur bestimmter Marken beschränkt. Ihre Geschäftspolitik besteht gerade darin, für Schiffskrane aller Marken After Sales-Services anzubieten. Dies umfasst auch die von den Zusammenschlussbeteiligten gefertigten Schiffskrane und deren jeweilige installierte Basis. Diese unabhängigen Dritten, wie z.B. die Alatas Gruppe und Freudenberg, erzielen erhebliche Umsätze und Marktanteile und werben im Rahmen ihres Internetauftritts mit der Vielzahl der möglichen Marken für Schiffskrane, für die sie das entsprechende Know-How und die Ersatzteile zur Verfügung stellen können.
- (107) Bei den unabhängigen Dienstleistern handelt es sich im Wesentlichen um herstellerunabhängige Servicegesellschaften und zum Teil auch um Schiffsausrüster.<sup>78</sup> Sie stellen selbst weder Schiffskrane noch in der Regel Ersatzteile selbst her, sondern erbringen Reparaturleistungen sowie vor allem die Versorgung mit und Montage von Ersatzteilen. Diese unabhängigen Dritten reparieren und warten Krane aller Hersteller, d.h. sie sind nicht herstellergebunden. Sie stellen schwerpunktmäßig Ersatzteile bereit, wobei es sich dabei nicht notwendigerweise um die Produkte der Hersteller, d.h. OEM-Teile, handelt, sondern um Ersatzteile, die speziell für den Ersatzteilmarkt zur Verfügung gestellt werden.
- (108) Die herstellerunabhängigen Drittanbieter entwickeln sich regelmäßig, indem sich ehemalige Mitarbeiter eines oder mehrerer Hersteller selbständig machen. Dies ist jedenfalls bei einigen Dienstleistern mit Sitz in Europa der Fall, wie z.B. bei Freudenberg, Löffler International GmbH & Co. KG und Kehdinger Kran-Service GmbH, aber auch bei der 2017

---

<sup>78</sup> Vgl. Telefonat mit dem Verband der Schiffsausrüster am 9.8.2018.

in den Markt eingetretenen Crane Service Norway A.S. Diese Anbieter verfügen über ein ausgeprägtes Know-How, das erprobt und im Markt auch bekannt ist.

- (109) Während MacGregor und das TTS-Zielgeschäft nicht damit rechnen müssen, mit dem jeweils anderen Hersteller bei einem After Sales Auftrag für einen Schiffskran der eigenen Marke in Wettbewerb treten zu müssen, ist dies bei den unabhängigen Anbietern anders. Die unabhängigen After Sales Service Anbieter stehen daher in einem relativ engeren Wettbewerbsverhältnis zu MacGregor und dem TTS-Zielgeschäft, als diese beiden Hersteller zueinander.
- (110) Aus Sicht der Kunden bieten in erster Linie der jeweilige Originalkran-Hersteller und die herstellerunabhängigen Dienstleister mehr oder minder gleiche Produkte für ihre jeweilige Nachfrage an, nicht aber die unterschiedlichen Originalhersteller anderer Krane.<sup>79</sup> Dass die herstellerunabhängigen Dienstleister kein vergleichbares Produkt anbieten, ist nicht ersichtlich.

### **iii. Wechselmöglichkeiten und Wechselwille der Kunden**

- (112) Preiserhöhungen und sonstige Verschlechterungen des Angebots sind grundsätzlich dann umso wahrscheinlicher, je weniger die Kunden Möglichkeiten haben, den Anbieter zu wechseln. Dies kann der Fall sein, wenn es ohnehin nur wenige Anbieter auf einem Markt gibt oder der Wechsel für die Kunden mit erheblichen Wechselkosten verbunden wäre. Beides ist im vorliegend zu prüfenden Fall nicht gegeben.
- (113) Zwar trifft die Bauwerft bei dem Bau des Krans eine Entscheidung, die nicht wieder rückgängig zu machen ist, indem sie mit einem bestimmten Kranhersteller einen Vertrag schließt. Der Schiffskran wird während der Betriebszeit des Schiffes nicht ausgetauscht. Dies bedeutet jedoch nicht, dass die Reeder bei ihrer Nachfrage nach After Sales-Services nur auf den Hersteller des Schiffskrans zurückgreifen können.
- (114) Die Nachfrager haben die Möglichkeit, neben dem Originalhersteller auch die unabhängigen Dritten, d.h. nicht herstellergebundenen Anbieter, mit den After Sales-Services zu beauftragen. Diese bieten vergleichbare Dienstleistungen an und stellen daher eine geeignete Ausweichalternative dar, sollten die Zusammenschlussbeteiligten z.B. die Preise erhöhen.
- (115) Bei den unabhängigen Dienstleistern handelt es sich im Wesentlichen um herstellerungebundene Servicegesellschaften. Sie stellen selbst weder Schiffskrane noch in der

---

<sup>79</sup> Dies gilt nicht für Garantiefälle, die ausschließlich von Originalherstellern abgewickelt werden. Die auf Schiffskrane und Ersatzteile vergebene Garantiezeit schwankt je nach Anbieter von sechs Monaten bis drei Jahren.

Regel Ersatzteile selbst her, sondern erbringen Reparaturleistungen, wozu auch die Versorgung mit und Montage von Ersatzteilen gehört. Sie bieten darüber hinausgehend auch Serviceleistungen für regelmäßige Wartungen und Inspektionen sowie Zertifizierungen für Krane aller Hersteller an. Bei den von ihnen zur Verfügung gestellten Ersatzteilen handelt es sich nicht notwendigerweise um die Produkte der Hersteller, d.h. OEM-Teile, sondern auch um Ersatzteile, die speziell für den Ersatzteilmarkt nachgebaut und zur Verfügung gestellt werden.

- (116) Um als Ausweichalternative in Frage zu kommen, bieten diese Dienstleister ihren Service regelmäßig weltweit an, auch wenn sie nicht in jedem Fall Niederlassungen oder Repräsentanzen auf verschiedenen Kontinenten unterhalten. Oft arbeiten sie mit verschiedenen Kooperationspartnern vor Ort zusammen. Einer der bedeutendsten unabhängigen Anbieter von Dienstleistungen ist die Alatas Gruppe, die über eine Vielzahl von Niederlassungen auf der Welt verfügt. Die anderen unabhängigen Dienstleister sind in der Lage, bei Beauftragung die Ersatzteile zu beschaffen und ggf. weltweit zu versenden. Sollte der Einsatz von Monteuren erforderlich sein und es sich um komplexere Reparaturvorgänge handeln, so bieten alle unabhängigen Dienstleister an, dass ein Monteur mit dem benötigten Ersatzteil reist und die notwendigen Dienstleistungen am Ort der Reparatur erbringt.
- (117) Steht für ein Schiff eine Wartung oder eine Reparaturdienstleistung an, so holt der Reeder in der Regel von mehreren Dienstleistern Angebote ein.<sup>80</sup> Schon dies zeigt, dass die Reeder grundsätzlich bereit sind, ihren Dienstleister zu wechseln. Die Wechselmöglichkeiten und die Wechselneigung der Nachfrager zeigen sich auch darin, dass die Kunden selten geneigt sind, Rahmenverträge oder längerfristige Vereinbarungen über After Sales-Services abzuschließen. Die Kunden haben das Kriterium „Rahmenverträge“ als das mit großem Abstand unwichtigste Entscheidungskriterium bei der Auswahl des Dienstleisters genannt. „Verlässlichkeit“ und „Qualität“ waren demgegenüber für alle befragten Kunden das wichtigste und ausschlaggebende Entscheidungskriterium, gefolgt von „schnelle Rückmeldung“ und „Preis“. Die Nachfrager fragen die Dienstleistungen gerade im Schadensfall entsprechend der jeweiligen Situation nach und treffen damit immer wieder eine neue Auswahlentscheidung.
- (118) Die nicht unerheblichen Marktanteile z.B. von Alatas und auch von Freudenberg, zeigen, dass diese Ausweichmöglichkeiten auch genutzt werden. Dies wird bestätigt durch die Antworten der befragten Kunden. Diese haben alle angegeben, neben den

---

<sup>80</sup> Vgl. Protokoll über die Anhörung der Beigeladenen am 6.8.018, S. 2.

Originalherstellern der Schiffskrane auch unabhängige Dienstleister mit Wartung und Reparaturen zu beauftragen. Zum weitaus überwiegenden Teil waren die mit den unabhängigen Dienstleistern erzielten Einkaufsvolumina für After Sales-Services für Schiffskrane auch deutlich höher als die mit den Originalherstellern erzielten Einkaufsvolumina.

- (119) Dies ist auch ein Ausdruck für die Preissensibilität des After Sales Geschäftes. Alle befragten Wettbewerber und auch die Kunden haben angegeben, dass derzeit das Budget für Reparaturen und After Sales insgesamt tendenziell eher gering ist. Dies wird damit begründet, dass die Schifffahrt sich seit fast einem Jahrzehnt in einer schwierigen Marktlage befinde, so dass die Reeder nicht mehr die gewohnten Margen und Gewinne erzielen. Die Nachfrage nach Transportleistungen per Schiff sei in vielen Segmenten geringer als das Angebot an Transportraum. Daher seien die Reeder darauf angewiesen, Kosten, d.h. auch After Sales-Services, möglichst gering zu halten.<sup>81</sup> Je älter ein Schiff bzw. Kran ist, desto regelmäßiger und häufiger kommen auch unabhängige Dritte als Dienstleister in Frage, da diese meist preisgünstigere Angebote unterbreiten als die Originalhersteller. Dass der Wechsel des Anbieters mit Kosten verbunden wäre, ist nicht ersichtlich und auch nicht vorgetragen worden.
- (120) Die Wechselwilligkeit der Kunden wird auch dadurch belegt, dass in den letzten Jahren verschiedene unabhängige Dienstleister in den Markt neu eingetreten sind. Dazu gehören u.a. auch die 2012 von ehemaligen Mitarbeitern der Beteiligten zu 18. gegründete Kehdinger Kran-Service GmbH<sup>82</sup> sowie die Crane Service Norway A.S., die 2017 von ehemaligen Mitarbeitern mehrerer Schiffskranhersteller gegründet wurde und 2018 erfolgreich Kunden gewinnen konnte.

---

<sup>81</sup> Hierfür spricht auch die Gründung von Einkaufspools, die im Auftrag mehrerer Reeder mit Schiffsausrüstern um die Preise u.a. für nautische Artikel und Ersatzteile verhandeln. Vgl. THB vom 8.6.2018, No. 109, S. 1, „Columbia und BSM gründen Einkaufspool – Kunden sollen von günstigeren Preisen profitieren.“

<sup>82</sup> Vgl. Schreiben der Verfahrensbevollmächtigten von MacGregor vom 7.6.2018, S. 4.

#### **iv. Erhöhung des Angebots durch Wettbewerber bei Preiserhöhungen wahrscheinlich**

- (126) Wenn Wettbewerber ihr Angebot z.B. bei Preiserhöhungen spürbar und gewinnbringend steigern können, wirkt dies einer potenziellen, gesteuerten Angebotsverknappung durch die Zusammenschlussbeteiligten entgegen. Dies ist hier der Fall.
- (127) Der Markt für After Sales-Services für Schiffskrane entwickelt sich parallel zu dem Markt für Schiffskrane selbst und befindet sich – wie dieser – nicht in einer Wachstumsphase. Die Nachfrage nach Schiffen, auf denen Schiffskrane montiert sind, ist derzeit nicht sehr hoch. In fast allen Bereichen der Schifffahrt gibt es Überkapazitäten, so dass Schiffe aufliegen oder – zum Teil sehr früh – abgewrackt werden.
- (128) Vor diesem Hintergrund haben fast alle Dienstleister darauf hingewiesen, dass sie mehr Aufträge ausführen könnten. Kapazitätsengpässe sind demgegenüber nicht ersichtlich und auch nicht vorgetragen worden. Bei einem Preisanstieg könnten fast alle Dienstleister ihr Angebot ohne größere Schwierigkeiten ausweiten. Größere Investitionen sind hierfür nicht erforderlich, da die Tätigkeit als Dienstleistung nicht mit besonderen Kapitalinvestitionen verbunden ist. Erforderlich ist vor allem die Schulung sowie Aus- und Fortbildung des technischen Personals.

#### **v. Geringe Fähigkeit, die Wettbewerber am Wachstum zu hindern**

- (129) Zusammenschlüsse können einen wirksamen Wettbewerb spürbar behindern, indem sie das fusionierte Unternehmen in eine Lage versetzen, in der es die Fähigkeit und den Anreiz hat, das Wachstum kleinerer Unternehmen und potenzieller Wettbewerber zu erschweren. Zum Beispiel könnte das fusionierte Unternehmen ein solches Maß an Kontrolle über oder Einfluss auf den Bezug von Einsatzmitteln erlangen, dass für die Wettbewerber eine Erweiterung oder ein Markteintritt zu kostenaufwändig wäre.<sup>83</sup>
- (130) Freudenberg hat vorgetragen, dass MacGregor ihr Wachstum durch die Nichtbelieferung mit Ersatzteilen für MacGregor-Schiffskrane hindere. Unabhängige Dienstleister seien darauf angewiesen, von den Herstellern der Schiffskrane diejenigen Ersatzteile zu erhalten, die auf den Märkten für After-Sales Services an die Kunden weitervertrieben würden. Die Kunden benötigten die Ersatzteile des Originalausrüsters. Der Kundenkontakt über die After Sales Leistungen sei für die Hersteller von Schiffskranen auch von wirtschaftlichem Wert, da dies für das Neugeschäft förderlich sei. Ziel von MacGregor sei es, alternative Anbieter

---

<sup>83</sup> Vgl. Leitlinien der EU-Kommission zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen; Amtsbl. der Europäischen Union vom 5.2.2004, C 31/5.

von Ersatzteilen unter missbräuchlicher Ausnutzung von bereits vorhandener Marktmacht aus dem Markt zu drängen.<sup>84</sup>

- (131) MacGregor bestreitet die Nichtbelieferung der Beigeladenen nicht. Sie ist jedoch der Ansicht, die Beigeladene sei nicht darauf angewiesen, Ersatzteile für den Vertrieb auf dem Markt für After Sales-Services von MacGregor zu beziehen. MacGregor produziere diese Ersatzteile nicht selbst, sondern entwerfe und konstruiere diese Produkte, die dann von Dritten, wie z.B. [...], gefertigt würden. Diese Hersteller unterlägen seitens MacGregor keinen Beschränkungen im Vertrieb, so dass es der Beigeladenen freistehe, die benötigten Ersatzteile von den Zulieferern zu beziehen, bei denen auch MacGregor selbst die entsprechenden Ersatzteile einkaufen müsse.<sup>85</sup> Eine Ausnahme hiervon stellten [...] dar, die MacGregor selbst entwickle. Diese stelle kein Verschleißteil und damit kein klassisches Ersatzteil dar. Der Reeder könne [...] als Ersatz bei MacGregor erwerben und durch jeden beliebigen Dienstleister einbauen lassen. Es gebe dementsprechend andere Wege, auf denen die Beigeladene Ersatzteile von MacGregor beziehen könne. Im Übrigen verweist MacGregor auf einen abgeschlossenen Zivilrechtsstreit zwischen ihr und der Beigeladenen, der nach ihrem Vortrag ausreichen soll, um eine Nichtbelieferung der Beigeladenen mit Ersatzteilen zu rechtfertigen.<sup>86</sup>
- (132) Die Nichtbelieferung von Freudenberg mit Ersatzteilen durch MacGregor findet unstrittig auch schon vor dem geplanten Zusammenschluss statt und ist daher nicht durch den hier zu prüfenden Zusammenschluss verursacht. Freudenberg räumt ein, dass sie jedenfalls von dem TTS-Zielgeschäft bisher ungehindert mit Ersatzteilen beliefert werde.<sup>87</sup> Die Nichtbelieferung von Freudenberg durch MacGregor ist demnach auch keine systematische Nichtbelieferungs-Strategie aller Hersteller von Schiffskranen gegenüber Freudenberg. Vielmehr handelt es sich um ein bilaterales Geschehen zwischen Freudenberg und MacGregor, das keinen unmittelbaren Zusammenhang mit dem geplanten Zusammenschlussvorhaben hat. Ob allerdings der abgeschlossene Zivilrechtsstreit als sachliche Rechtfertigung für eine Nichtbelieferung ausreicht, kann im Rahmen der fusionskontrollrechtlichen Prüfung nicht beurteilt werden.

---

<sup>84</sup> Vgl. Schreiben des Verfahrensbevollmächtigten der Beigeladenen vom 1.6.2018, S. 9.

<sup>85</sup> Vgl. Schreiben der Verfahrensbevollmächtigten der Zusammenschlussbeteiligten vom 7.6.2018, S. 5.

<sup>86</sup> Vgl. Schreiben der Verfahrensbevollmächtigten der Zusammenschlussbeteiligten vom 7.6.2018, S. 6.

<sup>87</sup> Vgl. Schreiben des Verfahrensbevollmächtigten der Beigeladenen vom 1.6.2018, S. 9.

- (133) Für die herstellerunabhängigen Dienstleister ist der Zugang zu Ersatzteilen von erheblicher Bedeutung, zumal es aufgrund der Vielzahl der möglicherweise benötigten Ersatzteile aus Wirtschaftlichkeitserwägungen heraus nicht sinnvoll ist, alle potenziellen Ersatzteile auf Lager zu halten. Die Kranhersteller sind jedoch weder die einzige, noch die derzeit wichtigste Quelle für den Erhalt der Ersatzteile.
- (134) Bezugsquellen der herstellerunabhängigen Dienstleister sind vor allem die Lieferanten der Kranteile für die Kranhersteller, d.h. die Zulieferer der Kranhersteller, wie z.B. [...] etc. Der Einkauf bei den Produzenten der Ersatzteile ist für die herstellerunabhängigen Dienstleister kostengünstiger als ein Einkauf bei dem jeweiligen Kranhersteller. Keiner der befragten Wettbewerber auf dem Markt für After Sales-Services für Schiffskrane hat angegeben, er werde von diesen Zulieferern nicht beliefert.
- (135) Sollte der Einkauf bei den Zulieferern nicht möglich sein, so versuchen die herstellerunabhängigen Dienstleister, Alternativprodukte von anderen Lieferanten mit den gleichen Produktspezifikationen zu erhalten, d.h. die Ersatzteile nachfertigen zu lassen. Hierfür benötigt der unabhängige Dienstleister jedoch hinreichende technische Informationen über das nachgefragte Ersatzteil. Diese kann der Dienstleister aus der Dokumentation des Krans erhalten. Technische Spezifikationen der Schiffskrane und ihrer Ersatzteile werden in mehr oder minder detailliertem Umfang in den Produkthandbüchern der Kranhersteller aufgeführt, die der Reeder mit Auslieferung des Schiffes erhält. Diese Informationen kann der Reeder an die herstellerunabhängigen Dienstleister weitergeben. Mitunter können Erkenntnisse über Ersatzteile auch gewonnen werden, wenn ein Schiff vergleichsweise früh außer Betrieb genommen wird und verwertbare Teile des Schiffskrans aufgearbeitet werden.<sup>88</sup>
- (136) Einige der technischen Dienstleister sind auch in der Lage, die reparaturbedürftigen, ausgebauten Ersatzteile selbst zu vermessen und nachzubauen bzw. nachbauen zu lassen. Für die jeweilige Kranserie verfügen sie dann über hinreichende Informationen, um die Ersatzteile anbieten und einsetzen zu können. Zu den Ersatzteilen, die für unabhängige Dritte kaum zu beschaffen sind, zählen vor allem programmierte Teile, wie z.B. die Softwarekarten, an denen die Kranhersteller selbst Rechte halten.
- (137) Hersteller anderer Krane kommen als Bezugsquelle nicht in Betracht, da die Krane unterschiedlich konstruiert und die Ersatzteile daher nicht austauschbar sind.
- (138) Damit ist es für die Hersteller der Schiffskrane insgesamt und auch für die Zusammenschlussbeteiligten nicht möglich, den gesamten Handel mit Ersatzteilen für ihre jeweiligen

---

<sup>88</sup> Vgl. Protokoll über die Anhörung der Beigeladenen am 6.8.2018, S. 4.



Krane zu kontrollieren und dadurch das Wachstum der Wettbewerber in einem so erheblichen Ausmaß einzuschränken, dass deren Wettbewerbsfähigkeit gefährdet ist. Hierfür sprechen nicht nur die relativ bedeutenden Umsätze, die die unabhängigen Dienstleister erzielen konnten, sondern auch die Markteintritte in den letzten Jahren, bei denen es unabhängigen Dienstleistern gelungen ist, sich erfolgreich am Markt zu behaupten.

- (139) Darüber hinaus besteht zwar grundsätzlich die Möglichkeit, die Ersatzteile bei dem Originalausrüster, d.h. dem Kranhersteller, zu erwerben.<sup>89</sup> Der Bezug von Ersatzteilen oder weitergehenden Spezifikationen über den Originalausrüster ist für die herstellerunabhängige Dienstleister jedoch weniger attraktiv. Denn hierfür müssen sie in der Regel gegenüber ihrem Wettbewerber offen legen, zu welchem Produkt sie weitere Informationen benötigen und ggf. auch, für den Kran auf welchem Schiff das Ersatzteil gesucht wird. Der unabhängige Dienstleister muss befürchten, dass der Originalausrüster diese Kenntnis nutzt, um den potenziellen Kunden seinerseits zu kontaktieren und zu beliefern. Darüber hinaus ist der Bezug des Ersatzteils bei dem Originalausrüster für den Dienstleister auch teurer als bei dem Zulieferer. Denn die Originalausrüster beziehen die Ersatzteile selbst bei dem Zulieferer und können daher bei dem Weiterverkauf eine Handelsmarge aufschlagen. Aus diesen Gründen hat der unabhängige Dienstleister kaum wirtschaftliche Anreize, seinen Bedarf an Ersatzteilen bei dem jeweiligen Originalausrüster zu decken.
- (140) Die Frage nach der Belieferung von Ersatzteilen durch die Kranhersteller wurde von den herstellerunabhängigen Wettbewerbern nicht einheitlich beantwortet. Einige Wettbewerber bekundeten, keinerlei Schwierigkeiten bei der Belieferung mit Ersatzteilen durch die Kranhersteller zu haben. Freudenberg war aber auch nicht die Einzige, die einen eingeschränkten Zugang zu Ersatzteilen für Schiffkrane der Originalhersteller thematisierte. Mehrere herstellerunabhängige Serviceanbieter bemängelten, von jeweils unterschiedlichen Kranherstellern nur eingeschränkt mit Originalersatzteilen beliefert zu werden.
- (141) Die Reeder, d.h. die Nachfrager nach Ersatzteilen, können durch ihre Nachfrage die allgemeine Verfügbarkeit von Ersatzteilen positiv mit beeinflussen, indem sie bei der Auftragsvergabe von Neubauten aus eigenem wirtschaftlichen Interesse auf einer ausführlichen Information und Dokumentation über Ersatzteile bestehen und diese auch einfordern. Nach Darstellungen z.B. des Verbands Deutscher Reeder hätten diese bereits in der Vergangenheit Druck auf die Hersteller zur Öffnung des Ersatzteilmarktes

---

<sup>89</sup> Vgl. Protokoll über ein Telefonat mit einem Vertreter des Verbands Deutscher Reeder am 19.07.2018, S. 3.

ausgeübt.<sup>90</sup> Allerdings sind die Besteller der Schiffsneubauten in der Regel nicht mit den späteren Betreibern und technischen Managern gleichzusetzen und daher weniger mit der späteren Wartung und Instandsetzung des Schiffskrans befasst.

#### **vi. Relativ geringe Marktzutrittsschranken**

- (141) Die Marktzutrittsschranken für den Markt für After Sales-Services für Schiffskrane sind relativ gering. Dies gilt für Unternehmen, die in benachbarten Märkten tätig sind, oder für bestimmte Neugründungen, nicht jedoch für völlig branchenfremde Unternehmen.
- (142) Anders als z.B. in den Produktionsmärkten, sind die Kapitalanforderungen in dem Dienstleistungsmarkt nicht sehr hoch. Um erfolgreich in dem Markt für After Sales-Services für Schiffskrane eintreten zu können, benötigt ein Unternehmen vor allem technisches Know-How. Beziehungen und Kontakte zu potenziellen Kunden verbunden mit einer guten Reputation sind ebenfalls – wie in allen Märkten – hilfreich.
- (143) Die erfolgreichen Neueintritte der vergangenen Jahre sind dadurch erfolgt, dass sich entweder Mitarbeiter von Originalausrüstern selbständig gemacht haben oder zu anderen Unternehmen gewechselt sind. In der Regel bringen diese Mitarbeiter nicht nur Expertise und technisches Know-How mit, sondern bringen auch den Hintergrund mit, der den Kunden Vertrauen in die Verlässlichkeit des neugegründeten Unternehmens verleiht. Mitunter sind diese Mitarbeiter bei den Kunden bereits bekannt und verfügen insoweit auch über Kontakte in die nachfragende Branche.
- (144) Über solche Kontakte verfügen auch Unternehmen, die in benachbarten Märkten tätig sind. Diese müssen und können technisches Know How durch Schulungen gewinnen. Vor allem Unternehmen, die sich bisher verstärkt auf After Sales-Services für Offshore-Konstruktionen konzentriert haben, wie z.B. Rolls Royce, Palfinger Marine und Huisman verfügen bereits über Kontakte zu vielen Kunden und sind in der nachfragenden Branche als kompetente Ansprechpartner bekannt. Mit Erwerb des entsprechenden Know-Hows entweder durch die Übernahme von geeigneten Mitarbeitern oder Schulungen, verfügten diese Unternehmen über gute Voraussetzungen, um in dem Markt für After Sales-Services für Schiffskrane ihre Position deutlich auszuweiten.
- (145) Über relevante Kundenbeziehungen und damit verbunden über ggf. eine entsprechende Reputation verfügen aber auch Unternehmen, die After Sales-Services für andere Teile der

---

<sup>90</sup> Vgl. Protokoll über ein Telefonat mit einem Vertreter des Verbands Deutscher Reeder am 19.07.2018, S. 3.; Protokoll über die Anhörung der Beigeladenen vom 6.8.2018, S. 4.

Schiffsausrüstung nicht aber für Schiffskrane durchführen. Auch für diese Unternehmen wären die Marktzutrittsschranken nicht unüberwindbar.

- (146) Marktzutritte wären demnach theoretisch möglich und auch zu erwarten, wenn die Preise erheblich steigen und der Markteintritt damit wirtschaftlich sinnvoll und vertretbar würde. In der aktuellen Marktphase ist dies nicht ohne weiteres zu erwarten. Derzeit befindet sich der Markt nicht in einer Wachstumsphase, sondern eher in einer Stagnations- bzw. Schrumpfungsphase. Da seit ca. 2008 weniger Schiffe mit Schiffskranen gebaut werden und es in vielen Bereichen der Schifffahrt Überkapazitäten gibt, sinkt auch der Bedarf nach After Sales-Services. Ältere Schiffe werden derzeit früher abgewrackt mit der Folge, dass die älteren Schiffe, die einen erhöhten Bedarf an Reparaturen und ggf. auch Wartungen haben, nicht mehr existieren. Der Angebotsüberhang führt darüber hinaus dazu, dass die Schiffsbetreiber Schiffe günstig anbieten und Kosten minimieren. Insofern sind auch die Budgets für After Sales-Services für Schiffe und Schiffskrane eher knapp kalkuliert. Dass z.B. mit Crane Service Norway dennoch selbst bei vergleichsweise ungünstigen Marktbedingungen ein Dienstleister in der jüngsten Vergangenheit den Marktzutritt erfolgreich geschafft hat, verdeutlicht, dass derartigen Marktzutritten keine wesentlichen Hürden entgegenstehen.

**(bb) Keine koordinierten Wirkungen des Zusammenschlussvorhabens**

- (147) Es ist fraglich, ob der weltweite Markt für After Sales-Services für Schiffskrane die gesetzlichen Vermutungen des § 18 Abs. 6 Nr. 2 GWB erfüllt. MacGregor, das TTS-Zielgeschäft, Liebherr und Alatas könnten zusammen rechnerisch über einen gemeinsamen Marktanteil von mehr als zwei Dritteln verfügen. Da die Beschlussabteilung nicht das vollständige Marktvolumen erfassen konnte und insbesondere die Marktstellung der in Asien beheimateten After Sales Organisationen nicht geklärt werden konnte, ist jedoch schon fraglich, ob diese Vermutungsschwelle durch diese Unternehmen erreicht würde. Der vorliegend zu prüfende Zusammenschluss lässt jedenfalls aber keine koordinierten Wirkungen erwarten. Es ist nicht ersichtlich, dass der Zusammenschluss die Wahrscheinlichkeit einer stabilen Koordinierung erhöht.
- (148) Eine Koordinierung im Innenverhältnis der daran beteiligten Unternehmen ist grundsätzlich vor allem dann wahrscheinlich, wenn eine stillschweigende Verhaltenskoordinierung hinreichend leicht erzielt werden kann, ein Abweichen von dieser Koordinierung durch die anderen beteiligten Unternehmen hinreichend sicher und schnell entdeckt werden kann und glaubhafte Sanktionsmittel gegenüber dem Abweichenden verfügbar sind. Im vorliegenden Fall ist nicht ersichtlich, dass die genannten Voraussetzungen jeweils einzeln für sich erfüllt sind und insbesondere nicht kumulativ.

- (149) Um eine stabile Koordinierung im Innenverhältnis zu erzielen, müssten sich MacGregor, das TTS-Zielgeschäft, Liebherr und Alatas hinreichend leicht stillschweigend auf Inhalt und Modalitäten einer Koordination einigen können. Schon die voneinander abweichenden unternehmerischen Geschäftsinteressen lassen die Erfüllung dieser Voraussetzung als nicht wahrscheinlich erscheinen. Während MacGregor, das TTS-Zielgeschäft und Liebherr sowohl Hersteller von Schiffskranen als auch Anbieter von After Sales-Services für diese Krane sind, vertreibt Alatas keine selbst konstruierten Schiffskrane. Anders als die drei Originalhersteller kann Alatas damit nicht auf die installierte Basis eigener Schiffskrane zugreifen und sich auf After Sales-Services für eine bestimmte Marke spezialisieren. Alatas ist als marken- und herstellerungebundener Anbieter anders als MacGregor, das TTS-Zielgeschäft und Liebherr darauf angewiesen, Schiffskrane aller Hersteller zu warten und zu reparieren, darunter auch diejenigen der an der unterstellten Koordinierung beteiligten Hersteller. Alatas hat also im Rahmen seiner wirtschaftlichen Tätigkeit und Geschäftsstrategie verstärkte Anreize, zu versuchen, die potentiellen Kunden gerade auch dieser Hersteller anzusprechen. Hierdurch würde die Stabilität jeder stillschweigenden Koordination zwischen diesen Unternehmen grundsätzlich in Frage gestellt.
- (150) Erschwert wird eine stillschweigende Einigung zudem dadurch, dass durch den Zusammenschluss die Asymmetrie der Marktanteile zwischen der zusammengeschlossenen Einheit und Liebherr zunehmen würde.
- (151) Auch die heterogene Nachfragestruktur steht einer stillschweigenden Einigung erschwerend im Wege. Nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung werden After Sales-Services für Schiffskrane sowohl von sehr großen Kunden, die teilweise bis zu 1.000 Schiffe betreuen, nachgefragt, wie auch von einer größeren Anzahl mittlerer und kleinerer Kunden. Die Kunden fragen After Sales-Services für Schiffskrane zudem weltweit nach. Es ist nicht ersichtlich, wie sich die beteiligten Unternehmen an der unterstellten Koordinierung über ihre Marktaktivitäten gegenüber diesen unterschiedlichen Kundengruppen stabil und stillschweigend einigen sollten.
- (152) Für eine stabile Verhaltenskoordinierung ist zudem eine hinreichend große Markttransparenz erforderlich. Erst hierdurch ist es den Marktteilnehmern möglich, ihr Verhalten stillschweigend zu koordinieren, Abweichler zu identifizieren und schnell genug zu reagieren, um diese Abweichler auch zu sanktionieren. Eine solche Markttransparenz liegt auf dem weltweiten Markt für After Sales-Services für Schiffskrane nicht vor.
- (153) Die Preistransparenz ist zwischen den Anbietern nicht sehr hoch, da die Preise jeweils einzeln mit den verschiedenen Nachfragern weltweit verhandelt werden. Vor allem bei Reparaturen tendieren die Nachfrager nach ad-hoc Anfragen im Einzelfall. Reparaturfälle

sind jedoch nicht ansatzweise absehbar oder planbar. Ebenso wenig sind im Reparaturfall der Einsatzort, der Schiffstyp und der Krantyp bekannt. Dies liegt auch darin begründet, dass die Schiffe der Kunden durchgehend und regelmäßig weltweit unterwegs sind und mehrheitlich nicht auf festen Linienverbindungen eingesetzt werden. Der Dienstleister wird in solchen Fällen auch nach seiner Reaktionsgeschwindigkeit und Zuverlässigkeit ausgewählt. Der Preis ist in diesen Situationen zwar ein wichtiger Entscheidungsparameter, aber den Erkenntnissen der Beschlussabteilung zufolge nicht der alles entscheidende Gesichtspunkt. Zudem befindet sich der Markt nicht in einer Wachstums-, sondern in einer Sättigungs- bzw. Rückgangphase, die begleitet wird von Marktaus- und Markteintritten.

- (154) Um die Stabilität einer stillschweigenden Koordinierung zu garantieren, muss es auch Anreize geben, an dem denkbaren, stillschweigend koordinierten Verhalten festzuhalten. Das Abweichen eines Anbieters von dem koordinierten Verhalten muss daher von den anderen Anbietern nicht nur entdeckt, sondern auch sanktioniert werden können. Hinreichende Sanktionierungsmöglichkeiten sind im vorliegend zu prüfenden Fall jedoch nicht ersichtlich.
- (155) Für Kunden bestehen im Falle eines Anbieterwechsels in der Regel keine oder allenfalls geringe Wechselkosten. Dennoch gibt es Nachfrager, deren Wechselwilligkeit eingeschränkt ist und die bevorzugt die Originalhersteller der Schiffskrane auch über einen längeren Zeitraum mit Wartung und Reparatur der Schiffskrane beauftragen. Diese Nachfrager sind für Angebote anderer Anbieter weniger empfänglich und machen daher eine Sanktionierung für die sanktionierungswilligen Anbieter schwieriger und aufwändiger. Die Sanktionsdrohung ist daher als Abschreckung weniger glaubhaft und wirkungsvoll.
- (156) Insgesamt liegen somit auf dem weltweiten Markt für After Sales-Services für Schiffskrane keine ausreichenden Anhaltspunkte dafür vor, dass MacGregor und das TTS-Zielgeschäft mit den nächstgrößeren Wettbewerbern eine kollektiv marktbeherrschende Stellung innehaben oder durch den geplanten Zusammenschluss eine solche Stellung entstehen könnte.

#### ***d) Produktion und Vertrieb von Lukendeckeln***

##### **(1) Sachliche und räumliche Marktabgrenzung**

- (157) Das Zusammenschlussvorhaben betrifft in sachlicher Hinsicht den Markt für die Herstellung und den Vertrieb von Lukendeckeln. Lukendeckel decken den Laderaum von Schiffen ab und verhindern damit das Eindringen von Wasser in den Laderaum und die Beschädigung der Ladung. Sie müssen den Laderaum abdichten und so robust sein, dass andere Güter,

Waren und/oder Container auf ihnen abgestellt werden können.<sup>91</sup> Lukendeckel werden mit Beschlägen und sonstigen Komponenten auf den Schiffsrumpf montiert. Sie sind nicht fest in den Schiffsrumpf verbaut. Sie können abhebbar (durch Krane, z.B. auf Containerschiffen, Stückgutfrachtern), rollbar (z.B. auf Massengutfrachtern, Stückgutfrachtern), faltbar (z.B. auf Stückgutfrachtern) und schiebbar (kleine Öffnungen, u.a. Binnenschifffahrt) sein.

- (158) MacGregor und das TTS-Zielgeschäft sind der Auffassung, der Markt für Lukendeckel sei nicht weltweit abzugrenzen, sondern EWR-weit. Die Wettbewerbsbedingungen seien weltweit nicht homogen, sondern es gebe verschiedene Wettbewerber, abweichende Preise und Margen sowie unterschiedliche aufsichtsrechtliche Anforderungen.

## **(2) Wettbewerbliche Beurteilung**

- (159) Sowohl MacGregor als auch das TTS-Zielgeschäft konstruieren, produzieren und vertreiben diverse Arten von Lukendeckeln. Beide gehören zu den starken und weltweit aktiven Anbietern in diesem Bereich, haben aber seit 2013 keine Lukendeckel an Nachfrager im Inland veräußert.
- (160) Eine materielle Beurteilung kann dahinstehen, da es sich bei dem Markt für Konstruktion, Produktion und Vertrieb von Lukendeckeln um einen Bagatellmarkt i.S.d. § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB handelt. Eine Untersagung des geplanten Zusammenschlusses ist gesetzlich ausgeschlossen, wenn auf einem Markt, auf dem seit mindestens fünf Jahren Waren oder gewerblichen Leistungen angeboten werden, im letzten Kalenderjahr weniger als 15 Mio. € umgesetzt wurden. Für die Berechnung, ob diese sog. Bagatellmarktgrenze in Höhe von 15 Mio. € überschritten wird oder nicht, sind nur die im Inland erzielten Umsätze aller Marktteilnehmer maßgeblich.
- (161) Nach übereinstimmender Aussage aller befragten Marktteilnehmer, d.h. sowohl der Hersteller von Lukendeckeln wie auch der Reeder und Werften, verhandeln auch im Falle von Lukendeckel die Hersteller mit den Bauwerften über Preise und Konditionen, daher stellen die Bauwerften die Marktgegenseite und die Nachfrager nach Lukendeckeln dar. Lukendeckel für Massengutschiffe, Containerschiffe, Schwerlastschiffe und Offshorekrane werden von Werften im Inland nicht nachgefragt, da diese Schiffe in Deutschland und in Europa seit mehreren Jahren nicht mehr hergestellt werden. Diese Schiffe werden fast

---

<sup>91</sup> Vgl. u.a. Protokoll über ein Telefonat mit einem Vertreter des Verbands Deutscher Reeder vom 19.07.2018.

ausschließlich auf Werften in China, Japan und Südkorea hergestellt und insofern sind die dort ansässigen Werften die Nachfrager nach diesen Lukendeckeln.

- (162) Die Beschlussabteilung hat sowohl Hersteller von Lukendeckeln als auch Nachfrager nach Lukendeckel im Inland nach ihren Umsätzen bzw. Einkaufsvolumina befragt. MacGregor und das TTS-Zielgeschäft haben angegeben, im Jahr 2017 keine Kunden mit Sitz in Deutschland mit Lukendeckel beliefert zu haben. Das ermittelte Marktvolumen für den Vertrieb von Lukendeckel an Kunden mit Sitz in Deutschland liegt sehr deutlich unter der 15 Mio. € - Grenze des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB. Dies gilt erst recht, wenn sachlich getrennte Märkte für den Vertrieb von Lukendeckel je nach Typ des Lukendeckels oder nach Typ des Schiffes anzunehmen wären.

### **e) After Sales-Services für Lukendeckel**

#### **(1) Sachliche und räumliche Marktabgrenzung**

- (163) Das Zusammenschlussvorhaben betrifft in sachlicher Hinsicht auch den Markt für After Sales-Services für Lukendeckel, d.h. Wartung und Reparatur. Sowohl Cargotec als auch das TTS-Zielgeschäft bieten diese After Sales-Services an.
- (164) Lukendeckel sind in der Regel einfacher konstruiert als Deckkrane und daher auch leichter zu warten und zu reparieren. Es bietet sich an, Lukendeckel - außerhalb von Sondersituationen - möglichst zum gleichen Zeitpunkt zu überholen, zu dem auch das Schiff einer Klasseerneuerung unterzogen oder zu sonstigen Intervallen inspiziert wird. Nach Darstellung der Kunden sind Lukendeckel relativ robust und weisen in der Regel wenig Störanfälligkeit in den ersten Jahren auf. Wartungsarbeiten an den Lukendeckeln erfordern tendenziell die Erneuerung von Dichtgummis sowie eine Überprüfung und Wartung der Dichte, der Verschlüsse und des Antriebs (Hydraulik, Elektrik) soweit vorhanden.<sup>92</sup>

#### **(2) Wettbewerbliche Beurteilung**

- (165) MacGregor und das TTS-Zielgeschäft haben den Ermittlungen der Beschlussabteilung zufolge nicht unbedeutende Tätigkeiten auf dem Markt für After Sales-Services für Lukendeckel. Auf diesem Markt sind kleinere Unternehmen tätig und Spezialisten wie z.B. die in den Niederlanden beheimatete Cargo Care Solutions mit Niederlassungen in Rotterdam, Hamburg, Dänemark, Singapur und den USA oder Macor Marine Solutions GmbH & Co. KG, Bremen, und Deumareco Marine Systems GmbH, Hamburg. Keiner der befragten Anbieter von After Sales-Services für Schiffskrane hat angegeben, auch After

---

<sup>92</sup> Vgl. Telefonat mit einem Vertreter des Verbands Deutscher Reeder vom 19.07.2018.

Sales-Services für Lukendeckel zur Verfügung zu stellen. Die Marktstrukturen der beiden Märkte weichen insofern deutlich voneinander ab.

- (166) Eine weitergehende wettbewerbliche Beurteilung kann jedoch dahinstehen, da es sich auch bei dem Markt für After Sales-Services von Lukendeckeln um einen Bagatellmarkt i.S.d. § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB handelt.
- (167) Nachfrager nach der Wartung und Instandhaltung bzw. Reparatur von Lukendeckeln sind die Schiffseigentümer oder die von diesen mit dem technischen Management beauftragten Dienstleister. Diese stellen die Marktgegenseite und damit auch die Nachfrager nach After Sales-Services für Lukendeckel dar. Für die Berechnung der 15 Mio. € - Grenze sind nur die im Inland erzielten Umsätze aller Marktteilnehmer maßgeblich, d.h. die von deutschen Reedern bzw. Schiffsmanagern in Auftrag gegebenen Dienstleistungen.
- (168) .Die Beschlussabteilung hat sowohl Anbieter für After Sales-Services von Lukendeckeln als auch größere Nachfrager mit Sitz in Deutschland nach ihren Umsätzen bzw. Auftragsvolumina befragt. Nach Auskunft der Anbieter wurde ein Volumen von deutlich unter 15 Mio. € mit Kunden erwirtschaftet, die ihren Sitz in Deutschland hatten. Dieses Marktvolumen ist damit weit entfernt von der Grenze des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB. Für keinen der befragten Anbieter hatte der größte Kunde seinen Sitz in Deutschland. Auch die Auftragsvolumina der befragten Kunden lagen addiert nicht annähernd in der Nähe der 15 Mio. €-Grenze der Bagatellmarktklausel. Der relevante Markt ist daher gesetzlich einer Untersagung entzogen.

## **f) Produktion und Vertrieb von Winden**

### **(1) Sachliche und räumliche Marktabgrenzung**

- (169) Das Zusammenschlussvorhaben betrifft in sachlicher Hinsicht auch den Markt für die Herstellung und den Vertrieb von Winden. Winden sind Vorrichtungen zum Einziehen oder Abspulen von Seilen bzw. Drähten zur Übertragung größerer Zugkräfte und dienen darüber hinaus der Spannungshaltung des Seiles/Kette/Drahtes. Sie werden im Schiffsbereich vor allem beim Ankern, Verholen (Verschieben des Schiffes an der Pier) und Festmachen (Mooring) genutzt. Größere Schiffe verfügen meist über zwei Anker und zwei unabhängige Ankerwinden (auch: Ankerwischen). Verholwinden, auch als Festmacherwinden bezeichnet, dienen dem Aufwickeln und Spannen der Festmacherleinen beim Festmachen des Schiffes am Liegeplatz. Oft sind Anker- und Festmacherwinden miteinander kombiniert. Bei modernen Winden wird das Tauwerk, d.h. die Festmacherleine, bei Be- und Entladen des Schiffes sowie in Häfen mit sich änderndem Wasserstand automatisch auf einer



gleichmäßigen Spannung gehalten. Kleinere Winden werden von Hand betrieben, größere elektrisch bzw. hydraulisch angetrieben. Winden sind für die Sicherheit im Hafen erforderlich und insofern sicherheitsrelevant.<sup>93</sup>

- (170) Es kann offen bleiben, ob dem sachlich relevanten Markt für Winden für Handels- und Kreuzfahrtschiffe auch Winden für Marineschiffe angehören oder ob diese ggf. einen eigenständigen sachlich relevanten Markt bilden. Winden für Megayachten<sup>94</sup> gehören jedenfalls nicht dem gleichen sachlich relevanten Markt wie Winden für Handelsschiffe und Kreuzfahrtschiffe an. Dies bestätigen sowohl die befragten Nachfrager als auch fast alle befragten Anbieter.
- (171) Die Nachfrage nach Winden für Megayachten orientiert sich an anderen Konstruktions-, Material- und Funktionserfordernissen als bei den anderen Schiffstypen. Megayachten sind besonders groß dimensionierte Yachten mit luxuriöser Ausstattung, die Repräsentationszwecken dienen. Sowohl die Nachfrager (Werften) nach als auch die Anbieter von Winden für Megayachten haben sich auf diesen Markt spezialisiert, so dass eigenständige Preis- und Marketingstrategien möglich sind und sich die Marktverhältnisse grundlegend von denjenigen auf dem Markt für (mittlere bis größere) Handels- und Kreuzfahrtschiffe unterscheiden.
- (172) Da Winden grundsätzlich die gleiche Funktion haben, werden sie auf jedem Schiff benötigt. Vor allem bei Megayachten tritt die reine Funktionsleistung der Winde jedoch in den Hintergrund. Auf Megayachten ist die Ästhetik mindestens ebenso entscheidend wie die reine Funktion. Die Winde darf das optische Gesamtbild nicht stören und muss daher möglichst unauffällig arbeiten. Die unvermeidbar sichtbaren Teile der Winde bestehen daher aus einem anderen, hochwertigeren Material als Winden auf anderen Schiffen, die regelmäßig aus Schiffsstahl bestehen. Winden für Megayachten werden aus oft hochglanzpoliertem Edelstahl mit einer aufwändigen Oberflächenbehandlung hergestellt.<sup>95</sup> Dies führt auch – bei Winden für vergleichbar große Schiffe – zu deutlich höheren Preisen für Yachtwinden gegenüber Winden für gleichgroße Handelsschiffe.
- (173) Winden für Megayachten werden auf Schiffen eingebaut, auf denen nur wenig Platz zur Verfügung steht, sie werden daher kompakt entworfen und gebaut. Auf der fertigen Yacht soll die Winde möglichst unauffällig und wenig spürbar, d.h. leise im Betrieb sein. Sie werden daher möglichst mit Senkschrauben und Senkbohrung an Deck befestigt mit bündig

---

<sup>93</sup> Vgl. Telefonat mit einem Vertreter des Verbands Deutscher Reeder vom 19.07.2018.

<sup>94</sup> Größere Yachten ab ca. 60 Meter Länge.

<sup>95</sup> Vgl. Antworten mehrerer Hersteller und Bauwerften.

eingelassenem Deckel und unter weitgehendem Verzicht auf sichtbare Schrauben. Winden auf anderen Schiffen werden stets auf Deck aufgesetzt. Bei ihnen steht die Funktion im Vordergrund, d.h. die Winden müssen möglichst robust sein, eine lange Lebensdauer haben, einwandfrei funktionieren, eine geringe Wartungsanfälligkeit besitzen und insgesamt möglichst geringe Betriebskosten verursachen. Ein kompakter Bau oder eine ästhetische Integration in das Schiff sind dagegen bei Winden für Handelsschiffe und Kreuzfahrtschiffe keine entscheidenden Konstruktions- und Baukriterien.

- (174) Bei Winden für Yachten handelt es sich stets um Einzelfertigungen, die projektspezifisch an das jeweilige Schiff angepasst konstruiert werden. Standardsysteme sind seitens der Kunden schon aus Repräsentationsgründen tendenziell eher nicht gewünscht. Zwar werden auch Winden für Handelsschiffe bei der Konstruktion an den jeweiligen Schiffstyp angepasst, da auch Handelsschiffe selten in größeren Serien in Auftrag gegeben werden, es handelt sich jedoch insgesamt um Produkte, die einen deutlich höheren Standardisierungsgrad aufweisen.

#### Winde für Yachten



Copyright: © Maschinenfabrik Engineering Works K. Christian Steen GmbH & Co. KG

#### Winde für Frachtschiffe



Copyright: MacGregor, part of Cargotec Corporation ©Cargotec

- (175) Die Größe und Leistungsfähigkeit der Winden richtet sich vor allem nach der Größe des Schiffs und damit des Ankergeschirrs. Wie alle anderen Schiffstypen auch, können Yachten in unterschiedlichen Größen hergestellt werden. Megayachten erreichen derzeit bis zu ca. 180 Meter Länge, wohingegen die größten Massengutschiffe (Bulkler) und Containerschiffe (ULCS) bis zu ca. 360 – 400 Meter lang sind. Selbst Winden für die größten Yachten sind sehr häufig kleiner als Winden für Handelsschiffe. Die auf die Herstellung von Winden für Yachten spezialisierten Hersteller können somit auf ihren Produktionsanlagen allenfalls in seltenen Ausnahmefällen größere Winden für kleinere Handelsschiffe herstellen.

- (176) Die Ermittlungen der Beschlussabteilung haben darüber hinaus ergeben, dass bestimmte Hersteller von Winden von Werften, die Yachten bauen, nicht als Lieferant betrachtet und zum Teil auch nicht als alternative Anbieter wahrgenommen werden. Von den befragten Werften, die Yachten bauen bzw. umbauen, wurden fast ausschließlich die Hersteller Steen GmbH sowie MUIR Windlasses (Australia) und – teilweise – DMT Worldwide B.V. als Lieferanten und als Alternativen zueinander genannt. Auch alle befragten Hersteller von Winden gaben an, dass nur diese Anbieter ihres Wissens nach Winden für Yachten bauten und lieferten. Weder MacGregor noch das TTS-Zielgeschäft bieten Winden für Yachten an. Dies wurde auch von allen befragten Marktteilnehmern bestätigt. Auch die größeren Hersteller wie Palfinger Marine, Rolls Royce, Towimor, Huisman, Bröhl und SEC stellen keine Winden für Yachten her und werden von den befragten Werften auch nicht als Anbieter wahrgenommen. Während Steen und MUIR teilweise als – möglicherweise zumindest potenzielle – Wettbewerber von den Herstellern von Winden für Handelsschiffe wahrgenommen werden, ist dies auf dem Markt für Yachtwinden umgekehrt nicht der Fall.
- (177) Ob Winden für Marineschiffe einen gegenüber Winden für Handelsschiffe abgrenzbaren eigenständigen sachlichen Markt darstellen, kann hier dahingestellt bleiben, da dies für die wettbewerbliche Beurteilung nicht relevant ist. Für einen eigenständigen Markt könnten erhöhte technische Anforderungen z.B. an die Schockbeständigkeit und Robustheit sprechen. Es liegen keine Hinweise darauf vor, dass Winden für Kreuzfahrtschiffe einem anderen sachlich relevanten Markt angehören. Der sachlich relevante Markt umfasst demnach Winden für Handels- und Kreuzfahrtschiffe ggf. unter Einschluss von Winden für Marineschiffe. Der räumlich relevante Markt kann dahingestellt bleiben.

## **(2) Wettbewerbliche Beurteilung**

- (178) Sowohl die Beteiligte zu 1. als auch die Beteiligte zu 7. konstruieren, produzieren und vertreiben Winden für Handelsschiffe und Kreuzfahrtschiffe. Eine materielle Beurteilung kann dahinstehen, da es sich bei dem Markt für Konstruktion, Produktion und Vertrieb von Winden um einen Bagatellmarkt in Deutschland i.S.d. § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB handelt. Eine Untersagung des geplanten Zusammenschlusses ist demnach gesetzlich ausgeschlossen, wenn auf einem Markt, auf dem seit mindestens fünf Jahren Waren oder gewerblichen Leistungen angeboten werden, im letzten Kalenderjahr weniger als 15 Mio. € umgesetzt wurden. Für die Berechnung, ob diese sog. Bagatellmarktgrenze in Höhe von 15 Mio. € überschritten wird oder nicht, sind nur die im Inland erzielten Umsätze aller Marktteilnehmer maßgeblich.

- (179) Nach übereinstimmender Aussage aller befragten Marktteilnehmer, d.h. sowohl der Hersteller von Winden wie auch der Reeder und Werften, verhandeln auch im Falle von Winden die Hersteller mit den Bauwerften über Preise und Konditionen, daher stellen die Bauwerften die Marktgegenseite und die Nachfrager nach Winden dar. Winden für Massengutschiffe, Containerschiffe, Schwerlastschiffe sowie Offshorewinden werden von Werften im Inland kaum nachgefragt.
- (180) Die Beschlussabteilung hat sowohl Hersteller von Winden als auch Nachfrager nach Winden im Inland nach ihren Umsätzen bzw. Einkaufsvolumina befragt. Das ermittelte Marktvolumen für den Vertrieb von Winden an Kunden mit Sitz in Deutschland liegt deutlich unter der 15 Mio. € - Grenze des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB. Selbst wenn man – entgegen der o.g. Abgrenzung - Winden für Megayachten in den relevanten Markt einbeziehen oder beide Märkte sachlich bündeln würde, wäre die Grenze von 15 Mio. € nicht überschritten.

### **g) After Sales-Services von Winden**

#### **(1) Sachliche und räumliche Marktabgrenzung**

- (181) Das Zusammenschlussvorhaben betrifft in sachlicher Hinsicht auch den Markt für After Sales-Services von Winden, d.h. Wartung und Reparatur. Dabei kann offen bleiben, ob auch hier After Sales-Services für Winden von Yachten einen eigenständigen sachlichen Markt bilden. Sowohl Cargotec als auch das TTS-Zielgeschäft sind in dem Bereich der After Sales-Services für Winden weltweit in erheblichem Umfang tätig. Nachfrager nach After Sales-Services für Winden sind die Schiffseigentümer bzw. die von diesen beauftragten technischen Manager. Die befragten Anbieter von After Sales-Services für Winden erzielen alle den weitaus größeren Teil ihrer Umsätze durch weltweite Tätigkeiten, die genaue räumliche Marktabgrenzung kann jedoch dahinstehen.

#### **(2) Wettbewerbliche Beurteilung**

- (182) Wettbewerber von Cargotec und dem TTS-Zielgeschäft bei After Sales-Services für Winden sind neben den anderen Herstellern, wie z.B. Palfinger Marine, Huisman, Bröhl und SEC, auch unabhängige Dienstleister. Die von der Beschlussabteilung befragten Nachfrager mit Sitz im Inland beauftragen bei der Wartung und Reparatur der Winden auf Handelsschiffen diese unabhängigen Dritten in einem wesentlichen Umfang, so dass der größere Teil des Nachfragevolumens nicht auf die ursprünglichen Hersteller der Winden entfällt.
- (183) Die Beschlussabteilung hat sowohl Anbieter von After Sales-Services für Winden als auch Nachfrager mit Sitz im Inland nach ihren Umsätzen bzw. Einkaufsvolumina befragt. Das

ermittelte Marktvolumen für After Sales-Services von Winden mit Kunden mit Sitz in Deutschland liegt deutlich unter der 15 Mio. € - Grenze des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB. Dies ist selbst dann der Fall, wenn man After Sales-Services für Winden für Megayachten in den relevanten Markt einbezieht oder beide Märkte sachlich bündeln würde. Der relevante Markt ist daher gesetzlich einer Untersagung entzogen.

## ***h) Produktion und Vertrieb von Ausstattung für Kreuzfahrtschiffe***

### **(1) Sachliche Marktabgrenzung**

- (184) Das Zusammenschlussvorhaben betrifft in sachlicher Hinsicht auch den Markt für die technische Ausstattung von Kreuzfahrtschiffen.
- (185) Wie bei den anderen o.g. Produktmärkten auch, werden bei dem Bau von Kreuzfahrtschiffen zwischen dem Schiffseigentümer und der Bauwerft vorab potenzielle Lieferanten für bestimmte, prägende Ausstattungskomponenten in der sog. „Makers List“ aufgeführt. Für jede Ausstattungskomponente sollen möglichst mehr als ein potenzieller Lieferant aufgeführt sein. Mit den Anbietern aus dieser Vorauswahl kann die Werft in Kontakt treten und Verhandlungen über Preise und Konditionen ohne weiteren Genehmigungsvorbehalt durch den Schiffseigner führen. Entscheidend geprägt wird die Auswahl potenzieller Lieferanten in der Regel durch den Schiffstyp, die Schiffsgröße und den Zeitplan. Für jedes Schiff bzw. bei Kreuzfahrtschiffen auch ggf. für jede Schiffsreihe gibt es aufgrund der individuellen Konstruktion unterschiedliche, angepasste Spezifikationen auch für die jeweilige Schiffsausstattung. Darüber hinaus sind u.a. die einschlägigen Bauvorschriften der Klassifikationsgesellschaften einzuhalten.
- (186) Die Zusammenschlussbeteiligten sind der Ansicht, bei der technischen Ausstattung für Kreuzfahrtschiffe handele es sich um einen eigenständigen, von anderen Märkten sachlich abgrenzbaren Markt, der Außentore, Laderampen, Gangwaysysteme und diverse Plattformen umfasse. Die technische Ausrüstung von Kreuzfahrtschiffen unterscheide sich im Hinblick auf die betroffenen Produkte und die Wettbewerbsverhältnisse sowie in Bezug auf die Bauvorschriften erheblich von der technischen Ausrüstung von RoRo Schiffen, die insofern einem anderen Markt angehören.
- (187) Bei dem Neubau von Kreuzfahrtschiffen werden u.a. Komponenten wie z.B. Außentore, Laderampen, diverse Plattformen, Gangway-Systeme und möglicherweise auch Gepäckabfertigungssysteme benötigt. Diese Ausstattungskomponenten sind Teil der technischen Ausstattung und in die Rumpfstruktur des Schiffes fest integriert. Wetter- und wasserfeste Außentore dienen als Passagiereingangstüren, Türen für die Vorrats-, Gepäck- und Warenlogistik etc. Außentore wurden in der Vergangenheit meist hydraulisch

betrieben und werden seit kurzem auch mit elektrischem Antrieb angeboten. Tenderplattformen ermöglichen den Zugang zu den Versorgungsbooten, während Mooring-Plattformen der Überwachung von Anlegemanövern dienen. Die Mooring-Plattform stellt in geschlossenem Zustand eine hydraulisch oder elektrisch betriebene Außentür dar. Kreuzfahrtschiffe verfügen darüber hinaus regelmäßig über Hebe- und Ladeplattformen, um die Versorgung zwischen verschiedenen Deckebenen sowie den Ladevorgang zu erleichtern. Gangwaysysteme erleichtern den Passagieren den Ein- und Ausstieg auf das Schiff. Sie umfassen eine Außentür sowie eine meist zweireihige Gangway. Diese Produkte werden jeweils passgerecht nach den Vorgaben der Bauwerft für ein bestimmtes Kreuzfahrtschiff bzw. eine gleichartige Serie von Kreuzfahrtschiffen konstruiert und produziert, um Passagiere, Gepäck und Vorräte zum und auf dem Schiff möglichst flexibel bewegen zu können. Dies wird von den befragten Nachfragern im Wesentlichen bestätigt.

- (188) Im Unterschied zu RoPax-Schiffen, RoRo Frachtern und Autotransportern beinhaltet die technische Ausstattung von Kreuzfahrtschiffen jedoch weder Autodecks noch Heck-, Bug- und Seitenrampen sowie vor allem keine großen Bug- und Hecktore für die Einfahrt von Fahrzeugen oder rollender Fracht.<sup>96</sup>
- (189) Technische Ausstattung von Kreuzfahrtschiffen wird von den Anbietern regelmäßig als Paket angeboten und von den Nachfragern auch im Wesentlichen als Paket nachgefragt. Welche einzelnen Produkte das jeweilige Paket umfasst, hängt davon ab, welche Produkte der Lieferant herstellt bzw. herstellen kann und wie die nachfragende Werft die Pakete auf einzelne Lieferanten aufteilt. Es gibt nur relativ wenige Nachfrager nach technischer Ausstattung für Kreuzfahrtschiffe, da dieser Markt sehr stark konzentriert ist und nur wenige Werften – zumeist in Europa – größere Kreuzfahrtschiffe bauen können.
- (190) Die Beschlussabteilung hat die in Deutschland tätigen Nachfrager, die Meyer-Gruppe in Papenburg und die zur malaysischen Genting Gruppe gehörenden MV-Werften in Wismar, zu ihrem Beschaffungsverhalten befragt. Diese haben bestätigt, für die von ihnen gebauten Kreuzfahrtschiffe Außentore, Hebe- und Ladeplattformen, Tenderplattformen und Mooringplattformen in der Regel als Pakete von jeweils einem Anbieter insgesamt angefordert und beauftragt zu haben. In einem Fall wurden zusätzlich noch Luken und Gangway von dem gleichen Anbieter mit geliefert. Die befragten Nachfrager haben vorgetragen, dass aus technischer Sicht zwar ein getrennter Einkauf der jeweiligen einzelnen Produkte eines Pakets theoretisch möglich wäre, dies jedoch den Aufwand und

---

<sup>96</sup> Vgl. z.B. Schriftsatz der Verfahrensbevollmächtigten der Zusammenschlussbeteiligten vom 14.9.2018, Bestätigt durch die Antworten der entsprechenden Bauwerften.

die Vertragskoordinierung erhöhen würde und kaufmännisch bisher als nicht sinnvoll eingeschätzt worden sei.<sup>97</sup>

- (191) Aus welchen einzelnen Komponenten ein sachlich relevanter Markt für die technische Ausstattung von Kreuzfahrtschiffen tatsächlich besteht, kann hier offen bleiben. Das an das jeweilige Schiff individuell anzupassende Paket kann Außentore, Laderampen, diverse Plattformen, darunter Mooring- und Tenderplattformen, sowie Gangwaysysteme umfassen und – je nach Bedarf – gegebenenfalls um weitere Einzelteile ergänzt werden. Letztlich nicht auszuschließen ist auch, dass einzelne Teile der in Rz. (187) beschriebenen technischen Schiffsausrüstung für Kreuzfahrtschiffe eigenständige sachliche Märkte darstellen können. Dies kann für den vorliegend zu prüfenden Fall jedoch dahinstehen.

## **(2) Räumliche Marktabgrenzung**

- (192) Der Bau von Kreuzfahrtschiffen stellt erhebliche Anforderungen an die Koordinierung der Beschaffung. Die teilweise seit vielen Jahren mit dem Bau von ständig größer werdenden Kreuzfahrtschiffen beschäftigten Werften verfügen insofern über ein seit vielen Jahren gewachsenes, erprobtes, dichtes Zulieferernetz. Ob und inwieweit sich dieses Zulieferernetz weltweit erstreckt oder nur auf bestimmte Weltregionen, kann hier offen bleiben, da die wettbewerbliche Beurteilung hiervon nicht abhängt.

## **(3) Wettbewerbliche Beurteilung**

- (193) Der Markt für die technische Ausstattung von größeren Kreuzfahrtschiffen ist schon vor dem Zusammenschluss konzentriert. Dies gilt sowohl für die Angebots- als auch für die Nachfrageseite.
- (194) Größere Kreuzfahrtschiffe werden weltweit nur von wenigen Anbietern in Europa gebaut. Die wesentlichen Anbieter sind die Meyer Gruppe mit Werften in Papenburg und Turku, Finnland, sowie die italienische Werftengruppe Fincantieri mit Werften für den Kreuzfahrtschiffbau in Italien (Monfalcone, Marghera, Sestri Ponente) und Werften für den Bau anderer Schiffstypen (Marine, Yachten, Handelsschiffe, Offshore etc.) u.a. in Singapur, Rumänien, Brasilien etc. Des Weiteren werden größere Kreuzfahrtschiffe nur noch auf der Werft Chantiers de l'Atlantique in St. Nazaire, Frankreich, gebaut, die sich derzeit in einem Übernahmeprozess befindet. Diese drei Werftgruppen konzentrieren derzeit die

---

<sup>97</sup> Vgl. Email vom 12.06.2018 (Meyer Werft Gruppe); Vgl. Antwort-Email vom 27.6.2018 (MV-Werften).

wesentliche Nachfrage auf sich. Die Produktionskapazitäten dieser Bauwerften sind derzeit für einige Jahre ausgelastet.<sup>98</sup>

- (195) MacGregor und das TTS-Zielgeschäft haben auf dem Markt für die Ausstattung von Kreuzfahrtschiffen eine starke Marktstellung. Wie die Zusammenschlussbeteiligten, haben auch die Nachfrager als alternative Anbieter für ein Gesamtpaket für die Ausstattung von Kreuzfahrtschiffen im Wesentlichen das Unternehmen Navalimpianti Spa. in Italien benannt. Dieses konnte aber jedenfalls bei den Nachfragern aus Deutschland keinen Auftrag gewinnen. Nach Auskunft eines Nachfragers liegen Aufträge mit alternativen Anbietern Jahre zurück. Auch das Unternehmen Macor Marine Solutions GmbH & Co. KG kommt als Wettbewerber für mehrere Teile der technischen Schiffsausrüstung für Kreuzfahrtschiffe in Frage, nicht jedoch für das gesamte Paket.
- (196) Nach vorliegenden Auskünften der Nachfrager bieten derzeit nur MacGregor und das TTS-Zielgeschäft elektrisch statt hydraulisch betriebene Außentore für Kreuzfahrtschiffe an. Durch den Zusammenschluss entfällt die jeweilige Auswahlalternative. Die Werften für den Neubau von Kreuzfahrtschiffen sind bis ca. 2023 mit Neubaufträgen ausgelastet.<sup>99</sup> Als ein Markt, auf dem das ermittelte Marktvolumen in Deutschland deutlich unter der 15 Mio. € - Grenze des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB liegt, ist jedoch auch die technische Ausstattung für Kreuzfahrtschiffe einer Untersagung entzogen. Dies gilt unabhängig davon, ob ein sachlicher Markt für jedes einzelne Produkt oder ein sachlicher Markt für ein mehrere Produkte umfassendes Paket (wie in Rz. (187) dargestellt) abgegrenzt wird.
- (197) Kreuzfahrtschiffe werden im Inland ausschließlich von der zur Meyer Gruppe gehörenden Meyer Werft GmbH & Co. KG in Papenburg sowie der zur Genting-Gruppe gehörenden MV-Werften Wismar GmbH mit Standorten in Wismar, Rostock und Stralsund gebaut.
- (198) Die Meyer Gruppe verfügt insgesamt über drei Werften. Auf der Werft der Meyer Gruppe in Papenburg wurden u.a. Auto- und Passagierfähren sowie sog. RoRo-Schiffe gebaut. In jüngster Zeit hat sich die Werft vor allem auf den Bau von großen Kreuzfahrtschiffen konzentriert.<sup>100</sup> Das Schwesterunternehmen Neptun Werft GmbH & Co. KG mit Sitz in Rostock baut Flusskreuzfahrtschiffe. Seit 2014 verfügt die Meyer Gruppe mit der Meyer

---

<sup>98</sup> Vgl. z.B. THB (Täglicher Hafenbericht), Ausgabe vom 11.09.2018, No. 176, SMM-Nachlese, S. 13.

<sup>99</sup> Vgl. <https://www.cruiseindustrynews.com/cruise-news/cruise-ship-orderbook.html>; THB vom 11.9.2018, SMM Nachlese, S. 13; vgl. Vgl. Information Memorandum vom 21.3.2018 der TTS Group ASA, S. 35; <http://www.ttsgroup.com/Global/Releases/IM%20TTS%20Group%20ASA%2021.3.2018.PDF>.

<sup>100</sup> Vgl. [https://www.meyerwerft.de/de/meyerwerft\\_de/werft/das\\_unternehmen/das\\_unternehmen.jsp](https://www.meyerwerft.de/de/meyerwerft_de/werft/das_unternehmen/das_unternehmen.jsp).



Turku Oy, ehemals STX Finland, über eine zweite Bauwerft für große Kreuzfahrtschiffe in Finnland.<sup>101</sup>

- (199) Unter der Bezeichnung „MV-Werften“ werden die drei Werftstandorte Wismar, Warnemünde und Stralsund zusammengefasst, die seit 2016 zu der in Hongkong ansässigen Genting Gruppe gehören.<sup>102</sup> Dort wurden seit 2016 vier Flusskreuzfahrtschiffe gebaut<sup>103</sup> und im Januar 2018 mit dem Bau des ersten kleineren Kreuzfahrtschiffes begonnen, das im Jahr 2019 an die konzerneigene Reederei Crystal Yacht Expeditions Cruises abgeliefert werden soll. Darüber hinaus wird derzeit dort das erste von zwei größeren Kreuzfahrtschiffen für Dream Cruises gebaut, die 2020 und 2021 ausgeliefert werden sollen.<sup>104</sup> Ebenfalls zur Genting-Gruppe gehört die Lloyds Werft in Bremerhaven, die vor allem auf Reparaturen und Umbauten spezialisiert ist.<sup>105</sup>
- (200) Das Marktvolumen im Inland setzt sich zusammen aus den Umsatzerlösen, die auf dem jeweiligen sachlichen Markt im Jahr 2017 umgesetzt wurden. MacGregor und das TTS-Zielgeschäft haben angegeben, bei dem Markt handele es sich ihrer Ansicht nach um einen Bagatellmarkt, da ihre Umsatzerlöse mit der Ausstattung von Kreuzfahrtschiffen deutlich unter 15 Mio. € betragen hätten und 2017 sämtlich mit der Meyer Werft erzielt worden seien. MacGregor erfasst Umsätze jedoch erst nach Abnahme des Gesamtwerks insgesamt (Completed Contract), d.h. Anzahlungen und Teilzahlungen werden nicht als Umsatzerlöse verbucht. Das TTS-Zielgeschäft verbucht Umsatzerlöse demgegenüber nach Projektfortschritt als Teilumsatzerlöse (Percentage of Completion). Der Ausweis von Umsatzerlösen erfolgt dementsprechend in beiden Varianten unabhängig von Vorauszahlungen, Fälligkeitszeitpunkt oder Zahlungseingang. MacGregor und das TTS-Zielgeschäft haben angegeben, im Jahr 2017 Zahlungen im Wert von ebenfalls deutlich unter 10 Mio. € von den beiden inländischen Nachfragern erhalten zu haben.<sup>106</sup>
- (201) Zur Ermittlung des gesamten inländischen Marktvolumens hat die Beschlussabteilung die Werften nach ihren Einkaufsvolumina mit den entsprechenden Produkten im Jahr 2017 befragt. Demnach belief sich das Marktvolumen im Jahr 2017 tatsächlich auf unter

---

<sup>101</sup> Vgl. B9-112/14 – Erwerb der Meyer Werft Turku.

<sup>102</sup> Vgl. B9-47/16 – Genting HongKong Ltd., Vermögenserwerb Nordic Yards, Wismar.

<sup>103</sup> Vgl. <https://www.mv-werften.com/de/news-und-presse/news/mv-werften-uebergibt-viertes-luxus-flusskreuzfahrtschiff-an-crystal-river-cruises-61.html>.

<sup>104</sup> Vgl. <https://www.cruiseindustrynews.com/cruise-news/cruise-ship-orderbook.html>, 2020, 2021: Dream Cruises, 5.000 Passagiere.

<sup>105</sup> Vgl. B9-153/15 – Genting HongKong Ltd., Anteilserwerb an Lloyd Werft Bremerhaven AG.

<sup>106</sup> Dabei handelt es sich um tatsächlich erhaltene Zahlungen. Vgl. E-Mail vom 22.08.2018.

15 Mio. €. Dies gilt selbst dann, wenn in diesen Angaben auch Umsätze mit vergleichbarer Ausrüstung für Flusskreuzfahrtschiffe enthalten sind.

(202) Das Nachfragevolumen der Meyer Turku Oy ist dem inländischen Marktvolumen nicht zuzurechnen. Zur Anwendung der Bagatellmarktklausel ist räumlich auf das Gebiet der Bundesrepublik Deutschland abzustellen, d.h. es kommt allein auf die im Inland erzielten Umsätze an. Für die geografische Zuordnung von Umsätzen kommt es darauf an, an welchem Ort der Bedarf entsteht.<sup>107</sup> Befindet sich der Abnehmer im Inland und werden die Waren dorthin geliefert, so handelt es sich um inländischen Umsatz, auch wenn der Lieferant seinen Sitz im Ausland hat. Der Umsatz ist nicht dem Land zuzuordnen, in dem die Einkaufsorganisation ihren Sitz hat, sondern dem Land, in dem der tatsächliche Abnehmer seinen Sitz hat.<sup>108</sup> Daher handelt es sich auch nicht um inländischen Umsatz, wenn die Ware in der Bundesrepublik Deutschland bestellt, aber direkt ins Ausland geliefert wird. Dies stimmt auch überein mit der Konsolidierten Mitteilung der EU-Kommission zu Zuständigkeitsfragen<sup>109</sup>, der zufolge der Umsatz geografisch demjenigen Mitgliedstaat zuzurechnen ist, in denen sich die Unternehmen befinden, an die die Waren geliefert werden.<sup>110</sup> Da Meyer Turku Oy in der Regel ohnehin selbständig einkauft, die Ausstattung aber stets an die Werft in Finnland geliefert wird, handelt es sich bei dem Verkauf von Ausstattung für Kreuzfahrtschiffe an Meyer Turku Oy um Umsätze, die geografisch nicht dem Inland, sondern Finnland zuzuordnen sind.

***i) After Sales-Services für die technische Ausstattung von Kreuzfahrt Schiffen***

(203) MacGregor und das TTS-Zielgeschäft sind in dem Bereich After Sales-Services für die technische Ausstattung von Kreuzfahrtschiffen tätig.

(204) Auch After Sales-Services für die technische Ausstattung von Kreuzfahrt Schiffen werden von den Schiffseignern bzw. den Schiffsmanagern nachgefragt und nicht von den Bau- oder Reparaturwerften. Übereinstimmend haben die befragten Werften angegeben, als Bauwerft After Sales-Services für Kreuzfahrtschiffe weder durchzuführen noch zu beauftragen. Auch bei regelmäßigen Wartungen schließen die Werften keine Verträge mit dem Schiffseigner

---

<sup>107</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 21.01.2014 – KVR 38/13 – Viskosefasern, Rn. 15.

<sup>108</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 21.01.2014 – KVR 38/13 – Viskosefasern, Rn. 17.

<sup>109</sup> Konsolidierte Mitteilung der Kommission zu Zuständigkeitsfragen gemäß der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, Amtsblatt der Europäischen Union C 43/10 vom 21.02.2009.

<sup>110</sup> Vgl. Konsolidierte Mitteilung der Kommission zu Zuständigkeitsfragen, Rn. 198.

oder dessen technischem Manager, sondern arbeiten den Herstellern der jeweiligen zu reparierenden bzw. wartenden Schiffskomponenten zu.

- (205) Die Anzahl der Auftraggeber für After Sales-Services für Kreuzfahrtschiffe in Deutschland ist gering. Zu den Nachfragern gehören u.a. die Tui Cruises GmbH, ein Gemeinschaftsunternehmen der TUI AG und der Royal Caribbean Cruises Ltd., mit Sitz in Deutschland sowie Columbia Cruise Services, Carnival Maritime GmbH und Phoenix Reisen. Hapag Lloyd ist kein Nachfrager nach After Sales-Services für Kreuzfahrtschiffe. Die Beschlussabteilung hat die wesentlichen inländischen Nachfrager nach ihrem Nachfragevolumen befragt.
- (206) Das ermittelte inländische Marktvolumen für After Sales-Services für die technische Ausrüstung von Kreuzfahrtschiffen liegt sehr deutlich unter der 15 Mio. € - Grenze des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB.
- (207) Würde man einen sachlichen Markt abgrenzen, der sowohl Produktion und Vertrieb als auch After Sales-Services von technischer Ausstattung für Kreuzfahrtschiffe umfasste, so wiese ein solcher Markt immer noch ein Marktvolumen unterhalb der 15 Mio. € - Grenze des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB aus und wäre damit einer Untersagung entzogen.

## ***j) Technische Ausstattung für RoRo-Schiffe***

### **(1) Sachliche und räumliche Marktabgrenzung**

- (208) Das Zusammenschlussvorhaben betrifft in sachlicher Hinsicht auch den Markt für die Ausstattung von sog. Roll-on Roll-off Schiffen (RoRo-Schiffe). RoRo-Schiffe wurden entwickelt, um Ware an Bord fahren oder rollen zu lassen. Dies geschieht z.B. durch PKW oder LKW, die auf das Schiff gefahren werden oder durch standardisierte Ladeeinheiten und Aufleger, die durch Zugmaschinen an Bord verstaут werden. Hierzu weisen die RoRo-Schiffe befahrbare und meist in der Höhe bewegliche Decks auf, damit der Laderaum optimal genutzt werden kann. Das Be- und Entladen geschieht durch größere Bug-, Seiten oder Heckluken und –rampen, über die die Fahrzeuge an Bord fahren können.
- (209) Aufgrund der großen Öffnungen des Schiffsrumpfes, den großen Laderäumen und der meist beweglichen Ladung, unterliegen RoRo-Schiffe verstärkten und strengen Sicherheitsvorschriften. Vor allem diese großen Öffnungen in der Außenhaut des Schiffsrumpfes unterscheiden auch die Schiffskonstruktion u.a. eindeutig von Kreuzfahrt- und anderen Handelsschiffen. Der Begriff der RoRo-Schiffe wird hier als Sammelbegriff für alle Schiffe gewählt, die eine RoRo-Ausstattung benötigen, denn neben reinen RoRo-Schiffen, gibt es auch Schiffe, die zusätzlich zur RoRo-Fracht noch verschiedene weitere Arten von Ladung

aufnehmen können. Reine RoRo-Schiffe sind zum Beispiel Autotransporter. Teilweise sind RoRo-Schiffe auch in der Lage, als Fähre sowohl Passagiere als auch Fahrzeuge zu transportieren (RoPax-Schiffe) bzw. auch zusätzlich zu der rollenden Fracht noch Container aufzunehmen (ConRo-Schiffe).

- (210) Die Beschaffung von Ausstattung von RoRo Komponenten für RoRo-Schiffe – unabhängig davon, ob es sich um reine RoRo-, RoCon- oder RoPax-Schiffe bzw. Fähren handelt – erfolgt nach den gleichen Prinzipien, wie der Einkauf von Ausstattung für Kreuzfahrtschiffe. D.h. auch in diesem Fall vereinbaren Bauwerft und Schiffseigner vorab in der Makers List eine Vorauswahl für verschiedene Schiffskomponenten, wie z.B. die RoRo-Ausstattung. Aufgabe der Bauwerft ist es dann, mit den vorausgewählten Lieferanten in Verhandlungen über Preise und Lieferkonditionen, wie Zahlungsziele, Haftungsregeln etc. einzutreten und dann letztlich auch den Vertrag zu unterzeichnen.
- (211) Bei dem Neubau von RoRo-Schiffen werden in der Regel Komponenten wie z.B. Rampen für den Zugang zum Schiff sowie für die interne Verteilung der Ladung, Bug- oder Hecktore im Schiffsrumpf, heb- und hochziehbare Decks für die Fahrzeuge, Abdeckungen, Hebevorrichtungen sowie Schottentüren bzw. Außentüren benötigt.<sup>111</sup> Diese Ausstattungskomponenten sind zum größten Teil in die Rumpfstruktur des Schiffes fest integriert.
- (212) Die Zusammenschlussbeteiligten sind der Ansicht, hierbei handele es sich um einen eigenständigen, von anderen Märkten sachlich abgrenzbaren Markt, der die o.g. Komponenten sowie ggf. weitere Komponenten in Abhängigkeit davon, welche Art von RoRo-Schiff geplant und gebaut wird, umfasse. Dies wurde bestätigt z.B. durch die Auskünfte der befragten potenziellen Nachfrager, die ebenfalls angaben, dass sie die o.g. Komponenten im Paket von einem Anbieter erwerben. Begründet wird dies aus Nachfragersicht damit, dass die Produkte im Paket günstiger einzukaufen seien und das Engineering dann in einer Hand liege. Andererseits ist dies möglicherweise auch darauf zurück zu führen, dass die bisherigen Lieferanten in der Lage waren, Gesamtpakete aus dem eigenen Produktportfolio zusammen zu stellen, so dass sich für die Nachfrager nicht die Notwendigkeit ergab, für einzelne Produkte verschiedene Lieferanten zu ermitteln. Letztlich kann jedoch offen bleiben, ob es sich bei der technischen Ausstattung von RoRo-Schiffen jeweils um einzelne Produktmärkte handelt, oder der sachlich relevante Markt ein Paket von einzelnen Komponenten umfasst.

---

<sup>111</sup> Nicht benötigt werden – anders als bei Kreuzfahrtschiffen - z.B. Tender- und Marinaplattformen sowie Mooringplattformen und Gepäckabfertigungssysteme.

(213) Seit ca. 2010 hat sich in Deutschland die Flensburger Schiffbau Gesellschaft mbH (FSG) mit ihrer in Flensburg liegenden Werft auf die Konstruktion und den Bau von RoRo-Schiffen, vor allem auf RoPax-Fähren,<sup>112</sup> spezialisiert und ist einer der größeren Nachfrager nach Ausrüstung für RoRo-Schiffe mit Sitz in Deutschland. Auch auf der Werft der Fr. Fassmer GmbH & Co. KG in Berne/Motzen werden RoRo- bzw. Ro-Pax-Schiffe (z.B. Fähren) gebaut<sup>113</sup> und auch die Meyer Gruppe in Papenburg verfügt über Expertise in diesem Bereich. Räumlich ist der Markt mindestens EWR-weit abzugrenzen.

## **(2) Wettbewerbliche Beurteilung**

(214) Sowohl Cargotec als auch das TTS-Zielgeschäft bieten Ausstattung für den Bau von RoRo-Schiffen an.<sup>114</sup> Während Cargotec im vergangenen Geschäftsjahr Umsätze mit RoRo-Ausstattung für ein RoPax-Schiff erzielt hat, hat das TTS-Zielgeschäft angegeben, in Deutschland und dem EWR keine Verkäufe von RoRo-Ausstattung an Kunden in Deutschland und dem EWR erzielt zu haben. Insofern kommt es jedenfalls bei EWR-weiter Marktabgrenzung nicht zu Marktanteilsadditionen.

(215) Die potenziellen Nachfrager haben kaum Wettbewerber angegeben, die neben MacGregor und dem TTS-Zielgeschäft in der Lage seien, die o.g. Produkte als gesamtes Paket anzubieten. Auch für die einzelnen Produkte haben die Nachfrager wenn überhaupt nur wenige Ausweichalternativen benannt. Nach Ansicht von MacGregor und dem TTS-Zielgeschäft sei darüber hinaus zu erwarten, dass der italienische Anbieter Navalimpianti, der niederländische Anbieter Thyssen und der polnische Anbieter Remontowa ihre Aktivitäten in Bezug auf RoRo-Ausstattung erweitern werden. Diese seien nach ihrer Einschätzung in der Lage, die erforderliche Kapazität und Kompetenz zu erwerben, um die zusammengeschlossene Einheit auf dem EWR-weiten Markt für RoRo-Ausstattung wettbewerblich zu kontrollieren.

(216) Ob dem so ist bzw. sein wird, kann hier offen bleiben. Denn das ermittelte inländische Marktvolumen für die technische Ausrüstung von RoRo-Schiffen liegt deutlich unter der 15 Mio. € - Grenze des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB. Dies gilt umso mehr, wenn es sich sachlich nicht um einen Paketmarkt, sondern um jeweils einzelne Produktmärkte handeln sollte.

---

<sup>112</sup> Vgl. <https://www.fsg-ship.de/wordpress/de/>

<sup>113</sup> Vgl. THB vom 6.8.2018, No. 150, S. 13.

<sup>114</sup> Vgl. shippax vom 29.6.2018, „TTS maintains a strong position within the RoPax segment“, <https://www.shippax.com/en/press-releases/tts-maintains-a-strong-position-within-the-ropax-segment.aspx>.

***k) After Sales-Services für die technische Ausstattung von RoRo-Schiffen***

- (217) MacGregor und das TTS-Zielgeschäft sind darüber hinaus in dem Bereich After Sales-Services für die technische Ausstattung von RoRo-Schiffen tätig. Auch After Sales-Services für die technische Ausstattung von RoRo-Schiffen werden von den Schiffseignern bzw. den Schiffsmanagern nachgefragt und nicht von den Bau- oder Reparaturwerften. Übereinstimmend haben die befragten Werften angegeben, als Bauwerft After Sales-Services für RoRo-Schiffe weder durchzuführen noch zu beauftragen. Auch bei regelmäßigen Wartungen schließen die Werften keine Verträge mit dem Schiffseigner oder dessen technischem Manager, sondern arbeiten den Herstellern der jeweiligen zu reparierenden bzw. wartenden Schiffskomponenten zu.
- (218) Das ermittelte inländische Marktvolumen für After Sales-Services für die technische Ausrüstung von RoRo-Schiffen liegt sehr deutlich unter der 15 Mio. € - Grenze des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB.
- (219) Würde man einen sachlichen Markt abgrenzen, der sowohl Produktion und Vertrieb als auch After Sales-Services von technischer Ausstattung für RoRo-Schiffe umfasst oder würde man beide Märkte bündeln, so wiese ein solcher Markt den Ermittlungen der Beschlussabteilung zufolge immer noch ein Marktvolumen unterhalb der 15 Mio. € - Grenze des § 36 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 GWB aus und wäre damit einer Untersagung entzogen.

## C. Gebühren

- (220) 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).
- (221) 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.<sup>115</sup> 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 wirtschaftlichen Bedeutung und dem Arbeitsaufwand, Zu- oder Abschläge vorzunehmen, deren Höhe im Ermessen der Kartellbehörde liegt.<sup>116</sup>
- (222) Dem angemeldeten Zusammenschlussvorhaben misst die Beschlussabteilung eine über dem Durchschnitt liegende Bedeutung zu. Die Zusammenschlussbeteiligten erzielen nicht unerhebliche Umsätze auf den betroffenen Märkten und es kommt zu entsprechenden Marktanteilsadditionen. Zudem sind mehrere räumlich und sachlich relevante Märkte von dem Vorhaben betroffen. Der sachliche und personelle Aufwand der Kartellbehörde lag erheblich über dem Durchschnitt. Der Aufwand zur Erlangung der für eine sachgerechte fusionskontrollrechtliche Prüfung erforderlichen Informationen über das Zusammenschlussvorhaben war sehr hoch und die Verfahrensdauer mit ca. 5,5 Monaten lang. In

---

<sup>115</sup> Vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 16.4.2008, VI-Kart 2/08 (V) m.w.N.

<sup>116</sup> Vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.2.2010, VI-Kart 11/09 (V) m.w.N.

Anbetracht aller für die Bemessung der Gebühr ausschlaggebenden Kriterien ist im vorliegenden Fall eine Gebühr in Höhe von insgesamt € [...] angemessen.

- (223) Die gesondert zu erhebende Gebühr für die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens wurde in Ausübung pflichtgemäßen Ermessens auf € [...] festgesetzt.
- (224) In Anbetracht aller für die Bemessung der Gebühr ausschlaggebenden Kriterien ist im vorliegenden Fall für die Freigabe eine Gebühr in Höhe von insgesamt € [...] angemessen.
- (225) Kostenschuldner sind nach § 80 Abs. 6 Satz 1 Nr. 1, 2 i.V.m § 80 Abs. 1 Nr. 2, § 40 GWB die Unternehmen, die die Anmeldung eingereicht bzw. die vorliegende Entscheidung durch die Anmeldung veranlasst haben, hier die Beteiligte zu 1. Dabei wird die gesondert festzusetzende Gebühr für die Anmeldung des Zusammenschluss-vorhabens angerechnet.
- (226) 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

Bitte geben Sie als Verwendungszweck unbedingt das **Kassenzeichen [...]** sowie das Aktenzeichen und Datum des Beschlusses an; ansonsten kann die Zahlung nicht bearbeitet werden.

- (227) 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. 1 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.
- (228) Die Auslagen für die erforderliche Bekanntmachung dieses Beschlusses im Bundesanzeiger (§ 43 Abs. 2 Nr. 1 GWB) werden gesondert erhoben (§ 80 Abs. 1 Satz 3 GWB).

## **D. Vollzugsanzeige**

- (229) Vorsorglich wird darauf hingewiesen, dass die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens die Pflicht nach § 39 Abs. 6 GWB unberührt lässt, den Vollzug des Zusammenschlusses unverzüglich anzuzeigen.



## **E. Rechtsmittelbelehrung**

Gegen diesen Beschluss ist die Beschwerde eröffnet. 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 des Beschlusses 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.

E.-M. Schulze

Heyder-Ziegler

E. Müller

Sie werden darauf hingewiesen, dass die Entscheidung – dem Tenor nach – im Bundesanzeiger (§ 43 Abs. 2 Nr. 1 GWB) sowie – im Volltext – im Internet veröffentlicht wird. Sie werden daher gebeten, der Beschlussabteilung innerhalb von 7 Tagen nach Zustellung dieses Beschlusses ggf. schriftlich mitzuteilen, ob die Entscheidung Geschäftsgeheimnisse enthält, die vor der Veröffentlichung zu löschen sind. Bitte begründen Sie, warum es sich bei den von Ihnen ggf. gewünschten Löschungen um Geschäftsgeheimnisse handelt. Sollte die zuständige Beschlussabteilung innerhalb von 7 Tagen keine Nachricht von Ihnen erhalten, geht das Bundeskartellamt davon aus, dass diese Entscheidung keine Geschäftsgeheimnisse enthält, und wird sie veröffentlichen.

## Inhaltsverzeichnis

<b>A. Sachverhalt .....</b>	<b>5</b>
I. Das Vorhaben.....	5
II. Beteiligte Unternehmen .....	5
III. Verfahrensgang .....	7
1. Anmeldung und Frist.....	7
2. Beiladung .....	7
3. Ermittlungen.....	9
4. Rechtliches Gehör .....	10
<b>B. Rechtliche Würdigung.....</b>	<b>11</b>
I. Formelle Untersagungs Voraussetzungen.....	11
1. Anwendungsbereich des GWB.....	11
2. Zusammenschlusstatbestand .....	11
II. Materielle Untersagungs Voraussetzungen .....	12
1. Grundzüge der räumlichen und sachlichen Marktabgrenzung .....	12
2. Materielle Untersagungs Voraussetzungen auf den Märkten für Produktion, Vertrieb und After-Sales Services von technischer Ausstattung für Schiffe .....	14
a) Neubau und Betrieb von Schiffen.....	14
b) Produktion und Vertrieb von Schiffskranen .....	19
(1) Sachliche und räumliche Marktabgrenzung .....	19
(2) Wettbewerbliche Beurteilung.....	21
c) After Sales-Services für Schiffskrane.....	23
(1) Sachliche Marktabgrenzung.....	23
(2) Räumliche Marktabgrenzung .....	27
(3) Wettbewerbliche Beurteilung.....	29
(aa) Keine hinreichenden unilateralen Effekte.....	30
d) Produktion und Vertrieb von Lukendeckeln .....	45
(1) Sachliche und räumliche Marktabgrenzung .....	45
(2) Wettbewerbliche Beurteilung.....	46
e) After Sales-Services für Lukendeckel .....	47
(1) Sachliche und räumliche Marktabgrenzung .....	47
(2) Wettbewerbliche Beurteilung.....	47
f) Produktion und Vertrieb von Winden.....	48

(1)	Sachliche und räumliche Marktabgrenzung .....	48
(2)	Wettbewerbliche Beurteilung.....	51
g)	After Sales-Services von Winden.....	52
(1)	Sachliche und räumliche Marktabgrenzung .....	52
(2)	Wettbewerbliche Beurteilung.....	52
h)	Produktion und Vertrieb von Ausstattung für Kreuzfahrtschiffe .....	53
(1)	Sachliche Marktabgrenzung.....	53
(2)	Räumliche Marktabgrenzung .....	55
(3)	Wettbewerbliche Beurteilung.....	55
i)	After Sales-Services für die technische Ausstattung von Kreuzfahrt Schiffen.....	58
j)	Technische Ausstattung für RoRo-Schiffe .....	59
(1)	Sachliche und räumliche Marktabgrenzung .....	59
(2)	Wettbewerbliche Beurteilung.....	61
k)	After Sales-Services für die technische Ausstattung von RoRo-Schiffen ...	62
<b>C.</b>	<b>Gebühren.....</b>	<b>63</b>
<b>D.</b>	<b>Vollzugsanzeige.....</b>	<b>64</b>
<b>E.</b>	<b>Rechtsmittelbelehrung.....</b>	<b>65</b>