

DE

***Fall Nr. IV/M.1362 -  
BAY WA AG / RWA***

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

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

---

Artikel 6, Absatz 1, b KEINE EINWÄNDE  
Datum: 03/06/1999

*Auch in der CELEX-Datenbank verfügbar  
Dokumentenummer 399M1362*



# KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 03/06/1999

In der veröffentlichten Version dieser Entscheidung wurden bestimmte Informationen gem. Art. 17 (2) der Ratsverordnung (EWG) Nr. 4064/89 über die Nichtveröffentlichung von Geschäftsgeheimnissen und anderen vertraulichen Informationen ausgelassen. Die Auslassungen sind durch Klammern [...] gekennzeichnet. Soweit möglich wurden die ausgelassenen Informationen durch eine Bandbreite/Bereichsangabe von Zahlen oder eine allgemeine Beschreibung

ÖFFENTLICHE VERSION

FUSIONSVERFAHREN  
ARTIKEL 6(1)(b) ENTSCHEIDUNG

**An die anmeldenden Parteien**

## **Betrifft : Fall Nr. IV/M. 1362 – BAY WA AG/RWA**

Anmeldung vom 29/4/1999 gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates (Fusionskontrollverordnung)

1. Am 29.4.1999 erhielt die Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates die Anmeldung eines Zusammenschlußvorhabens, aufgrund dessen BayWa AG ("Baywa"), Deutschland, und RWA Raiffeisen Ware Austria Handel- und Vermögensverwaltung reg. Gen.m.b.H. ("RWA-GEN") die gemeinsame Kontrolle von dem Unternehmen RWA Raiffeisen Ware Austria AG ("RWA") erwirbt.
2. Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission festgestellt, daß das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung fällt und hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens keinen Anlaß zu ernsthaften Bedenken gibt.

## **I. DIE PARTEIEN**

3. RWA-GEN ist eine landwirtschaftliche Genossenschaft, die im wesentlichen als eine Holding-Gesellschaft für Beteiligungen fungiert. Mitglieder der RWA-GEN sind u.a. 65 landwirtschaftliche Genossenschaften („Lagerhäuser“), ein

Genossenschaftsverband sowie eine Anzahl von Lagerhausgenossenschaften, die autonom in den Märkten für landwirtschaftliche Produkte und Maschinen aktiv sind.

4. RWA ist eine landwirtschaftliche Handelsorganisation, deren Schwerpunkt im Ein- und Verkauf landwirtschaftlicher Erzeugnisse sowie landwirtschaftlichen Bedarfsartikeln liegt. Die Aktivitäten von RWA konzentrieren sich auf Österreich, sowie, zu einem geringen Teil, auf mehrere mittel- und osteuropäische Länder.
5. Baywa ist ein Handels- und Dienstleistungsunternehmen, das im Groß- und Einzelhandel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen und landwirtschaftlichen Bedarfsartikeln sowie im Bereich Konsumgüter, wie bspw. Baustoffe, Gartenartikel, tätig ist. Baywa ist überwiegend in Süddeutschland tätig sowie in einigen Ländern in Mittel- und Osteuropa. Ferner ist Baywa an drei Lagerhausgenossenschaften in Österreich beteiligt, Raiffeisen Waren-Verband Tirol reg. Gen.m.b.H. („RWV“), BayWa Vorarlberg HandelsGmbH („BVH“) und Unser Lagerhaus Warenhandels-gesellschaft m.b.H. („WHG“).

## **II. DAS VORHABEN**

6. Bei dem Zusammenschlußvorhaben handelt es sich um den Erwerb gemeinsamer Kontrolle von RWA durch Baywa und RWA-GEN. Baywa erwirbt 50% an RWA, die übrigen 50% verbleiben im Besitz der RWA-GEN, die zur Zeit die alleinige Kontrolle bei RWA ausübt.

### *Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmen*

7. Das Gemeinschaftsunternehmen RWA wird der gemeinsamen Kontrolle der Muttergesellschaften RWA-GEN und Baywa unterliegen. Im Grundlagenvertrag zwischen RWA-GEN und Baywa ist vereinbart, daß der Aufsichtsrat paritätisch mit Vertretern von RWA-GEN und Baywa besetzt sein wird. Für alle wesentlichen Angelegenheiten der Unternehmensführung, wie u.a. Finanz- und Geschäftsplan, Beteiligungen, größere Investitionen, Einrichtung und Schließung von Niederlassungen, Gewinnbeteiligungen, ist die Zustimmung des Aufsichtsrates erforderlich, der mit einfacher Mehrheit entscheidet.
8. RWA erfüllt auf Dauer alle Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit, wie dies bereits zum jetzigen Zeitpunkt unter alleiniger Kontrolle der RWA-GEN der Fall ist.

## **III. ZUSAMMENSCHLUSS**

9. Dieses Vorhaben stellt einen Zusammenschluß im Sinne von Artikel 3 Absatz 2 Fusionskontrollverordnung dar.

#### **IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG**

10. Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR<sup>1</sup> (1997, RWA: 1,6 Mrd EUR, Baywa: 3,8 Mrd EUR). RWA-GEN und Baywa haben einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR (RWA: 1546 Mio EUR, Baywa: 3787 Mio EUR), erzielen nicht mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluß hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung.

#### **V. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG**

11. Nach den Feststellungen der Kommission überschneiden sich die Tätigkeiten von RWA und Baywa in unterschiedlichen Bereichen des Handels mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Bedarfsartikeln, und zwar ausschließlich in Österreich. Jene sieben von den Parteien angegebenen Märkte, in denen es zu gemeinsamen Marktanteilen von über 15% kommt, werden hinsichtlich der wettbewerblichen Auswirkungen des angemeldeten Vorhabens eingehender untersucht (siehe unten). In den übrigen Überschneidungsbereichen und Nichtüberschneidungsbereichen haben die Parteien einzeln und zusammen nur geringfügige Marktanteile.
12. Die Gliederung der eingehenderen Beurteilung der wettbewerblichen Auswirkungen des angemeldeten Vorhabens folgt der in der Anmeldung vorgenommenen Reihenfolge und unterscheidet die Bereiche Großhandel mit Dünger (A.), Großhandel mit Einzelfutter (B.), Großhandel mit Ersatzteilen für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte (C.), Großhandel mit Getreide (D.), Produktion und Verkauf von Mischfutter (E.), Großhandel mit Pflanzenschutzmitteln (F.) und Großhandel mit Saatgut (G.).
13. Innerhalb der einzelnen unten aufgeführten Märkte wird, soweit erforderlich, zwischen Handels- und Beschaffungsmarkt unterschieden.

---

<sup>1</sup> Die Umsatzberechnung erfolgte auf der Grundlage von Artikel 5 (1) der Fusionskontrollverordnung und der Bekanntmachung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes ( ABl. C 66 vom 2.3.1998, S.25). Vor dem 1. Januar 1999 erzielte Umsätze wurden nach Maßgabe der durchschnittlichen ECU-Wechselkurse berechnet und im Verhältnis 1:1 in EUR umgerechnet.

## A. Großhandel mit Dünger

### *1. Sachlich relevanter Markt*

14. Auf dem Handelsmarkt stehen einander Großhändler als Anbieter und der Einzelhandel (d.h. genossenschaftliches Lagerhaus oder privater Landhändler) als Nachfrager gegenüber. Üblicherweise wird bei Düngemitteln auf der Großhandelsstufe eine sehr breite Produktpalette nachgefragt und auch vorgehalten. Diese Produktpalette umfaßt Stickstoff-, Phosphat-, Kali-, Kalk-, NP- (Stickstoff-Phosphat), NPK (Stickstoff-Phosphat-Kali) und Spezialdünger für beispielsweise Gemüse. Der sachlich relevante Markt umfaßt daher den Großhandel mit sämtlichen handelbaren Düngemitteln.
15. Auf dem Beschaffungsmarkt stehen einander Produzenten (Chemiekonzerne) als Anbieter und Großhändler als Abnehmer gegenüber. Einige Produzenten sind auf bestimmte Produktgruppen spezialisiert. Für die Zwecke der vorliegenden Entscheidung ist es jedoch nicht erforderlich, weitere Unterteilungen vorzunehmen, da diese auf die wettbewerbliche Beurteilung ohne Einfluß bleiben.

### *2. Geographisch relevanter Markt*

16. Der österreichische Einzelhandel (Primärgenossenschaften und Landhändler) deckt seinen Bedarf an Düngemitteln aufgrund der hohen Transportkosten fast ausschließlich bei österreichischen Großhändlern und nur zu einem geringen Umfang durch Direktbezüge beim Hersteller. Diese Gegebenheiten lassen darauf schließen, daß der geographisch relevante Markt Österreich ist. Die genaue Definition des geographisch relevanten Marktes kann jedoch offen gelassen werden, da es weder auf dem nationalen Markt noch auf einem geographisch weiter gefaßten Markt zu Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung kommt.
17. Auf Beschaffungsseite spricht eine Reihe von Argumenten für einen mindestens EWR-weiten Markt.<sup>2</sup> Im EWR bestehen keine tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse mit Ausnahme des Ammoniumnitrats, das in einigen Mitgliedstaaten der Gefahrgutgesetzgebung unterliegt. Zwischen den Mitgliedstaaten gibt es einen regen Handel mit Düngemitteln. Österreich importiert etwa ein Drittel seines Bedarfs. Ein Teil der Importe stammt aus den mittel- und osteuropäischen Ländern und Rußland.

### *3. Auswirkungen des Zusammenschlusses*

18. Auf dem Handelsmarkt Österreich ergibt sich folgendes Bild: RWA einschließlich des Tochterunternehmens Url hatte im Jahre 1997 einen Marktanteil von rund [60-80]%. Die BayWa tätigt in Österreich nur gelegentlich Umsätze mit Einzelhändlern über ihre westösterreichischen Beteiligungen in Tirol und Vorarlberg<sup>3</sup>, nicht jedoch in Kärnten und erzielt daher nur geringe Marktanteile von ca. [<5]%. Die übrigen Wettbewerber, Firma Fritz Mauthner und die Firma ÖPSG, Tochtergesellschaft der

---

<sup>2</sup> Vgl. Sache IV/M.769 Norsk Hydro/Arnyca

<sup>3</sup> Die westlichen Bundesländer sind für die intensive Landwirtschaft nur von geringer Bedeutung: es gibt dort einen hohen alpinen Grünlandanteil.

Friedrich Glatz GmbH, haben rund [10-20]% bzw. rund [10-20] %. Es handelt sich dabei um mittelgroße private Unternehmen.

19. Die Eintrittsbarrieren in diesen Markt sind relativ gering. In diesem Jahr ist mit der deutschen Firma Beiselen ein starker Mitbewerber in den österreichischen Markt eingetreten. Darüberhinaus haben sich zuletzt einige kleinere Importeure auf dem Markt etablieren können. Einige Hersteller sind auch durch Direktlieferungen als Großhändler aktiv geworden.
20. Auf Beschaffungsseite verbessert sich zwar die Einkaufsposition des Gemeinschaftsunternehmens, der jedoch andererseits auf europäischer Ebene eine zunehmend konzentrierte Herstellerseite gegenübersteht, wie z.B. Norsk Hydro oder Kali+Salz. Wettbewerber verweisen außerdem auf die zunehmend internationale Ausrichtung auch österreichischer Hersteller.

## **B. Großhandel mit Einzelfutter**

### *1. Sachlich relevanter Markt*

21. Auf dem Handelsmarkt stehen einander der Großhandel als Anbieter und der Einzelhandel (Mischfutterwerke, Landwirte) als Nachfrager gegenüber. Nach Ansicht der Parteien gehören zum relevanten Markt pflanzliche (z.B. Sojaschrot, Rapsschrot), tierische (z.B. Fischmehl) und sonstige Futtermittel (z.B. Zuckerrübenschnitzel, Kleie, etc.). Nach den der Kommission vorliegenden Informationen wird sowohl beim Verkauf an Einzelhändler als auch an Verarbeiter<sup>4</sup> eine vielfältige Palette an Futtermitteln angeboten und nachgefragt. Es kann daher für die nachfolgende Prüfung von einem einheitlichen Handelsmarkt für Einzelfuttermittel ausgegangen werden. Auf Beschaffungsseite fungieren die Erzeuger (Ölmühlen, chemische Industrie, Zuckerfabriken) als Anbieter und die Großhändler als Abnehmer. Eine weitere Unterteilung des Beschaffungsmarktes nach verschiedenen Futtermitteln ist jedoch ohne Auswirkung auf die wettbewerbliche Beurteilung und kann daher unterbleiben.

### *2. Geographisch relevanter Markt*

22. Der Handelsmarkt weist nach Angaben zahlreicher Wettbewerber noch nationale Charakteristika auf: Zum einen sind RWA<sup>5</sup> und ihre wichtigsten Wettbewerber derzeit [zu einem hohen Prozentsatz] in Österreich tätig. Zum anderen nimmt der Preis für den Abnehmer aufgrund des hohen Frachtkostenanteils am Produktgesamtwert mit zunehmender Entfernung von der Produktionsstätte zu.
23. Der Beschaffungsmarkt wird von den Parteien zumindest europaweit definiert, da Sojaschrot, das wichtigste Futtermittel an der Warenterminbörse in Chicago

---

<sup>4</sup> im wesentlichen Mischfutterwerke, die verschiedene Einzelfutter zu Mischfutter verarbeiten

<sup>5</sup> Die Vermarktung der gehandelten Produkte erfolgt zu [60-80]% in Österreich.

gehandelt werde und im internationalen Verkehr auch keine Handelshemmnisse bestünden<sup>6</sup>.

24. Im vorliegenden Fall braucht jedoch der geographische Markt nicht abschließend definiert werden, da auch bei einer nationalen Marktabgrenzung des Handelsmarktes der Wettbewerb im gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil davon nicht behindert wird. Die gleiche Schlußfolgerung gilt auch für den Beschaffungsmarkt, der zumindest europäisch ist.

### *3. Auswirkungen des Zusammenschlusses*

25. RWA ist im Großhandel tätig und beliefert Einzelhändler sowie Mischfutterwerke. Baywa ist in Österreich auf Einzelhandelsebene und Großhandelsebene tätig. Die Großhandelsaktivitäten in Österreich werden regional, und zwar ausschließlich in West- und Südösterreich (Tirol, Vorarlberg und Kärnten) über RWV, WHG und BVH ausgeübt. RWA hat in Österreich [20-30]% Marktanteile. Der Marktanteil der Baywa beträgt lediglich [<5]%. Zusammen haben die Parteien daher [20-30]%. Es sind jedoch eine Reihe vergleichbarer Mitbewerber auf dem Markt tätig wie z.B. Agrana Marketing, Glatz, Pilstl und Mauthner mit je [15-25], [10-20], [<15] und [<10]%.  
26. Sowohl RWA als auch Baywa sind vertikal in vor- und nachgelagerten Märkten integriert. RWA hat einerseits eine Beteiligung an einer Ölmühle und besitzt [<5] Mischfutterwerke. Baywa besitzt in Österreich [<5] Mischfutterwerke. Die meisten österreichischen Mitbewerber verfügen jedoch ebenfalls über eine gewisse vertikale Integration auf Produktionsseite und sind auch im Einzelhandel tätig.  
27. Auf Beschaffungsseite stehen die Parteien auch nach dem Zusammenschluß großen internationalen Anbietern wie ADM oder Cereol mit entsprechender Verhandlungsmacht gegenüber.

## **C. Großhandel mit Ersatzteilen für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte**

### *1. Sachlich relevanter Markt*

28. Auf dem Handelsmarkt stehen dem Großhandel als Anbieter verschiedene Ersatzteilhändler und/oder Werkstätten als Nachfrager gegenüber. Da letztere in der Regel ein umfassendes Sortiment vorrätig halten müssen, kann im vorliegenden Fall als sachlich relevanter Markt die gesamte Palette von Ersatzteilen für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte angesehen werden. Auf Beschaffungsseite stehen die Produzenten von landwirtschaftlichen Geräten und Maschinen, beispielsweise John Deere oder Claas, den Großhändlern als Abnehmern gegenüber. Eine weitere Unterteilung ist nicht geboten, da sich auch durch eine denkbare weitere Unterteilung des Beschaffungsmarktes die wettbewerbliche Beurteilung nicht ändern würde.

---

<sup>6</sup> Siehe Sache IV/M.866-Cereol/Ösat/Ölmühle oder Sache IV/M.1126-Cargill/Vandermoortele

## *2. Geographisch relevanter Markt*

29. Die Parteien gehen in der Anmeldung sowohl für den Handels- als auch für den Beschaffungsmarkt von einem national geprägten geographischen Markt aus, der jedoch Öffnungstendenzen zeigt. Hierfür weisen die Parteien auf nahezu angegliche Preise in der EU, fehlende Handelshemmnisse und die Nutzung von international verfügbaren Bestell- und Logistikdienstleistungen von Herstellern hin. Eine genaue Definition der räumlich relevanten Märkte kann jedoch im vorliegenden Fall dahingestellt bleiben, da das Zusammenschlußvorhaben auch bei der denkbar kleinsten (nationalen) Abgrenzung weder zur Entstehung noch zur Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen würde.

## *3. Auswirkungen des Zusammenschlusses*

30. Das Zusammenschlußvorhaben führt nur zu einer sehr geringfügigen Addition von Marktanteilen. Zum Marktanteil der RWA von [20-30]% kommt lediglich ein zu vernachlässigender Anteil der BayWa von [<5]%. Daher ist auszuschließen, daß der Zusammenschluß zu einer Verstärkung oder Begründung einer marktbeherrschenden Stellung im Markt für Großhandel mit Ersatzteilen führt.
31. Darüberhinaus wird derzeit nur mehr 50% des Gesamtvolumens im Handel mit Ersatzteilen über den Großhandel abgewickelt. Das verbleibende Volumen vertreiben die Produzenten von landwirtschaftlichen Maschinen direkt entweder über werkseigene Vertretungen oder über Vertragswerkstätten. Daneben verkaufen die Hersteller auch an Einzelhändler.

## **D. Großhandel mit Getreide**

### *1. Sachlich relevanter Markt*

32. Der Handel mit Getreide umfaßt 3 Stufen. Die erste Stufe ist der Erfassungshandel ab Hof durch Lagerhausgenossenschaften oder private Landhändler (=Erfassungsstellen). RWA ist hier über die Tochtergesellschaft Url ebenso wie die Baywa (Marktanteil [<5]%) in ganz geringem Umfang tätig. Die zweite Stufe umfaßt den Kauf von Getreide durch Großhändler von den Erfassungsstellen oder anderen Großhändlern, bei dem die Ware mehrfach umgeschlagen wird, ohne physisch bewegt zu werden („Beschaffungsmarkt“). Auf der letzten Stufe wird das Getreide vom Großhändler an einen Weiterverarbeiter, in der Regel aus der Nahrungs- oder Futtermittelindustrie (Mälzereien, Mühlen, Stärkefabriken, etc.) verkauft („Handelsmarkt“).
33. Im vorliegenden Fall kann von einem einheitlichen Getreidemarkt (auf Handels- und Beschaffungsebene) für Weizen, Roggen, Gerste, Hafer und Mais ausgegangen werden, da der Großhändler bei allen Sorten bei der Beschaffung stets auf die gleiche Logistik und Vertriebswege zurückgreifen kann und der Einzelhandel erwartet, stets eine sehr breite Palette an Getreidearten beziehen zu können.

### *2. Geographisch relevanter Markt*

34. Auf dem Handelsmarkt kaufen die Verarbeiter überwiegend beim österreichischen Großhandel bzw. beim österreichischen Erfassungshandel ein. Nur vereinzelt wird auch außerhalb Österreichs eingekauft. Die Definition des geographisch relevanten Handelsmarkts kann jedoch offen bleiben, da es auch auf dem engsten geographischen Raum, dem nationalen Markt, zu keiner Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung kommt.
35. Den Beschaffungsmarkt definieren die Parteien als internationalen Markt. Getreide wird prinzipiell weltweit gehandelt und ist an allen Warenterminbörsen notiert, wobei die amerikanischen Börsen, insbesondere die CBOT in Chicago, eine Leitrolle spielen. In der EU unterliegt Getreide jedoch der Agrarmarktordnung. Damit ist es zwar innerhalb der EU frei handelbar, unterliegt jedoch Beschränkungen beim Export wie auch beim Import. Der geographisch relevante Markt für den Großhandel mit Getreide ist daher die EU.

### *3. Auswirkungen des Zusammenschlusses*

36. Auf dem Handelsmarkt Österreich ergibt sich folgendes Bild: RWA einschließlich des Tochterunternehmens Url hatte im Jahre 1997 einen Marktanteil von [20-30]%, die Baywa von [<5]%, die Firma ZEG [<10]%, Fritz Mauthner [<5]%, und die Firma ÖPSG, Tochtergesellschaft der Friedrich Glatz GmbH, von [<5]%. Der Zuwachs an Marktanteil, der durch den Zusammenschluß entsteht, beträgt lediglich [<5]%
37. Die Auswirkungen auf den Beschaffungsmarkt sind ebenfalls vernachlässigbar, da der gemeinsame Marktanteil auf dem europäischen Beschaffungsmarkt deutlich unter 15% liegt.

## **E. Verkauf von Mischfutter**

### *1. Sachlich relevanter Markt*

38. Im Fall Mischfutter ist es nicht erforderlich, zwischen Handels- und Beschaffungsmarkt zu unterscheiden, da nach Aussagen der Parteien üblicherweise zwischen der Produktion (im Mischfutterwerk) und dem Endabnehmer (Landwirt) keine Großhandelsstufe zwischengeschaltet ist. Im gegenständlichen Fall umfaßt daher der sachlich relevante Markt den Einzelhandel mit Mischfutter aller Art.

### *2. Geographisch relevanter Markt*

39. Der Verkauf von Mischfutter über Einzelhändler konzentriert sich nach Angaben der Parteien aufgrund der Transportkosten auf einen gewissen Radius von ca. 100-150 km um das Mischfutterwerk. Dieser Ansicht kann auch nach Meinung der Wettbewerber gefolgt werden. RWA und ihre wichtigsten Wettbewerber sind auf nationaler Ebene tätig und verfolgen eine weitgehend national einheitliche Verkaufs- und Vermarktungsstrategie. Für die gegenständliche Betrachtung wird daher auf einen nationalen Markt abgestellt.

### *3. Auswirkungen des Zusammenschlusses*

40. RWA ist im Verkauf von Mischfutter tätig und besitzt [ $<5$ ] Mischfutterwerke. Baywa betreibt über ihre Beteiligungen an RWV und WHG [ $<5$ ] Mischfutterwerke in Kärnten und Tirol. RWA hat einen Anteil von [20-30]%, Baywa [ $<10$ ]%. Die Parteien haben nach dem Zusammenschluß daher [30-40]% Marktanteil. Es gibt jedoch auch andere vergleichbare Wettbewerber, wie z.B. Agrana Marketing ([10-30]%), Glatz, ([10-25]%), Fixkraft und Agrar Tagger und Mauthner (je [5-20]%). Die Markteintrittsbarrieren sind eher gering einzustufen, was auch durch die Eigenproduktion von Futtermischungen auf landwirtschaftlichen Betrieben zum Ausdruck kommt. Die Mischfutterpreise hängen stark von den Rohstoffpreisen und Transportkosten ab, die Margen für den Großhandel und der Spielraum der Preisbeeinflussung ist daher relativ gering.
41. RWA ist auch im Großhandel mit Einzelfuttermitteln tätig (siehe oben), die die Basis für die Produktion von Mischfutter darstellen. Baywa ist ebenfalls im Großhandel mit Einzelfuttermitteln tätig. Da jedoch die Aktivitäten der Baywa in diesem Bereich sehr beschränkt sind, kann nicht von einer maßgeblichen Verstärkung der vertikalen Integration der RWA gesprochen werden.

## **F. Großhandel mit Pflanzenschutzmitteln**

### *1. Sachlich relevanter Markt*

42. Auf dem Handelsmarkt stehen einander der Großhandel als Anbieter und diverse Einzelhändler (Landesprodukthändler und Lagerhausgenossenschaften) als Nachfrager gegenüber. Die Parteien gehen von einem einheitlichen Produktmarkt für den Großhandel mit Pflanzenschutzmitteln aus, der im wesentlichen Insektizide, Herbizide und Fungizide umfaßt. Untersuchungen der Kommission ergaben, daß auf Großhandelsebene üblicherweise eine umfassende Produktpalette nachgefragt und angeboten wird. Auf dem Beschaffungsmarkt steht die agrochemische Industrie als Hersteller dem Großhandel als Abnehmer gegenüber. Die wichtigsten Produzenten bieten das komplette Sortiment von Pestiziden an. Es kann daher für die vorliegende Prüfung in beiden Fällen von einem einheitlichen Produktmarkt für den Großhandel mit Pflanzenschutzmitteln ausgegangen werden.

### *2. Geographisch relevanter Markt*

43. Die Parteien geben an, daß beim Handelsmarkt aufgrund der Richtlinie 91/414/EWG über das Inverkehrbringen für Pflanzenschutzmittel von einem europaweiten Markt auszugehen ist. Es werden jedoch derzeit erst wenige Pflanzenschutzmittel unter den Vorschriften der genannten Richtlinie gehandelt. Nationale Registrierungen und Etikettierung bzw. Anwendungsvorschriften tragen ferner immer noch zur Abgrenzung nationaler Märkte bei. In Österreich gibt es weiters nationale Umweltprogramme, die auf die Anwendung bestimmter in Österreich zugelassener Produkte zugeschnitten sind. Es kann daher von einem nationalem Handelsmarkt ausgegangen werden.
44. Auf Beschaffungsseite sind fast ausschließlich internationale Chemieunternehmen tätig, über die Großhändler auch ihre in Österreich eingesetzte Ware beziehen. Der

Wettbewerb – auch für in Österreich zugelassene Produkte- wird daher im Wesentlichen mindestens EU-weit ausgetragen. Frage der Definition des geographischen Marktes kann jedoch im vorliegenden Fall offengelassen werden, da auch bei nationaler Marktabgrenzung eine beherrschende Stellung der Parteien weder entsteht noch verstärkt wird.

### *3. Auswirkungen des Zusammenschlusses*

45. RWA beliefert [60-70] genossenschaftliche Lagerhäuser. RWA hat einen Marktanteil von ca. [50-70]%. Baywa ist im Groß- und Einzelhandel mit Pflanzenschutzmitteln tätig. Der Zuwachs durch Baywa ist relativ gering und beträgt lediglich [<5]%. Dies liegt daran, daß Baywa nur regional, über seine Beteiligungen an Warenlagerhäusern in Tirol, Vorarlberg und Kärnten in Österreich tätig ist. Gemeinsame Marktanteile der Parteien nach dem Zusammenschluß beträgt ca. [50-70]%. Die wesentlichen Wettbewerber von RWA/Baywa, Mauthner, Glatz und Raiffeisen Burgenland/ZEG haben jeweils ca. [10-20]%, [10-20]% und [<10]% Marktanteile.
46. Im Bereich Pflanzenschutz kommt dem Direkteinkauf durch den Endabnehmer beim Hersteller (überwiegend im Ausland) große Bedeutung zu. Grund dafür sind die bemerkenswerten Unterschiede in den Mehrwertsteuersätzen in Verbindung mit der pauschalierten Besteuerung der österreichischen Landwirte<sup>7</sup>. Laut Angaben von Wettbewerbern handelt es sich aufgrund nationaler Registrierungsnormen für Pflanzenschutzmittel dabei ausschließlich um in Österreich zugelassene Produkte. Die verbreiteten Direktimporte bilden somit einen Gegenpol zur starken Position der Marktführer.
47. Auf Beschaffungsseite stehen RWA/Baywa vor allem große internationale Anbieter mit entsprechender Verhandlungsmacht, wie z.B. Novartis, Agrevo oder Bayer gegenüber.
48. Durch den Zusammenschluß mit Baywa, die auch Einzelhandel mit Pflanzenschutzmitteln betreibt, ergibt sich für RWA eine vertikale Integration. Die wichtigsten Mitbewerber sind jedoch ebenfalls über Beteiligungen im Einzelhandel integriert.
49. Kürzlich ist die deutsche Firma Beiselen (hat in Deutschland 12,2% im Bereich Großhandel mit Pflanzenschutz) in den österreichischen Markt eingetreten. Von diesem Eintritt kann eine Stärkung der Position eines Wettbewerbers der RWA auf dem österreichischen Markt erwartet werden: Beiselen ist ein international tätiges Agrarhandelsunternehmen, das über beträchtliches Know-how im Agrarhandel verfügt.

## **G. Großhandel mit Saatgut**

---

<sup>7</sup> 60% aller Landwirte in Ö sind nicht vorsteuerabzugsberechtigt.

### *1. Sachlich relevanter Markt*

50. Auf dem Handelsmarkt stehen einander die Großhändler als Anbieter und die Lagerhausgenossenschafter bzw. die Landhändler als Abnehmer gegenüber. Nach Angaben der Parteien umfaßt der relevante Markt die Produktpalette Saatgut für Getreide, Ölfrüchte (Ölsaaten), Pflanzkartoffel, Leguminosen (Erbsen, Ackerbohnen, Lupinen), Mais und Grassamen. Auf Großhandelsebene wird in der Regel eine umfassende Produktpalette angeboten und nachgefragt. Im vorliegenden Fall kann daher von einem einheitlichen sachlich relevanten Markt für den Großhandel mit Saatgut ausgegangen werden.
51. Auf Beschaffungsseite stehen sich Züchter von Saatgut als Anbieter und Großhändler als Abnehmer gegenüber. Züchter sind mitunter auf einzelne Sorten spezialisiert. Eine weitere Unterteilung ist nicht geboten, da sich auch durch eine denkbare weitere Unterteilung des Beschaffungsmarktes die wettbewerbliche Beurteilung nicht ändern würde.

### *2. Geographisch relevanter Markt*

52. Die Parteien gehen sowohl beim Handels- als auch beim Beschaffungsmarkt von einem EU-weiten Markt für den Großhandel mit Saatgut aus. U.a. stützen sich die Parteien auf einschlägiges Gemeinschaftsrecht,<sup>10</sup> das die freie Verkehrsfähigkeit des die gemeinschaftlichen Anforderungen erfüllenden Saatguts und einen entsprechenden Sortenkatalog vorsieht sowie auf eine diesbezügliche Entscheidung der Kommission<sup>9</sup>. Saatgut der aufgenommenen Sorten ist grundsätzlich in allen Mitgliedstaaten handelbar. Andere Elemente sprechen jedoch eher für eine nationale Marktabgrenzung. Saatgutzüchter garantieren die Keimfähigkeit für ihr gezüchtetes Saatgut. Sollte Saatgut, das durch einen Landhändler parallel importiert wurde, nicht aufgehen, kann nur der Landhändler vor Ort in Regress genommen werden. Zum anderen sind Samen häufig vorbehandelt. Eine solche Beizung fällt unter die Rubrik Pflanzenschutz, die jedoch noch weitgehend national gehandhabt wird.
53. Im vorliegenden Fall braucht jedoch der räumlich relevante Markt nicht genau definiert werden, da selbst bei nationaler Abgrenzung das Zusammenschlußvorhaben weder zur Entstehung noch zur Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im EWR noch in einem wesentlichen Teil dieses Gebietes führen würde.

### *3. Auswirkungen des Zusammenschlusses*

54. Das Zusammenschlußvorhaben führt zu einer Überlappung der Aktivitäten von RWA und Baywa auf dem Handelsmarkt. Zu den Marktanteilen der RWA, die [40-50]% betragen, addieren sich die [<5]% der Baywa, damit ergeben sich gemeinsame Marktanteile von [50-60]%. Die Tätigkeit der Baywa beschränkt sich in Österreich auf Gebiete (Vorarlberg, Tirol, und Kärnten), die sich jedoch aufgrund ihrer topographischen Struktur nur sehr bedingt für den großflächigen Anbau von landwirtschaftlichen Produkten eignen, und daher keine bedeutende Nachfrage nach Saatgut darstellen. Die weiteren im Markt tätigen Wettbewerber sind Samena mit [10-20]% Marktanteil, die Firma Mauthner mit [5-15]%, die Firma Glatz/ÖPSG mit [5-15]% sowie die Firma Saatzbau Linz mit [<10]%. Die Firma Samena ist eine Tochterfirma der Firma Hahn&Karl in Deutschland, welche mit [10-20]% Marktanteil zu den wichtigsten Wettbewerbern im Bereich Sattgutgroßhandel gehört.

Die Firma Saatbau Linz ist der einzige Wettbewerber, der über eine vertikale Integration auf Züchterebene verfügt.

55. Im Bereich Großhandel mit Saatgut kommt es immer häufiger zum Markteintritt durch die Produzenten. Beispielsweise beginnt Pioneer, ein international operierendes Saatgutunternehmen, mit dem Direktvertrieb von Saatgut in Deutschland, aber auch in anderen Mitgliedstaaten. Nach Aussagen von Wettbewerbern steht ferner der Markteintritt zumindest eines weiteren größeren Saatgutzüchters, der im Direktvertrieb Saatgut in Österreich vermarkten will, zur Diskussion.
56. Nach Ansicht der Parteien existieren keine wesentlichen Eintrittsbarrieren für den Großhandel mit Saatgut. Erst kürzlich ist mit der Firma Beiselen ein wichtiger Mitbewerber im Großhandel mit Saatgut in den österreichischen Markt eingetreten.
57. Hinsichtlich des Beschaffungsmarkts stehen den Parteien eine größere Zahl nationaler und international tätiger Saatgutzüchter oder Züchterkonzerne wie z.B. Pioneer, KWS, Novartis oder Advanta gegenüber, die ein ausreichendes Gegengewicht gegenüber dem neuentstehenden Unternehmen darstellen.

## **VI. NEBENABREDEN**

58. [Die beteiligten Unternehmen haben Wettbewerbsverbote bezogen auf das Tätigkeitsgebiet des Gemeinschaftsunternehmens vereinbart. ]
59. Diese Wettbewerbsverbote sind mit der Durchführung des Zusammenschlußvorhabens unmittelbar verbunden und notwendig. Sie sind inhaltlich auf die Tätigkeitsbereiche des Gemeinschaftsunternehmens beschränkt.
60. Die Wettbewerbsverbote sind weiters zeitlich auf die Dauer des Gemeinschaftsunternehmens beschränkt. Geographisch überschreiten sie innerhalb des EWR nicht den Raum, in dem die Muttergesellschaften vor Gründung des Gemeinschaftsunternehmens tätig waren.
61. [...]

## **VII. SCHLUSS**

62. Aus den obigen Gründen schafft oder verstärkt der beabsichtigte Zusammenschluß im Bereich des Großhandels in den untersuchten Produktmärkten keine marktbeherrschende Stellung, als deren Ergebnis wirksamer Wettbewerb weder im EWR oder einem wesentlichen Teil davon erheblich behindert würde.
63. Aus diesen Gründen hat die Kommission entschieden, dem angemeldeten Zusammenschluß nicht zu widersprechen und ihn für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und mit dem EWR-Abkommen zu erklären. Diese

Entscheidung beruht auf Art. 6(1)(b) der Fusionskontrollverordnung und Artikel 57 des EWR-Vertrages.

Für die Kommission