

DE

Die Veröffentlichung dieses Textes dient lediglich der Information.  
Eine Zusammenfassung dieser Entscheidung wird in allen Amtssprachen der Gemeinschaft im  
Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht.

***Sache COMP/M.4956 –  
STX/ AKER YARDS***

Nur der englische Text ist verbindlich.

**VERORDNUNG (EG) Nr. 139/2004  
FUSIONSKONTROLLVERFAHREN**

---

Artikel 8 Absatz 1  
Datum: 5.5.2008



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 5.5.2008

K(2008) 1693 endgültig

**NICHTVERTRAULICHE FASSUNG**

**Entscheidung der Kommission  
vom 5.5.2008  
über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt  
und dem EWR-Abkommen**

**(Sache COMP/M.4956 – STX/ Aker Yards)**

**Entscheidung der Kommission  
vom 5.5.2008  
über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt  
und dem EWR-Abkommen**

**(Sache COMP/M.4956 – STX/ Aker Yards)**

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN –  
gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,  
gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf  
Artikel 57,  
gestützt auf die Verordnung (EG) des Rates Nr. 139/2004 vom 20. Januar 2004 über die  
Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen<sup>1</sup>, insbesondere auf Artikel 8 Absatz 1,  
gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2007 zur Einleitung des  
Verfahrens in dieser Sache,  
gestützt auf die Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von  
Unternehmenszusammenschlüssen<sup>2</sup>,  
gestützt auf den Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache<sup>3</sup>,  
IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

- (1) Am 16. November 2007 ist die Anmeldung eines Zusammenschlusses gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates (nachstehend „Fusionskontrollverordnung“ genannt) bei der Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das Unternehmen STX Corporation Co., Ltd („STX“, Südkorea) erwirbt im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die Kontrolle über die Gesamtheit des Unternehmens Aker Yards A.S.A. („Aker Yards“, Norwegen) (Aker Yards und STX werden gemeinsam als „die Beteiligten“ bezeichnet).
- (2) Mit Entscheidung vom 20. Dezember 2007 stellte die Kommission fest, dass der angemeldete Zusammenschluss unter die Fusionskontrollverordnung fällt, und leitete daher gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung das Verfahren in dieser Sache ein.

#### **I. DIE BETEILIGTEN**

- (3) STX ist eine südkoreanische Holdinggesellschaft, die an der südkoreanischen Börse notiert ist. Der STX-Konzern ist in drei Hauptgeschäftsbereichen tätig: Schiffbau und Schiffsausstattung (einschließlich Motoren), Transport und Logistik, Energie und Baugewerbe. Als Teil seiner Schiffbauaktivität konstruiert und baut STX verschiedene Arten von Handelsschiffen wie zum Beispiel Containerschiffe, Produktentanker,

---

<sup>1</sup> ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

<sup>2</sup> ABl. C .....200., S....

<sup>3</sup> ABl. C .....200., S....

Chemikalientanker und Öltanker, Massengutfrachter und Tanker für Flüssigerdgas (Liquid Natural Gas – LNG). STX ist derzeit über zwei in Südkorea gelegene Werften im Handelsschiffbau tätig und besitzt eine weitere im Bau befindliche Werft in China.

- (4) Aker Yards ist eine norwegische Gesellschaft mit beschränkter Haftung und ein Schiffbaukonzern mit Schwerpunkt auf hochentwickelten Schiffen. Das Sortiment von Aker Yards umfasst Kreuzfahrtschiffe und Fähren, Handelsschiffe, für die Offshore-Förderung eingesetzte Schiffe und Spezialschiffe. Kreuzfahrtschiffe und Fähren machten im Jahr 2006 etwa 44 % des Gesamtumsatzes von Aker Yards aus. Aker Yards besitzt achtzehn Werften in Norwegen, Finnland, Deutschland, Rumänien, Frankreich, in der Ukraine, in Vietnam und Brasilien.

## II. DER ZUSAMMENSCHLUSS

- (5) Der angemeldete Zusammenschluss besteht in dem Erwerb einer Minderheitsbeteiligung von 39,2 % an Aker Yards durch STX an der Osloer Börse. STX hat die Anteile am 23. Oktober 2007 erworben.
- (6) In Anbetracht der Beteiligungsstruktur von Aker Yards und der Ausübung der Stimmrechte bei Aker Yards bei deren letzten drei Hauptversammlungen wird es STX mit der Minderheitsbeteiligung von 39,2 % höchstwahrscheinlich gelingen, bei Aker Yards die Mehrheit der vertretenen Stimmen zu erlangen und somit effektiv die De-facto-Kontrolle über Aker Yards zu erwerben<sup>4</sup>.
- (7) Festzustellen ist, dass zwischen 2005 und 2007 die Teilnahme an den Hauptversammlungen von Aker Yards nie über 60,44 % lag. Falls STX die mit allen ihren neu erworbenen Anteilen an Aker Yards verbundenen Stimmrechte in den Hauptversammlungen der Jahre 2005 und 2006 ausgeübt hätte, hätten diese 66 % der insgesamt vertretenen Anteile im Jahr 2005 bzw. 65 % der insgesamt vertretenen Anteile im Jahr 2006 ausgemacht.
- (8) Zum Zeitpunkt der Anmeldung waren die verbleibenden 60,8 % der Anteile und Stimmrechte an Aker Yards (also jener, die nicht von STX erworben wurden) auf eine große Anzahl von Kleinaktionären verteilt, von denen keiner einen Anteil von mehr als 5 % besaß. Die bisherigen Erfahrungen lassen darauf schließen, dass es unwahrscheinlich ist, dass eine ausreichende Anzahl von Kleinaktionären an den künftigen Hauptversammlungen teilnehmen wird, um eine Mehrheit zu bilden<sup>5</sup>. Es gibt keine Hinweise darauf, dass sich daran etwas ändern könnte.
- (9) Das Vorhaben stellt daher einen Zusammenschluss im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung dar.

---

<sup>4</sup> Siehe Konsolidierte Mitteilung der Kommission zu Zuständigkeitsfragen gemäß der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (<http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/legislation/de.pdf>), Randnr. 59: „Ein Minderheitsgesellschafter kann auch faktisch allein ein Unternehmen kontrollieren. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn es angesichts des Umfangs seiner Beteiligung und unter Berücksichtigung der Anzahl der Gesellschafter, die in früheren Jahren an Hauptversammlungen teilgenommen haben, sehr wahrscheinlich ist, dass er in den kommenden Hauptversammlungen eine Mehrheit bekommen wird.“  
Siehe auch folgende Kommissionsentscheidungen: Entscheidung vom 26. Juni 2001 in der Sache COMP/M.2404 – Elkem/Sapa, Entscheidung vom 11. Juli 2003 in der Sache COMP/M.3091 Konica/Minolta und Entscheidung vom 12. März 2004 in der Sache COMP/M.3330 – RTL/M6.

<sup>5</sup> Weniger als 10 % der Kleinaktionäre haben an den Hauptversammlungen der Jahre 2005 und 2006 teilgenommen, und im Jahr 2007 haben 17 % teilgenommen.

### **III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG**

- (10) Die beteiligten Unternehmen haben zusammen einen weltweiten Gesamtumsatz von über 5 Mrd. EUR<sup>6</sup> (der Umsatz von Aker Yards und STX betrug 2006 jeweils 3,214 Mrd. EUR bzw. 3,965 Mrd. EUR). Der kumulierte gemeinschaftsweite Umsatz jedes der beteiligten Unternehmen übersteigt 250 Mio. EUR (im Jahr 2006 betrug er 857 Mio. EUR im Fall von STX und 715 Mio. EUR im Fall von Aker Yards), wobei sie höchstens zwei Drittel ihres kumulierten gemeinschaftsweiten Umsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat erzielten. Der angemeldete Zusammenschluss ist somit im Sinne von Artikel 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung von gemeinschaftsweiter Bedeutung.

### **IV. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG**

#### **A. SACHLICH RELEVANTE MÄRKTE**

##### **HANDELSSCHIFFBAU**

##### **Einleitung**

- (11) Die Aktivitäten der Beteiligten überschneiden sich im Bereich Schiffbau von Handelsschiffen in den folgenden Schiffskategorien: Containerschiffe und LNG-Tanker (diese beiden Märkte sind nicht betroffen), Chemikalien- und Öltanker, sowie Produktentanker. Außerdem gehört Aker Yards zu den Hauptmarktteilnehmern im Bereich der Kreuzfahrtschiffe und Fähren.
- (12) In früheren Kommissionsentscheidungen wurde auf einige Unterschiede zwischen den verschiedenen Kategorien von Handelsschiffen hingewiesen, letztendlich aber offengelassen, ob der Bau aller Kategorien von Handelsschiffen zum gleichen sachlich relevanten Markt gehört. Zum Beispiel wurde in der Sache COMP/M.2772 – HDW/Ferrostaal/Hellenic Shipyard<sup>7</sup> festgestellt, dass der Markt für Handelsschiffbau nach den Hauptschiffsgruppen wie z. B. Massengutfrachter, Containerschiffe, Produkten-, Chemikalien- und Öltanker, LNG-Tanker und Tanker für verflüssigtes Erdölgas (Liquefied Petroleum Gas – LPG), Ro/Ro-Passagierschiffe, Fähren, Kreuzfahrtschiffe, für die Offshore-Förderung eingesetzte Schiffe/Speziialschiffe (siehe Erwägungsgrund 37) in mehrere separate Produktmärkte unterteilt werden könne. Ferner wurde in der Sache COMP/M4104 – Aker Yards/Chantiers de l’Atlantique festgestellt, dass der Markt für Kreuzfahrtschiffe und der Markt für Fähren sowohl aus nachfrageorientierten als auch aus angebotsorientierten Erwägungen gesonderte Märkte darstellen (siehe Erwägungsgründe 10 und 11).
- (13) In der vorliegenden Sache hat STX vorgebracht, dass es, wie aus früheren Kommissionsentscheidungen hervorgeht, eine allgemeine Abgrenzung zwischen verschiedenen Arten von Handelsschiffen gibt. Diese allgemeine Unterscheidung wurde auch von der Mehrheit der befragten Marktteilnehmer<sup>8</sup> bestätigt.

---

<sup>6</sup> Gemäß Artikel 5 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung und der konsolidierten Mitteilung der Kommission zu Zuständigkeitsfragen berechneter Umsatz.

<sup>7</sup> Entscheidung der Kommission vom 25. April 2002.

<sup>8</sup> Siehe den Fragebogen für Kunden vom 28. November 2007, Frage 6, sowie den Fragebogen für Wettbewerber vom 27. November 2007, Frage 7. Unter den meisten Befragten herrschte Einigkeit darüber, dass eine klare Trennungslinie zwischen den verschiedenen Schiffskategorien gezogen werden kann (wobei

- (14) Die zum Frachttransport eingesetzten Schiffe werden nach der Art der beförderten Fracht unterschieden, die für die speziellen Eigenschaften der Schiffskategorien entscheidend ist, wie z. B. Massengutfrachter, Containerschiffe, Produktentanker, Chemikalien-/Öltanker, LNG-Tanker, LPG-Tanker, Ro/Ro-Schiffe. Die Marktuntersuchung deutet darauf hin, dass die nachfrageorientierte Substituierbarkeit dieser verschiedenen Arten von Frachtschiffen (abgesehen von einigen Ausnahmen wie z. B. Chemikalien-/Öltanker und Produktentanker, wie in Erwägungsgrund 17 erläutert wird) äußerst begrenzt ist. Spezifische Produktkategorien erfordern spezielle Einrichtungen und eine spezielle Konstruktion der Schiffe, und ihre Beförderung ist nur mit zweckgebundenen Schiffen möglich. Zum Beispiel lässt sich Flüssigerdgas nur in LNG-Tankern transportieren, für die wiederum strikte Sicherheitsmaßnahmen und spezielle Konstruktionskriterien erforderlich sind. Ebenso sind Ro/Ro-Schiffe speziell zum Transport von Fahrzeugen konstruiert. In der Branche wird noch eine weitere Schiffskategorie unterschieden, die nicht nur zur Frachtbeförderung dient, wie zum Beispiel für die Offshore-Förderung eingesetzte Schiffe und Spezialschiffe, die für besondere Aufgaben eingesetzt werden, z. B. zur Versorgung von Offshore-Bohrinseln. Ferner transportieren Kreuzfahrtschiffe und Fähren Passagiere; die Unterscheidung zwischen diesen beiden Arten basiert hauptsächlich auf dem Beförderungszweck (bei Kreuzfahrtschiffen ist dies Urlaub und Freizeit und bei Fähren die Personenbeförderung zwischen bestimmten Häfen).
- (15) Auf der Angebotsseite bauen die Schiffbauer im Allgemeinen durchaus mehrere Schiffstypen und eine Produktionsumstellung von einer auf die andere Kategorie ist durchaus üblich. Sobald ein Schiffbauer die Technologie und das erforderliche Know-how zum Bau eines speziellen Schiffstyps besitzt und keine physischen Begrenzungen seiner Werften zum Bau von Schiffen einer bestimmten Größe vorhanden sind, kann er seine Produktion recht einfach den Marktbedürfnissen anpassen. Bei sehr hochentwickelten Schiffen, insbesondere bei Kreuzfahrtschiffen (auf die sich die Marktuntersuchung hauptsächlich konzentrierte), bestehen jedoch in Bezug auf die Technologie und die Entwicklung des für die technische Planung und das Projektmanagement erforderliche Know-how, die erforderliche Werftinfrastruktur sowie die Verfügbarkeit von Facharbeitern und eines Netzwerks geographisch nah gelegener Unterlieferanten beträchtliche Marktzutrittschranke<sup>9</sup>, die eine Produktionsumstellung von Kreuzfahrtschiffen auf andere Schiffskategorien nicht gerade einfach machen.
- (16) In Anbetracht der vorstehenden Ausführungen scheint es angemessen, verschiedene Schiffstypen, wie zum Beispiel Kreuzfahrtschiffe, vom Gesamtmarkt für Handelsschiffbau abzugrenzen.

### **Produktentanker und Chemikalien-/Öltanker**

- (17) Neben der allgemeinen Abgrenzung der Märkte nach den verschiedenen Schiffstypen hat der Anmelder STX ebenfalls vorgebracht, dass Chemikalien-/Öltanker und Produktentanker in der Praxis zum Transport mehrerer Arten von Stoffen verwendet

---

einige auf eine Nuance zwischen Produktentankern und Chemikalien-/Öltankern, die in Erwägungsgrund 17 dieser Entscheidung erörtert werden, hinweisen.). Ein Konkurrent der Beteiligten (Fincantieri), behauptete in der Marktuntersuchung jedoch, dass der Handelsschiffbau einen großen einheitlichen Markt darstelle, auf dem nicht nach Schiffstypen unterschieden wird und der in erster Linie von der angebotsseitigen Substituierbarkeit verschiedener Schiffstypen abhängig sei.

<sup>9</sup> Siehe Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 41, sowie Fragebogen vom 11. Januar 2008 für Kreuzfahrtschiffabnehmer, Frage 20.

werden können und diese Kategorien daher als ein und derselbe sachliche Markt betrachtet werden können. Die Marktuntersuchung scheint eine gewisse nachfrageseitige Substituierbarkeit zwischen diesen beiden Tankerkategorien zu bestätigen<sup>10</sup>. Obwohl mehrere Kunden angegeben haben, dass Öltanker (wenn auch zu gewissen Transaktionskosten) zum Transport von Chemikalien und Produktentanker (nach einigen Anpassungen und ebenfalls zu gewissen Transaktionskosten) zum Transport von Öl und Chemikalien eingesetzt werden können, war die Marktuntersuchung in dieser Hinsicht nicht schlüssig. Die Frage, ob Chemikalien-/Öltanker und Produktentanker als ein und derselbe sachliche Markt betrachtet werden sollten, kann in der vorliegenden Sache jedoch offengelassen werden, da der angemeldete Zusammenschluss nach keiner Alternativmarktdefinition zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken führt.

### **Kreuzfahrtschiffe und Fähren stellen relevante Märkte separat vom Gesamtmarkt des Handelsschiffbaus dar**

- (18) In der Entscheidung in der Sache COMP/M.4101 – Aker Yards/Chantiers de l’Atlantique wurde unter Berücksichtigung sowohl der nachfrage- als auch angebotsseitigen Aspekte (siehe Erwägungsgründe 10 und 11) zwischen dem Markt für den Bau von Kreuzfahrtschiffen und dem Markt für den Bau von Fähren vom Gesamtmarkt für Handelsschiffbau unterschieden. Der Anmelder schlägt ebenfalls eine Abgrenzung gesonderter Märkte für diese beiden Schiffskategorien vor. Die Marktuntersuchung hat jedoch ergeben, dass es keine Gründe gibt, von der früheren Praxis der Kommission abzuweichen.
- (19) Kreuzfahrtschiffe sind primär für Urlauber, also Passagiere bestimmt, die zur Erholung einige Tage oder gar Wochen an Bord verbringen. Bauweise und Aufbau von Kreuzfahrtschiffen müssen daher sehr hohen Maßstäben nicht nur in Bezug auf Unterbringung und Gemeinschaftseinrichtungen (zu denen Theater, Schwimmbäder und Kasinos gehören können), sondern auch in Bezug auf technische Merkmale, wie zum Beispiel Schwingungsdämpfung und Lärminderung, gerecht werden. Die Direktkunden der Werften, von denen Kreuzfahrtschiffe gebaut werden, sind hauptsächlich große, internationale Unternehmen, die weltweit agieren und auf Kreuzfahrturlaub spezialisiert sind. Etwa 80 % der gesamten Nachfrage nach Kreuzfahrtschiffen entfällt auf die vier größten Kunden. Die Nachfrageeigenschaften heben sich somit deutlich von anderen Schiffstypen ab.
- (20) Analog dazu sind auch Fähren aus nachfrageorientierter Perspektive etwas ganz Besonderes. Fähren sind zur Beförderung von Passagieren (oft in Verbindung mit Autos oder anderen Waren) zwischen festen Orten bestimmt. Hauptzweck der Fähre sind daher nicht Freizeitaktivitäten, sondern die Beförderung. Auch die Kunden, Fährenbetreiber, unterscheiden sich von den Kunden anderer Schiffstypen. Es handelt sich um Privatunternehmen oder Aktiengesellschaften, die bestimmte Seewege in einer bestimmten geographischen Lage betreiben.
- (21) Die Marktuntersuchung hat darauf hingedeutet, dass es im Allgemeinen bedeutende Unterschiede zwischen Fähren und Kreuzfahrtschiffen gibt. Der Hauptunterschied auf der Nachfrageseite besteht in dem unterschiedlichen Zweck des Schiffes – Erholung gegenüber Beförderung –, was eine sehr begrenzte Nachfragesubstituierbarkeit zwischen

---

<sup>10</sup> Siehe Fragebogen für Kunden vom 28. November 2007, Fragen 8 und 9, sowie Fragebogen für Abnehmer von Produktentankern vom 11. Januar 2008, Frage 8.

Kreuzfahrtschiffen und Fähren zur Folge hat. Diese unterschiedlichen Bedürfnisse werden in Unterschiede bei der Einrichtung und Konstruktion der Schiffe umgesetzt. Neben technischen Merkmalen wie zum Beispiel Schwingungsdämpfung und Lärminderung, Fehlen von Autodecks und anderen Konstruktionsmerkmalen weisen Kreuzfahrtschiffe gewöhnlich viel anspruchsvollere Ausstattungsmaßstäbe für Gemeinschaftsflächen und Kabinen und für den an Bord gebotenen Servicestandard auf. Obwohl eine Nische sogenannter ‚Kreuzfahrtfähren‘ (höher entwickelte Fähren mit gehobenem Standard) existiert, in der gewisse Überschneidungen mit kleineren Kreuzfahrtschiffen zu beobachten sind, unterscheiden sich die Merkmale der beiden Schiffskategorien im Allgemeinen beträchtlich. Außerdem zeichnet sich die Nachfrage nach Kreuzfahrtschiffen im Gegensatz zu Fähren durch langfristig angelegte Beziehungen zwischen dem Reeder und den Hauptschiffbauern aus, die oftmals de facto eine Beziehung als ‚bevorzugte Schiffbauer‘ haben.

- (22) Auf der Angebotsseite gibt es drei Hauptlieferanten von Kreuzfahrtschiffen, von denen zwei auch Fähren bauen. Gleichwohl sind alle anderen Schiffbauer, die im Markt für den Fährenbau tätig sind (bis zu 20 Unternehmen) im Kreuzfahrtsegment praktisch nicht präsent. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass zum einen aufgrund der Technologie und des entsprechenden Know-hows, die für die große Vielschichtigkeit von Kreuzfahrtschiffbauprojekten erforderlich sind, und zum anderen aufgrund der Fähigkeit zur Koordinierung eines Netzwerks mit zahlreichen Kreuzfahrtschiffunterlieferanten in der Tat erhebliche Zutrittsschranken im Kreuzfahrtschiffmarkt bestehen<sup>11</sup>. Somit würde die angebotsseitige Substituierbarkeit offensichtlich nur in einer Richtung funktionieren (nämlich von Kreuzfahrtschiffen zu Fähren, aber nicht umgekehrt), es sei denn, die erheblichen Zutrittsschranken könnten von den Schiffbauern überwunden werden. Trotz der starken Anhaltspunkte dafür, dass es sich bei den Märkten für Kreuzfahrtschiffe und Fähren um gesonderte Märkte handelt, muss für die Beurteilung des angemeldeten Zusammenschlusses nicht darüber entschieden werden, ob Kreuzfahrtschiffe und Fähren zum selben sachlich relevanten Markt gehören oder zwei getrennte Märkte bilden, da der Zusammenschluss selbst nach der engeren Definition des sachlichen Marktes keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken aufwirft.

### **Unterscheidung zwischen verschiedenen Größen von Kreuzfahrtschiffen nicht erforderlich**

- (23) Im Bereich der Kreuzfahrtschiffe liefert die Marktuntersuchung Hinweise darauf, dass kleine (und gewöhnlich sehr luxuriöse) Kreuzfahrtschiffe mit einer Kapazität von weniger als 20-30 BRZ (Bruttoreaumzahl) einen anderen Markt darstellen als mittelgroße und große Kreuzfahrtschiffe mit einer Bruttoreaumzahl von über 30. Es gibt mehrere kleine Kunden, die kleinere Kreuzfahrtschiffe bestellen, und diese unterscheiden sich von großen Kreuzfahrtschiffbetreibern. Auch auf der Angebotsseite gibt es eine Reihe kleinerer Werften, die in der Lage sind, kleine Kreuzfahrtschiffe zu produzieren, dagegen im Segment großer Kreuzfahrtschiffe überhaupt nicht tätig sind, weil diese einen wesentlich höheren Perfektionsgrad erfordern.
- (24) Auf der Grundlage der während der Marktuntersuchung gesammelten Daten macht es den Anschein, dass (i) nach 1998 kein einziger Auftrag für ein Kreuzfahrtschiff mit einer BRZ von 20 000 bis 30 000 erteilt wurde (und auch keines nach 2001 ausgeliefert

---

<sup>11</sup> Siehe Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 41, und Fragebogen für Kreuzfahrtschiffabnehmer vom 11. Januar 2008, Frage 20.

wurde), (ii) nur eines der 12 Kreuzfahrtschiffe mit einer BRZ von weniger als 20 000 (von denen zwei weit vor dem Jahre 2000 bestellt wurden), die ab dem Jahre 2000 geliefert wurden, von einem Schiffbauer gebaut wurde, der auch größere Schiffe baut (Fincantieri). Diese Fakten zeugen von einem klaren Bruch in einer möglichen Substituierungskette von kleineren zu größeren Kreuzfahrtschiffen. Es ist eindeutig festzustellen, dass sich die Aufträge entweder auf mittelgroße und große Schiffe (mit einer BRZ von über 30 000) oder auf kleine Kreuzfahrtschiffe (mit einer BRZ von weniger als 20 000) konzentrieren, wobei dazwischen eine Lücke klafft, und dass die großen Schiffbauer, obwohl sie 95 bis 98 % der Aufträge im oberen Segment abdecken (und rund 80 % der Aufträge von großen Kreuzfahrtveranstaltern erteilt werden), im unteren Segment (ebenso wie die großen Kreuzfahrtveranstalter) praktisch fehlen, das daher für andere, kleine Schiffbauer, verfügbar bleibt.

- (25) Es ist jedoch nicht erforderlich, über den genauen Umfang des sachlichen Marktes zu entscheiden, da dies nichts an der Beurteilung ändern würde. Es ist festzustellen, dass die Mengen und Werte in Verbindung mit dem Segment der kleinen Kreuzfahrtschiffe vernachlässigbar in Bezug auf das Segment der großen Kreuzfahrtschiffe sind (BRZ 86 000 gegenüber 7 880 000 volumenmäßig bzw. 600 Mio. EUR gegenüber 35 000 Mio. EUR wertmäßig). Aus diesen Gründen hat die mögliche Berücksichtigung eines Segments speziell für kleinere Kreuzfahrtschiffe keine wesentliche Änderung der Marktbeurteilung zur Folge. Zur wettbewerbsrechtlichen Beurteilung des angemeldeten Zusammenschlusses wird in den Erwägungsgründen 38 bis 174 der Markt für Kreuzfahrten mit einer BRZ von über 30 000 analysiert, auf dem Aker Yards tätig ist. Da selbst in diesem enger gefassten Markt keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken bestehen, kann der genaue Umfang des sachlichen Marktes in dieser Sache offengelassen werden.

### **Schlussfolgerung in Bezug auf die Märkte für Handelsschiffbau**

- (26) Für die Zwecke der Beurteilung des angemeldeten Zusammenschlusses konzentriert sich die wettbewerbsrechtliche Würdigung auf den Markt für den Bau von Kreuzfahrtschiffen (mit einer BRZ von mehr als 30 000). Außerdem werden die Auswirkungen der Fusion auf die Märkte für Fähren (die entweder separat oder innerhalb eines hypothetischen Marktes betrachtet werden, der sowohl Fähren als auch Kreuzfahrtschiffe umfasst) und Chemikalien-/Öltanker und Produktentanker (die entweder gesondert oder als einziger Markt betrachtet werden) beurteilt. Für andere Schiffskategorien müssen die relevanten Märkte nicht genau abgegrenzt werden, da der angemeldete Zusammenschluss diese Märkte nicht beeinträchtigt.

### **SCHIFFSMOTORENHERSTELLUNG**

- (27) STX ist über seine Tochtergesellschaften STX Engine Co., Ltd. und STX Heavy Industries Co., Ltd. im Bereich der Schiffsmotorenherstellung tätig. Auf der Basis eines Lizenzvertrages mit MAN Diesel SE hat STX Dieselmotoren hergestellt, die sich für verschiedene Schiffstypen eignen. [...]\*. Aker Yards ist nicht in der Herstellung von Schiffsmotoren tätig.
- (28) Nach Angaben des Anmelders stellt der Markt für Schiffshauptantriebe einen einzigen Produktmarkt dar. Der Anmelder bringt vor, dass die Motoren im Allgemeinen für alle Arten von Handelsschiffen technisch untereinander austauschbar sind und die Hersteller normalerweise die gesamte Produktpalette von Schiffsmaschinen herstellen. Die einzige

vom Anmelder erwähnte Ausnahme bilden spezielle Hybrid-Schiffsmotoren, die für LNG-Tanker geeignet sind. STX stellt diese Art von Motoren nicht her.

- (29) In der Sache Nr. COMP/M.4596 – Wärtsilä Technology/Hyundai Heavy Industries/JV hat die Kommission festgestellt, dass Hybrid-Schiffsmotoren und jene Motoren, die für LNG-Tanker substituierbar sind, einen sachlich relevanten Markt darstellen könnten, hat die Definition jedoch offengelassen.
- (30) Die Marktuntersuchung deutet darauf hin, dass sich Schiffsantriebe je nach dem für den Antrieb verwendeten Kraftstoff in zwei Hauptkategorien unterteilen lassen. Dieselmotoren und Hybrid-Schiffsmotoren.
- (31) Einige Marktteilnehmer äußerten, dass eine Unterscheidung zwischen Zweitaktmotoren und Viertaktmotoren am relevantesten sein dürfte, da sich diese durch Größe und Leistung unterscheiden. Viertaktmotoren werden normalerweise für den Antrieb von Kreuzfahrtschiffen und Fähren, für elektrische Triebwerke für Handelsschiffe und Antriebe für kleinere Handelsschiffe verwendet, während Zweitaktmotoren hauptsächlich für große Handelsschiffsantriebe eingesetzt werden. Die Marktuntersuchung hat jedoch auch Hinweise darauf ergeben, dass die beiden unterschiedlichen Arten von Dieselmotoren trotz der Unterschiede zwischen Zweitakt- und Viertakt Dieselmotoren aus Nachfragesicht im Allgemeinen austauschbar sind. Wie ein Schiffbauer erklärte, ist es technisch möglich, mehrere weniger leistungsfähige Viertaktmotoren durch einen einzigen Zweitaktmotor zu ersetzen. Ferner ließ die Marktuntersuchung darauf schließen, dass die wichtigsten Hersteller im Allgemeinen in der Lage sind, die gesamte Produktpalette von Dieselmotoren herzustellen.
- (32) In der vorliegenden Sache kann jedoch der genaue Umfang des Produktmarktes offengelassen werden, da keinerlei wettbewerbsrechtliche Bedenken vorliegen.

## **B. RÄUMLICH RELEVANTER MARKT**

- (33) Der Anmelder hat vorgebracht, dass der räumlich relevante Markt für Handelsschiffbau und Schiffsmotorenherstellung weltweiten Umfang hat.
- (34) In der Sache COMP/M.2772 – HDW/Ferrostaal/Hellenic Shipyard<sup>12</sup>, schloss sich die Kommission der Auffassung der Beteiligten an, wonach *„der Markt für den Bau (...) aller Arten von Handelsschiffen einen weltweiten Umfang [hat]\*, weil die Transportkosten für Schiffe vergleichsweise gering sind und keine nennenswerten Handelsschranken bestehen.“*
- (35) Die Marktuntersuchung bestätigt die Auffassung, dass der räumlich relevante Markt für den Handelsschiffbau im Allgemeinen einen weltweiten Umfang hat und die Lieferanten Aufträge von Kunden aus aller Welt erhalten<sup>13</sup>. Diese Feststellung gilt für alle in der vorliegenden Entscheidung berücksichtigten Schiffstypen<sup>14</sup>. Ebenso belegen die

---

\* Teile dieser Entscheidung wurden so abgefasst, dass vertrauliche Angaben nicht offengelegt werden; diese Teile stehen in eckigen Klammern und sind durch ein \* gekennzeichnet.

<sup>12</sup> Siehe Fußnote 8.

<sup>13</sup> Siehe den Fragebogen für Kunden vom 28. November 2007, Frage 14, und den Fragebogen für Wettbewerber vom 27. November 2007, Frage 14.

<sup>14</sup> Obwohl einige Schiffbauer bei Fähren offenbar zwischen regionalen Clustern, etwa dem Mittelmeer- und dem Ostseeraum, unterscheiden.

Ergebnisse der Marktuntersuchung einen weltweiten Umfang für den Schiffsmotorenmarkt<sup>15</sup>.

- (36) Daher werden im Sinne der vorliegenden Entscheidung die räumlich relevanten Märkte für den Bau von Handelsschiffen und für die Schiffsmotorenherstellung als weltweite Märkte definiert.

### **C. WÜRDIGUNG – HORIZONTALE ASPEKTE**

- (37) Die Tätigkeiten der Beteiligten überschneiden sich im Bereich Schiffbau von Handelsschiffen bei mehreren Schiffstypen. In den potenziellen Märkten für Containerschiffe, Chemikalien- und Öltanker sowie LNG-Tanker würden ihre kombinierten Marktanteile 15 % nicht überschreiten. Diese Märkte sind somit nicht betroffen, und die von der Kommission im Laufe der Marktuntersuchung kontaktierten Unternehmen haben außerdem keine Bedenken in Bezug auf diese Märkte angemeldet. Daher konzentriert sich die Beurteilung auf die möglichen Auswirkungen auf den Wettbewerb auf den Märkten für den Bau von Kreuzfahrtschiffen und den Bau von Fähren, in denen keine horizontale Überschneidung vorliegt, in denen aber wettbewerbsrechtliche Bedenken von einigen Marktteilnehmern angemeldet wurden, sowie auf dem einzigen (allerdings nur bei getrennter Betrachtung dieses Marktes von Chemikalien-/Öltankern) von dem Zusammenschluss betroffenen Markt, welcher der Markt für Produktentanker wäre.

#### **C.1. BAU VON KREUZFAHRTSCHIFFEN**

##### **C.1.1. EINLEITUNG**

- (38) Die Kreuzfahrtschiffbauindustrie ist hoch konzentriert und wird von drei großen und erfahrenen Marktteilnehmern beherrscht: Fincantieri, Aker Yards und Meyer Werft. STX ist in diesem Markt nicht vertreten.
- (39) Kleinere Marktteilnehmer sind nicht in der Lage, um Aufträge für die größten Schiffe zu konkurrieren, und in den meisten Fällen gelingt es ihnen auch nicht, Aufträge für mittelgroße Schiffe zu erhalten. Die Kapazität dieser Lieferanten wird tendenziell für kleine Schiffe, um die die größten Hersteller nicht konkurrieren oder zum Aufarbeiten/Renovieren vorhandener Schiffe verwendet. Auf Nachfrageseite arbeiten kleine Kreuzfahrtveranstalter tendenziell zunächst mit gebrauchten Schiffen und kaufen erst später neue Schiffe.
- (40) Die für den Zeitraum 2003-2007 (über einen kürzeren Zeitraum ermittelte Marktanteile wären in Anbetracht der begrenzten Anzahl von Aufträgen und Lieferungen kein guter Indikator für die Marktmacht) auf der Grundlage der Aufträge für Kreuzfahrtschiffe mit einer BRZ von 30 000 oder mehr im Rahmen der Marktuntersuchung ermittelten Marktanteile sind in Tabelle 1 zusammengefasst.

---

<sup>15</sup> Siehe den Fragebogen für Kunden vom 28. November 2007, Frage 16, und den Fragebogen für Wettbewerber vom 27. November 2007, Frage 16.

**Tabelle 1 – Weltweiter Markt für Kreuzfahrtschiffe auf der Grundlage der Aufträge im Zeitraum 2003-2007<sup>16</sup>**

	<b>Auf Basis der bestellten Schiffe</b>	<b>Auf Basis der Bruttoreaumzahl (BRZ)</b>	<b>Auf Basis des Auftragswertes (EUR)</b>
<b>Fincantieri</b>	[40-45]* %	[40-45]* %	[40-45]* %
<b>Aker Yards</b>	[20-25]* %	[30-35]* %	[30-35]* %
<b>Meyer Werft</b>	[25-30]* %	[25-30]* %	[25-30]* %
<b>Mariotti</b>	[5-10]* %	[0-5]* %	[0-5]* %
<b>Mitsubishi</b>	-	-	-
<b>Andere</b>	-	-	-
<b>Summe</b>	100,00 %	100,00 %	100,00 %

*Quelle: Kommission (Marktuntersuchung)*

- (41) Die Zugrundelegung eines längeren Zeitraums (von 2000 bis 2007) ergibt, dass Aker anscheinend früher eine stärkere Marktstellung innehatte und anschließend Marktanteile an seine beiden Hauptkonkurrenten (Fincantieri und Meyer Werft) verlor. Diese Zahlen sind in Tabelle 2 zusammengefasst.

**Tabelle 2 – Weltweiter Markt für Kreuzfahrtschiffe auf der Grundlage der Aufträge im Zeitraum 2000-2007**

	<b>Auf Basis der bestellten Schiffe</b>	<b>Auf Basis der Bruttoreumzahl (BRZ)</b>	<b>Auf Basis des Auftragswertes (EUR)</b>
<b>Fincantieri</b>	[35-40]* %	[35-40]* %	[35-40]* %
<b>Aker Yards</b>	[30-35]* %	[35-40]* %	[35-40]* %
<b>Meyer Werft</b>	[20-25]* %	[20-25]* %	[20-25]* %
<b>Mariotti</b>	[5-10]* %	[0-5]* %	[0-5]* %
<b>Mitsubishi</b>	[0-5]* %	[0-5]* %	[0-5]* %
<b>Andere</b>	-	-	-
<b>Summe</b>	100,00 %	100,00 %	100,00 %

*Quelle: Kommission (Marktuntersuchung)*

- (42) Ein besonderer Fall scheint das italienische Unternehmen Mariotti zu sein, das im Jahr 2000 Aufträge für einen Prototyp und zwei Schwesterschiffe mit einer BRZ von [30 000-35 000]\* von Carnival erhalten hat, wodurch Mariotti zum viertgrößten Marktteilnehmer mit einem Marktanteil von [0-5]\* % in Bezug auf das Tonnage-Volumen geworden ist. Vor diesen Aufträgen hatte Mariotti kleinere Kreuzfahrtschiffe geliefert, und im Jahr 2003 lieferte das Unternehmen ein Kreuzfahrtschiff mit einer BRZ von etwa [35 000-45 000]\*. Wie in Erwägungsgrund 47 erörtert, hat der Anmelder vorgebracht, dass Mitsubishi ebenfalls ein Konkurrent auf dem Markt für den Bau von Kreuzfahrtschiffen sei und im Jahr 2004 sehr große Schiffe [BRZ von 110 000-120 000]\* geliefert habe, die ebenfalls von Carnival bestellt wurden (im Zeitraum 1999-

<sup>16</sup> Die in dieser Entscheidung berücksichtigten Prozentsätze der Marktanteile für den Kreuzfahrtschiffmarkt gehen auf eine Rekonstruktion des Marktes auf der Grundlage der Beantwortung des Fragebogens für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 9 und Anlage 1, zurück. In den Angaben zu Aker Yards sind die von Aker Yards in diesem Zeitraum erworbenen Unternehmen, d. h. Kvaerner und Chantiers de l'Atlantique, enthalten.

2000). Mitsubishi ist jedoch zurzeit nicht im Markt tätig, und die Marktteilnehmer sehen es nicht als bestehenden Konkurrenten an.

- (43) Kreuzfahrtschiffe stellen ein differenziertes Produkt dar, das in den meisten Fällen schwierige Technik und logistische Zusammenarbeit zwischen dem Schiffbauer, Kunden und dem Netzwerk der Unterlieferanten darstellt, von denen die verschiedenen Schiffbauteile geliefert werden.
- (44) Wegen ihrer Vielschichtigkeit (und der Tatsache, dass es sich bei Kreuzfahrtschiffen um äußerst kundengebundene Produkte handelt) hat die Konstruktion eines Kreuzfahrtschiffes spezifische Kosten zur Folge. Es gibt verschiedene Wege zur Reduzierung dieser Kosten, darunter der Verlass auf eine gefestigte Beziehung zu einem Schiffbauer (auf der Basis vorangegangener Aufträge) und die Bestellung von „Schwesterschiffen“ eines vorhandenen „Prototyps“. Durch derartige Nachbestellungen können die Entwicklungskosten auf mehrere Schiffe verteilt werden, was zu einer Reduzierung der Durchschnittskosten pro Schiff führt. Ferner können Schwesterschiffe in kürzerer Zeit gebaut werden (da sich die für die Entwicklung und die Suche nach allen technischen Lösungen benötigte Zeit reduziert), und auch das Risiko ist wegen dieses kürzeren Zeitraums sowie wegen der Möglichkeit, aus der Verwendung des Prototypschiffes zu lernen und bei der Gestaltung des bzw. der Schwesterschiffe(s) Feinabstimmungen vorzunehmen, geringer. Darüber hinaus können Schwesterschiffe zur gleichen Zeit wie der Prototyp bestellt werden, was einen Nachlass auf den Gesamtpreis ermöglicht.
- (45) Trotzdem ist die Zahl der Schwesterschiffe eines Prototyps verhältnismäßig gering, weil die Gestaltung und/oder die spezifischen technischen Lösungen oftmals aufgrund inzwischen aufgekommener neuer Entwicklungen bereits veraltet und/oder weniger wirtschaftlich (oder effizient) geworden sind oder einfach nicht mehr den Wünschen der Kreuzfahrtveranstalter entsprechen. Ab einem bestimmten Punkt sind die (finanziellen und nichtfinanziellen) Einsparungen, die für die Bestellung eines Schwesterschiffs statt eines neuen Prototyps sprechen, geringer als die Kosten des Festhaltens an veralteten Lösungen. Dann wird ein Kreuzfahrtveranstalter beschließen, anstatt eines Schwesterschiffs eines bestehenden Prototyps einen neuen Prototypen zu bestellen.
- (46) Wie in den Erwägungsgründen 38 bis 41 dargelegt, wird der Markt in erster Linie von drei großen Kreuzfahrtschiffherstellern bedient: Aker Yards, Fincantieri (Marktführer) und Meyer Werft. Die Nachfrage ist jedoch ebenfalls in den Händen von vier großen Kreuzfahrtveranstaltern sehr konzentriert, die etwa 80 % des Marktes kontrollieren: Royal Caribbean Cruises Ltd. („Royal Caribbean“), Carnival Corporation & plc („Carnival“), Norwegian Cruise Line („Star/NCL“) und MSC Crociere SA („MSC“).
- (47) Angesichts der fehlenden horizontalen Überschneidungen würde die Stellung von Aker Yards auf dem Kreuzfahrtschiffmarkt durch den angemeldeten Zusammenschluss nicht unmittelbar gestärkt. Aker Yards hätte in dem italienischen (Staats-)Unternehmen Fincantieri (dem Marktführer) und dem deutschen Unternehmen Meyer Werft nach wie vor zwei starke Wettbewerber. Diese beiden Unternehmen haben im Zeitraum 2004 bis 2007 Lieferungen durchgeführt und sich für die nächsten Jahre um neue Aufträge beworben (und diese erhalten). Während der ersten Phase der Marktuntersuchung wurden jedoch Bedenken in Bezug auf den Wegfall von STX als potenzieller Marktteilnehmer und die angebliche staatliche Hilfe angemeldet, die dem zusammengeschlossenen Unternehmen gewährt wurde, was zu einer erheblichen

Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen könnte. Die gründliche Untersuchung hat ergeben, dass diese Bedenken nicht gerechtfertigt sind, wie in den nachstehenden Abschnitten erläutert wird.

### **C.1.2. WEGFALL VON STX ALS POTENZIELLER NEUER MARKTTEILNEHMER**

#### **Einleitung**

- (48) In der ersten Phase der Marktuntersuchung gingen bei der Kommission Hinweise darauf ein, dass STX kurz davor stehen könnte, in den Kreuzfahrtschiffmarkt einzutreten, und dass durch das angemeldete Vorhaben somit ein potenzieller neuer Teilnehmer des Kreuzfahrtschiffmarktes wegfallen würde. Obwohl STX der Kommission gegenüber behauptet hat, dass STX keine tatsächlichen oder möglichen Absichten habe, in den Kreuzfahrtschiffmarkt vorzudringen<sup>17</sup>, hat die Kommission Anhaltspunkte gefunden, die auf das Gegenteil hinweisen. Insbesondere zeigte sich, dass STX seit Herbst 2007 an einem Angebot für ein neues Kreuzfahrtschiffbauprojekt für das Unternehmen Saga Lines beteiligt war. Dementsprechend betrachtete eine Reihe von Marktteilnehmern STX als potenziellen neuen Marktteilnehmer, und es wurde Besorgnis über den Wegfall eines möglichen Wettbewerbers geäußert, der vom Markt verschwinden würde<sup>18</sup>. Ferner gab es Hinweise von der Presse, die STX-Vertreter zitierte, welche die Absicht des Unternehmens erwähnten, in den Kreuzfahrtschiffmarkt einzutreten<sup>19</sup>.
- (49) Durch die gründliche Untersuchung wurde versucht zu klären, ob die Beseitigung von STX als potenzieller Wettbewerber erhebliche wettbewerbswidrige Wirkungen auf den Markt haben würde. Nach den horizontalen Leitlinien<sup>20</sup> der Kommission müssen zwei grundlegende Bedingungen erfüllt sein, damit ein Zusammenschluss mit einem potenziellen Konkurrenten erhebliche nachteilige Auswirkungen auf den Wettbewerb hat. Erstens müssen von dem potenziellen Wettbewerber bereits spürbare, den Verhaltensspielraum einschränkende Wirkungen ausgehen, oder es müssen Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass dieser sich zu einer wirksamen Wettbewerbskraft entwickelt und zweitens dürfen keine anderen potenziellen Wettbewerber vorhanden sein, die nach dem Zusammenschluss einen hinreichenden Wettbewerbsdruck aufrechterhalten können.

#### **Gegenwärtig geht von STX keine nennenswerte begrenzende Wirkung aus, und es besteht keine nennenswerte Wahrscheinlichkeit, dass STX sich kurzfristig zu einer wirksamen Wettbewerbsmacht entwickelt**

- (50) STX hat sich Ende 2007 an den vorbereitenden Phasen eines Ausschreibungsverfahrens mit einem Kunden (Saga Line) für ein Kreuzfahrtschiff beteiligt. Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass sich STX abgesehen von diesem Beispiel an keinem anderen Angebot, vorbereitenden Kontakten oder Besprechungen für den Bau

---

<sup>17</sup> Siehe Erwiderung von STX vom 29. November 2007 auf Frage 11 des Fragebogens der Kommission vom 26. November 2007.

<sup>18</sup> Siehe insbesondere Protokoll der Telefonkonferenz mit [Name des Kunden]\* vom 12. Dezember 2007.

<sup>19</sup> Liste der Lloyd's, Sonderbericht Südkorea, Artikel mit dem Titel „STX chairman works within family to create bold vision“, veröffentlicht am 6. Oktober 2006.

<sup>20</sup> Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. C 31 vom 5.2.2004, S. 5), Randnr. 60.

eines Kreuzfahrtschiffes beteiligt hat<sup>21</sup>. Mit Ausnahme von Saga Lines hat keiner der befragten Kreuzfahrtschiffabnehmer, die sich an der Marktuntersuchung beteiligten, angegeben, Kontakte mit STX in Bezug auf Kreuzfahrtschiffbauprojekte gehabt zu haben. STX hat nie zuvor ein Kreuzfahrtschiff gebaut und zuvor niemals ein Kreuzfahrtschiffgeschäft angestrebt. Zudem empfinden die Kunden STX nicht als tatsächlichen Konkurrenten, sondern eher als möglichen neuen Marktteilnehmer neben anderen asiatischen Marktteilnehmern<sup>22</sup>. Offenbar wurde den Kunden die Kreuzfahrtschiffbeteiligung von STX erst im Zusammenhang mit der Saga-Lines-Ausschreibung bewusst. Ein großer Kunde hat berichtet, dass „*STX bis zur Ankündigung des Erwerbs ihres Anteils an Aker Yards [vom Kunden]\* nicht als möglicher Kreuzfahrtschiffbauer betrachtet wurde. STX sei, falls überhaupt bekannt, als namhafter Bauer von Tankern und anderen relativ einfachen Frachtschiffen mittlerer Größe, sowie von Motoren nach der Lizenz europäischer Hersteller betrachtet worden. Es wird jedoch angenommen, dass STX vor Kurzem an einen oder mehrere kleinere europäische Führen- und Kreuzfahrtbetreiber herangetreten ist...*“<sup>23</sup>

- (51) Die erste und einzige Ausschreibung im Bereich Kreuzfahrtschiffe, an der sich STX beteiligte, bezog sich auf den Bau eines relativ kleinen Kreuzfahrtschiffes (BRZ 42 000) für Saga Lines, einen kleineren Kunden. Demgegenüber sind die von den drei Hauptkonkurrenten gebauten Kreuzfahrtschiffe im Durchschnitt wesentlich größer (BRZ von [100 000-110 000]\* bei Fincantieri, BRZ von [115 000-125 000]\* bei Aker Yards und BRZ von [100 000-110 000]\* bei Meyer Werft). Außerdem war die Beteiligung von STX an der Ausschreibung nach den Angaben des Unternehmens auf die Einreichung von Anfangsunterlagen beschränkt, und das dargestellte Ziel der Beteiligung am Angebot bestand eher darin, den Markt im Hinblick auf einen möglichen Markteintritt auf lange Sicht kennenzulernen. STX räumte der Kommission gegenüber ein, langfristige Pläne zu haben, auf den Kreuzfahrtschiffmarkt vorzudringen. Das Unternehmen scheint sich jedoch erst am Anfang des Prozesses zum Aufbau des erforderlichen Know-how zu befinden.
- (52) STX erklärte, in den frühen Phasen der Ausschreibung für Saga Lines nur wenige grundlegende Anfangszeichnungen der Schiffe eingereicht zu haben. Für den Bau eines Kreuzfahrtschiffes müssen jedoch einige tausend Zeichnungen und technische Unterlagen ausgearbeitet werden. Obwohl sich STX, sollte es den Zuschlag erhalten, bei der Konstruktion in gewissem Maße auf die Unterstützung von beratenden Ingenieuren verlassen könnte, scheint es STX eindeutig an der erforderlichen Erfahrung und dem Know-how zu mangeln, das zum Bau komplizierter Kreuzfahrtschiffe nötig ist, wie zum Beispiel insbesondere zum Bau der großen Schiffe, die von den drei in diesem Markt tätigen Lieferanten gebaut werden. Insbesondere hat STX im Gegensatz zu seinen asiatischen Konkurrenten erst damit begonnen, seine Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten im Bereich der Kreuzfahrtschiffe vorzubereiten<sup>24</sup>. Der Erwerb

---

<sup>21</sup> Wenngleich von einem Wettbewerber vorgebracht wurde, dass STX in der Vergangenheit an mehreren Projekten beteiligt war, wurde dies von den maßgeblichen Kunden nicht bestätigt.

<sup>22</sup> Fragebogen für Kreuzfahrtschiffabnehmer vom 11. Januar 2008, Fragen 12, 15, 16 und 17.

<sup>23</sup> Antwort von [Name des Kunden]\* auf den Fragebogen für Kreuzfahrtschiffabnehmer vom 11. Januar 2008, Frage 12.

<sup>24</sup> STX hat erklärt, keine eigenen Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationstätigkeiten im Bereich des Kreuzfahrtschiffbaues ausgeführt zu haben und hat erst Ende 2007 begonnen, sich an einem von der südkoreanischen Regierung initiierten Entwicklungsprojekt zu beteiligen, das sich auf elementares Know-how für Kreuzfahrtschiffe bezieht. STX beteiligt sich an einer Arbeitsgruppe mit Schwerpunkt auf FuE in

von Know-how kann in Anbetracht der Kompliziertheit und der Besonderheiten der Kreuzfahrtschiffkonstruktion im Vergleich zu Frachtern beträchtliche Zeit in Anspruch nehmen. Die Marktteilnehmer gaben an, keine Kenntnis von irgendwelchen bedeutenden FuE-Bemühungen bei STX gehabt zu haben, die STX der Beherrschung des für den Kreuzfahrtschiffbau erforderlichen Know-hows näher bringen würden.

- (53) Es kommt vor, dass erfahrene Kunden mit Schiffbauern zusammenarbeiten, die noch nicht im Markt vertreten sind, und ihnen so helfen, das Know-how über die Kreuzfahrtschiffkonstruktion im Hinblick auf eine eventuelle künftige Zusammenarbeit zu erwerben. Die Hauptabnehmer bestätigten jedoch, dass mit STX keine derartige technische Zusammenarbeit erfolgt. Es ist zu betonen, dass es sich hierbei auch um einen fortwährenden Prozess handelt, und diese Lernübung kann zusammen mit den aufgewendeten internen FuE-Anstrengungen viel Zeit in Anspruch nehmen, bevor sie sich rentiert. STX steht erst ganz am Anfang dieses Prozesses.
- (54) Frühere Erfahrungen mit dem Bau anderer Passagierschiffe als Fähren können bei der Entwicklung von Know-how für Kreuzfahrtschiffe ebenfalls in gewissem Maße hilfreich sein. Erfahrungen im Fährenbau werden von den Marktteilnehmern zwar nicht als Vorbedingung für den Zutritt zum Kreuzfahrtschiffmarkt angesehen, sie können aber vorteilhaft sein, obwohl immer noch eine große Kluft zwischen den beiden Schiffskategorien zu klaffen scheint. STX hat im Gegensatz zu einer Reihe seiner asiatischen Mitbewerber noch nie Fähren gebaut. In der Vergangenheit hat STX ein kleines Schulungsschiff für die südkoreanische Marineakademie mit einer BRZ von 5900 gebaut. STX hat jedoch erklärt, dass dieses Schiff zur Ausbildung und Schulung von Marineakemieschülern bestimmt war und dass es, obwohl es Platz für 246 Passagiere bietet, nicht als Passagierschiff eingestuft ist, sondern als Spezialschiff mit wesentlich weniger anspruchsvollen Maßstäben in Bezug auf Ausstattung, Sicherheit und Technologie, dessen Vielschichtigkeit weit unter derjenigen von Kreuzfahrtschiffen liegt.
- (55) Abschließend ist festzustellen, dass während der Marktuntersuchung keine Pläne oder besonderen Beweise gefunden wurden, die auf einen wahrscheinlichen und baldigen signifikanten Markteintritt von STX hindeuten. STX wird von den Marktteilnehmern hauptsächlich wegen seiner vor kurzem erfolgten einmaligen Beteiligung an der Saga Lines-Ausschreibung mit dem Kreuzfahrtschiffmarkt assoziiert. Obwohl STX seine Absicht einräumt, langfristig auf den Markt vorzudringen, hat das Unternehmen eindeutig nicht genug Anstrengungen in die Vorbereitung eines bedeutsamen Zutritts in den Kreuzfahrtschiffmarkt unternommen. Daher ist festzustellen, dass STX gegenwärtig keinen nennenswerten Zwangseinfluss auf Kreuzfahrtschiffbauer ausübt und keine große Wahrscheinlichkeit besteht, dass STX sich kurzfristig zu einer wirksamen Wettbewerbsmacht entwickelt.

---

Bezug auf Innenraumgestaltung, das mit einem Budget von etwa [weniger als 5 Mio. USD]\* über einen Fünfjahreszeitraum von 2007 bis 2012 ausgestattet ist, von dem STX etwa ein Viertel beisteuern wird. Für Einzelheiten über dieses südkoreanische FuE-Programm siehe Erwägungsgründe 95 bis 97.

**Es gibt eine ausreichende Zahl anderer möglicher Konkurrenten, die mindestens gleich gut aufgestellt sind wie STX, um auf den Kreuzfahrtschiffmarkt vorzudringen**

- (56) Die Marktuntersuchung hat untermauert, dass andere Schiffbauer aus Fernost, wie zum Beispiel Mitsubishi aus Japan und südkoreanische Unternehmen wie Samsung und Daewoo mindestens ebenso gut als mögliche neue Marktteilnehmer im Kreuzfahrtschiffmarkt aufgestellt sind wie STX. Bei der Befragung über die möglichen neuen Marktteilnehmer wurden sowohl von Kunden als auch Mitbewerbern diese drei Unternehmen neben STX genannt<sup>25</sup>.
- (57) Mitsubishi ist in Bezug auf Kreuzfahrtschiffe wahrscheinlich der bekannteste Schiffbauer aus Fernost, da das Unternehmen bereits in der Vergangenheit im Markt tätig war. Das Unternehmen lieferte Anfang der 90er Jahre kleinere Kreuzfahrtschiffe und im Jahr 2004 zwei große Kreuzfahrtschiffe, nämlich Diamond Princess und Sapphire Princess mit einer Tonnage von jeweils [110 000-120 000]\* BRZ (für mehr als 2500 Passagiere) an P&O Prinzess (heute Teil von Carnival Corporation, dem weltweit größten Kreuzfahrtveranstalter). Mitsubishi verfügt daher über einen beträchtlichen Know-how-Vorteil gegenüber anderen asiatischen Schiffbauern, da das Unternehmen bereits das zum Bau von Kreuzfahrtschiffen erforderliche Know-how besitzt. Obwohl im Moment nicht im Markt tätig, wird das Unternehmen von Kunden als glaubwürdiger, potenzieller (erneuter) Marktteilnehmer wahrgenommen<sup>26</sup>.
- (58) Die südkoreanischen Schiffbauer haben noch nie den Zuschlag für ein Kreuzfahrtschiffbauprojekt erhalten. Von den Marktteilnehmern wird angenommen, dass die südkoreanischen Schiffbauer den Kreuzfahrtschiffmarkt mit einem gewissen strategischen Interesse für die Zukunft betrachten, da von ihren chinesischen Konkurrenten, die ihre Werften ausbauen, allmählich erwartet wird, dass sie zu den Arten von Frachtschiffen vordringen, die vorwiegend in südkoreanischen Werften gebaut wurden. Daher werden die südkoreanischen Marktteilnehmer möglicherweise versuchen, die Märkte zu erkunden, die sich durch einen höheren Grad an Perfektion auszeichnen, wie zum Beispiel den Kreuzfahrtschiffmarkt.
- (59) Unter den südkoreanischen Werften betrachten die Marktteilnehmer STX, Samsung und Daewoo als mögliche neue Marktteilnehmer. Wie ein Konkurrent feststellte „*ist STX auf Alleinstellungsbasis ein möglicher neuer Marktteilnehmer. Daewoo (DSME) und Samsung haben möglicherweise einen kleinen Vorteil, da sie bereits früher Fähren für den europäischen Markt gebaut haben*“<sup>27</sup>. Beide südkoreanischen Unternehmen haben Erfahrung im Bau von Fähren, was für einen neuen Marktteilnehmer im Kreuzfahrtschiffmarkt einen gewissen Vorteil in Bezug auf das Know-how darstellen kann.
- (60) Berichten zufolge hat Daewoo „*moderne Technologie zum Bau hochentwickelter Passagier-Auto-Fähren auf der Basis der früheren Erfahrungen des Unternehmens mit dem Bau dreier superschneller Fähren der 40-Knoten-Klasse erworben, zu denen*

---

<sup>25</sup> Fragebogen für Kreuzfahrtschiffabnehmer vom 11. Januar 2008, Fragen 15 und 16. Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Fragen 37, 38 und 39.

<sup>26</sup> Fragebogen für Kreuzfahrtschiffabnehmer vom 11. Januar 2008, Fragen 12 bis 16.

<sup>27</sup> Antwort von Meyer Werft vom 21. Januar 2008 auf den Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 39.

*„Treasure Island‘ mit einer Kapazität für 472 Passagiere, die für einen griechischen Reeder gebaute 'Blue Star' Autofähre für 1500 Passagiere und 200 Autos und eine äußerst luxuriöse Autofähre gehören, die 1800 Passagiere aufnehmen kann und von Moby Line in Italien geordert wurde. Alle diese Passagierfähren haben Aufmerksamkeit wegen ihrer leichten und soliden Bauweise, ihrer Eleganz und ihrer außergewöhnlichen Innendesignmerkmalen erregt'<sup>28</sup>. Die Fährenerfahrung scheint zwar keine Vorbedingung für den Zutritt zum vielschichtigen und hochentwickelten Kreuzfahrtschiffmarkt zu sein, kann aber sicher in gewissem Maße nützlich sein.*

- (61) Wengleich Samsung (SHI) noch weit von seinem Endziel entfernt ist, hat das Unternehmen ebenfalls Fähren gebaut und berichtet auf seiner Website von den eigenen Anstrengungen zum Aufbau von Kreuzfahrt-Know-how. Hierzu wird im Abschnitt „Produkte“ und im Unterabschnitt „Kreuzfahrten und Fähren“ angegeben, dass „*SHI allmählich das Fundament für die Konstruktion von Kreuzfahrtschiffen legt*“. Zudem werden einige grundlegende Konstruktionslayouts von Kreuzfahrtschiffen vorgestellt, einschließlich eines Kreuzfahrtschiffes mit einer BRZ von 85 000, das 2500 Passagieren Platz bietet<sup>29</sup>.
- (62) Abschließend ist festzustellen, dass die anderen fernöstlichen Schiffbauer bei ihren Schritten in Richtung Kreuzfahrtschiffmarkt weiter fortgeschritten sind als STX. Auf jeden Fall deutet nichts darauf hin, dass STX bei der Vorbereitung eines signifikanten Marktzutritts weiter fortgeschritten wäre als diese Unternehmen.

### **Wahrscheinlichkeit eines baldigen Zutritts asiatischer Konkurrenten zum Kreuzfahrtschiffmarkt**

- (63) Was den möglichen Zutritt asiatischer Wettbewerber zum Kreuzfahrtschiffmarkt angeht (egal ob es sich um STX oder andere Unternehmen handelt), bleibt (außer bei Mitsubishi, das bereits über einschlägige Erfahrungen verfügt) unklar, zu welchem Zeitpunkt sie die Know-how-Schranken möglicherweise überwinden werden. Zudem bleibt, selbst wenn das spezielle Know-how und Projektmanagement zum Bau komplexer Kreuzfahrtschiffe von den Werften (intern oder mit Hilfe von Beratern oder Kunden) entwickelt wurde, die Frage, wann ein bedeutender Marktzutritt einer oder mehrerer Werften tatsächlich stattfinden könnte. Außerdem ist das Know-how nur eine Zutrittsschranke, und weitere Elemente lassen darauf schließen, dass kaum damit zu rechnen ist, dass im Bereich der Kreuzfahrtschiffe kurzfristig nennenswerter Wettbewerb aus Asien aufkommen wird.
- (64) Erstens wird etwa 80 % des Wertes eines Kreuzfahrtschiffes von Unterlieferanten produziert (angefangen bei Schiffsausrüstungen wie zum Beispiel Motoren, Brandschutz- oder Klimaanlage bis hin zur Ausstattung von Kabinen, Restaurants, Theatern, Schwimmbädern und Kasinos). Derzeit ist ein Großteil der Unterlieferanten in Europa ansässig, so dass der Import des Materials nach Asien erhebliche finanzielle Folgen in Bezug auf den Preis und die Rentabilität der Projekte haben kann (zusätzliche Transportkosten, Wechselkursrisiken). Gewöhnlich stellen Unterlieferanten mit ihrem Personal einen Großteil der Arbeiten auf der Werft fertig, was zusätzliche Kommunikations- und erhöhte Reisekosten bedeutet. Nach den Angaben eines Schiffbauers „*ist die geographische Nähe der Unterlieferanten sehr wichtig für die*

---

28 [www.cruiseshipportal.com](http://www.cruiseshipportal.com)

29 <http://www.shi.samsung.kr/eng/>

*Rentabilität des Projektes. Langfristig folgen die Unterlieferanten dem Schiffbauer. Ein Netzwerk kann nicht über Nacht umziehen, sondern muss sich im Laufe der Zeit aufbauen.*<sup>30</sup> Wenngleich einige Unterlieferanten sich bereits in Asien ansiedeln, wird die Herausbildung eines lokalen Netzwerks von Kreuzfahrtschiffunterlieferanten in Nahost sicher einige Zeit dauern. Ferner müssten wichtige Kreuzfahrtschiffabnehmer überzeugt werden, asiatische Unterlieferanten ohne Renommee zu akzeptieren, insbesondere was kritische Schiffsausrüstungsteile angeht.

- (65) Zweitens könnte die Attraktivität des Kreuzfahrtschiffmarktes im Vergleich zum Frachtschiffmarkt durch den Umstand sinken, dass die pro Jahr geordnete Anzahl an Kreuzfahrtschiffen viel geringer ist und die Lieferzeiten länger sind als bei Frachtschiffen, so dass die mit einem Zutritt zum Kreuzfahrtschiffgeschäft verbundenen Risiken ebenfalls höher sind. Die Größenvorteile im Kreuzfahrtschiffmarkt (in Bezug auf Schwesterschiffe) sind im Vergleich zur Herstellung von Frachtschiffen, die in größeren Serien mittels automatisierter Produktion hergestellt werden, wesentlich begrenzter.
- (66) Ein weiterer Faktor ist die aktuelle Marktsituation im Bereich der Frachter, auf die sich die japanischen und südkoreanischen Schiffbauer spezialisiert haben und die sie in Massenproduktion herstellen. Aus der Marktuntersuchung ist hervorgegangen, dass die südkoreanischen und japanischen Schiffbauer aufgrund des aktuellen Booms im Frachtschiffmarkt zurzeit keinen Anreiz haben, in neue Marktsegmente vorzudringen, insbesondere dann nicht, wenn ihnen die beschriebenen Zutrittsschranken gegenüberstehen. Nach Einschätzung der Kommission könnte sich diese Situation angesichts der steigenden Kapazität in China und der Möglichkeit eines Abschwungs im Schiffbaumarkt ändern. Es ist jedoch nicht möglich vorherzusagen, wann diese Situation sich ändert und den Zeitpunkt des Zutritts asiatischer Konkurrenten zum Kreuzfahrtschiffmarkt vorauszusagen. Auf der Grundlage der aktuellen Marktsituation scheint dieser Marktzutritt kurzfristig nicht wahrscheinlich zu sein.
- (67) Die Durchführung von Investitionen und Anstrengungen, um die Schranken (Forschung und Entwicklung, Aufbau eines lokalen Unterlieferantennetzwerks) und Produktionsunzulänglichkeiten entlang der Lernkurve zu überwinden und um auf rentable Weise langfristig Kreuzfahrtschiffe statt Frachter zu bauen, stellt zurzeit keine logische Wahlmöglichkeit für die asiatischen Konkurrenten dar.

### **Schlussfolgerung in Bezug auf einen möglichen Marktzutritt**

- (68) Die vorstehenden Ergebnisse zeigen, dass STX aktuell keinen nennenswerten Konkurrenzdruck im Kreuzfahrtschiffmarkt ausübt und es keine Gründe für die Annahme gibt, dass STX ohne den Zusammenschluss in naher Zukunft zu einer wirksamen Wettbewerbsmacht würde. Darüber hinaus ist eine Reihe anderer möglicher neuer Marktteilnehmer weiter fortgeschritten und für den Marktzutritt mindestens ebenso gut aufgestellt wie STX.
- (69) Daher hätten der Zusammenschluss und der damit einhergehende Wegfall von STX als möglichem Konkurrenten der drei aktuellen großen Kreuzfahrtschiffbauer keine wesentlichen wettbewerbsschädigenden Auswirkungen.

---

<sup>30</sup> Erwiderung von [Name des Schiffbauers]\* vom 28. Januar 2008 auf den Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 23.5.

### C.1.3. WETTBEWERBSRECHTLICHE BEDENKEN AUFGRUND VON SUBVENTIONEN

#### (i) Einleitung

- (70) Während der Marktuntersuchung<sup>31</sup> wurden von Fincantieri Bedenken angemeldet, dass das zusammengeschlossene Unternehmen neben einer Reihe anderer angeblicher Vorteile, wie zum Beispiel niedrige Arbeits-, Energie- und Stahlkosten<sup>32</sup>, in den Genuss staatlicher Subventionen von Südkorea käme. Diese unlauteren Subventionen könnte das Unternehmen zur Preisunterbietung nutzen, was zur Folge hätte, dass bestehende Konkurrenten marginalisiert und vom Kreuzfahrtschiffmarkt verdrängt würden, wodurch dieser monopolisiert würde, was wiederum eine beherrschende Stellung im Kreuzfahrtschiffmarkt begründen würde<sup>33</sup>.
- (71) Nach Angaben des Beschwerdeführers kann sich die aktuelle Situation, in der Aker Yards im Kreuzfahrtschiffmarkt keine beherrschende Stellung hat, aufgrund des unmittelbaren Erwerbs von Know-how durch STX in Kombination mit der angeblichen Fähigkeit von STX, auf unlautere Subventionen zuzugreifen, ändern, was eine unmittelbare Gelegenheit für eine erhebliche Wettbewerbsbehinderung schaffen würde. Insbesondere äußerte der Beschwerdeführer, dass *"Aker/STX wegen der Unterstützung, die ihnen wahrscheinlich weiterhin vom koreanischen Staat gewährt würde, in der Lage wären, eine Verlustperiode (oder einen Zeitraum mit geringer Rentabilität) zu überstehen, ohne umstrukturieren oder die Kapazität rationalisieren zu müssen. Dies würde im Gegenzug andere Schiffbauer, wie zum Beispiel Fincantieri, die stattdessen zu marktüblichen Bedingungen konkurrieren, unter starken Druck bringen und sie am Ende zwingen, durch Abbau ihrer eigenen Kapazität zu reagieren. Folglich ist es realistisch, zu erwarten, dass die Kapazitätsstruktur zum Beispiel in den Kreuzfahrt- und Fährensegmenten wahrscheinlich wesentlich asymmetrischer (als im oben zitierten LNG-Fall) werden würde als dies ohne Subventionen und ohne Erwerb von Aker Yards der Fall gewesen wäre. Die wahrscheinlichen Ergebnisse werden eine sehr erhebliche Marktmacht von STX, die de-facto- Ausgrenzung der europäischen Marktteilnehmer und höhere Preise trotz der Kostenvorteile sein."*<sup>34</sup> Nach Angaben des Beschwerdeführers kann sich diese Situation sogar noch durch die angeblichen Vorteile der südkoreanischen Schiffbauer in Bezug auf niedrigere Produktionskosten (hauptsächlich niedrigere Lohn-, Energie- und Stahlkosten), den Umstand, dass STX vertikal in die Produktion der Schiffsmotoren integriert wäre und durch das breitere Produktportfolio, das dem zusammengeschlossenen Unternehmen zur Verfügung steht, verschlechtern.

---

<sup>31</sup> Erwiderung vom 28. Januar 2008 auf den Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008.

<sup>32</sup> Diese angeblichen Wettbewerbsvorteile sind innerhalb der gesamten Wettbewerbsstrategie jedes Unternehmens erkennbar und können klar von Subventionen unterschieden werden, die, wie behauptet, nicht auf Leistungswettbewerb basieren, sondern störender Art sind.

<sup>33</sup> Fincantieri behauptet, dass der Kreuzfahrtschiffmarkt nicht als gesonderter Markt getrennt von allen anderen Handelsschiffen betrachtet werden kann, die allesamt einen einzigen größeren Markt darstellen. Dies impliziert, dass von dem fusionierten Unternehmen behauptet wird, einen Markt zu monopolisieren, der sogar noch größer als nur für Kreuzfahrtschiffe ist. In Anbetracht der Tatsache, dass die Marktuntersuchung die Sichtweise eines separaten Marktes für Kreuzfahrtschiffe erhärtet, werden die Behauptungen von Fincantieri in diesem engeren Markt untersucht.

<sup>34</sup> Antwort vom 28. Januar 2008 auf den Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 45.

- (72) Den Angaben des Beschwerdeführers zufolge werden die dem zusammengeschlossenen Unternehmen zufließenden Subventionen hauptsächlich in Form von Darlehen für die Finanzierung der Exportkosten vor dem Versand und Anzahlungsgarantien für die potenziellen Schiffbauprojekte des zusammengeschlossenen Unternehmens gewährt. Sowohl STX als auch die südkoreanische öffentliche Bank KEXIM, die angeblich an diesen Produktionsdarlehen und Bürgschaften beteiligt war, gaben an, dass für diese Instrumente marktübliche Bedingungen galten<sup>35</sup>. Ferner hat der Beschwerdeführer vorgebracht, dass STX in den Genuss günstiger Investitionsdarlehen und staatlicher Programme zur Förderung von Forschung und Entwicklung gekommen ist. Im Wesentlichen wurde vorgebracht, dass Südkorea den Schiffbauern bereits in der Vergangenheit Subventionen gewährt hat und dass diese Praxis daher wahrscheinlich auch in Zukunft fortgesetzt würde. Der Beschwerdeführer behauptet<sup>36</sup>, dass die Kommission verpflichtet sei, eine unabhängige Beurteilung selbst potenzieller Subventionen im Rahmen der Fusionskontrolle vorzunehmen, um die Auswirkungen dieser Subventionen auf die finanzielle Stärke des zusammengeschlossenen Unternehmens vollständig zu bewerten und verweist diesbezüglich auf die Rechtsprechung, insbesondere auf das Urteil des Gerichts erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften in der Rechtssache T-156/98, RJB Mining/Kommission<sup>37</sup>.
- (73) Unter den Wettbewerbern meldeten nur zwei der fünf Befragten Bedenken an, dass das zusammengeschlossene Unternehmen von diesen Subventionen/staatlichen Beihilfen Gebrauch machen könnte, um den Wettbewerb zu verzerren, nämlich Fincantieri und ein weiterer kleinerer Marktteilnehmer<sup>38</sup>, und nur die Beschwerde von Fincantieri wurde während des Verfahrens zumindest teilweise begründet. Von anderen Unternehmen, die potenzielle neue Marktteilnehmer werden können, wurden keine solchen Bedenken geäußert. Schließlich haben auf Seite der Kunden nur zwei der sieben Befragten (darunter die vier größten Kunden) angegeben, dass der angemeldete Zusammenschluss zu gewissen wettbewerbsrechtlichen Bedenken führen kann<sup>39</sup>. Die von diesen beiden Befragten erhobenen Einwände bezogen sich jedoch auf den Wegfall des potenziellen Wettbewerbs (siehe die Erwägungsgründe 48 bis 69), die Schwächung des europäischen Marktes sowie den Verlust von Know-how und wurden alle nicht weiter begründet. Es ist erwähnenswert, dass drei der vier größten Kunden (auf die ein beträchtlicher Teil der Nachfrage nach Kreuzfahrtschiffen entfällt) keine Bedenken angemeldet haben und einer von ihnen sogar angab, dass der Zusammenschluss die Anzahl der Lieferanten<sup>40</sup> erhöhen würde und somit wettbewerbsfördernd sei.

---

<sup>35</sup> Antwort vom 5. Februar 2008 auf den Fragebogen an STX vom 30. Januar 2008. Schreiben vom 5. Februar 2008 von KEMIX an STX, Anhang 2 zur Antwort auf den Fragebogen an STX vom 30. Januar 2008.

<sup>36</sup> Schriftsatz von Fincantieri vom 15. Februar 2008, *Relevance of Subsidies/State aid in EC Merger Control*.

<sup>37</sup> Rechtssache T-156/98, RJB Mining/Kommission, Slg. [2001], II-337.

<sup>38</sup> Antwort von Fincantieri vom 28. Januar 2008 auf den Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008. Antwort von [Wettbewerber]\* vom 23. Januar 2008 auf den Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008.

<sup>39</sup> Antwort vom 18. Januar 2008 auf den Fragebogen für Kreuzfahrtschiffabnehmer vom 11. Januar 2008, Frage 43. Antwort vom 30. Januar 2008 auf den Fragebogen für Kreuzfahrtschiffabnehmer vom 11. Januar 2008.

<sup>40</sup> Antwort vom 21. Januar 2008 auf den Fragebogen für Kreuzfahrtschiffabnehmer vom 11. Januar 2008.

- (74) Die Anträge von Fincantieri sind abzuweisen. Erstens betreffen die vom Gericht erster Instanz im Urteil in der Rechtssache T-156/98, RJB Mining festgelegten Grundsätze hauptsächlich die Notwendigkeit, Unvereinbarkeiten in Bezug auf verschiedene Strategien der Gemeinschaft zu vermeiden, weshalb sie nur von begrenzter Bedeutung für den vorliegenden Fall sind. Zweitens zeigen die Ergebnisse der Marktuntersuchung, dass die Finanzlage von STX nicht derart beschaffen ist, dass sie dem zusammengeschlossenen Unternehmen im Markt für den Bau von Kreuzfahrtschiffen zu einer beherrschenden Stellung verhelfen würde, und zwar ungeachtet der Frage, ob die vom Beschwerdeführer erwähnten Finanzierungsinstrumente frühere oder aktuelle, von Südkorea gewährte Subventionen darstellten oder nicht. Drittens gibt es keine Hinweise darauf, dass Südkorea dem zusammengeschlossenen Unternehmen in Zukunft wahrscheinlich Subventionen gewähren wird. Viertens würden diese Subventionen, selbst wenn die angeblichen künftigen Subventionen gewährt würden, nicht zu einer beherrschenden Stellung des zusammengeschlossenen Unternehmens im Markt für Kreuzfahrtschiffe führen.

### **(ii) Staatliche Beihilfen im Rahmen der Fusionskontrolle**

- (75) Im Rahmen der Prüfung von Zusammenschlüssen muss die Kommission alle relevanten Kriterien untersuchen, die zu einer erheblichen Wettbewerbsbehinderung führen können. Unter den zahlreichen Elementen kann auch die Finanzkraft des zusammengeschlossenen Unternehmens ins Spiel kommen<sup>41</sup>.

#### ***Staatliche Beihilfen und Finanzkraft***

- (76) Staatliche Beihilfen könnten möglicherweise zur Steigerung der Finanzkraft eines Unternehmens beitragen, wenn dem Unternehmen Finanzmittel etwa in Form eines geringeren Preises für ein staatliches Ziel, durch einfachen Geldtransfer oder in Form von Darlehen oder Garantien zu marktunüblichen Bedingungen gewährt werden. Beispielsweise stellt ein vom Staat gewährtes Darlehen keine staatliche Beihilfe dar, wenn es zu marktüblichen Konditionen gewährt wird. Falls der verlangte Zinssatz jedoch im Vergleich zu den auf dem Markt erhältlichen Bedingungen niedriger liegt, stellt dieser Vorteil (der Unterschied zwischen dem Vorzugssatz und dem marktüblichen Satz) eine Art von staatlicher Beihilfe dar.
- (77) Das Gericht erster Instanz stellte in seinem Urteil in der Rechtssache T-156/98, RJB Mining<sup>42</sup> fest, dass die Kommission es versäumt hatte, die Auswirkungen der mutmaßlichen staatlichen Beihilfe (d. h. einer finanziellen Zuwendung, die zum damaligen Zeitpunkt noch nicht als staatliche Beihilfe identifiziert worden war) auf die Finanzkraft des zusammengeschlossenen Unternehmens zu untersuchen, und hob daher die Entscheidung der Kommission in der Sache IV/ECSC.1252 RAG/Saarbergwerke/Preussag Anthrazit<sup>43</sup> auf, die nach dem Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) beurteilt worden war.
- (78) Das Urteil in der Rechtssache RJB Mining bezieht sich jedoch auf sehr spezielle Umstände, die im vorliegenden Fall nicht gegeben sind. Erstens ist festzustellen, dass

---

<sup>41</sup> Siehe Richtlinien der Kommission über horizontale Zusammenschlüsse, Randnr. 36.

<sup>42</sup> Rechtssache T-156/98, RJB Mining/Kommission, Slg. [2001], II-337.

<sup>43</sup> Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1998 in der Sache IV/ECSC.1252 – RAG/Saarbergwerke/Preussag Anthrazit, [http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/cases/decisions/ecsc1252\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/cases/decisions/ecsc1252_en.pdf).

die fraglichen, angeblichen staatlichen Subventionen in der vorliegenden Sache im Gegensatz zu der im Urteil in der Rechtssache RJB Mining angesprochenen staatlichen Beihilfe nicht direkt mit der Fusion verknüpft sind. Während die betreffende staatliche Beihilfe in der Rechtssache RAG/Saarbergwerke/Preussag nicht nur mit der Fusion verbunden war, sondern sogar von ihr ausgelöst wurde, lassen die angeblichen staatlichen Subventionen in der vorliegenden Sache keine nennenswerte Verbindung mit dem angemeldeten Zusammenschluss erkennen.

- (79) Noch wichtiger ist, dass dieses Urteil des Gerichts erster Instanz nicht den Schluss zulässt, dass die Kommission verpflichtet sei, eine "Vorbewertung" angeblicher Subventionen im Rahmen eines Fusionskontrollverfahrens mittels Durchführung einer Untersuchung der *quasi* staatlichen Beihilfe (vergleichbar mit dem in Artikel 88 EG-Vertrag festgelegten Verfahren) vorzunehmen, um festzustellen, ob die Subventionen von einem Drittstaat (Nichtmitgliedstaat) gewährt wurden. Das Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-156/98, RJB Mining spiegelt die gleichzeitige Zuständigkeit der Kommission für die Kontrolle von staatlichen Beihilfen und Fusionen in der Gemeinschaft und die einheitliche Anwendung beider Verfahren wider. Mutmaßliche Subventionen, die von einem Drittstaat wie Südkorea gewährt wurden, fallen jedoch nicht unter die Beihilfavorschriften der Gemeinschaft, sondern können den anwendbaren Völkerrechtsvorschriften unterliegen. Die wichtigsten Vorschriften der Welthandelsorganisation (WTO) in Bezug auf Subventionen sind in Artikel VI und XVI des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens 1994 („GATT 1994“) und im WTO-Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen („Subventionsübereinkommen“) definiert, die für alle WTO-Mitglieder einschließlich der Europäischen Gemeinschaft und Südkoreas gelten<sup>44</sup>. Über Streitigkeiten vor der WTO entscheidet ein WTO-Panel in einem Verfahren, an dem die Kommission nur als Akteur, nicht jedoch als Entscheidungsgremium beteiligt sein kann.
- (80) Das in der Rechtssache RJB Mining ergangene Urteil lässt daher nicht den Schluss zu, dass die Kommission ihre Fusionskontrollverfahren mit anderen Verfahren, die jenseits des Gemeinschaftsrechtes liegen, und insbesondere etwaige Streitbeilegung vor der WTO, die einen angeblichen Bruch des Subventionsübereinkommens mit einschließen würde, abstimmen muss. Es lässt ferner nicht den Schluss zu, dass die Kommission in Fällen, die keine gleichzeitige Anwendung von zwei Wettbewerbsverfahren auf der Basis des Gemeinschaftsrechts durch die Kommission mit sich bringen, ihre eigene, unabhängige Untersuchung durchführen sollte, um über das Vorliegen von Subventionen innerhalb eines Fusionskontrollverfahrens zu entscheiden<sup>45</sup>. Ferner gibt es zurzeit kein WTO-Verfahren gegen Südkorea in Bezug auf einzelne, Schiffbauunternehmen in der Vergangenheit gewährte Subventionen oder Subventionsprogramme anhängig ist, die sich bis in die Zukunft fortsetzen könnten.

---

<sup>44</sup> In Bezug auf Subventionen, die von einem Drittstaat gewährt werden, könnte die Kommission entweder die angebliche Subventionierung untersuchen und eventuell Ausgleichszölle verhängen, falls Subventionen, die der Binnenindustrie schaden, bestätigt werden (gemäß Teil V des Übereinkommens über Subventionen und Ausgleichsabgaben und der Verordnung (EG) Nr. 2026/97 des Rates vom 6. Oktober 1997 über den Schutz gegen subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern (ABl. L 288 vom 21.10.1997, S. 1). Zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 461/2004 (ABl. L 77 vom 13.3.2004, S. 12)) oder eine Beschwerde bei der WTO einreichen (gemäß Teil II und III des Übereinkommens über Subventionen und Ausgleichsabgaben).

<sup>45</sup> Siehe auch Rechtssache T-114/02, BaByliss/Kommission, Slg. 2003, II-1279, Randnr. 441.

### *Angemessenheit der WTO-Verfahren*

- (81) Der Beschwerdeführer behauptet jedoch, dass die Kommission die Beurteilung ausländischer Subventionen nicht der *nachträglichen*, von der WTO ausgeführten Kontrolle überlassen sollte, sondern von der Fusionskontrolle und ihrer Ex-ante-Beurteilung Gebrauch machen sollte, um ausländische Subventionen effizient anzugehen. Der Beschwerdeführer behauptet, dass das WTO-Verfahren unangemessen sei, da die Entscheidungen der WTO nicht bindend seien, die Regelung der Subventionierung nicht auf einer „Prüfung der Wirkungen auf den Wettbewerb“ basierten und die WTO keine eigenen Nachprüfungsbefugnisse habe<sup>46</sup>. Der Beschwerdeführer scheint der Kommission mit seinen Argumenten nahelegen zu wollen, sie sollte von Drittstaaten gewährte Subventionen im Rahmen der Fusionskontrolle prüfen, sofern das WTO-Verfahren nach seiner Darstellung nicht ausreichend erscheint.
- (82) Abgesehen davon, dass WTO-Entscheidungen völkerrechtlich sehr wohl bindend sind, ist anzumerken, dass die Schlussfolgerung in Bezug auf eine schwerwiegende Schädigung der Binnenindustrie, die zu den im Subventionsübereinkommen eingesetzten Tests gehört, nicht zur Verhinderung eines Zusammenschlusses ausreichen würde. Stattdessen wäre es erforderlich, eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs festzustellen. Dieser Test ist auch nach Artikel 2 der Fusionskontrollverordnung anwendbar. Der nach der Fusionskontrollverordnung durchgeführte Test ist daher strenger als der von der WTO verwendete.
- (83) Darüber hinaus hat die Kommission gemäß der Verordnung bezüglich Handelsschranken<sup>47</sup> Nachprüfungsbefugnisse. Im Rahmen dieser Befugnisse untersucht sie Behauptungen bezüglich einer Subventionierung, die gegen das Subventionsübereinkommen verstößt, was die Einreichung und Begründung einer Beschwerde vor der WTO erlaubt. Ferner ist in Anlage V des Subventionsübereinkommens ein Verfahren zur Sammlung von Informationen vorgesehen, die von einem Gremium überprüft werden, um festzustellen, ob eine Subvention von einem WTO-Mitglied gewährt oder gehalten wird, die zu einer Schädigung der Binnenindustrie, Zunichtemachung oder Beeinträchtigung der Gewinne anderer Mitglieder oder einer schwerwiegenden Schädigung eines anderen Mitglieds geführt hat.
- (84) Schließlich wären, was am allerwichtigsten ist, mutmaßliche Unterschiede oder die Unangemessenheit des WTO-Verfahrens kein hinreichender Grund, um zu folgern, wie der Beschwerdeführer nahelegen scheint, dass die Kommission die Grenzen der Fusionskontrollverfahren ausdehnen könne, um mutmaßlich unangemessene WTO-Verfahren zu „korrigieren“.

---

<sup>46</sup> Schriftsatz von Fincantieri vom 15. Februar 2008: *Relevance of Subsidies/State aid in EC Merger Control*.

<sup>47</sup> Verordnung (EG) Nr. 3286/94 des Rates vom 22. Dezember 1994 zur Festlegung der Verfahren der Gemeinschaft im Bereich der gemeinsamen Handelspolitik zur Ausübung der Rechte der Gemeinschaft nach internationalen Handelsregeln, insbesondere den im Rahmen der Welthandelsorganisation vereinbarten Regeln (ABl. L 349 vom 31. Dezember 1994, S. 71). Zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 125/2008 (ABl. L 40 vom 14.2.2008, S. 1).

### ***Schlussfolgerung in Bezug auf staatliche Beihilfen und Fusionskontrolle***

- (85) Die Kommission ist grundsätzlich verpflichtet, bei ihrer Fusionsuntersuchung Subventionen als mögliche Faktoren zur Steigerung der Finanzkraft eines zusammengeschlossenen Unternehmens zu berücksichtigen, soweit die Existenz oder Wahrscheinlichkeit solcher Subventionen durch Nachweise bekräftigt wird. Wenn jedoch kein klarer Nachweis über das Vorliegen von durch Drittstaaten gewährte Subventionen vorhanden ist, kann aus dem Urteil in der Rechtssache RJB Mining, anders als vom Beschwerdeführer behauptet, nicht abgeleitet werden, die Kommission sei allgemein verpflichtet, im Rahmen von Fusionskontrollverfahren eine unabhängige Untersuchung – vergleichbar mit dem in Artikel 88 EG-Vertrag festgelegten Verfahren bezüglich staatlicher Beihilfen – durchzuführen, um festzustellen, ob von Drittländern gewährte Finanzierungsmaßnahmen zu nicht marktüblichen Bedingungen gewährt werden und somit Subventionen darstellen. Alle behaupteten Unangemessenheiten der internationalen Verfahren, wie zum Beispiel der WTO-Verfahren, sind in dieser Hinsicht nicht von Bedeutung.
- (86) Wie aus der Beschreibung der angeblichen Subventionen in den folgenden Abschnitten hervorgeht, können die vom Beschwerdeführer angegebenen finanziellen Transaktionen nicht generell als offensichtliche Subventionen bezeichnet werden. Daher wurde im Rahmen der Fusionskontrollverfahrens nicht festgestellt, dass Subventionen in der Art der vom Beschwerdeführer beschriebenen finanziellen Transaktionen vorliegen oder möglicherweise künftig gewährt werden. Wenngleich dieser Umstand bereits darauf hindeutet, dass es keinen hinreichenden Nachweis für eine Steigerung der Finanzkraft auf der Basis dieser finanziellen Transaktionen gibt, hat die Kommission zusätzliche Schritte unternommen, um die Wahrscheinlichkeit und die möglichen Wirkungen dieser angeblichen Subventionen auf der Grundlage der verfügbaren Angaben zu beurteilen. Aus den nachstehenden Ausführungen ergibt sich, dass selbst wenn die angegebenen finanziellen Transaktionen Subventionselemente enthielten, ihre Wirkung mit großer Wahrscheinlichkeit keine wesentliche Änderung an der Finanzkraft des zusammengeschlossenen Unternehmens bewirken würden.

#### **(iii) Finanzkraft auf der Grundlage früherer und aktueller Subventionen** ***Gesamte Finanzkraft von STX***

- (87) Im Allgemeinen ist es unwahrscheinlich, dass ein Unternehmen, welches keine führende Marktstellung besitzt, allein auf der Basis der Finanzkraft marktbeherrschend werden könnte. Nach dem Zusammenschluss wird STX/Aker Yards einen Marktanteil von [30-35]\* % im Kreuzfahrtschiffmarkt besitzen, wobei Fincantieri weiterhin (mit einem Marktanteil von rund [40-45]\* %) Marktführer bleibt. Die Marktuntersuchung hat keine Hinweise darauf ergeben, dass STX sich aktuell einer Finanzkraft erfreuen könnte, die über jener ihrer derzeitigen oder potenziellen Konkurrenten liegt.
- (88) Es ist anzumerken, dass die wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit zwar nach Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung wichtige Kriterien für die Beurteilung sind, ob ein Zusammenschluss mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar ist, bei Fehlen weiterer Hinweise die Finanzkraft allein aber nicht ausreicht,

um eine marktbeherrschende Stellung auf- oder auszubauen und auf ihrer Grundlage den wirksamen Wettbewerb erheblich zu behindern<sup>48</sup>.

- (89) Auf jeden Fall wird das Argument, dass die Finanzkraft des zusammengeschlossenen Unternehmens beträchtlich erhöht würde und es ihm somit erlauben würde, seine Konkurrenten auszugrenzen, nicht von den Fakten bestätigt.
- (90) In der nachstehenden Tabelle 3 sind die wichtigsten Finanzdaten des STX-Konzerns und von Fincantieri zusammengefasst<sup>49</sup>.

**Tabelle 3 – Finanzielle Indikatoren in Mio. EURO – 2006**

	STX-Konzern	Fincantieri	Aker Yards
Umsatz	3 965	2 467	3 215
Bruttogewinn	207	158	178
Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibung und Amortisation (EBITDA)	293	[...]*	179
EBITDA-Spanne	7,4 %	[...]*	5,5 %
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	172	125	155
EBIT-Spanne	4,3 %	5 %	4,8 %
Reingewinn	25	52	129
Liquiditätsgrad	44 %	[...]* %	34 %
Nettoverschuldung	804	(143)	988
Eigenkapital	922	779	764
Gesamtvermögen	3 306	5 663	3 545

- (91) Wie aus Tabelle 3 hervorgeht, scheinen die anderen finanziellen Indikatoren, obwohl STX umsatzmäßig größer als Fincantieri ist, keine größere Finanzkraft wiederzuspiegeln, selbst wenn STX angeblich in der Vergangenheit von unangemessenen Subventionen profitiert hätte. Insbesondere hat STX eine Nettoverschuldung, die 2,7 Mal so hoch ist wie das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibung und Amortisation (EBITDA), während Fincantieri sich in einer positiven Nettofinanzlage befindet (und keine Nettoverschuldung hat).
- (92) Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass die Finanzen einen bedeutenden Faktor im Kreuzfahrtschiffgeschäft darstellen (da etwa 80 % des Wertes eines Kreuzfahrtschiffes vom Schiffbauer finanziert werden), kann fehlender Zugriff auf Finanzen eine Marktzutrittsschranke darstellen. Aus den Daten in Tabelle 3 lässt sich jedoch kaum folgern, dass STX beim Zugang zu der erforderlichen Produktionsfinanzierung in einer besseren Finanzlage wäre als Fincantieri. Im Gegenteil scheint eher Fincantieri sowohl in Bezug auf den Gewinn als auch die Verschuldung in einer besseren Position zu sein als STX. Diese schwächere Finanzlage von STX wird von Fincantieri in seiner

<sup>48</sup> Entscheidung der Kommission vom 21. Oktober 2002 in der Sache M.2908 – Deutsche Post/DHL, Erwägungsgrund 32.

<sup>49</sup> Antwort von Fincantieri vom 6. März 2008 auf den Fragebogen für Fincantieri vom 22. Februar 2008; Antworten von STX vom 26. Februar 2008 und 11. März 2008 auf den Fragebogen für STX vom 22. Februar 2008 bzw. das Auskunftsverlangen der Kommission vom 10. März 2008.

Bewertung des Kreditratings von STX sogar ausdrücklich eingeräumt (siehe Erwägungsgrund 98).

- (93) Außerdem wird sich die Situation nach dem Zusammenschluss wahrscheinlich nicht ändern. STX betätigt sich zurzeit mit dem Bau von Schiffstypen, bei denen der Produktionsfinanzierung in anderer Form als der Vorschusszahlung durch den Eigner eine weniger wichtige Rolle zukommt, als bei Kreuzfahrtschiffen, bei denen 80 % des Wertes vom Schiffsbauer entweder aus Eigenmitteln oder durch externe Anleihen finanziert werden. Sollte STX beginnen, Kreuzfahrtschiffe in Südkorea herzustellen, würde dies daher den Druck auf das Schuldeniveau von STX zusätzlich erhöhen. Außerdem ist Aker Yards, wie sich aus der vorstehenden Tabelle 3 ergibt, ebenfalls hoch verschuldet, und auch die neueren Ergebnisse für das vierte Quartal 2007 bewegen sich mit einem negativen Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibung und Amortisation (EBITDA) in Höhe von -146 Mio. EUR unterhalb der erwarteten Ergebnisse, was eine zusätzliche negative Auswirkung auf die gesamte Finanzsituation des zusammengeschlossenen Unternehmens insgesamt betrachtet hätte<sup>50</sup>.
- (94) Wie sich aus den nachstehenden Erläuterungen ergibt, ist ebenfalls nicht davon auszugehen, dass die von Fincantieri beschriebenen, spezifischen finanziellen Transaktionen, die STX nach Angaben des Beschwerdeführers von Südkorea gewährt wurden, die Finanzkraft von STX erheblich vergrößern könnten, selbst wenn sie Subventionselemente enthielten.

#### ***Programm zur Förderung technologischer Kenntnisse***

- (95) Vom Beschwerdeführer wurde das staatliche Programm Südkoreas zur Förderung technologischer Kenntnisse als mögliche Ursache für die Stärkung der Finanzkraft des zusammengeschlossenen Unternehmens identifiziert. Nach Angaben des Beschwerdeführers macht dieses öffentlich angekündigte Programm für den Zeitraum von 2007 bis 2014 eine Förderung in Höhe von 222,8 Milliarden KRW (160 Mio. EUR) aus<sup>51</sup>.
- (96) Der Anmelder hat bestätigt, dass ein solches Programm existiert, aber spezifiziert, dass es sich auf 21 Projekte in verschiedenen Branchen erstreckt. Nur eines dieser Projekte betrifft die Schiffbauindustrie mit einem für den Zeitraum von 2007 bis 2014 vorgesehenen Budget von 22 Mrd. KRW (16 Mio. EUR), das von Südkorea (mit 8 Mio. EUR) und Projektteilnehmern aus dem privaten Sektor (ebenfalls mit 8 Mio. EUR) kofinanziert wird<sup>52</sup>. Nach Angaben des Anmelders nehmen etwa 20 Schiffbauer und Unterlieferanten einschließlich aller großen südkoreanischen Werften an diesem Projekt teil. Im engeren Sinne ist der Anmelder nur an einem der fünf Unterprojekte beteiligt. Das diesem Unterprojekt zugeteilte Fünfjahresbudget beträgt [weniger als 4 Mio. EUR]\*, das zu 50 % von Südkorea und zu 50 % von den beteiligten Unternehmen (nicht nur STX) in bar oder in Sachleistungen finanziert wird. STX selbst trägt [weniger als 2 Mio. EUR]\* bei, zuzüglich der 200 Mio. KRW (0,2 Mio. EUR) von Südkorea<sup>53</sup>. Der Anmelder hat bestätigt, dass dieses Projekt die einzige Forschungs- und

---

<sup>50</sup> Freistellungsantrag von STX vom 5. März 2008.

<sup>51</sup> Antwort von Fincantieri vom 28. Januar 2008 auf den Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 45.

<sup>52</sup> Antwort vom 7. Februar 2008 auf den Fragebogen für STX vom 30. Januar 2008, Frage 1.

<sup>53</sup> Antwort vom 21. Januar 2008 auf die Fragen an den Anmelder vom 11. Januar 2008, Frage 2.

Entwicklungstätigkeit in Verbindung mit dem Kreuzschiffmarkt ist, an der er beteiligt war<sup>54</sup>.

- (97) Hieraus folgt, dass keine Anzeichen darauf hindeuten, dass dieses zum Teil von Südkorea geförderte Technologieprogramm, das in der Schiffbauindustrie nicht außergewöhnlich zu sein scheint (vergleichbare Programme wurden in anderen Teilen der Welt entwickelt), geeignet wäre, die finanzielle Situation von STX in einem Ausmaß zu stärken, das zu einer erheblichen Wettbewerbsbehinderung führen würde.

***Investitionskredit in Höhe von 400 Mio. USD***

- (98) Der Beschwerdeführer bringt vor<sup>55</sup>, dass STX einen Investitionskredit in Höhe von 400 Mio. USD zum Bau einer Werft in China erhalten hat und dass dieser Kredit "im Vergleich zu den europäischen Unternehmen eingeräumten Konditionen zu sehr günstigen Bedingungen" gewährt wurde. Nach Angaben von Fincantieri lag der berechnete Zinssatz 130 Basispunkte über dem Sechsmonats-LIBOR, was Fincantieri angesichts der Höhe der Verschuldung und der Bonität von STX als sehr niedrig betrachtet. Fincantieri bringt vor, dass das STX von zwei südkoreanischen Ratingagenturen gewährte Rating BBB+/stable in der Tat „einem internationalen Äquivalent“ ‚low BB’/‘high B’ entspricht. Fincantieri bringt vor, dass unter Berücksichtigung der finanziellen Ergebnisse von STX und insbesondere des Verhältnisses von STX zwischen Schulden und EBITDA, das STX als Unternehmen mit hohen Schulden ausweist, klar sei, dass STX nicht in der Lage gewesen wäre, genug Fremdkapital auf dem freien Finanzmarkt aufzunehmen.
- (99) Fincantieri bringt danach Beispiele für angebliche ähnliche, auf USD lautende Kredite, die ähnlichen südkoreanischen Unternehmen zur gleichen Zeit gewährt wurden wie der STX gewährte Kredit und behauptet, dass der marktübliche Satz für den STX gewährten Kredit im Bereich von 300 bis 700 Basispunkten über dem Referenzsatz der Regierung lag.
- (100) Der Anmelder hat bestätigt<sup>56</sup>, dass zwei seiner Tochtergesellschaften in China (STX Dalian Shipbuilding und STX Dalian Heavy Industry) im November 2007 einen Kredit über [...] zum Bau einer Werft in China erhalten haben. Der Kredit wurde von einem Konsortium aus vier südkoreanischen Banken gewährt: [...] (eine der größten Handelsbanken in [...]), [...] ([...] Handelsbank mit [...] als Hauptaktionär), [...] (die indirekt [...] gehört) und [...]. [...] vier Banken [...] zu gleichen Bedingungen verliehen und die jeweiligen Banken bestätigten, dass sie in Bezug auf den Kredit dieselben Rechte und Pflichten teilten<sup>57</sup>. Alle vier Banken waren an der Verhandlung über den Kredit und seiner Dokumentation beteiligt; der Kredit wurde von ihren jeweiligen Kreditausschüssen unabhängig voneinander genehmigt. Nach Angaben des Anmelders ist der Zinssatz auf [...] festgesetzt und wurde unter Berücksichtigung verschiedener Faktoren ermittelt, einschließlich Projektrisikobeurteilung, Geschäftsaussichten, Unternehmensrating der Kreditnehmer und Bürgen und Konditionen der Sicherheit. Alle vier Banken bestätigten der Kommission, dass das Darlehen zu den zum damaligen Zeitpunkt üblichen Marktbedingungen und unter Berücksichtigung der verschiedenen Faktoren nach kaufmännischer Praxis gewährt

---

<sup>54</sup> Antwort vom 21. Januar 2008 auf die Fragen an den Anmelder vom 11. Januar 2008, Frage 2.

<sup>55</sup> Antwort vom 6. Februar 2008 auf den Fragebogen für Fincantieri vom 30. Januar 2008, Frage 3

<sup>56</sup> Antwort vom 7. Februar 2008 auf den Fragebogen für STX vom 30. Januar 2008, Frage 3.

<sup>57</sup> Bestätigt durch die vier Banken in ihren Antworten vom 17., 18. und 19. März 2008.

wurde<sup>58</sup>. Der Kredit wurde gegen eine [...] Sicherheit [...] gewährt. Die Kreditnehmer baten auch andere Kreditinstitute um ihre Angebote für den Kredit und entschieden sich für dieses Konsortium, weil es das „günstigste Angebot“ vorgelegt hatte<sup>59</sup>.

- (101) Der Anmelder brachte Beispiele für andere Investitionskredite vor, die bonitätsmäßig vergleichbaren Unternehmen im gleichen Zeitraum zu einem ähnlichen oder niedrigeren Zinssatz gewährt wurden<sup>60</sup>.
- (102) Zu der von Fincantieri vorgebrachten Behauptung, bei dem Kredit handele es sich um eine Subvention, ist festzustellen, dass der Kredit nach den vom Anmelder vorgelegten Informationen auf gleichwertiger Basis (zu den gleichen Bedingungen und unter Übernahme des gleichen Risikos) von vier Banken bereitgestellt wurde. Die Tatsache, dass die vier Banken einschließlich zwei in Privateigentum befindlichen Banken, von denen eine teilweise der europäischen Bank BNP Paribas gehört, in der gleichen Weise vorgegangen sind, weist *prima facie* darauf hin, dass der Kredit zu marktüblichen Bedingungen gewährt wurde.
- (103) Was die Verbindung zwischen einem Kredit zum Bau chinesischer Produktionsanlagen und die mögliche zukünftige Verwendung des angeblichen finanziellen Vorteils, die Preise für Kreuzfahrtschiffe beträchtlich zu unterbieten, der sich in Zukunft für STX ergeben würde, angeht, so ist diese sehr gering. In der vorliegenden Sache gibt es keine Anzeichen oder Hinweise darauf, dass die neu entwickelte Kapazität von STX in China zum Bau von Kreuzfahrtschiffen verwendet werden könnte.
- (104) Da der Kredit zwei Tochtergesellschaften von STX zugutekommt, von denen nicht anzunehmen ist, dass sie Kreuzfahrtschiffe herstellen, ist es unwahrscheinlich, dass der Kredit, selbst wenn er ein Subventionselement enthielte, die Finanzkraft von STX in einem Maße steigern könnte, das zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung oder einer erheblichen Wettbewerbsbehinderung auf dem Kreuzfahrtschiffmarkt führen würde.
- (105) Ferner ist festzustellen, dass in dem Fall, in dem der Kredit zu günstigeren Konditionen als den Marktbedingungen erlangt worden wäre, die Subvention nicht dem gesamten Kredit in Höhe von 400 Mio. USD, sondern lediglich der Differenz zwischen dem höheren marktüblichen Zinssatz und dem niedrigeren Zinssatz, der STX Dalian Shipbuilding und STX Dalian Heavy Industry gewährt wurde, entsprechen würde. Der Subventionsbetrag würde daher nur einen kleinen Teil der Summe von 400 Mio. USD ausmachen. Zudem war das Darlehen zwei Tochtergesellschaften von STX gewährt worden und STX war selbst nur Bürge für die Darlehensrückzahlung. Selbst wenn dieser Kredit zu günstigen Bedingungen gewährt worden wäre und folglich ein Subventionselement enthielte, wäre es daher unwahrscheinlich, dass die Finanzkraft von STX auf dieser Grundlage nennenswert gesteigert werden könnte.

---

<sup>58</sup> Antworten der vier Banken vom 17., 18. und 19. März 2008.

<sup>59</sup> Antwort vom 7. Februar 2008 auf den Fragebogen an STX vom 30. Januar 2008, Frage 4.

<sup>60</sup> Antwort vom 7. Februar 2008 auf den Fragebogen an STX vom 30. Januar 2008, Frage 4.

### ***Finanzierung des Kaufs von Aker Yards***

- (106) Und schließlich brachte Fincantieri vor<sup>61</sup>, dass, da nicht klar ist, wie STX die zum Erwerb von Aker Yards benötigten 700 Mio. USD finanziert hat<sup>62</sup>, anzunehmen sei, dass die Hauptfinanzierungsquelle Kredite waren. Fincantieri wies auf die finanzielle Lage von STX und insbesondere auf die Höhe der Verschuldung hin, die es STX nicht gestatten würde, ausreichende zusätzliche Fremdmittel am freien Kapitalmarkt aufzunehmen. Auf dieser Basis folgert Fincantieri, dass STX diese Schuldenhöhe zu handelsüblichen Bedingungen nicht tragen kann. Dieses Vorbringen von Fincantieri scheint unbegründet.
- (107) Der Anmelder erläuterte<sup>63</sup>, dass STX zum Erwerb von Aker Yards [...] eingesetzt hat.
- (108) Auf der Grundlage dieser Angaben scheint der Erwerb von Aker Yards über Eigenmittel des STX-Konzerns und nicht durch externe Finanzierung finanziert worden zu sein.

### ***Schlussfolgerung in Bezug auf die Finanzkraft und angebliche, früher oder jetzt erhaltene Subventionen***

- (109) Angesichts der vorstehenden Erläuterungen ist die Schlussfolgerung zu ziehen, dass die Finanzlage von STX gegenwärtig nicht so beschaffen ist, dass sie dem zusammengeschlossenen Unternehmen im Markt für den Bau von Kreuzfahrtschiffen zu einer beherrschenden Stellung verhelfen würde, und zwar ungeachtet der Frage, ob die vom Beschwerdeführer genannten Finanzierungsinstrumente frühere oder aktuelle staatliche Subventionen Südkoreas darstellten oder nicht.

### **(iv) Bewertung angeblicher zukünftiger Subventionen**

- (110) Fincantieri äußerte die Sorge, dass sich das zusammengeschlossene Unternehmen in Zukunft auf der Basis der in Form günstiger Konditionen zur Projektfinanzierung erhaltenen Subventionen an unlauteren Preisbildungspraktiken beteiligen könnte. Die Kommission hat keine Kenntnis von einem bestimmten Plan zur zukünftigen Gewährung von Subventionen an STX. Die hauptsächlich, vom Beschwerdeführer angemeldeten wettbewerbsrechtlichen Bedenken beziehen sich jedoch auf potenzielle Subventionen, die STX in Zukunft gewährt werden. Der Beschwerdeführer machte geltend, dass STX bei Beteiligung an Ausschreibungen für zukünftige Kreuzfahrtschiffprojekte günstige Darlehen vom südkoreanischen Staat zur projektspezifischen Finanzierung erhalten wird. Dieser Fall von Subventionierung soll STX angeblich direkt in die Lage versetzen, ihre Produktionskosten für Kreuzfahrtschiffbauprojekte künstlich zu senken und die Marktpreise zu unterbieten, so dass im Ergebnis eine Marktmonopolisierung eintritt.

### ***Projektspezifische Darlehen und Bürgschaften***

- (111) Der Beschwerdeführer identifiziert zwei Instrumente, die potenziell zu diesem Zweck eingesetzt werden könnten: von KEXIM, der in Staatseigentum befindlichen

---

<sup>61</sup> Schriftsatz von Fincantieri vom 22. Februar 2008, *Impact of Subsidies/State Aids in the Cruise and Ferry Segments*, Teil I.

<sup>62</sup> Die verbleibenden 100 Millionen USD wurden von STX Engines bereitgestellt.

<sup>63</sup> Antwort vom 15. Februar 2008 auf den Fragebogen für STX vom 13. Februar 2008, Frage 1.

südkoreanischen Exportbank gewährte Darlehen zur Finanzierung der Exportkosten vor dem Versand (PSLs) und Anzahlungsgarantien (APRGs). Durch PSLs wird die Finanzierung des Baus sichergestellt, bevor der Gesamtpreis für ein Schiff vom Kunden bezahlt wird. Durch APRGs garantiert ein Kreditinstitut, dass eine vom Kunden vor Auslieferung des Schiffs geleistete Vorauszahlung (die bei Frachtern normalerweise 80 % des Gesamtpreises beträgt bzw. bei Kreuzfahrtschiffen 15-20 % des Gesamtpreises) im Falle der Nichterfüllung eines Bauvertrages zurückgezahlt wird.

- (112) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass die Werften normalerweise ähnliche Arten von Instrumenten zur Finanzierung ihrer Betriebsmittel einsetzen. Wegen der Art der Schiffe als große kapitalintensive Produkte müssen sich die meisten Werften auf externe Quellen zur Finanzierung ihrer Produktion verlassen: entweder in Form von Vorauszahlungen durch die Kunden oder externe Kreditaufnahme. Die Sicherstellung der Finanzierung der Betriebsmittel stellt daher einen gewissen Kostenfaktor für die Werften dar.
- (113) Falls diese Finanzierungsinstrumente von öffentlichen Institutionen zu günstigeren Konditionen als am Markt erhältlich angeboten werden, erhalten sie einen Subventionsbestandteil in Form eines ermäßigten Zinssatzes oder eines ermäßigten Bürgschaftsentgelts. Diese Art der Subvention ist speziell auf ein Ausschreibungsprojekt bezogen und könnte die vom Beschwerdeführer behauptete Auswirkung auf den Wettbewerb nur haben, wenn sie dem zusammengeschlossenen Unternehmen in den einzelnen zukünftigen Angeboten für Kreuzfahrtschiffe gewährt würde.
- (114) Der Beschwerdeführer bringt vor<sup>64</sup>, dass STX ihre Betriebsmittel aktuell sowohl mit Hilfe der von KEXIM angebotenen PSLs als auch APRGs finanziert. Trotz der Tatsache, dass der Beschwerdeführer nicht in der Lage war zu identifizieren, zu welchen Bedingungen diese Instrumente, APRGs und PSLs, STX aktuell angeboten werden, behauptet er, dass STX wegen der Subventionierung durch KEXIM in Form staatlicher Subventionen Südkoreas jetzt und künftig von Zinssätzen und Bürgschaftsentgelten unterhalb der marktüblichen Sätze profitiert. Fincantieri bringt vor, dass STX dank dieser günstigen Finanzierungsbedingungen in der Lage sein werde, ihre Produktionskosten zu senken, "den Kunden künstliche günstige Zahlungsbedingungen" anzubieten und „aggressiv Marktanteile durch niedrige Preise“ zu kaufen.<sup>65</sup>
- (115) Der Anmelder bestätigt<sup>66</sup>, dass STX das APRG-Programm und das von KEXIM betriebene PSL-Programm zur Finanzierung ihrer aktuellen Schiffbauproduktion in Südkorea einsetzt. Der Anmelder bringt vor, dass diese Programme als solche nach dem WTO-Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen nicht als Subventionen betrachtet werden.
- (116) Den Angaben des Anmelders zufolge<sup>67</sup> werden ihm APRGs von KEXIM, aber auch von anderen Handelsbanken bereitgestellt. Die von KEXIM gewährten APRGs stellen nur

---

<sup>64</sup> Antwort vom 6. Februar 2008 auf den Fragebogen für Fincantieri vom 30. Januar 2008, Frage 5.

<sup>65</sup> Antwort vom 28. Januar 2008 auf den Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 45.

<sup>66</sup> Antwort vom 21. Januar 2008 auf die Fragen an den Anmelder vom 11. Januar 2008, Frage 8.

<sup>67</sup> Antwort vom 7. Februar auf den Fragebogen für STX vom 30. Januar 2008, Frage 7.

einen Teil der gesamten APRGs dar, die STX zur Finanzierung ihrer Produktion verwendet (ca. [...] im Jahr 2005, [...] im Jahr 2006 und [...] im Jahr 2007). Der Anmelder hat der Kommission Aufstellungen der von KEXIM und anderen Handelsbanken im Zeitraum von 2005 bis 2007 erhaltenen APRGs eingereicht. Auf der Grundlage dieser Angaben bewegte sich das von den Handelsbanken berechnete Bürgschaftsentgelt in ähnlicher Höhe wie das von KEXIM berechnete oder lag sogar niedriger als dieses<sup>68</sup>. Die Festsetzung des Bürgschaftsentgelts soll durch Berücksichtigung verschiedener Faktoren, wie zum Beispiel Bonitätsbewertung und Bedingungen für die Sicherheit, erfolgen.

(117) Was die PSLs betrifft, bringt der Anmelder vor<sup>69</sup>, dass KEXIM einen Zinssatz in Höhe des [...] plus Aufschlag auf der Grundlage der Bonitätsbewertung des Unternehmens und der Bedingungen der Sicherheit berechnet hat. Der Anmelder hat der Kommission eine Aufstellung der PSLs bereitgestellt, die bestätigt, dass der von KEXIM für die PSLs berechnete Zinssatz im Zeitraum von 2005 bis 2007 über dem anwendbaren KORIBOR-Satz lag<sup>70</sup>.

(118) Auf der Grundlage der Marktuntersuchung ist festzustellen, dass STX aktuell teilweise von KEXIM gewährte APRGs und PSLs verwendet. Aus den von der Kommission im Rahmen des vorliegenden Fusionskontrollverfahrens zusammengetragenen Nachweisen geht nicht hervor, dass diese Finanzinstrumente aktuell zu günstigeren Bedingungen als den am Markt angebotenen gewährt werden und Subventionen darstellen. In Anbetracht dieser Erkenntnisse ist nicht davon auszugehen, dass das zusammengeschlossene Unternehmen in Zukunft in der Lage sein wird, auf subventionierte Finanzierung zurückzugreifen, was ihm gestatten würde, sich an wettbewerbswidrigen Praktiken im Kreuzfahrtschiffmarkt zu beteiligen.

#### ***Vorhersagen über künftige staatliche Entscheidungen Südkoreas***

(119) Die Marktuntersuchung der Kommission hat keine Anhaltspunkte geliefert, die es ihr ermöglichen würden, die zukünftigen Entscheidungen Südkoreas in Bezug auf die Gewährung von APRGs und PSLs zu günstigeren als am Markt angebotenen Bedingungen vorherzusagen.

(120) Der Beschwerdeführer bringt eine ständige, von KEXIM in der Vergangenheit eingerichtete Praktik vor<sup>71</sup>, die nach seinen Angaben ausreichend belegt, dass Südkorea diese Praktik in Zukunft weiterführen wird. Der Beschwerdeführer verweist auf die Sache, welche die Europäischen Gemeinschaften im Jahr 2002 vor der WTO paraphiert haben und behauptet unter anderem, dass das von KEXIM betriebene APRG- und PSL-Programm eine nach dem Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen verbotene Subvention darstellt<sup>72</sup>.

(121) Es ist korrekt, dass die Kommission im Jahr 2002 im Anschluss an eine zweijährige Untersuchung im Rahmen der Handelsschranken-Verordnung Beschwerde bei der

---

<sup>68</sup> Anhang 1 zur Antwort vom 7. Februar 2008 auf den Fragebogen für STX vom 30. Januar 2008.

<sup>69</sup> Antwort vom 15. Februar 2008 auf den Fragebogen für STX vom 13. Februar 2008.

<sup>70</sup> Anhang 3 der Antwort vom 7. Februar 2008 auf den Fragebogen für STX vom 30. Januar 2008.

<sup>71</sup> Antwort vom 28. Januar 2008 auf den Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 45.

<sup>72</sup> Bericht des Panels vom 22. Dezember 2004 über *WT/DS 273 Korea – Measures affecting trade in commercial vessels*.

WTO<sup>73</sup> mit der Begründung eingelegt hat, dass Südkorea großen südkoreanischen Schiffbauern, darunter auch STX, verbotene Exportsubventionen in Form von Projektfinanzierungen gewährt hat, die unter dem marktüblichen Vergleichswert lagen. Die Kommission stellt fest, dass das WTO-Panel befand<sup>74</sup>, dass STX Ende der 90-er Jahre von einigen einzelnen APRGs und PSLs profitiert hat, die verbotene Subventionen darstellten. Das WTO-Panel hat jedoch entschieden, dass die Kommission versäumt hat, glaubhaft zu machen, dass das Rechtssystem, nach dem KEXIM arbeitet und die von KEXIM angebotenen APRG- und PSL-Programme eine Subvention *als solche* darstellen<sup>75</sup>.

- (122) Der Kommission liegen zurzeit keine neuen Kenntnisse vor, und der Beschwerdeführer hat keine Nachweise erbracht, um zu beweisen, dass diese beiden von KEXIM betriebenen Programme systematisch dazu verwendet wurden, um eine subventionierte Produktionsfinanzierung zu gewähren. Die Tatsache, dass das WTO-Panel gefolgert hat, dass einige, von der Kommission bestrittene Einzelfälle von Bürgschaften und Darlehen verbotene Exportsubventionen darstellen, lässt nicht den Schluss zu, dass der Südkorea STX in Zukunft Subventionen gewähren wird. Es kann ferner nicht mit ausreichender Wahrscheinlichkeit und ohne weiteren Nachweis unterstellt werden, dass Südkorea sich in Zukunft auf illegale Verhaltensweisen einlassen wird, indem es das zusammengeschlossene Unternehmen subventioniert, was gegen seine WTO-Verpflichtungen verstoßen würde.

#### ***Schlussfolgerung über angebliche zukünftige Subventionen***

- (123) Daher ist festzustellen, dass es keinen Nachweis gibt, der den Schluss erlauben würde, dass Südkorea dem zusammengeschlossenen Unternehmen in Zukunft wahrscheinlich Subventionen gewähren würde.

#### **(v) Selbst wenn das zusammengeschlossene Unternehmen in Zukunft Subventionen erhalten würde, wäre deren Einfluss auf die Kosten der Kreuzfahrtschiffe begrenzt**

- (124) Selbst bei Gewährung der angeblichen zukünftigen Subventionen würden diese aus den folgenden Gründen nicht zu einer beherrschenden Stellung des zusammengeschlossenen Unternehmens im Markt für Kreuzfahrtschiffe führen.

#### ***STX könnte die angeblichen Subventionen nur in beschränktem Umfang zum Bau von Kreuzfahrtschiffen verwenden, da sie meist nur auf in Südkorea gebaute Kreuzfahrtschiffe anwendbar sind.***

- (125) Die Kommission hat zuerst geprüft, in wieweit diese Instrumente zum Bau von Kreuzfahrtschiffen eingesetzt werden könnten und in welchem Maße sie von dem zusammengeschlossenen Unternehmen verwendet werden könnten.

---

<sup>73</sup> WT/DS 273 Korea – Measures affecting trade in commercial vessels. Am 21. Oktober 2001 forderte die Kommission gemäß der Streitbeilegungsvereinbarung Konsultationen mit Südkorea, GATT 1994 und Subventionsübereinkommen und am 11. Juni 2003 beantragte die Kommission die Einsetzung eines WTO-Panels.

<sup>74</sup> Bericht des Panels vom 22. Dezember 2004 über WT/DS 273 Korea – Measures affecting trade in commercial vessels.

<sup>75</sup> „Als solche“ heißt, dass das Finanzierungsinstrument an sich keine Subvention darstellt.

- (126) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass die Finanzierung des Baus eines Kreuzfahrtschiffes normalerweise so organisiert wird, dass der Reeder 15 bis 20 % des Schiffspreises als Anzahlung vor der Auslieferung des Schiffes zahlt und die Restsumme erst bei Übergabe fällig wird<sup>76</sup>. Der Lieferant muss für den Fall, dass die Produktion fehlschlägt, Bürgschaften für die Rückerstattung dieser Anzahlung beibringen. Daher hat es den Anschein, dass die APRGs nur von beschränkter Bedeutung für die Finanzierung des Kreuzfahrtschiffbaues sind, da sie sich nur auf einen Teil (15-20 %) des Gesamtwertes des Schiffes beziehen.
- (127) Außerdem stellen die von KEXIM gewährten APRGs (jene, die angeblich ein Subventionselement enthalten, das sich aus der angeblichen Differenz zwischen den von KEXIM angebotenen Konditionen und den marktüblichen Konditionen ergibt) nach Angaben des Anmelders<sup>77</sup> nur einen Teil der aktuell von STX verwendeten APRGs dar (siehe Erwägungsgrund 116). Bei Betrachtung des Durchschnittswertes für 2005 bis 2007 betrug dieser [weniger als 50]\* %. Dies führt zu einer weiteren Verminderung der Auswirkungen einer möglichen, in den von KEXIM gewährten APRGs enthaltenen Subvention auf die Finanzkraft von STX.
- (128) Obwohl schließlich gemäß den der Kommission bereitgestellten Beweisen<sup>78</sup> nach dem Rechtsrahmen von KEXIM keinerlei Einschränkungen für die Gewährung der APRGs an ausländische Tochtergesellschaften südkoreanischer Werften bestehen, hängt diese Gewährung davon ab, dass die südkoreanische Muttergesellschaft eine Rückbürgschaft zur Deckung der Risiken bereitstellt und das Kreditlimit der Muttergesellschaft im Verhältnis zur Garantiesumme gesenkt wird. KEXIM hat bestätigt, dass südkoreanische Schiffbauer aus diesen Gründen keine APRGs bei KEXIM für ihre ausländischen Tochtergesellschaften beantragt haben, an denen sie zu weniger als 50 % beteiligt sind. Dies führt zu einer weiteren Verminderung des Einflusses einer möglichen, in den von KEXIM gewährten APRGs enthaltenen Subvention auf die Finanzkraft von STX.
- (129) Daraus folgt, dass das entscheidende Element zur möglichen Stärkung der finanziellen Position von STX aus potenziell subventionierten PSLs bestünde, die von KEXIM gewährt werden. Nach den von KEXIM gelieferten Informationen<sup>79</sup> dürfen PSLs jedoch nach dem aktuellen Rechtssystem nicht für den Bau von Schiffen in ausländischen Werften, einschließlich ausländischer Tochtergesellschaften einer südkoreanischen Werft, vergeben werden. KEXIM hat bestätigt, dass es ihr nach dem bestehenden Rechtsrahmen nicht erlaubt sei, einzelne PSLs ausländischen Schiffbauern, einschließlich ausländischer Tochtergesellschaften südkoreanischer Schiffbauer, bereitzustellen. Daraus folgt, dass STX nicht in der Lage sein wird, die PSLs von KEXIM zur Finanzierung von Schiffbauprojekten außerhalb Südkoreas, insbesondere nicht in den europäischen Aker Yards Anlagen, zu verwenden.
- (130) Ungeachtet eines potenziellen, in den von KEXIM angebotenen PSLs enthaltenen Subventionselementes wird das zusammengeschlossene Unternehmen zur Produktion

---

<sup>76</sup> Siehe z. B. Antwort von Fincantieri vom 28. Januar 2008 auf den Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008.

<sup>77</sup> Antwort vom 7. Februar 2008 auf den Fragebogen für STX vom 30. Januar 2008, Frage 7.

<sup>78</sup> Schreiben vom 5. Februar 2008 von KEXIM an STX, Anhang 2 zur Antwort vom 5. Februar 2008 auf den Fragebogen für STX vom 30. Januar 2008.

<sup>79</sup> Schreiben vom 5. Februar 2008 von KEXIM an STX Corporation, Anhang 2 zur Antwort vom 5. Februar 2008 auf den Fragebogen für STX vom 30. Januar 2008.

von Kreuzfahrtschiffen in Europa keinen Zugang zu dieser staatlichen Beihilfe haben (STX produziert zurzeit auch keine Kreuzfahrtschiffe in Südkorea). Der relative Einfluss der möglicherweise subventionierten PSLs auf die Finanzkraft des zusammengeschlossenen Unternehmens wird wegen dieser Beschränkungen eindeutig reduziert sein. Es ist unrealistisch anzunehmen, dass die gesamte Kreuzfahrtschiffproduktion von Aker Yards in absehbarer Zukunft nach Südkorea verlagert werden würde. In der Tat würde es für STX wirtschaftlich wenig Sinn machen, 800 Mio. USD zu zahlen, um Aker Yards zu erwerben nur um das Know-how von STX im Kreuzfahrtgeschäft zu sichern.

***Der Einfluss der angeblichen Subventionen auf die endgültigen Produktionskosten eines Kreuzfahrtschiffes und die Finanzkraft von STX wäre unerheblich***

- (131) Trotz dieser Betrachtungen hat die Kommission die ihr vorliegenden Nachweise geprüft, um zu beurteilen, welchen Einfluss die Verwendung dieser Finanzierungsinstrumente auf die Finanzlage von STX hätte. Zu diesem Zweck muss eine Reihe von Vermutungen angestellt werden.
- (132) Nach einer Schätzung des Anmelders<sup>80</sup>, in Bezug auf welche die Kommission festgestellt hat, dass sie mit den von anderen Marktteilnehmern gelieferten Informationen übereinstimmt, machen die Finanzierungskosten für die Produktion von Kreuzfahrtschiffen, einschließlich der Kreditkosten für die Betriebsmittel und der Kosten zur Beschaffung der Vorauszahlungsgarantien (Kosten des Bürgschaftsentgelts) etwa 4 % der Gesamtkosten zur Produktion eines Schiffes aus<sup>81</sup>. Diese Zahl basiert auf der Annahme, dass 80 % des Betriebskapitalbedarfs durch externe Kreditaufnahme finanziert wird.
- (133) Die Kommission hat zunächst die hypothetische Situation beurteilt, in der STX in der Lage wäre, die PSLs und die APRGs kostenlos (zins- und entgeltfrei) zu erhalten. Dies würde bedeuten, dass STX in der Lage wäre, ihre gesamten Produktionskosten für in Südkorea gebaute Schiffe um den Prozentsatz zu senken, der normalerweise für die Finanzierungskosten aufgewendet wird, d. h. um ca. 4 %. Falls STX die gleiche Handelsspanne beibehält, könnte STX diese Verminderung durch Reduzierung des Verkaufspreises widerspiegeln, den Aker Yards aktuell anbieten kann und der in jedem Fall unter 4 % liegen würde. Es wird in Erinnerung gerufen, dass dies nur für Schiffe gelten könnte, die in den in Südkorea gelegenen Werften des zusammengeschlossenen Unternehmens gebaut werden.
- (134) Diese Hypothese beruht auf mehreren Annahmen, die sie vollkommen unrealistisch erscheinen lassen.
- (135) Erstens wird davon ausgegangen, dass 80 % des Betriebskapitalbedarfs durch externe Kreditaufnahme gedeckt werden. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass Werften ihre Produktion auf verschiedene Weisen finanzieren: über externe Kreditaufnahme

---

<sup>80</sup> Antwort vom 15. Februar 2008 auf den Fragebogen für STX vom 13. Februar 2008, Frage 12.

<sup>81</sup> Antwort von STX vom 20. Februar 2008 auf den Fragebogen an STX vom 13. Februar 2008. STX simuliert die Berechnung des Anteils der Finanzierungskosten im Verhältnis zum Preis des Schiffes. Nach Abzug einer Rentabilitätsspanne hat die Kommission den geschätzten Anteil der Finanzierungskosten an den Gesamtproduktionskosten ermittelt.

oder durch eine Kombination aus externer und interner Finanzierung in verschiedenen Stufen<sup>82</sup>. Diese erste Annahme ist daher übervorsichtig.

- (136) Zweitens wird angenommen, dass das zusammengeschlossene Unternehmen die Kostensenkung komplett in eine Preissenkung umsetzen würde (und nicht zum Beispiel in höhere Handelsspannen). Dies ist alles andere als offensichtlich.
- (137) Drittens wird angenommen, dass STX von völlig kostenlosen PSLs und APRGs profitiert. Im Zuge der Marktuntersuchung wurde jedoch festgestellt, dass diese Annahme nicht richtig ist. Der Anmelder hat vorgebracht, dass der auf die PSLs von KEXIM berechnete Zinssatz im Jahr 2006 und 2007 im Mittel bei [...] \* pro Jahr lag, während der durchschnittliche KORIBOR 4,8 % betrug. Da kein Marktteilnehmer in der Lage war zu identifizieren, wie hoch der marktübliche Vergleichswert für ähnliche Darlehen läge, nimmt die Kommission diesen mit 10 % pro Jahr an, was jedoch eine äußerst vorsichtige Schätzung darstellt<sup>83</sup>. Falls dies jedoch der tatsächliche marktübliche Satz wäre, müsste STX etwa 50 % der Kreditkosten tragen, die "normalerweise" von Werften getragen werden, die zu marktüblichen Sätzen Kapital aufnehmen. Dies bedeutet, dass die vorstehende angenommene und aus unlauteren Marktbedingungen abgeleitete Kostensenkung um 50 % niedriger liegen würde und die entsprechende potenzielle Preissenkung daher nur ungefähr [0-5 %] \* betragen könnte.
- (138) Diese potenzielle Reduzierung würde sich nur auf neue, in Südkorea gebaute Schiffe und nicht auf Schiffe beziehen, die in den Werften des zusammengeschlossenen Unternehmens in Europa gebaut werden. Falls STX die auch vom Beschwerdeführer angedeutete Strategie verfolgen sollte, Kreuzfahrtschiffe zu Durchschnittspreisen von in Südkorea und in Europa hergestellten Schiffen anzubieten, würde die von den angeblichen Subventionen abgeleitete Preissenkung weiter um etwa [0-2 %] \* verwässert.
- (139) Zur Beurteilung der Bedeutung dieses möglichen Preisunterschieds wurde eine Reihe von Faktoren berücksichtigt.
- (140) Erstens ist nach den der Kommission im Rahmen der Marktuntersuchung bereitgestellten Informationen der Unterschied bei den Finanzierungskosten zwischen einigen bestehenden Konkurrenten beträchtlich und weist eine Spanne von über 1 % auf, je nachdem, wie jeder Hersteller sein Betriebskapital finanziert, insbesondere inwieweit er auf externe Finanzierung zurückgreift. Der Unterschied in der Höhe der Finanzierungskosten scheint diese Werften nicht in Bezug auf ihre Fähigkeit zu hindern, untereinander zu konkurrieren. Unter Berücksichtigung dieses Vergleichs zwischen den bestehenden Marktteilnehmern und der Tatsache, dass die Finanzierungskosten des zusammengeschlossenen Unternehmens subventioniert sein könnten und somit von [0-5] \* % der Gesamtkosten auf [0-5] \* % der Gesamtkosten abnehmen könnten, wäre dieser Unterschied nicht derart groß, um das zusammengeschlossene Unternehmen in

---

<sup>82</sup> Antwort vom 7. Februar 2008 auf den Fragebogen für STX vom 30. Januar 2008, Frage 10. Antwort vom 6. Februar 2008 auf den Fragebogen für Fincantieri vom 30. Januar 2008, Frage 5e).

<sup>83</sup> Von der OECD erhältliche Daten über Entwicklungstrends der Zinssätze im EWR und in Südkorea zwischen 2002 und 2007 deuten darauf hin, dass die kurzfristigen Sätze geringfügig unter oder über der 5 % Schwelle und die langfristigen Sätze (10-Jahres-Regierungsanleihen) unter 6 % (außer im Jahr 2002, als sie in Südkorea etwa 7 % betrug) lagen. Daher ist klar, dass die Annahme eines Zinssatzes von 10 % für Kredite mit einer Laufzeit von weniger als zwei Jahren bezogen auf konkrete Projekte und mit Stellung von Sicherheiten extrem vorsichtig ist.

die Lage zu versetzen, Fincantieri vom Kreuzfahrtschiffmarkt zu verdrängen. Es wird daran erinnert, dass das zusammengeschlossene Unternehmen auf der Basis der der Kommission zur Verfügung stehenden Informationen nicht in der Lage wäre, seine Finanzierungskosten für seine Betriebe in Europa zu reduzieren, die weiterhin Finanzierungskosten in einer Höhe tragen müssten, die der seiner Konkurrenten mit ähnlicher Struktur der Betriebskapitalfinanzierung entspricht.

- (141) Die Marktuntersuchung hat ferner klar gezeigt, dass die Kunden eine Reihe von Faktoren bei der Auswahl der Werft berücksichtigen, der sie einen Auftrag erteilen<sup>84</sup>. Einige Kunden haben angegeben, dass der Preis und die zu verzeichnenden Erfolge bei der Übernahme komplexer Projekte und die technischen Fähigkeiten der Werft ebenfalls wichtige Wettbewerbsparameter sind. Mehrere Kunden haben deutlich zum Ausdruck gebracht, dass nicht der Preis, sondern eine erfolgreiche Vorgeschichte bei der Übernahme komplexer Projekte der wichtigste Wettbewerbsparameter sei. Mehrere Kunden haben den Aspekt von Kapazitätsengpässen hervorgehoben, und auch die Fähigkeit einer Werft, das Schiff innerhalb des vom Kunden gewünschten Zeitrahmens zu liefern, wurde hoch bewertet.
- (142) Es ist hervorzuheben, dass ein plötzlicher Wechsel der Kunden zu neuen Lieferanten angesichts der „bevorzugten“ Verbindungen zwischen bestehenden Kunden und Lieferanten unter anderem wegen der wichtigen Schwesterschiffwirkung (siehe Erwägungsgründe 150 und 151) unwahrscheinlich ist. Unter Berücksichtigung dieser Auswirkungen wird der Preis aller Voraussicht nach nicht der ausschlaggebende Wettbewerbsparameter sein.
- (143) Ferner besteht die Wahrscheinlichkeit, dass das zusammengeschlossene Unternehmen, wenn es die Kreuzfahrtschiffproduktion in Südkorea aufnehmen will, kurzfristig einige höhere Produktionskosten wird tragen müssen, die mit dem fehlenden Unterlieferantennetzwerk in Südkorea (z. B. Notwendigkeit, Komponenten aus Europa einzuführen) und den Lernkurveneffekten verbunden sind (z. B. anfangs niedrigere Produktivität und größerer Personalverbrauch).
- (144) Daraus ist zu schließen, dass das zusammengeschlossene Unternehmen auf der Grundlage extrem vorsichtiger Annahmen in der Lage sein könnte, den Preis von Prototypschiffen, die in südkoreanischen Anlagen gebaut sind, um etwa 1 bis 2 % dank des Zugangs zu vermutlich subventionierter externer Finanzierung zu reduzieren.
- (145) Unter Berücksichtigung eines durchschnittlichen Preises von ca. 450 Mio. EUR für ein Kreuzfahrtschiff mit einer BRZ von 100 000<sup>85</sup> würde der geschätzte Vorteil zwischen 4,5 und 9 Mio. EUR pro Kreuzfahrtschiff ausmachen, was zwischen 0,1 % und 0,2 % des Umsatzes von STX entspricht, wenn man dieses zusätzliche Kreuzfahrtschiff mit einbezieht. Selbst wenn dieser Effekt mit der Anzahl gebauter Kreuzfahrtschiffe zunähme, ist zu berücksichtigen, dass die Anzahl der pro Jahr bestellten Kreuzfahrtschiffe recht gering ist (zwischen 10 und 15 Schiffen pro Jahr während des letzten Dreijahreszeitraums), und daher wäre der Einfluss immer noch ziemlich beschränkt, selbst wenn STX einen großen Teil des weltweiten Auftragsbuchs belegen würde, was unwahrscheinlich ist.

---

<sup>84</sup> Fragebogen für Kreuzfahrtschiffabnehmer vom 11. Januar 2008, Frage 33.

<sup>85</sup> Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008. Durchschnitt auf der Basis der Aufträge der letzten drei Jahre.

- (146) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen ist zu folgern, dass selbst wenn es Anzeichen dafür gäbe, dass das zusammengeschlossene Unternehmen in Zukunft von subventionierter Produktionsfinanzierung profitieren würde, dieser Vorteil nicht dermaßen groß wäre, dass er zu einer nennenswerten Steigerung der Finanzkraft des zusammengeschlossenen Unternehmens führen könnte.

***Selbst wenn der Einfluss zukünftiger angeblicher Subventionen auf die Finanzkraft des zusammengeschlossenen Unternehmens beträchtlich wäre, würden die Eigenarten des Kreuzfahrtschiffmarktes es ihm nicht erlauben, Marktmacht auszuüben und eine beherrschende Stellung zu erzielen.***

- (147) Die von Fincantieri während der Marktuntersuchung angemeldeten Bedenken lassen darauf schließen, dass das zusammengeschlossene Unternehmen in der Lage wäre, seine Wettbewerbsvorteile durch den Zugang zu Subventionen auszunutzen und die Produktionskosten zu senken, um Konkurrenten auszugrenzen. Obwohl die Marktuntersuchung darauf hindeutet, dass Unterschiede bei den Produktionskosten zwischen Südkorea und Europa bestehen (in Bezug auf den Stahlpreis kann zum Beispiel der Preisunterschied zwischen Südkorea und Europa etwa 5 % der endgültigen Kosten eines Kreuzfahrtschiffes ausmachen<sup>86</sup>), stellt die Kommission fest, dass es andere wichtige Faktoren gibt, welche die Fähigkeit des zusammengeschlossenen Unternehmens zur Begründung einer beherrschenden Stellung im Kreuzfahrtschiffmarkt infolge seiner angeblichen gesteigerten Finanzkraft stark in Frage stellen.

Das zusammengeschlossene Unternehmen verfügt zurzeit über keine erhebliche Marktmacht

- (148) Wie bereits erwähnt, wird der angemeldete Zusammenschluss keine Änderung der Marktstruktur im Kreuzfahrtschiffmarkt auf horizontaler Ebene herbeiführen, und die sich aus den vertikalen Beziehungen ergebende Auswirkung auf den Wettbewerb ist nicht erheblich. Der Marktanteil von Aker Yard im Kreuzfahrtschiffbaumarkt beträgt etwa [30-35]\* %<sup>87</sup>, während Fincantieris Marktanteil bei [40-45]\* % und jener der Meyer-Werft bei etwa [25-30]\* % liegt. Diese Marktanteile sind lauten ungefähr gleich, unabhängig davon, ob man sie auf der Basis der Aufträge, der Tonnage der ausgelieferten Schiffe oder des Umsatzwertes betrachtet. Der restliche Marktanteil von [0-5]\* % entfällt auf andere kleinere Marktteilnehmer. Außerdem hat die Marktuntersuchung keine Hinweise darauf geliefert, dass Aker Yards in der Lage wäre, Marktmacht auszuüben, und in der Tat ist Aker der zweite Marktteilnehmer hinter Fincantieri.

Große und anspruchsvolle Kunden werden in der Lage sein, ein wettbewerbswidriges Verhalten abzumildern

- (149) Der Kreuzfahrtschiffmarkt zeichnet sich ebenfalls durch die Präsenz großer Kunden aus, von denen bei der aktuellen Marktstruktur durchaus anzunehmen ist, dass sie in gewissem Maße fähig sind, auf ein eventuelles wettbewerbswidriges Verhalten des zusammengeschlossenen Unternehmens zu reagieren.

---

<sup>86</sup> Eigene Berechnung der Kommission auf der Grundlage der im Laufe der Marktuntersuchung erhaltenen Informationen und Antwort von STX vom 20. Februar 2008 auf den Fragebogen für STX vom 13. Februar 2008, Fragen 5 bis 7.

<sup>87</sup> Kapazität gemessen in Bezug auf die im Zeitraum 2004 bis 2007 bestellten Kapazitäten.

- (150) Zu den Hauptkunden gehören Carnival, Royal Caribbean, MSC und STAR/NCL. Diese vier Kunden kontrollieren rund 80 % der Kreuzfahrtschiffnachfrage<sup>88</sup>. Diese Kunden sind langfristige Vorzugsbeziehungen mit den Hauptwerften eingegangen. Zum Beispiel hat einer der drei wichtigen Kreuzfahrtschiffhersteller (Fincantieri, Aker Yards und Meyer) in den vergangenen 7 Jahren Kreuzfahrtschiffe nur an einen der vier größten Kunden geliefert, die über 90 % seines Umsatzes ausmachen. Einer der Kunden hat alle seine Einkäufe bei nur einem einzigen Hersteller getätigt, und die anderen beiden Kunden haben Kreuzfahrtschiffe nur bei zwei der drei Lieferanten gekauft<sup>89</sup>.
- (151) Zudem hätten europäische Werften gegenüber STX den Vorteil, in der Lage zu sein, „Schwester“-Kreuzfahrtschiffe auf der Basis der vorher konstruierten Prototypen herzustellen, wobei der Hersteller, der den Prototyp gebaut hat, einen klaren Vorteil gegenüber den anderen Herstellern hat.
- (152) Der Kostenvorteil wurde von allen großen Kunden als Hauptgrund angegeben, weshalb Schwesterschiffe normalerweise bei dem gleichen Hersteller geordert werden, der den Prototyp gebaut hat<sup>90</sup>. Bestehende Geschäftsbeziehungen und die Erfahrung der Werften, die den Prototyp bauen, tragen ebenfalls zur Vergabe des Schwesterschiffes an die gleiche Werft bei, von der der Prototyp gebaut wurde. In der Tat ergibt sich aus der Marktuntersuchung, dass der Reeder oftmals die Konstruktion des Prototypschiffs zusammen mit der Werft entwickelt, den Produktionsprozess überwacht, bei der Auswahl der Unterlieferanten interveniert und am komplexen Projektmanagement teilnimmt. Daher entstehen bereits im Entwurfsstadium enge Verbindungen zwischen dem Käufer und der Werft.
- (153) Die Marktuntersuchung hat ebenfalls bestätigt, dass die Kunden trotz dieser „bevorzugten“ Beziehungen nach Angeboten von verschiedenen Herstellern suchen, um den Wettbewerb fortzuführen und der Auffassung sind, dass mindestens drei Konkurrenten erforderlich sind, um einen angemessenen Wettbewerbsgrad<sup>91</sup> beizubehalten. Diese Fähigkeit (wenngleich etwas durch den „Schwesterschiffeffekt“ eingeschränkt) ergibt sich aus einer kontinuierlichen Überwachung der möglichen alternativen Lieferanten (und ihrer speziellen Werften), die entweder direkt oder über Makler erfolgt. Dies scheint die bereits in der Sache M.4104 – Aker Yards/Chantiers de l'Atlantique (siehe Erwägungsgrund 38) geäußerte Auffassung zu bestätigen, dass die Kreuzfahrtschiffbetreiber mit drei großen Lieferanten (Fincantieri, Aker Yards und Meyer Werft) einen Grad an Nachfragemacht zu besitzen scheinen, der ihnen erlaubt, die Lieferanten wirksam gegeneinander auszuspielen.
- (154) Weiterhin stellt jeder Auftrag für ein Prototypschiff (der wahrscheinlich beim gleichen Kreuzfahrtveranstalter zu Folgeaufträgen für Schwesterschiffe führt, sofern diese noch nicht im gleichen ersten Vertrag für den Prototyp mit eingeschlossen sind) auf Seiten der Schiffbauer angesichts der begrenzten Anzahl an Bestellungen pro Jahr (etwa 10 bis 15 Schiffe und eine noch geringere Anzahl an Prototypen) eine bedeutende Geschäftsmöglichkeit dar, um die es zu konkurrieren gilt. Selbst wenn vollkommen

---

<sup>88</sup> Bezogen auf den Bruttoreizahlproduktionsleistung im Zeitraum 2007 bis 2012. Quelle: Antwort von STX vom 25. Januar auf die Entscheidung 6.1.(c) der Kommission, Seite 4 und Fußnote 5 (GP-Wild-Bericht mit dem Titel *Cruise industry statistical review*, Januar 2007).

<sup>89</sup> Fragebogen an Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 12.

<sup>90</sup> Fragebogen an Kreuzfahrtschiffabnehmer vom 14. Januar 2008, Fragen 28, 29 und 30.

<sup>91</sup> Fragebogen an Kunden vom 14. Januar 2008, Frage 26.

öffentliche Ausschreibungen eine Minderheit von Fällen mit Bestellungen für neue Kreuzfahrtschiffe (einschließlich Schwesterschiffe und Prototypen) darstellen, herrscht bei diesen wenigen Ausschreibungen, besonders wenn sie wahrscheinlich Aufträge für mehr als nur ein Schiff einbringen, daher unter den wenigen vorhandenen Lieferanten wahrscheinlich ein harter Wettbewerb, da sie einen Großteil des Umsatzes der Lieferanten ausmachen.

- (155) Es ist daher höchst unwahrscheinlich, dass das zusammengeschlossene Unternehmen bei der derzeitigen Marktstruktur, bei der die drei großen Kreuzfahrtschiffhersteller auf dem Markt bleiben, in der Lage wäre, Meyer (die diese Bedenken auf jeden Fall nicht geäußert hat) und Fincantieri in dem Maße auszugrenzen, dass den Kunden später Preissteigerungen aufgebürdet werden können.

Konkurrenten sind nicht reaktionsunfähig und halten im äußersten Fall den erneuten Zutritt als erstzunehmende Bedrohung offen

- (156) Der Beschwerdeführer hat in seinem Vorbringen vom 15. Februar 2008<sup>92</sup> mehrere Gründe angegeben, weshalb er trotz der erhöhten Preise kurz-/mittelfristig keinen erneuten Zutritt zum LNG-Segment erhielt, nachdem der Großteil der Produktion nach Fernost verlagert worden war, was darauf hindeutet, dass dies auch für den Kreuzfahrtschiffmarkt zutreffen würde. Es wird jedoch davon ausgegangen, dass beide Märkte nicht vergleichbar sind und dass ein erneuter Marktzutritt aus den folgenden Gründen möglich wäre.
- (157) Ein bedeutender Teil von Fincantieris Umsatz wird in Branchen außerhalb der Kreuzfahrtschiff- und Fährenbranche erzielt. Dies bedeutet, dass Fincantieri, selbst wenn das Unternehmen gezwungen wäre, seine Produktionskapazität anzupassen und zu rationalisieren, immer noch in der Lage wäre, mit seinen anderen Sparten (Reparaturen und Umbauten, Kriegsschiffe, Offshore-Geschäft und Megajachten) weiterzumachen<sup>93</sup>.
- (158) Realistischerweise könnte das Unternehmen auch andere Marktnischen finden, um seine Dockkapazität aufzufüllen. Als Beispiele für dieses Alternativgeschäft sind Sanierung und Reparatur von Kreuzfahrtschiffen, die entweder vorgenommen wird, weil sie älter werden oder weil in den kommenden Jahren eine steigende Nachfrage (ca. 8 % pro Jahr<sup>94</sup>) zu erwarten ist oder eventuell kleinere Luxuskreuzfahrtschiffe und Yachten mit einem hohen Entwicklungsgrad zu nennen. Das Unternehmen könnte auch in bestehende Nischensegmente expandieren, wie zum Beispiel für die Offshore-Förderung eingesetzte Schiffe und Spezialschiffe, und Fincantieri selbst gibt an, dies in der Vergangenheit getan zu haben: „...*Fincantieri hat in den vergangenen Jahren seine Produktionskapazität stets den Markterfordernissen angepasst (z.B. durch Veränderung des Umfangs der nach außen vergebenen Tätigkeiten, Umstellung von Produktionen von Kriegsschiffen auf Handelsschiffe, wie zum Beispiel Megajacht, Schnellfähren, Spezialschiffe usw.), um einen möglichen Mangel an Produktionsarbeitsauslastung*<sup>95</sup>

---

<sup>92</sup> Vorbringen von Fincantieri vom 15. Februar 2008, Relevance of Subsidies/State aid in EC Merger Control, Seite 23, Punkt 4 ff.

<sup>93</sup> Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 3.

<sup>94</sup> Fragebogen für Wettbewerber, Frage 13.

<sup>95</sup> Antwort von Fincantieri vom 28. Januar 2008 auf den Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 15.

*gering zu halten.*“ Im Markt für Yachten hat es auch Beispiele für Verschiebungen in Richtung anderer Nischenmärkte gegeben. Mit einem Wort kann es nicht als erwiesen betrachtet werden, dass alle physischen Einrichtungen nach einer angeblichen Kapazitätsrationalisierung geschlossen würden.

- (159) Ferner würden Know-how und Erfahrungen im Bau von Kreuzfahrtschiffen nicht verlorengehen, selbst wenn Fincantieri seine Tätigkeiten reduzieren müsste. Die Erkenntnisse der Kommission<sup>96</sup> weisen eindeutig darauf hin, dass das Schlüssel-Know-how bei den wenigen Mitarbeitern verbleibt, die in der Lage sind, das vielschichtige Projekt zu verwalten, das ein Kreuzfahrtschiff darstellt. Der Großteil des weiteren Bedarfs, wie zum Beispiel das Netz von Unterlieferanten, einschließlich insbesondere jener, die schlüsselfertige Projekte liefern und selbst die ebenfalls entscheidenden Konstruktionskapazitäten, die auch teilweise an spezialisierte Ingenieurgesellschaften untervergeben werden, stünde weiter zur Verfügung. Selbst wenn Fincantieri neue Aufträge verlöre, wäre weiterhin durch den zeitlichen Abstand zwischen der Produktion der derzeitig bestellten Schiffe und der endgültigen Lieferung sichergestellt, dass das Unternehmen noch einige Jahre lang im Bau neuer Kreuzfahrtschiffe tätig wäre und diesen Zeitraum zur Umstrukturierung und Anpassung nutzen könnte.
- (160) Hinsichtlich der Innovation kann zwischen Fincantieri und dem zusammengeschlossenen Unternehmen nach einigen Jahren ohne Vergabe neuer Aufträge eine Lücke entstehen. Obwohl Innovation sicher wichtig ist, sollte jedoch berücksichtigt werden, dass sich ein Teil dieser Innovation in den Händen von Unterlieferanten befindet und daher nur in gewissem Umfang zur Verfügung steht. Das deutlichste Anzeichen dafür, dass der entscheidende Faktor im Kreuzfahrtschiffmarkt aus dem Know-how zum Management komplexer Projekte besteht, ist der Umstand, dass ein gewisser Mangel an Innovation verwunden werden kann, wie sich im Fall der Firma Mitsubishi gezeigt hat, die im Jahr 2004 zwei Kreuzfahrtschiffe sehr hoher Qualität ohne frühere Erfahrungen auf dem Kreuzfahrtschiffmarkt geliefert hat.
- (161) In Anbetracht der vorstehenden Erklärungen gibt es, falls die Marktpreise nach einer Monopolisierung des Marktes auf eine wettbewerbsunfähige Höhe steigen, wie Fincantieri behauptet, und es keine alternativen Lieferanten gäbe, keinen Grund zu folgern, dass der erneute Marktzutritt von Fincantieri mit Unterstützung eines oder mehrerer Großkunden nicht möglich wäre.
- (162) Die Meyer Werft hat diesbezüglich keine Bedenken angemeldet, was ein zusätzlicher Hinweis auf die geringe Wahrscheinlichkeit des von Fincantieri vorgebrachten Wettbewerbsszenarios ist.

#### Das Beispiel Flüssigerdgas (LNG)

- (163) Der Beschwerdeführer bringt auch den Aspekt der "Monopolisierung" durch die südkoreanischen Schiffbauer im LNG-Markt<sup>97</sup> zur Sprache und behauptet, dass dieser Mechanismus sich im Kreuzfahrtschiffbereich wiederholen kann. Insbesondere begründet er seine Beschwerde, indem er mit einer Illustration aus dem LNG-Bereich behauptet, dass die Möglichkeit einer schädigenden Preispolitik und des Ausschlusses

---

<sup>96</sup> Telefongespräche zwischen der Kommission und Kunden und Antworten der Wettbewerber auf das an Wettbewerber gerichtete Auskunftsverlangen der Kommission, Frage 41.

<sup>97</sup> Schriftsatz von Fincantieri vom 15. Februar 2008, *Relevance of Subsidies/State aid in EC Merger Control*.

von Konkurrenten in den Kreuzfahrtschiff- und Fährensegmenten bestehe. Der Beschwerdeführer bringt vor, dass die südkoreanischen Schiffbauer dank der Subventionen in der Lage waren, eine Strategie zu verfolgen, die daraus bestand, die Preise (im Zeitraum von 1997 bis 2000) aggressiv zu senken, was ihnen gestattet hat, ihre Marktanteile bis zu einer monopolartigen Stellung hin zu erhöhen und andere Hersteller auszugrenzen. Nach Übernahme der Führungsposition im LNG-Markt waren die südkoreanischen Schiffbauer in der Lage, die Preise im Zeitraum von 2002 bis 2007<sup>98</sup> zu erhöhen. Der Beschwerdeführer weist ebenfalls darauf hin, dass dieser Prozess eine negative Auswirkung auf die Innovation hatte, da die südkoreanischen Schiffbauer derzeit weiterhin Patente für Einschlosssysteme verwenden, die in den 70-er Jahren von europäischen Schiffbauern erworben wurden.

- (164) Erstens gibt es keine Anzeichen dafür, dass der Markt für LNG-Schiffe monopolisiert wäre. Obwohl es stimmt, dass die Herstellung von LNG-Schiffen während der letzten beiden Jahrzehnte von Europa nach Asien verlagert wurde, waren mindestens sechs südkoreanische und japanische Marktteilnehmer im Jahr 2004 vorhanden<sup>99</sup>. Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass diese Marktteilnehmer heute immer noch im Markt aktiv sind, und einige zusätzliche Marktteilnehmer gelten als zuverlässige Lieferanten von LNG-Schiffen (z. B. Hudong Zhonghua, China<sup>100</sup>; Mitsui, Japan<sup>101</sup>). Daher kann nicht argumentiert werden, dass der LNG-Markt ein Monopol darstelle, in dem kein Wettbewerb herrscht.
- (165) Unter Berücksichtigung der Angebotsstruktur im LNG-Markt liegt der Kommission kein Hinweis dafür vor, dass die Preiserhöhung für LNG-Schiffe in den vergangenen Jahren mit wettbewerbswidrigen Praktiken verbunden ist, die durch eine Monopolisierung entstanden sind. Es ist zu beobachten, dass das Preisniveau in der Schiffbaubranche in den vergangenen sechs Jahren für alle Schiffstypen durch einen Preisanstieg bei Grundmaterial und Bauteilen (hauptsächlich Stahl als Hauptbestandteil bei der Produktion von Containern und Tankern) gestiegen ist. Zu den weiteren Faktoren, die einen Einfluss auf die Preisentwicklung haben können, zählen ferner die kontinuierliche Zunahme der weltweiten Auftragsbücher und die daraus resultierenden Kapazitätsengpässe.
- (166) Außerdem ist die Entwicklung der Devisenmärkte zu berücksichtigen, die zeigt, dass die Abschwächung des US-Dollars und die Kursverfall anderer Währungen (JPY, KRW und CNY) gegenüber dem Euro eine negative Auswirkung auf die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Schiffbauer haben<sup>102</sup>.
- (167) Hinsichtlich der möglichen Auswirkung auf die Innovation besteht der einzige, vom Beschwerdeführer gelieferte Beweis darin, dass die von den südkoreanischen

---

<sup>98</sup> Schriftsatz von Fincantieri vom 15. Februar 2008, *Relevance of Subsidies/State aid in EC Merger Control* und Antwort auf den Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 45

<sup>99</sup> Südkorea: Heavy Daewoo, Samsung, Hyundai Heavy Industries, STX; Japan: Mitsubishi, Kawasaki Shipbuilding Corporation (Public Domain)

<sup>100</sup> Antwort von [Kunde]\* vom 5. Dezember 2007 auf den Fragebogen für Kunden vom 28. November 2007.

<sup>101</sup> Antwort von Fincantieri vom 6. Dezember 2007 auf den Fragebogen für Wettbewerber vom 28. November 2007.

<sup>102</sup> Siehe <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-usd.en.html> (wie am 4. März 2008 angezeigt)

Schiffbauern verwendete Technologie auf Patenten basiert, die in den 70-er Jahren entwickelt wurden. Es ist jedoch festzustellen, dass die beschriebenen Entwicklungen im LNG-Bereich Ende der 90-er Jahre stattgefunden haben, was besagt, dass entweder (i) diese Technologien im Zeitraum zwischen den 70-er und den 90-er Jahren nicht mehr entwickelt wurden und daher nicht argumentiert werden kann, dass die südkoreanischen Schiffbauer einen negativen Einfluss auf Innovation hatten oder (ii) falls zwischen den 70-er und 90-er Jahren Innovation vorhanden war, klar ist, dass die Kunden einer gut bewährten älteren Technologie den Vorzug gegeben haben, sofern sie zu konkurrenzfähigen Preisen angeboten wurde.

- (168) Außerdem sind die Preise im LNG-Bereich derzeit für Marktteilnehmer wie Fincantieri zu niedrig, um wieder in den Markt einzutreten<sup>103</sup>. Dies deutet darauf hin, dass der LNG-Markt wettbewerbsfähig bleibt, wobei die Preise niedriger liegen als sie es ohne Verlagerung der Produktion nach Fernost gewesen wären.
- (169) Auf jeden Fall stellt die Kommission fest, dass es sich beim LNG-Bereich und beim Kreuzfahrtbereich um Fälle handelt, die insbesondere in Bezug auf die Bedeutung für Innovation und Größenvorteile in beiden Bereichen alles andere als vergleichbar sind.
- (170) In Bezug auf Innovation ist offensichtlich, dass LNG, für das immer noch alte Technologie eingesetzt und das von den Kunden akzeptiert wird, nicht mit Kreuzfahrtschiffen vergleichbar ist, für die Innovation und Differenzierung zu den Schlüsselmerkmalen gehören. Der Beschwerdeführer brachte keine Beweise dafür vor, dass die südkoreanischen Schiffbauer die Innovation im Kreuzfahrtschiffmarkt einschränken werden. Außerdem sollte berücksichtigt werden, dass es sich bei den Kunden von Kreuzfahrtschiffen um große, erfahrene und anspruchsvolle Kunden mit starker Nachfragemacht handelt und es daher äußerst unwahrscheinlich ist, dass sie sich vollkommen an Alternativlieferanten wenden würden, weil sie wissen, dass deren Innovationsfähigkeiten nicht angemessen sind und sie gleichzeitig eine Ausgrenzung erfahrener Kreuzfahrtschiffhersteller erleichtern.
- (171) Der Beschwerdeführer hat ebenfalls angedeutet, dass der Markt für LNG-Tanker eine Massenproduktion erfordert, bei der Größenvorteile erhebliche Einsparungen gestatten können. Es sollte jedoch berücksichtigt werden, dass Größenvorteile für Kreuzfahrtschiffe nicht so groß sind, wie sie für LNG-Schiffe zu sein scheinen. Erstens ist die Anzahl der hergestellten Schiffe in beiden Märkten sehr unterschiedlich. Sie belief sich im Zeitraum von 1998 bis 2007<sup>104</sup> auf rund 102 Kreuzfahrtschiffe bzw. 262 LNG-Schiffe<sup>105</sup>. Zweitens handelt es sich bei Kreuzfahrtschiffen zudem um äußerst kundengebundene Produkte, die speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind, was zu längeren Zeiträumen für Verhandlung, Konstruktion und Produktion (zwischen 15 und 20 Monaten für die Produktion und bis zu 4 Jahren für den gesamten Prozess) führt und bei denen der durch Größenvorteile erzielte Vorteil daher sehr begrenzt ist.

---

<sup>103</sup> Fincantieri selbst hat vorgebracht, nicht in der Lage zu sein, wieder in das LNG-Segment vorzudringen, da das Unternehmen nicht in der Lage sei, die kritische Produktionsmasse zur Erzielung von Größenvorteilen zu erreichen. Schriftsatz von Fincantieri vom 15. Februar 2008, *Relevance of Subsidies/State aid in EC Merger Control*, Seite 24, Punkt b).

<sup>104</sup> Antwort von STX vom 25. Januar 2008 auf die Entscheidung der Kommission, 6.1.(c), Seite 5.

<sup>105</sup> Schriftsatz von Fincantieri vom 15. Februar 2008, *Relevance of Subsidies/State aid in EC Merger Control*, Seite 22, Tabelle 9.

- (172) Daher lässt sich aus den vorstehenden Ausführungen schließen, dass es unwahrscheinlich ist, (i) dass die seit 2002 bei LNG-Schiffen zu verzeichnende Preiserhöhung infolge einer Monopolisierung und einer von den südkoreanischen Schiffbauern Ende der 90-er Jahre<sup>106</sup>, verfolgten schädigenden Preispolitik eingetreten ist, (ii) dass die Innovation infolge des Zusammenschlusses abnehmen wird und (iii) dass angesichts der beträchtlichen Unterschiede zwischen den beiden Märkten der gleiche Mechanismus im Kreuzfahrtschiffmarkt stattfinden würde, selbst wenn sich herausstellen würde, dass die vom Beschwerdeführer behaupteten wettbewerbswidrigen Wirkungen im LNG-Markt existieren.
- (173) Daher wäre STX langfristig und infolge der angeblichen Subventionen und anderer, vom Beschwerdeführer behaupteten Vorteile nicht in der Lage, den wirksamen Wettbewerb, insbesondere infolge der Begründung einer beherrschenden Stellung im Kreuzfahrtschiffmarkt, erheblich zu behindern.

#### **C.1.4. SCHLUSSFOLGERUNG IN BEZUG AUF DEN KREUZFAHRTSCHIFFMARKT**

- (174) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen lässt sich schließen, dass das Zusammenschlussvorhaben keine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil desselben insbesondere infolge der Begründung oder Stärkung einer beherrschenden Stellung im Markt für den Bau von Kreuzfahrtschiffen bewirken würde.

## **C.2 BAU VON FÄHREN**

- (175) Im Rahmen der eingehenden Marktuntersuchung wurde ebenfalls die mögliche Auswirkung des Zusammenschlusses auf den Markt für Fähren analysiert. Die Situation ist ähnlich gewissermaßen derjenigen im Kreuzfahrtschiffmarkt: Aker Yards gehört zu den großen Marktteilnehmern in diesem Geschäft und STX ist noch nicht vertreten. Obwohl der Zusammenschluss nicht zu horizontalen Überschneidungen zwischen den Beteiligten führen wird, wurden von einigen Marktteilnehmern Bedenken geäußert in Bezug auf (i) den möglichen Wegfall von STX als möglicher neuer Marktteilnehmer und (ii) die Möglichkeit, dass das zusammengeschlossene Unternehmen andere Konkurrenten aus dem Markt verdrängen und ihn selbst aufgrund von Wettbewerbsvorteilen, die dem zusammengeschlossenen Unternehmen zugutekommen und insbesondere aufgrund angeblicher unangemessener Subventionen monopolisieren könnte. Die Situation auf dem Fährenmarkt ist jedoch etwas anders als auf dem Kreuzfahrtschiffmarkt. Im Vergleich zum hochkonzentrierten Markt für Kreuzfahrtschiffe sind wesentlich mehr Marktteilnehmer im Fährenmarkt vorhanden, was alle eventuellen wettbewerbswidrigen Auswirkungen noch unwahrscheinlicher macht.

---

<sup>106</sup> Diese Schlussfolgerung steht keinesfalls im Widerspruch zu den Schlussfolgerungen der Europäischen Gemeinschaften in der im Jahr 2002 vor der WTO angestregten Sache gegen Korea, die ebenfalls den LNG-Bereich betraf. Wie bereits in Erwägungsgrund 82 erwähnt, beinhalten die im Subventionsübereinkommen in Bezug auf prozessfähige Subventionen vorgesehenen relevanten Prüfungen die der Binnenindustrie eines anderen Mitglieds zugefügte Schädigung, schwerwiegende Verletzung der Interessen eines anderen Mitglieds, Aufhebung oder Beeinträchtigung der einem anderen Mitglied nach dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen 1994 und dem Subventionsübereinkommen zustehenden Vorteile, während die EG-Fusionskontrolle nach einer anderen Prüfung arbeitet (Prüfung bezüglich der Auswirkungen auf den Wettbewerb).

(176) In den vergangenen fünf Jahren waren die Marktanteile der Lieferanten auf dem weltweiten Markt für Fähren folgendermaßen verteilt:

**Tabelle 4 – Marktanteile auf dem weltweiten Markt für Fähren auf der Basis der im Zeitraum zwischen 2003 und 2007 erteilten Aufträge**

	<b>Tonnage</b>	<b>Anzahl der Schiffe</b>
<b>Aker Yards</b>	[10-15]* %	[5-10]* %
<b>Fincantieri</b>	[10-15]* %	[0-5]* %
<b>Flensburger</b>	[10-15]* %	[0-5]* %
<b>Hyundai</b>	[5-10]* %	[0-5]* %
<b>Visentini</b>	[5-10]* %	[0-5]* %
<b>Apuania</b>	[5-10]* %	[0-5]* %
<b>Barreras</b>	[0-5]* %	[0-5]* %
<b>Austal</b>	[0-5]* %	[5-10]* %
<b>Jinling</b>	[0-5]* %	[0-5]* %
<b>Mitsubishi</b>	[0-5]* %	[0-5]* %
<b>Samsung</b>	[0-5]* %	[0-5]* %
<b>Fosen</b>	[0-5]* %	[0-5]* %
<b>ANDERE</b>	25 %	72 %

*Quelle: Marktuntersuchung<sup>107</sup>*

(177) Wie aus Tabelle 4 hervorgeht, gehören die folgenden Unternehmen zu den Hauptmarktteilnehmern auf dem Markt für Fähren: Aker Yards (mit einem Marktanteil von [10-15]\* % auf der Basis der bestellten Tonnage), Fincantieri ([10-15]\* %), Flensburger ([5-10]\* %), Hyundai ([5-10]\* %) und Visentini ([5-10]\* %). Insgesamt gibt es eine relativ große Anzahl von Fährenlieferanten. Die Kunden nannten meist etwa 20 Schiffbauunternehmen, die sie als existierende Konkurrenten im Fährenmarkt betrachten<sup>108</sup>. Abgesehen von einer Reihe kleinerer europäischer Marktteilnehmer ist auch Asian Yards seit einigen Jahren im Bau von Fähren tätig, die auch für europäische Kunden gebaut wurden. Der südkoreanische Schiffbauer Hyundai hat zum Beispiel im Jahr 2003 zwei Fähren (mit BRZ von 43 500 und 55 000) an den schwedischen Fährenbetreiber Stena Line geliefert, ein weiterer Südkoreaner, Samsung, baut zurzeit zwei Fähren für den gleichen Kunden (die Bestellung wurde im August 2007 erteilt) und hat seit 2001 bereits sechs Fähren geliefert (die größte davon mit einer BRZ von 36 000); Daewoo, ein anderer großer südkoreanischer Schiffbauer, hat im Jahr 2002 sechs Fähren, einschließlich zwei für den griechische Kunden Blue Star und im Jahr 2001 zwei Fähren für Moby Line geliefert; zwei chinesische Wettbewerber haben

<sup>107</sup> Marktreakonstruktion auf der Basis der von Fährenlieferanten bereitgestellten Daten – Antwort auf Frage 10 des Fragebogens für Fährenwettbewerber vom 11. Januar 2008 – und Daten von Aker Yards auf der Basis des Lloyds Registers, Fairpaly WSE, Transportstatistik, Version 9,51, Datenbasis Oktober 2007. Es wurden keine aussagekräftigen Angaben zum Wert der Schiffe gesammelt, um den Wert der Marktanteile zu rekonstruieren. Wie auch für Kreuzfahrtschiffe gilt, wird davon ausgegangen, dass der Wert der Anteile größtenteils den Anteilen entspricht, die auf der bestellten Tonnage basieren.

<sup>108</sup> Fragebogen für Fährenkunden vom 11. Januar 2008, Fragen 11 und 12.

ebenfalls Fähren nach Europa geliefert<sup>109</sup>. Mitsubishi baut ebenfalls Fähren, scheint sich aber auf den japanischen Inlandsmarkt zu konzentrieren.

- (178) STX hat bis dato keine Fähre gebaut und auch keinen Auftrag für Fähren erhalten. Obwohl einige Marktteilnehmer STX als potenziellen neuen Marktteilnehmer im Fährenmarkt betrachten, hat die Marktuntersuchung auf keinen speziellen Fall hingedeutet, in dem STX sich bereits bemüht, einen Auftrag von Kunden hereinzuholen. Wie ein größerer Kunde bemerkt *"könnte STX ein neuer Marktteilnehmer sein, besitzt jedoch bis jetzt keine Erfahrungen im Bau von Fähren. Falls STX beschließt, in den Fährenmarkt einzudringen, wird STX dies wahrscheinlich wie die anderen koreanischen Werften tun müssen, um einen Testzeitraum mit einem Fährenprojekt zu haben und die spezifischen Merkmale und Unterschiede im Vergleich zum Bau von Frachttonnage in Erfahrung zu bringen. Zweifelsohne wird dies STX mit der üblichen koreanischen Hingabe und Professionalität gelingen, aber es wird am Anfang wahrscheinlich seinen Preis kosten, da es noch vieles zu lernen gibt."*<sup>110</sup>
- (179) Auf jeden Fall würde der Marktzutritt von STX, selbst wenn STX in Zukunft ein potenzieller neuer Marktteilnehmer auf eigenständiger Basis wäre, keine bedeutende Änderung der Marktstruktur bewirken, da derzeit eine ganze Reihe von Marktteilnehmern im Markt tätig sind. Es gibt keinen Grund zu der Annahme, dass die Ausschaltung von STX als potenzieller neuer Marktteilnehmer zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs im Fährenmarkt führen würde.
- (180) Einige Marktteilnehmer, insbesondere Fincantieri (die den Kreuzfahrtschiff- und Fährenmarkt als ein und denselben Markt betrachten), haben Bedenken geäußert, dass das zusammengeschlossene Unternehmen in der Lage wäre, unangemessene Subventionen zu verwenden und von niedrigeren Kosten für den Bau von Schiffen in Südkorea zu profitieren und die Preise von Fähren mit der Folge zu unterbieten, dass andere Konkurrenten aus dem Markt gedrängt werden und der Letztere von ihm selbst monopolisiert werde. Die Frage angeblicher südkoreanischer Subventionen wurde im vorausgehenden Abschnitt über die Entscheidung in Bezug auf Kreuzfahrtschiffe ausführlich untersucht, und die Begründung trifft erst recht für den Markt von Fähren zu<sup>111</sup>. Außerdem gibt es derzeit bereits drei große südkoreanische Schiffbauer, die im Fährenmarkt tätig sind, und deren Markterfahrung und Präsenz im Fährenmarkt ist keineswegs unbedeutend (nach Tabelle 4 ist Hyundai der weltweit viertgrößte Fährenlieferant bezogen auf die in den letzten fünf Jahren bestellten Tonnen). Diese drei großen südkoreanischen Marktteilnehmer würden daher von den gleichen angeblichen Vorteilen und Subventionen profitieren wie STX. Die Tatsache, dass STX als viertgrößter südkoreanischer Schiffbauer über den Erwerb von Aker Yards Zugang zum Know-how für den Bau von Fähren erhalte, würde daher zu keiner nennenswerten Änderung der Wettbewerbslandschaft führen.
- (181) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen ist zu folgern, dass der angemeldete Zusammenschluss keine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs in dem

---

<sup>109</sup> Angaben der Meyer Werft vom 21. Januar 2008 im Fragebogen für Fährenwettbewerber vom 11. Januar 2008, Frage 5.

<sup>110</sup> Antwort von Stena RoRo vom 24. Januar 2008 auf den Fragebogen für Fährenkunden vom 11. Januar 2008, Frage 16.

<sup>111</sup> Mit Ausnahme des Arguments in Bezug auf die Nachfragemacht von Kunden, die im Fährenmarkt viel mehr verstreut sind.

Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil desselben insbesondere infolge der Begründung oder Stärkung einer beherrschenden Stellung im Fährmarkt bewirken würde.

- (182) Außerdem würde der angemeldete Zusammenschluss bei einer weiter gefassten Marktdefinition, die sowohl den Kreuzfahrtschiff- als auch den Fährmarkt umfasst, nicht zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen, da es in keinem der enger gefassten Produktmarktdefinitionen (auf dem Kreuzfahrtschiffmarkt und auf dem Fährmarkt) wettbewerbsrechtliche Bedenken gibt und die in Bezug auf diese beiden Märkte verwendete Begründung *per analogiam* angewandt werden kann.

### C.3. BAU VON PRODUKTENTANKERN

- (183) Wie in Erwägungsgrund 17 erwähnt, beliefe sich der durchschnittliche kombinierte Marktanteil beider Unternehmen im Zeitraum von 2004 bis 2007 auf 14,75 % bezogen auf die gelieferte Tonnage bzw. 11 % bezogen auf die bestellte Tonnage, wenn man die Produktentanker als zum gleichen sachlichen Markt gehörig wie Chemikalien-/Öltanker betrachtet<sup>112</sup>.

- (184) Selbst auf der Basis der enger gefassten Produktmarktdefinition, d. h. einem Markt ausschließlich für Produktentanker, wären die zusammengelegten Marktanteile der Beteiligten und die durch den angemeldeten Zusammenschluss bewirkte Steigerung begrenzt. Auf der Grundlage der Anzahl der Lieferungen und der Lieferungen auf Basis der Tonnage [BRZ], sowie auf der Grundlage der Anzahl der Bestellungen und der Bestellungen auf Basis der Tonnage, stellt sich der durchschnittliche Marktanteil wie in Tabelle 5 dar:

**Tabelle 5 – Marktanteile für Produktentanker**

<b>2004- 2007 Marktanteile<sup>113</sup></b>	<b>STX</b>	<b>Aker Yards</b>	<b>STX + Aker Yards</b>	<b>Hyundai Mipo</b>	<b>New Century</b>
<i>Auf der Grundlage der Anzahl der Lieferungen</i>	13,5 %	0,25 %	13,75 %	10,25 %	6,5 %
<i>Auf der Grundlage der gelieferten Tonnage</i>	14,75 %	0,25 %	15 %	13,75 %	9,25 %
<i>Auf der Grundlage der Anzahl der Bestellungen</i>	9,5 %	1,25 %	10,75 %	15,5 %	3,75 %
<i>Auf der Grundlage der bestellten Tonnage</i>	8,5 %	1,5 %	10 %	15,5 %	5,5 %

Quelle: Anmelder

<sup>112</sup> Antwort von STX vom 30. November 2007 auf das Auskunftsverlangen vom 26. November 2007, Anhang 1.

<sup>113</sup> Die Berechnungen basieren auf den von der anmeldenden Partei am 10. März 2008 eingereichten Daten.

- (185) Die Überschneidung zwischen den Beteiligten war in den vergangenen vier Jahren in diesem sachlichen Markt sehr begrenzt. In diesem Zeitraum hat Aker Yards nur im Jahr 2006 Produktentanker geliefert, als ihr Marktanteil bezogen auf die gelieferte Tonnage [DWT] weltweit 1 % betrug. Im Zeitraum von 2004 bis 2005 und im Jahr 2007 lag der entsprechende Marktanteil von Aker Yards bei 0 %. STX hatte einen entsprechenden mittleren Marktanteil von 14,75 %. Bezogen auf die Bestellungen [DWT] hatte Aker Yards im Zeitraum von 2004 bis 2007 einen durchschnittlichen Marktanteil von 1,5 %, wobei in den Jahren 2004, 2006 und 2007 keine Aufträge vorlagen. Der entsprechende durchschnittliche Marktanteil von STX betrug 8,5 %. Bezogen auf die Anzahl der Schiffe, die in diesem Zeitraum geliefert und bestellt wurden, sind die Marktanteile ähnlich groß.
- (186) Darüber hinaus hat die eingehende Untersuchung bestätigt, dass Aker Yards im Bereich der Produktentanker nicht als engster Konkurrent von STX und umgekehrt betrachtet wird. Nach den Antworten der Kunden zu urteilen, scheinen Hyundai Mipo und New Century S/Y<sup>114</sup> in diesem Markt die engsten Konkurrenten von STX zu sein, was auch ihrer relativ starken Marktstellung entspricht. Nach den vom Anmelder bereitgestellten Angaben lag der Marktanteil von Hyundai Mipo bezogen auf weltweite Lieferungen [DWT]\* im Zeitraum von 2004 bis 2007 im Mittel bei 13,75 %. Der entsprechende durchschnittliche Marktanteil von New Century S/Y betrug 9,25 %. Die übrigen Marktteilnehmer hatten einen durchschnittlichen Marktanteil von weniger als 10 %.
- (187) Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass der Markt für Produktentanker unter einer großen Anzahl von Marktteilnehmern segmentiert ist, von denen keiner eindeutig Marktführer ist. Von den Kunden wurden zahlreiche zuverlässige Lieferanten von Produktentankern identifiziert, hauptsächlich asiatische Werften (einschließlich STX, oftmals aber ohne Aker Yards). Einer der Kunden nannte 13 Unternehmen und ein anderer gab an, dass es über 20 zuverlässige Lieferanten von Produktentankern gebe<sup>115</sup>. Nach der Fusion wird ein wirksamer Wettbewerb seitens einer Reihe von Lieferanten fortbestehen.
- (188) Der Markt für Produktentanker scheint ein weltweit funktionierender Bietermarkt zu sein. Die Schiffe werden normalerweise im Zuge eines Ausschreibungsverfahrens (das sich auf ein einziges Schiff oder eine Reihe von Schwesterschiffen bezieht) primär auf der Basis des Preises und der Lieferfristen gekauft. Die Transportkosten scheinen die Kunden nicht davon abzuhalten, ein Schiff aus einer anderen Region zu bestellen. Die Schiffe werden normalerweise in der Werft übergeben und für die erste kommerzielle Reise verwendet, wenn sie zum Gebiet ihres Hauptbetriebs fahren. Abgesehen von der Existenz zahlreicher Konkurrenten im Produktentankermarkt scheinen keine nennenswerten Zutrittsschranken zu bestehen. In der Tat wurde von den Befragten der Marktuntersuchung angegeben, dass sie kürzliche neue Marktteilnehmer im Produktentankermarkt beobachtet haben, wie zum Beispiel die südkoreanischen Lieferanten SPP und SLS oder neue chinesische Lieferanten<sup>116</sup>. Aus den historischen Daten über Produktentanker geht ebenfalls klar hervor, dass in den letzten Jahren eine

---

<sup>114</sup> Fragebogen für Kunden vom 28. November 2007, Frage 19 und Fragebogen für Produktentankerkunden vom 11. Januar 2008, Frage 14.

<sup>115</sup> Fragebogen für Kunden vom 28. November 2007, Frage 17.

<sup>116</sup> Fragebogen für Kunden vom 28. November 2007, Frage 21.

zunehmende Anzahl von Aufträgen von immer mehr neuen Marktteilnehmern hereingeholt wird<sup>117</sup>.

- (189) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen lässt sich schließen, dass der angemeldete Zusammenschluss keine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs in dem Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil desselben insbesondere infolge der Begründung oder Stärkung einer beherrschenden Stellung im Produktentankermarkt bewirken würde.

## **D. BEURTEILUNG – VERTIKALE ASPEKTE**

### **D.1 SCHIFFSMOTORENHERSTELLUNG**

- (190) Im Laufe der Marktuntersuchung wurden einige Bedenken von Konkurrenten in Bezug auf mögliche negative Auswirkungen infolge der von dem angemeldeten Zusammenschluss begründeten vertikalen Beziehungen vorgebracht. Nur der Beschwerdeführer hat jedoch diesbezügliche Argumente weiter untermauert.
- (191) STX ist derzeit in der Produktion von Schiffsmaschinen tätig, einem Markt, in dem die derzeitigen Kreuzfahrtschiffbetreiber nicht vertreten sind. Nach Angaben einiger Wettbewerber<sup>118</sup> wäre das zusammengeschlossene Unternehmen in der Lage, von den vorgelagerten Aktivitäten von STX zu profitieren, was ihm einen erheblichen Vorteil in Bezug auf Kosten und Lieferzeit einbringen würde. Ferner könnte STX die Lieferung ihrer Schiffsmaschinen auf Aker Yards konzentrieren und so die Lieferung an die Konkurrenten von Aker Yards beschränken. Es wurde ebenfalls behauptet, dass die Lieferung von Maschinen für Kreuzfahrtschiffe durch STX zu einem Rückgang des Absatzes der derzeitigen Lieferanten von Kreuzfahrtschiffsmaschinen bis unterhalb der kritischen Menge führen könnte, die Investitionen in Innovation und FuE rechtfertigen, und somit der Innovation abträglich sein<sup>119</sup>.
- (192) Aus Sicht der Kunden stellt die vertikale Integration in die Motorenproduktion kein entscheidendes Wettbewerbselement dar, und diesbezüglich wurden keine Bedenken geäußert.
- (193) Der Markt für Schiffsmaschinen ist im Allgemeinen nicht konzentriert. Im gesamten Markt für Schiffsdieselmotoren betrug der Marktanteil von STX im Jahr 2007 weltweit etwa [15-20]\* % (bezogen auf die gelieferten Einheiten). Zu den weiteren wichtigen Konkurrenten gehörten Wärtsilä ([15-20]\* %), Yannar ([15-20]\* %), Daihatsu ([25-30]\* %), Doosan ([5-10]\* %) und Mitsui ([5-10]\* %). Im „Zweitakt“-Diesel motorenssegment, das aus den Schiffsantriebsmaschinen besteht, die im Allgemeinen hauptsächlich für große Handelsschiffe eingesetzt werden, sähe die Verteilung der Marktanteile auf die Hauptmarktteilnehmer wie folgt aus: STX [15-20]\* %, HHI [5-10]\* %, Doosan [30-35]\* %, Mitsui [30-35]\* % und Hitachi

---

<sup>117</sup> Vom Anmelder gelieferte Daten, die auf dem Clarksons Research Institute basieren. SPP hat zum Beispiel ab dem Jahre 2005 Aufträge für Produktentanker angenommen und im Jahr 2007 einen jährlichen Marktanteil von 14 % in Bezug auf die bestellte Tonnage erzielt. SLS, ein anderes, als neuer Marktteilnehmer identifiziertes Unternehmen hat im Jahr 2007 einen Marktanteil von 8 % erzielt. Aus den Daten scheint hervorzugehen, dass im Jahr 2007 drei und im Jahr 2006 vier Unternehmen begonnen haben, Aufträge für Produktentanker anzunehmen, obwohl diese Unternehmen vorher anscheinend keine Aufträge für diese Schiffstypen übernommen haben.

<sup>118</sup> Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 33.

<sup>119</sup> Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 33 und Antwort von Fincantieri vom 6. Februar 2008 auf den Fragebogen für Fincantieri vom 30. Januar 2008, Fragen 13 bis 18.

[5-10]\* %. Im „Viertakt“-Dieselmotorensegment, das aus den Schiffsantriebsmaschinen besteht, die für Kreuzfahrtschiffe und Fähren, für kleinere Handelsschiffe und elektrische Triebwerke für Handelsschiffe verwendet werden, verteilen sich die Marktanteile wie folgt auf die Hauptmarktteilnehmer: STX [15-20]\* %, Wärtsilä [20-25]\* %, Yanmar [20-25]\* % und Daihatsu [30-35]\* %<sup>120</sup>.

- (194) Der angemeldete Zusammenschluss würde zu einer vertikalen Beeinträchtigung des Marktes für Schiffsmaschinen führen, in dem STX tätig ist und zwar auch wegen Aker Yards Stellung im Kreuzfahrtschiffmarkt (über 25 %). Von STX werden jedoch keine Maschinen für Kreuzfahrtschiffe hergestellt oder verkauft. In diesem Marktsegment nehmen die beiden Unternehmen MAN B&W Diesel Group (“MAN”) und Wärtsilä Corporation (“Wärtsilä“) eine beherrschende Stellung ein<sup>121</sup>.
- (195) Nach den im Rahmen der Marktuntersuchung vorgelegten Informationen<sup>122</sup> kann STX keine Motoren für den Einsatz in Kreuzfahrtschiffen und/oder Fähren mit ihrer eigenen Technologie herstellen und hat solche Motoren weder mittelbar noch unmittelbar auch noch nie geliefert. STX verwendet stattdessen Technologie, für die eine Lizenz von MAN zur Herstellung von Motoren für Handelsschiffe vorliegt. Nach dem Lizenzvertrag handelt es sich bei den von STX (insbesondere über ihre Tochtergesellschaft STX Engine) gefertigten Motoren in erster Linie um "Viertakt"-Generatoren, die zur Stromerzeugung in Handelsschiffen verwendet, aber nicht für Kreuzfahrtschiffe oder Fährenantriebe eingesetzt werden.
- (196) STX fertigt (über ihre Tochtergesellschaft STX Heavy Industries) nach dem mit MAN geschlossenen Lizenzvertrag auch „Zweitakt“-Antriebsmaschinen für Handelsschiffe. STX hat jedoch nie zuvor mittelbar oder unmittelbar Motoren gefertigt oder geliefert, die für Kreuzfahrtschiffe oder Fähren geeignet wären. Daher scheinen die von einigen Marktteilnehmern geäußerten Bedenken ungerechtfertigt, da STX nicht in der Lage wäre, Motoren für ihre eigenen Kreuzfahrtschiffe zu liefern.
- (197) Darüber hinaus [...]\*.
- (198) Der Beschwerdeführer brachte vor<sup>123</sup>, dass jede geographische Beschränkung für die unter Lizenz gefertigten Motoren durch interne Entwicklung neuer Modelle oder durch Neuverhandlung des Lizenzvertrages überwunden werden kann.
- (199) Bezüglich der Möglichkeit, ein neues Motorenmodell für Kreuzfahrtschiffe zu entwickeln, ist festzustellen, dass STX behauptet, mit eigener Technologie solche Motoren nicht herstellen zu können. Auf jeden Fall sollte berücksichtigt werden, dass Isotta Fraschini Motori, ein zum Fincantieri-Konzern gehörendes Unternehmen, ebenfalls in der Produktion von Schiffsmaschinen tätig ist und dass es, obwohl auch diese Firma behauptet nicht in der Lage zu sein, solche Maschinen herzustellen, keinen Grund zu der Annahme gibt, dass STX in einer wesentlich besseren Lage als Isotta

---

<sup>120</sup> Schriftsätze von STX vom 12. Dezember 2007 und 10. März 2008.

<sup>121</sup> Antwort von Fincantieri vom 6. Februar 2008 auf den Fragebogen für Fincantieri vom 30. Januar 2008, Frage 18.

<sup>122</sup> Antworten von STX vom 7. Februar 2008 und 12. Februar 2008 im Fragebogen für STX vom 30. Januar 2008, Frage 14.

<sup>123</sup> Antwort von Fincantieri vom 6. Februar 2008 auf den Fragebogen für Fincantieri vom 30. Januar 2008, Frage 13.

Fraschini Motori wäre, um ein neues Modell zu entwickeln. Es ist ebenfalls anzumerken, dass es einen Widerspruch zwischen den Argumenten des Beschwerdeführers zu geben scheint. Falls der hypothetische Absatz von Motoren für Kreuzfahrtschiffe durch STX den Anreiz der derzeitigen Hersteller von Kreuzfahrtschiffmotoren zur weiteren Innovation beeinträchtigen würde (weil ihr Umsatz auf eine Höhe unterhalb der kritischen Menge fallen würde, die neue Investitionen rechtfertigt), würde es STX höchstwahrscheinlich ebenfalls unrentabel finden, die erforderlichen Investitionen zur Entwicklung eines neuen Motors für Kreuzfahrtschiffe zu tätigen, weil auch der zukünftige Umsatz von STX ziemlich begrenzt wäre.

- (200) Bei einer Neuverhandlung der derzeitigen Verträge [...] würde MAN nach wie vor den wirtschaftlichen Ausgleich für diese Lizenz erhalten. Daher ist es schwierig zu folgern, dass MAN einen Anreiz hätte, die Änderung des derzeitigen Vertrages zu akzeptieren, falls diese Änderung eine negative Auswirkung auf ihre Gewinne und Fähigkeit hätte, ihre FuE-Aktivitäten fortzuführen.
- (201) Schließlich gibt es Beispiele in der Branche, die beweisen, dass die vertikale Integration keinen entscheidenden Erfolgsfaktor darstellt. Samsung und Daewoo sind zum Beispiel in der Produktion von Schiffsmaschinen vorgelagert nicht vertikal konzentriert, was diese Unternehmen nicht gehindert hat, zu bedeutenden Lieferanten von Handelsschiffen zu werden<sup>124</sup>.
- (202) In Anbetracht der vorstehenden Erläuterungen lässt sich folgern, dass die durch den angemeldeten Zusammenschluss begründeten vertikalen Beziehungen in Bezug auf die Fertigung von Schiffsmaschinen keine erhebliche Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs in dem Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil desselben, insbesondere infolge der Begründung oder Stärkung einer beherrschenden Stellung in verschiedenen Märkten für Handelsschiffe und speziell in den Kreuzfahrtschiff- und Fährenmärkten, nach sich ziehen würden.

## **D.2 TRANSPORTLEISTUNGEN**

- (203) STX ist ferner durch seine Tochtergesellschaft STX Pan Ocean im Bereich der Transportleistungen tätig, in erster Linie im Bereich der Trockenmassenguttanker (der mehr als 90 % des Gesamtportfolios an Schiffen von STX ausmacht, die in den letzten vier Jahren für Transportleistungen verwendet wurden). Es ist keine horizontale Überschneidung mit Aker Yards in Bezug auf diese Tätigkeit vorhanden.
- (204) Der Anmelder hat angegeben, dass der Marktanteil von STX in Bezug auf Transportleistungen in Verbindung mit Trockenmassenguttankern im Zeitraum von 2004 bis 2007 bei rund [0-5]\* % weltweit liegt. Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass die Schiffbaumärkte weltweiten Umfang haben und dass die Schiffe weltweit beschafft werden, gibt die sehr begrenzte Präsenz von STX in den nachgelagerten Versandmärkten keinen Anlass für Bedenken in Bezug auf eine mögliche kundenseitige Abschottung der Konkurrenten des zusammengeschlossenen Unternehmens im vorgelagerten Schiffbaumarkt.
- (205) In Anbetracht der vorstehenden Erläuterungen lässt sich folgern, dass die durch den aktuellen Zusammenschluss begründeten vertikalen Beziehungen in Bezug auf

---

<sup>124</sup> Fragebogen für Wettbewerber im Kreuzfahrtschiffsegment vom 14. Januar 2008, Frage 33.

Transportleistungen keine erhebliche Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs in dem Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil desselben, insbesondere infolge der Begründung oder Stärkung einer beherrschenden Stellung in verschiedenen Märkten für Handelsschiffe und speziell in den Kreuzfahrtschiff- und Fährenmärkten, nach sich ziehen würden.

## **VI. SCHLUSSFOLGERUNG**

(206) Aus den vorstehenden Gründen hat die Kommission entschieden, keine Einwände gegen den angemeldeten Zusammenschluss zu erheben und ihn für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar zu erklären. Diese Entscheidung ergeht gemäß Artikel 8 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates –

HAT DIE FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

### *Artikel 1*

Der angemeldete Zusammenschluss, durch den STX Corporation im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates die alleinige Kontrolle über Aker Yards A.S.A. erwirbt, wird hiermit für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

### *Artikel 2*

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

#### **STX CORPORATION**

STX Namsan Tower 23th Floor, 631  
Namsaemunno 5-ga  
100-803 Jung-gu, Seoul  
Republik Korea

Brüssel, den 5.5.2008

Für die Kommission  
(*unterzeichnet*)  
Neelie KROES  
Mitglied der Kommission