

DE

***Fall Nr. IV/M.134 -
MANNESMANN /
BOGE***

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

**VERORDNUNG (EWG) Nr. 4064/89
ÜBER FUSIONSVERFAHREN**

Artikel 6, Absatz 1, b KEINE EINWÄNDE
Datum: 23.09.1991

*Auch in der CELEX-Datenbank verfügbar
Dokumentenummer 391M0134*



VERÖFFENTLICHE ENTSCHEIDUNG

**FUSIONSVERFAHREN -
ARTIKEL 6(1)(b) ENTSCHEIDUNG**

EINSCHREIBEN MIT EMPFANGS-
BESTÄTIGUNG

1. Anmeldendes Unternehmen
2. Anmeldendes Unternehmen

Sehr geehrte Damen und Herren,

Betrifft : Fall Nr. IV/M.134 - Mannesmann / Boge
Anmeldung von 22.08.1991 gemäß Artikel 4 der
Ratsverordnung Nr. 4064/89 (Fusionsverordnung)

1. Das Zusammenschlußvorhaben, das am 22.08.1991 angemeldet wurde, betrifft eine Vereinbarung zwischen der Mannesmann AG (Mannesmann) und Anteilseignern der Boge AG (Boge), 50.01% der Anteile an Boge zu erwerben.
2. Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission festgestellt, daß das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionsverordnung fällt, und daß keine ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt bestehen.

I. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

3. Der angemeldete Zusammenschluß hat eine gemeinschaftsweite Bedeutung. Der weltweite Gesamtumsatz der Parteien überstieg im Jahre 1990 5.000 Mio ECU, der Mannesmann Konzern erzielte ca. 11.668 Mio ECU und Boge ca. 368 Mio ECU. Jede der Parteien erreichte einen gemeinschaftsweiten Umsatz von mehr als 250 Mio. ECU. Keines der Unternehmen erzielte zwei Drittel oder mehr seines gemeinschaftsweiten Umsatzes in einem und demselben Mitgliedstaat.

II. DER ZUSAMMENSCHLUß

4. Die 50.01% Beteiligung in Boge, die Mannesmann zu erwerben beabsichtigt, wird von vier Unternehmen gehalten. Diese Unternehmen haben eine Stimmrechtsbindungsvereinbarung getroffen, nach der sie verpflichtet sind, gemeinsam zu stimmen. Daher kontrollieren die veräußernden Unternehmen Boge.
5. Durch den Erwerb der 50.01% Anteile wird Mannesmann die Kontrolle von Boge im Sinne von Artikel 3(1)(b) der Fusionsverordnung erwerben.

III. DIE PARTEIEN

6. Mannesmann ist ein diversifiziertes Unternehmen, daß in Deutschland seinen Sitz hat, aber über Produktions- und Vertriebsaktivitäten in der ganzen Welt verfügt. Seine Hauptgeschäftsbereiche liegen auf den Gebieten von Maschinen- und Industrieanlagenbau, elektrische und elektronische Anlagen, Röhren, Rohrprodukten, usw.

Mannesmann ist auch in der Produktion und dem Vertrieb von Kraftfahrzeugteilen tätig, und zwar insbesondere über seine Tochtergesellschaft Fichtel & Sachs (F&S) bei Stoßdämpfern und Kupplungen. Im Jahre 1990 hatte F&S einen weltweiten Umsatz von fast 1,5 Mrd. ECU. Seine Produktionsanlagen für Stoßdämpfer und Kupplungen liegen im wesentlichen in Europa (Deutschland, Frankreich und Spanien) aber es verfügt auch über eine Anzahl von Fabriken außerhalb Europas, z.B. in Brasilien und den USA.

7. Boge ist auch ein deutsches Unternehmen und ein bedeutender Hersteller von Stoßdämpfern und anderen hiermit verbundenen Komponenten. Seine Produktionsanlagen liegen in Deutschland und Italien, aber seine Produkte werden weltweit verkauft mit dem Schwerpunkt in Deutschland (wo 45-50% seines Umsatzes erreicht werden) und der übrigen Gemeinschaft (wo 30-35% seines Umsatzes erreicht werden).

IV. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT

1. Die betroffenen Produktmärkte

8. Das Zusammenschlußvorhaben wird sich im wesentlichen auf den Stoßdämpfermärkten auswirken, auf denen beide, Mannesmann durch seine Tochtergesellschaft F&S, und Boge, tätig sind.

Darüber hinaus ist Mannesmann - aber nicht Boge - auf dem Markt für Kupplungen tätig, auf dem es einen Marktanteil von mehr als 25% auf dem Gemeinschaftsmarkt und von mehr als 50% auf dem deutschen Markt erreicht. Obwohl einige Kfz-Teile-Großhändler, die Boge-Stoßdämpfer vertreiben, ihre Nachfrage nach Kupplungen auf Kupplungen verlegen könnten, die vom Mannesmann-Konzern hergestellt werden, wird nicht erwartet, daß dies die Marktposition wesentlich verändern wird, da eine Reihe von Vertriebsalternativen über andere Großhändler bestehen.

9. In der Stoßdämpferindustrie werden traditionell zwei relevante Produktmärkte unterschieden :

- der OEM/OES Markt, der Stoßdämpfer umfaßt, die an die Automobilindustrie verkauft werden, und zwar entweder als Erstausrüstungsteile für Neufahrzeuge (OEM-Segment) oder für den Vertrieb als Ersatzteile über das eigene Vertriebssystem der Automobilindustrie, den Vertragshändlern und Vertragswerkstätten (OES-Segment); und
- den "Aftermarket", der Ersatzstoßdämpfer umfaßt, die an unabhängige Kfz-Teilehändler ("freie Ersatzteilmarkt") verkauft werden.

10. Der Grund für die Zuordnung des OES-Segments zum OEM-Segment und die Unterscheidung des OEM/OES Marktes von dem Aftermarket resultiert nicht aus einem Unterschied aus der Art und Funktion der in Frage stehenden Stoßdämpfer. Die Produkte, die an die beiden Märkte geliefert werden, sind im Gegenteil praktisch identisch. Sie werden auf den gleichen Produktionsanlagen gefertigt und durchlaufen den gleichen Produktionsprozeß. Da Stoßdämpfer sicherheitsrelevante Teile eines PKW oder LKW sind, unterliegen sie darüber hinaus gewissen Sicherheitsstandards (Betriebszulassungen), die von den nationalen Behörden überwacht werden.

11. Trotzdem lassen es derzeit eine Reihe von Umständen als geeignet erscheinen, den OEM/OES Markt und den Aftermarket als getrennte relevante Produktmärkte anzusehen. Die Wettbewerbsbedingungen, die für beide Märkte bestimmend sind, unterscheiden sich deutlich, und zwar auf Grund einer Reihe struktureller Kriterien, die zur Zeit beiden Märkten ein eigenständiges, spezielles Prägung geben.

- Die Kunden im OEM/OES Markt unterscheiden sich von denen des Aftermarket : Stoßdämpfer für den OEM/OES Markt werden an eine relative kleine Zahl von Automobilherstellern geliefert, die eine begrenzte Zahl von Typen mit einem hohen Volumen einkaufen. Dies gilt insbesondere für das OEM-Segment, aber teilweise auch für das OES-Segment, da Automobilhersteller Stoßdämpfer nur für Fahrzeuge kaufen, die von ihnen selbst hergestellt werden und für ihre Vertragshändler bestimmt sind. Der OEM/OES Markt umfaßt ca. 75% der gesamten Stoßdämpferindustrie innerhalb der Gemeinschaft. Der bei weitem größte Anteil des OEM/OES Marktes entfällt auf das OEM-Segment (ca. 80-90%). Aus diesem Grund und wegen des starken Einflusses der von der Nachfragemacht der Automobilindustrie ausgeht, sind die Marktbedingungen auf den beiden Segmenten daher gleich.

Die erste Handelsstufe auf dem Aftermarket besteht im wesentlichen aus Großhändlern und Einkaufsorganisationen, die die Stoßdämpfer an Wiederverkäufer vertreiben, z.B. regionale Großhändler und Werkstätten. Auf dem Aftermarket ist eine große Produktpalette von Stoßdämpfern für die unterschiedlichen Fahrzeugtypen wesentlich.

- Die Preise auf dem OEM/OES Markt und auf dem Aftermarket sind unterschiedlich. Die Preise für Stoßdämpfer, die entweder für OEM oder OES bestimmt sind, sind mehr oder

weniger identisch, wenn sie zur gleichen Zeit für das OEM- und für das OES-Segment geliefert werden. OEM/OES-Preise sind deutlich niedriger als die Preise, die auf dem Aftermarket gefordert werden. Diese Preisunterschiede bleiben auch dann weiterbestehen, wenn die Nachfrage für OEM-Produkte beendet ist (z.B. auf Grund des Auslaufens der Serienproduktion für ein bestimmtes Fahrzeug) und nur noch die Nachfrage für das OES-Produkt besteht.

- Die Belieferung des OEM/OES Marktes bedeutet eine zentrale Belieferung zu den verschiedenen Produktionsstätten der Automobilhersteller, meistens als "just-in-time" Belieferung; Belieferung des Aftermarket bedeutet die Auslieferung an eine Vielzahl von verschiedenen Händlern, was ein bestimmtes Kundendienstsystem und den Aufbau einer Vertriebsorganisation erfordert.
- Die Marktzugangsbedingungen auf dem OEM/OES Markt unterscheiden sich deutlich von denen des Aftermarket : Auf dem OEM/OES Markt stellt sowohl die F&E-Kooperation mit der Automobilindustrie eines der wesentlichsten Erfordernisse dar, wie auch die formale Freigabe des Produktes entsprechend der hohen Qualitäts- und Sicherheitsstandards, die von den Automobilherstellern kontrolliert werden. Der Zugang zu dem OES-Segment ist praktisch nur möglich, wenn der Stoßdämpferhersteller auch OEM-Produkte zuliefert. Eine direkte Belieferung der Vertragshändler der Automobilindustrie mit Kfz-Teilen ist rechtlich möglich, aber praktisch sehr selten.

Die Marktzutrittschranken auf den Aftermarket sind im Grundsatz nicht sehr hoch, um aber einen spürbaren Marktanteil zu erreichen, muß eine breite Produktpalette angeboten werden, ein dichtes Vertriebsnetz vorhanden sein und langfristige Lieferbeziehungen entwickelt werden.

- Zwischen dem OEM/OES Markt bestehen wettbewerbliche Überschneidungen, aber diese Überschneidungen sind begrenzt. Die Begrenztheit dieser Überschneidungen kann z.B. darin gesehen werden, daß Monroe auf dem Aftermarket der führende Hersteller in der Gemeinschaft wie in den meisten Mitgliedstaaten ist, aber auf dem OEM/OES Markt weit weniger stark vertreten ist.
12. Ein andere Möglichkeit, den relevanten Produktmarkt zu bestimmen, könnte darin bestehen, die OES- und AM-Produkte zusammen als einen einheitlichen Produktmarkt anzusehen. Dieses Konzept würde auf der Tatsache beruhen, daß beide, die OES- und AM-Produkte, für den Ersatzbedarf bestimmt sind. Auch nach dieser Marktdefinition würde sich die Gesamtbeurteilung des Zusammenschlußvorhabens nicht ändern.
 13. Wegen der fehlenden technischen Austauschbarkeit und auf Grund wesentlicher Preisunterschiede zwischen Stoßdämpfern für PKW, LKW und für die fortgeschrittenen Dämpfungssysteme, könnten eigenständige Produktmärkte abgegrenzt werden. In der folgenden Analyse ist dieser zusätzlichen Unterscheidung nicht gefolgt worden, da diese Produkte unter den gleichen Wettbewerbsbedingungen verkauft werden.

2. Der räumliche Referenzmarkt

14. Der OEM/OES Markt als auch der Aftermarket für Stoßdämpfer werden als gemeinschaftsweite Märkte angesehen.
15. In der ganzen Gemeinschaft bestehen einheitliche Wettbewerbsbedingungen auf dem OEM/OES Markt. Obwohl eine Beziehung zwischen nationaler Produktion und Marktanteilen besteht - z.B. haben die höchsten Marktanteile Mannesmann und Boge in Deutschland (mehr als zwei-Drittel), Monroe/Armstrong im Vereinigten Königreich und Way Assauto in Italien - kann die räumliche Nähe zwischen dem Anbieter und dem Automobilhersteller nicht als ein bestimmendes Element für geographische Grenzen auf den Märkten angesehen werden. Alle großen Automobilhersteller haben erklärt, europaweit einzukaufen. Beide Marktseiten berücksichtigen bzw. haben die Nachfrage aus ganz Europa zu berücksichtigen. Falls ein nationaler Anbieter die qualitativen, preislichen oder anderen Anforderungen nicht erfüllen kann, die durch den Markt gesetzt werden, wird die Automobilindustrie ihre Nachfrage verlagern. Die Nähe zu den Produktionsstätten eines Automobilherstellers erleichtert deutlich den Zugang zu diesem Kunden, aber ist für die "just-in-time" Belieferung nicht erforderlich. Automobilhersteller als auch Wettbewerber haben bestätigt, daß logistische Systeme bestehen, um den OEM/ OES Markt von überall aus Europa zu beliefern. Ein Beispiel hierfür ist, daß AC Delco die Automobilproduktion von General Motors in Deutschland aus seiner Stoßdämpferfabrik in Spanien versorgt.
16. Auf dem Aftermarket bestehen Hinweise, die stark die Annahme stützen, daß der Aftermarket ein gemeinschaftsweiter Markt ist. Die Verteilung der Marktanteile in der Gemeinschaft, als auch in den verschiedenen Mitgliedstaaten, ist sehr einheitlich. Monroe ist das führende Unternehmen in fast allen Mitgliedstaaten und wird von Fichtel & Sachs und Boge und einem mehr national ausgerichteten Unternehmen, wie z.B. Way Assauto in Italien, oder Lipmesa in Spanien, gefolgt. Darüber hinaus sind fast alle Wettbewerber in allen Mitgliedstaaten präsent. Die starke, gegenseitige Durchdringung der nationalen Märkte kann darin gesehen werden, daß selbst in Märkten mit einer nationalen Produktion die Importquote ca. 50% beträgt oder sogar höher liegt. Nach den der Kommission vorliegenden Informationen bestehen zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten keine erheblichen Preisunterschiede.

3. OEM/OES Markt für Stoßdämpfer

17. Durch den Zusammenschluß werden die Parteien einen erheblichen Marktanteil auf dem OEM/OES Markt für Stoßdämpfer in der Gemeinschaft erreichen und sogar höhere Marktanteile in einigen der nationalen Marktsegmente. Darüber hinaus werden sie ihre erheblichen F&E Kapazitäten, insbesondere auf dem Gebiet der fortgeschrittenen Dämpfungssysteme, zusammenfassen können. Trotzdem wird nicht erwartet, daß durch das Zusammenschlußvorhaben eine beherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird, die den Wettbewerb auf dem OEM/OES Markt für Stoßdämpfer erheblich behindern würde.

3.1. Marktanteile

18. Auf Grund von Schätzungen von Mannesmann und von Wettbewerbern, sind Fichtel & Sachs und Boge die beiden führenden Anbieter in Europa mit einem Marktanteil von

jeweils mehr als 20% in der Gemeinschaft. In einigen nationalen Marktsegmenten, insbesondere in Deutschland und den Niederlanden, übersteigt ihr gemeinsamer Marktanteil 50%. Der größte Wettbewerber der neuen Unternehmenseinheit ist Monroe, der in der Gemeinschaft einen Marktanteil von weniger als 20% hält, aber in dem Vereinigten Königreich und in Spanien über eine sehr starke Marktstellung verfügt. AP Amortiguadores (APA/Kayaba), Way Assauto und Koni erreichen jeweils einen Marktanteil von ca. 10%. Ihre Tätigkeitschwerpunkte liegen in Spanien, in Frankreich, bzw. in Italien, wo ihre Marktanteile 25% übersteigen. AC Delco/de Carbon und Hoesch/ Bilstein haben in der Gemeinschaft jeweils einen Marktanteil von ca. 5%, ihre regionalen Tätigkeitschwerpunkte liegen in Frankreich, bzw. in Deutschland. Darüber hinaus gibt es eine Anzahl kleinerer Wettbewerber, z.B. Bendix/Lipmesa (Spanien), Woodhead (Vereinigtes Königreich) und das brasilianische Unternehmen COFAB, deren Präsenz auf den betroffenen Märkten gegenwärtig von geringerer Bedeutung ist.

19. In den obengenannten Marktanteilen sind die konzerninterne Produktion und der konzerninterne Verbrauch von Stoßdämpfern der Automobilhersteller, z.B. VW, PSA und GM/AC Delco, nicht enthalten. Diese Stoßdämpfer werden nicht auf dem Markt angeboten, sie stellen daher keine alternative Bezugsquelle für andere Automobilhersteller dar, und können daher nicht in die Berechnung der Marktanteile einbezogen werden. Diese konzerninternen Umsätze stellen jedoch ca. 30% des Gesamtangebotes der Stoßdämpfer auf dem OEM/OES Markt dar und haben einen wichtigen Einfluß auf die wettbewerbliche Situation der Stoßdämpferhersteller. Die konzerninternen Umsätze sind daher bei der wettbewerblichen Beurteilung ihres Handlungsspielraums mit zu berücksichtigen (siehe Abs. 30).

3.2. Die Anbieterseite des OEM/OES Marktes

20. Die Anbieterseite des OEM/OES Marktes wird geprägt durch eine Anzahl vergleichbarer Wettbewerber, "vergleichbar" hinsichtlich der Finanzkraft, Technologie und Produktionskapazitäten. Das Zusammenschlußvorhaben verbindet zwei der führenden Wettbewerber miteinander, aber eine Anzahl vergleichbarer Angebotsalternativen werden auf dem Markt bestehen bleiben.
21. F&S und Boge sind die führenden Unternehmen in der Gemeinschaft im Hinblick auf den Marktanteil; sie haben Produktionsanlagen in Deutschland, Frankreich, Spanien und Italien und sie haben eine gemeinsame Produktionskapazität von mehr als 30 Mio. Stoßdämpfern. Ihre Technologie und F&E Kapazitäten sind in der Industrie allgemein anerkannt, insbesondere im Hinblick auf die fortgeschrittenen Dämpfungssysteme.
22. Die Hauptwettbewerber von Mannesmann/Boge auf dem Gemeinsamen Markt sind Monroe und APA/Kayaba. Monroe gehört zur amerikanischen Tenneco Gruppe (Umsatz: 11 Mrd. ECU) und ist einer der größten Stoßdämpferhersteller der Welt mit 12 Fabriken weltweit, von denen 3 in Europa gelegen sind (Belgien, Spanien, Vereinigtes Königreich). Im Jahre 1989 hat das Unternehmen seine europäischen Aktivitäten durch den Erwerb der britischen Armstrong Gruppe verstärken können. Auf dem Gebiet der fortgeschrittenen Dämpfungssysteme arbeitet Monroe mit Bosch zusammen. Obwohl Monroe eine besonders starke Lieferbeziehung mit der britischen Rover-Gruppe unterhält, beliefert es auch eine große Anzahl der PKW/LKW-Hersteller auf dem Kontinent.

23. APA/Kayaba ist ein Gemeinschaftsunternehmen zwischen Arvin Industries (USA) und Kayaba Industries (Japan)⁽¹⁾. Es hat seinen Sitz in Spanien und ist auf die gemeinsame Belieferung des europäischen OEM/OES Marktes ausgerichtet. Auf dem Aftermarket handeln beide Muttergesellschaften unabhängig voneinander. Der Arvin Konzern, mit seiner Tochtergesellschaft Gabriel und dem französischen Unternehmen Armotex, und ebenso Kayaba gehören zu den größten Stoßdämpferherstellern der Welt. Jeder dieser beiden Unternehmen verfügt über eine Produktionskapazität, die größer ist als die von Mannesmann/Boge. Insbesondere kann Kayaba als ein Unternehmen betrachtet werden, das zumindest über eine vergleichbar fortgeschrittene Technologie auf dem Gebiet der neuen Dämpfungssysteme verfügt. Einer seiner größten Kunden in Europa ist Ford. Das Unternehmen wird in Spanien, Deutschland und dem Vereinigten Königreich beliefert.
24. Way Assauto und Koni gehörten zum amerikanischen ITT-Konzern (Umsatz: 16 Mrd. ECU). Im August 1991 wurde Way Assauto an eine private italienische Gruppe verkauft. Way Assauto produziert seine Stoßdämpfer nur in Italien und sein Hauptkunde ist der Fiat Konzern. Koni hat Fabriken in den Niederlanden und in Frankreich und beliefert eine Anzahl von europäischen PKW- und LKW-Herstellern. Beide Unternehmen entwickeln und vertreiben - in Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen des Geschäftsbereichs Kfz-Teile des ITT-Konzerns (Tewes) - fortgeschrittene Dämpfungssysteme.
25. AC Delco/de Carbon sind Tochtergesellschaften von General Motors. Der GM-Konzern ist der größte Stoßdämpferhersteller der Welt mit Kapazitäten, die deutlich höher sind als die von Mannesmann/Boge. GM/AC Delco/de Carbon haben Fabriken in Frankreich und in Spanien. Durch den Mehrheitserwerb des französischen Herstellers de Carbon hat der GM-Konzern gezeigt, daß AC Delco nicht nur GM beliefern will, sondern darüber hinaus als unabhängiger Anbieter auf dem Markt auftreten will.
26. Die Wirkungen, die von dem Zusammenschluß Mannesmann/Boge ausgehen werden, insbesondere die Addition von Marktanteilen, das Vorhandensein von Produktionsanlagen in allen wichtigen Mitgliedstaaten, außer im Vereinigten Königreich, lassen trotzdem nicht erwarten, daß Mannesmann/Boge einen Handlungsspielraum erlangen werden, der nicht durch seine Wettbewerber kontrolliert wird.
27. Automobilhersteller tendieren dahin, mindestens zwei Quellen für ihre Zulieferungen zu haben. Da Mannesmann und Boge hohe Lieferquoten erreichen, insbesondere mit deutschen und skandinavischen PKW-Herstellern, ist es nicht sicher, daß die neue Einheit in der Lage sein wird, die Quoten, und damit ihre Marktanteile, auf dem OEM/OES Markt zu halten. Der Zusammenschluß erschwert daher nicht den Zugang zu den gegenwärtigen Kunden von Mannesmann/Boge für seine Wettbewerber; ihre Möglichkeit, Quoten zu erhalten und Marktanteile zu erhöhen, wird möglicherweise verbessert.
28. Auch dann, wenn sich der Marktanteil der neuen Einheit nicht verringert, wird der Handlungsspielraum von Mannesmann/Boge ausreichend durch seine Wettbewerber beschränkt. Monroe, Arvin, Kayaba und AC Delco, die im Weltmaßstab größer sind als Mannesmann/Boge, haben durch den Erwerb europäischer Unternehmen gezeigt, daß sie auf dem europäischen Markt in Wettbewerb treten wollen. Ihr technisches know-how ist zumindest mit dem von Mannesmann/Boge vergleichbar. Neben den kleineren Wettbewerbern, z.B. Bilstein und Lipmesa, gibt

⁽¹⁾ Die Vereinbarung zwischen Arvin und Kayaba über das Gemeinschaftsunternehmen wurde am 24.07.1991 nach der Durchführungsverordnung des Rates Nr. 17/62 zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages bei der Kommission angemeldet.

es noch eine Reihe japanischer Hersteller (z.B. Tokico, Showa, Atsugi Unisa), die versuchen, auf dem europäischen Markt hinzuzutreten.

3.3 Die Nachfrageseite des OEM/OES Marktes

29. Der Handlungsspielraum der neuen Mannesmann/Boge Gruppe wird darüber hinaus durch die Nachfrageseite beschränkt. Die Nachfrageseite besteht aus der Automobilindustrie, die ihrerseits einem erheblichen Wettbewerbsdruck ausgesetzt ist und daher gezwungen ist, die Kosten so weit wie möglich zu senken. Da es nur einige wenige Automobilkonzerne in Europa gibt, die ein sehr großes Volumen kaufen, hat die Nachfrageseite eine beträchtliche Nachfragemacht.
30. In den Fällen, wo die Automobilhersteller über eine konzerninterne Produktion verfügen, ist die Position der Anbieter noch schwächer, weil der Kunde in der Lage ist, die Stoßdämpfer selbst herzustellen. Andererseits wird die theoretische Möglichkeit der Automobilhersteller, zur Eigenfertigung überzugehen, als nicht geeignet betrachtet, den Handlungsspielraum der Anbieter einzuschränken. Diese theoretische Möglichkeit steht im Widerspruch zu der starken Tendenz in der Industrie, die Fertigungstiefe zu verringern, und der Tatsache, daß gleichwertige Angebotsalternativen zur Verfügung stehen.
31. Das wettbewerbliche Potential der Automobilindustrie wird auch in den Situationen nicht als geringer erachtet, in denen ein unmittelbarer Wechsel des Herstellers nicht möglich ist. Dies könnte z.B. der Fall sein, wenn ein Anbieter der einzige Hersteller eines bestimmten Stoßdämpfers für die aktuelle Serienproduktion ist, oder wenn ein Automobilhersteller in eine langfristige F&E-Kooperation eingetreten ist. Der Handlungsspielraum für diesen Anbieter ist begrenzt, weil es ihm auch in einer solchen Situation nicht möglich ist, auf eine kurzfristige Gewinnmaximierungsstrategie überzuwechseln. Das wichtigste Ziel für den Anbieter ist, eine langfristige Lieferbeziehung zum KFZ-Hersteller aufzubauen und aufrechtzuerhalten. Dies gilt insbesondere in Fällen einer F&E-Kooperation, wo sich der Investitionsaufwand erst beim Verkauf der neuen Produkte amortisiert.

3.4. Gesamtbeurteilung der Auswirkungen auf dem OEM/OES Markt

32. Unter Berücksichtigung sowohl der Zahl der vergleichbaren Bezugsalternativen für Stoßdämpfer und der beträchtlichen Einkaufsmacht der Nachfrageseite wird nicht erwartet, daß durch den Zusammenschluß Mannesmann/Boge eine beherrschende Stellung auf dem OEM/ OES Markt entsteht oder verstärkt wird, die Anlaß zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt.

4. Der Aftermarket für Stoßdämpfer

33. Durch den Zusammenschluß werden die Parteien einen bedeutenden Marktanteil auf dem Aftermarket für Stoßdämpfer erzielen. Darüber hinaus wird aus der Sicht der Nachfrage

der Zusammenschluß zu einer deutlichen Abnahme der Angebotsalternativen führen, da Fichtel & Sachs und Boge eine volle Produktpalette anbieten. Trotzdem wird nicht erwartet, daß durch das Zusammenschlußvorhaben eine beherrschende Stellung auf diesem Markt entsteht oder verstärkt wird.

34. Nach Vollzug des Zusammenschlusses werden Mannesmann/Boge einen gemeinsamen Marktanteil von ca. 30% in der Gemeinschaft und von ca. 40% in Deutschland und in Italien erreichen. Hierdurch wird die neue Gruppe die Nummer Zwei in Europa. Monroe bleibt in der Gemeinschaft das führende Unternehmen mit einem Marktanteil von nahe 40% und hält sogar höhere Marktanteile, insbesondere in dem Vereinigten Königreich, in Frankreich, Belgien und Portugal. Arvin/Gabriel und Way Assauto/Koni haben einen Marktanteil von ca. 10% in der Gemeinschaft und eine stärkere Marktstellung im Vereinigten Königreich, bzw. in Italien.

Darüber hinaus gibt es eine Reihe von Anbietern mit kleineren Marktanteilen, wie z.B. Bilstein, das sich auf spezielle Stoßdämpfer konzentriert hat, und AC Delco und Lipmesa, die im wesentlichen in Frankreich, bzw. in Spanien tätig sind und einige japanische Unternehmen, einschließlich Kayaba, die überall in Europa anbieten.

35. Durch das Zusammenschlußvorhaben wird der Konzentrationsgrad auf dem betroffenen Markt deutlich erhöht, aber er führt nicht zu einer beherrschenden Stellung von Mannesmann/Boge. Insbesondere bleibt der Marktzutritt offen, weil eine Reihe von Großhändlern zur Verfügung stehen, durch die die Hersteller von Stoßdämpfern auf den Markt hinzutreten können. Präferenzen für nationale Hersteller werden weiterhin abnehmen, weil auch die nationale Automobilindustrie von Zulieferern aus ganz Europa beliefert wird. Der wettbewerbliche Vorteil, der aus der Tatsache resultiert, ein nationaler Original-Ersatzteil-Anbieter zu sein, wird daher deutlich abnehmen.
36. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, daß der Handlungsspielraum der Anbieter auf dem Aftermarket durch den bestehenden Gruppenwettbewerb zwischen den Vertragshändlern und Vertragswerkstätten der Automobilindustrie auf der einen Seite und den unabhängigen Ersatzteilhändlern und freien Werkstätten auf der anderen Seite begrenzt wird. Da die Hersteller von Ersatzteilen auf dem Aftermarket höhere Gewinne erzielen können als im OES-Segment, haben sie ein starkes Interesse daran, den freien Ersatzteil- und Werkstattmarkt wettbewerbsfähig zu erhalten. Eine Bedingung hierfür ist, daß die freie Werkstatt in der Lage ist, niedrigere Preise als die Vertragswerkstatt anzubieten.
37. Wenn der sachlich relevante Markt als ein einheitlicher Ersatzteilmarkt zu definieren wäre, der das OES-Segment wie den Aftermarket umfassen würde, wären die Marktanteile der Wettbewerber auf dem Gemeinschaftsmarkt vergleichbar hoch, aber es würden Unterschiede auf bestimmten nationalen Marktsegmenten bestehen. Dies würde jedoch die Gesamtbeurteilung nicht verändern. Zusätzlich zu den obengenannten Faktoren wäre dann die Einkaufsmacht der Nachfrageseite auf dem OES-Segment zu berücksichtigen.
38. Im Ergebnis kann festgestellt werden, daß der Zusammenschluß den betroffenen Parteien auf dem Aftermarket für Stoßdämpfer keine beherrschende Stellung geben wird.

V. **GESAMMTBEURTEILUNG**

39. Auf Grund der oben getroffenen Feststellungen ist die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, daß das Zusammenschlußvorhaben keinen Anlaß für ernsthafte Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt.

*

*

*

Aus diesen Gründen hat die Kommission entschieden, dem angemeldeten Zusammenschluß nicht entgegenzutreten, sondern als vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt zu erklären. Diese Entscheidung beruht auf Artikel 6(1)(b) der Fusionsverordnung.

Für die Kommission