



Freigabe des Zusammenschlusses von Werften für den Bau von Kreuzfahrtschiffen

Branche: Bau von Kreuzfahrtschiffen

Aktenzeichen: B9-112/14

Datum der Entscheidung: 10.09.2014

Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der in wirtschaftlichen Schwierigkeiten stehenden STX Finland mit Sitz im finnischen Turku durch ein Gemeinschaftsunternehmen der Meyer Gruppe, Papenburg, und eine finnischen Investmentgesellschaft im Hauptprüfverfahren freigegeben. Trotz hoher gemeinsamer Marktanteile führt der Zusammenschluss nicht zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs. Auf dem betroffenen Markt ist im Wesentlichen aufgrund der kompetenten Wettbewerber und der hochkonzentrierten Nachfragerseite zu erwarten, dass der Handlungsspielraum der Meyer Gruppe auch nach dem Zusammenschluss hinreichend wettbewerblich kontrolliert sein wird.

Die Meyer Gruppe und STX Finland sind Zulieferer der Tourismusindustrie. Das Zusammenschlussvorhaben betrifft vor allem den weltweiten Markt für die Herstellung und den Vertrieb von größeren Kreuzfahrtschiffen, auf dem sowohl die Anbieter- als auch die Nachfragerseite hochkonzentriert sind. Als Anbieter sind neben der Meyer Gruppe in Papenburg und dem südkoreanischen Konzern STX mit Werften in Finnland und Frankreich nur noch Fincantieri in Italien sowie seit kurzem Mitsubishi in Japan tätig. Die Vielzahl der Marken im Kreuzfahrtbereich stehen im Eigentum der Unternehmen Carnival, Royal Caribbean, MSC, Disney, Norwegian Cruise Line und Star Cruises. Insofern treffen in diesem Markt wenige Anbieter auf einige große Nachfrager.

Der Bau von Kreuzfahrtschiffen ist nicht mit dem Bau von Massenschiffen, wie z.B. Containerschiffen oder Massengutschiffen zu vergleichen. Kreuzfahrtschiffe für den Tourismusmarkt werden in ständiger enger Absprache zwischen Werft und Reiseveranstalter entsprechend den Wünschen des Nachfragers konzipiert. Die Ablieferung eines kompletten Kreuzfahrtschiffes erfordert von dem Hersteller die reibungslose Organisation einer sehr großen Anzahl von Lieferanten und daher u.a. erhebliches Management-Know How. Die Preise für Kreuzfahrtschiffe für den Massen-Tourismusmarkt liegen je nach Größe bei 250 Mio. € bis ca.

1 Mrd. € Für die Auslieferung eines bestellten Schiffes können je nach Länge des Planungszeitraums und freier Kapazitäten bei der Werft mehrere Jahre vergehen. Dieser Zeitraum und ein Teil der Kosten sind geringer, wenn nach einem Prototyp ein oder mehrere Schwesterschiffe in Auftrag gegeben werden (z.B. „AIDA“ oder „Mein Schiff“-Reihen). Der Bau von Schwesterschiffen erfolgt regelmäßig bei den Werften, bei denen auch der Prototyp in Auftrag gegeben worden ist, so dass es um diese Aufträge einen allenfalls äußerst eingeschränkten Wettbewerb gibt. An diesem Wettbewerb sinnvoll teilnehmen kann auch nur, wer zum gewünschten Auslieferungszeitraum freie Kapazitäten hat. Wettbewerb der Werften gibt es daher in erster Linie bei der Produktion neuer Prototypen, d.h. nur sehr selten.

Auf der Grundlage von Daten über die 2006 bis 2019 ausgelieferten bzw. auszuliefernden Kreuzfahrtschiffe ist Meyer nach dem Zusammenschluss wertmäßig Marktführer vor Fincantieri und mengenmäßig zweitgrößter Anbieter nach Fincantieri. Diese Struktur verändert sich auch nicht in der Tendenz, wenn nach den bereits ausgelieferten und den derzeit bis 2019 bestellten Kreuzfahrtschiffen unterschieden wird. Nächstgrößter Wettbewerber mit hohem Abstand zu dem Führungsduo ist STX France. Mitsubishi und der Nischenanbieter Mariotti folgen mit geringen Marktanteilen. Die Marktanteile allein lassen jedoch keinen eindeutigen Schluss über die wettbewerblichen Folgen des Zusammenschlusses zu.

Tragende Säulen des verbleibenden Wettbewerbs sind die Werften von Meyer, Fincantieri und STX. Die Wettbewerbsvoraussetzungen dieser Anbieter sind nicht homogen. Während Meyer demnächst statt nur über eine über zwei Werften verfügt, ist Fincantieri flexibel durch vier Werften für Kreuzfahrtschiffe. STX wird demgegenüber nur noch auf die Werft in Frankreich zurückgreifen können. Anders als Fincantieri und STX France verfügt die Meyer Gruppe auch nicht über staatliche Miteigentümer, ist dafür aber in deutlich größerem Ausmaß als die beiden Hauptwettbewerber auf den Bau von Kreuzfahrtschiffen spezialisiert.

Der Betrieb einer Werft für Kreuzfahrtschiffe ist mit hohen Kapitalbindungs-, Fix- und Gemeinkosten verbunden und erfordert daher aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten eine nahezu vollständige Auslastung. Entsprechend hat die Beschlussabteilung im Rahmen ihrer Recherchen auch keine Überkapazitäten feststellen können. Würde die Werft in Finnland schließen, so wäre eine Auslieferung der dort in Auftrag gegebenen Schiffe durch eine andere Werft wohl erst mit einer Verzögerung von mindestens zwei bis drei Jahren möglich. Schon hieraus ergibt sich, dass keine Werft bei freien Kapazitäten darauf verzichten würde, einen Auftrag auch tatsächlich gewinnen zu wollen, da sonst die Kosten zu hoch wären. Zudem versuchen die Werften offenbar, ihre Kundenbasis möglichst breit aufzustellen, um ihr Risiko breit zu streuen. So hat z.B. die Meyer Gruppe mit fast jedem Nachfrager schon einmal

Verträge abgeschlossen. Eine Auswertung von Aufträgen hat demnach auch gezeigt, dass Gebote mehrerer bzw. aller Werften bei der Konstruktion von Prototypen eher üblich sind. An diesen Anreizen zur Auslastung der eigenen Werft wird sich auch durch das Zusammenschlussvorhaben nichts ändern.

Gegen eine künftige, stabile, bewusste Marktaufteilung zwischen den Anbietern spricht auch, dass abweichendes Verhalten zwar entdeckt würde, Vergeltungsmaßnahmen jedoch kaum wirksam werden können. Infolge der hohen Werte und der Seltenheit neuer Aufträge wäre es für jede Werft wirtschaftlich riskant, bei der ggf. erst Jahre später auftretenden nächsten Möglichkeit auf das abweichende Verhalten zu reagieren und geringe Preise in Kauf zu nehmen, nur um den Abweichler zu bestrafen. Genauso riskant wäre auch der bewusste Verzicht auf einen Auftrag zugunsten des Wettbewerbers. Da der Preis nicht der allein ausschlaggebende Faktor bei der Auftragsvergabe ist, hätte diese Strategie zudem auch nur geringe Erfolgswahrscheinlichkeit. Ohne wirksame Vergeltungsmöglichkeit fehlen jedoch wichtige Anreize für eine stabile Marktaufteilung.

Von Mariotti und Mitsubishi geht allenfalls geringe wirksame wettbewerbliche Kontrolle in Bezug auf Meyer Gruppe, Fincantieri und STX aus. Mariotti baut Kreuzfahrtschiffe, die eher der kleineren Luxusklasse angehören. Mitsubishi hat innerhalb von zehn Jahren erst zum zweiten Mal einen Auftrag für den Bau von zwei Kreuzfahrtschiffen erhalten. Ob und wie sich Mitsubishi für weitere Aufträge qualifiziert, hängt von der Auftragsabwicklung dieser beiden 2015 und 2016 auszuliefernden Schiffe ab. Selbst wenn sich herausstellen würde, dass Mitsubishi Defizite bei den laufenden Projekten ausgleichen kann, ist nicht zu erwarten, dass das Unternehmen den etablierten Anbietern bis 2019 erhebliche Marktanteile abnehmen wird, da die großen Nachfrager ihre größeren Bestellungen im Wesentlichen aufgegeben haben.

Hinweise darauf, dass andere Unternehmen kurz vor dem Markteintritt stehen, konnten nicht bestätigt werden. Die Markteintrittsschranken sind sehr hoch. Die Werften finanzieren einen Großteil des Schiffes während der Bauphase, so dass ein guter Zugang zum Finanzmarkt für den Bau von Kreuzfahrtschiffen unabdingbar ist. Ferner erfordert das Zusammenspiel vieler verschiedener Zulieferer erhebliches Management Know-how. Anders als bei Massengütern handelt es sich bei Kreuzfahrtschiffen um Produkte, die individuell auf Kundenwunsch gefertigt werden und im Laufe des Bauprozesses regelmäßig Änderungen unterworfen sind. Die anspruchsvollen Kunden sind zudem sehr konservativ in der Auftragsvergabe, da Fehlentscheidungen mit Kosten in beträchtlichem Umfang verbunden sind. Dies spricht gegen wirksamen potenziellen Wettbewerb.

Letztlich werden die wettbewerblichen Handlungsspielräume teilweise auch von dem Auftragsverhalten der hochkonzentrierten und kompetenten Nachfragerseite begrenzt. Durch den Zusammenschluss verringert sich nicht die Anzahl der Bezugsalternativen, die von den Nachfragern auch wechselnd mit dem Bau neuer Prototypen beauftragt werden können. Die Nachfrager befürworten den Zusammenschluss tendenziell eher, da sie ansonsten ein Ausscheiden von STX Finland aus dem Markt und eine entsprechende Verknappung von Baukapazitäten befürchten.