

DE

***Fall Nr. COMP/M.2059 -
SIEMENS / DEMATIC /
VDO / SACHS***

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

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

Artikel 6, Absatz 2 KEINE EINWÄNDE

Datum: 29/08/2000

Auch in der CELEX-Datenbank verfügbar

Dokumentennummer 300M2059



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 29.8.2000
SG(2000)D/106440

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

ÖFFENTLICHE VERSION

FUSIONSVERFAHREN
ARTIKEL 6(2) ENTSCHEIDUNG

An die anmeldende Partei

Sehr geehrte Damen und Herren!

Betrifft : Fall Nr. COMP/M. 2059 - Siemens/Dematic/Sachs/VDO

Anmeldung vom 14.07.2000 gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates (Fusionskontrollverordnung)

1. Am 13.07.2000 ist die Anmeldung eines Zusammenschlußvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates bei der Kommission eingegangen. Danach beabsichtigt die Siemens AG (« Siemens ») im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Ratsverordnung die alleinige Kontrolle über die Gesamtheit von Dematic, VDO und Sachs.
2. Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission festgestellt, daß das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates fällt und hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken gibt.

I. Die Tätigkeiten der Parteien

3. Siemens ist eine international tätige Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Sitz in Berlin und München. Die Gesellschaft ist - neben anderen - tätig in den Geschäftsbereichen Elektronik, Automobiltechnik, Anlagenbau und technische Dienstleistungen, Automatisierungs- und Antriebstechnik, Produktions- und Logistiksysteme, Verkehrstechnik, Computerbauteile, sowie Informations- und Kommunikationstechnik.

4. Dematic entwickelt und produziert Systeme und Komponenten der Fördertechnik. Neben Kranen, Hubwerken und Liften, sind dies insbesondere Materialflußsysteme, wie etwa automatische Förder-, Lager- und Sortieranlagen, sowie Postautomatisierungssysteme.
5. Sachs ist ebenfalls mit seinen Kerngeschäftsfeldern als Zulieferer für die Automobilindustrie tätig. Sachs hat sich dabei auf Systeme und Komponenten für den Antriebsstrang (Kupplungen, Wandler etc.) und das Fahrwerk (Dämpfungssysteme, Gasfedern etc.) spezialisiert. Daneben hat Sachs auch Aktivitäten im Bereich der Gießerei.
6. VDO ist ausschließlich als Zulieferer für die Automobiltechnik tätig. Insbesondere stellt VDO Produkte im Bereich der Fahrzeugelektronik (Sensoren, elektronische Komponenten, Bordnetze, elektromotorische Antriebe, Fahrerinformationssysteme), verschiedener technischer Ausrüstungskomponenten (Antriebsstrangsysteme, Kraftstoffsysteme) und der Innenausstattung von Kraftfahrzeugen (Cockpit) her.

II. DAS VORHABEN

A. Hintergrund des Zusammenschlusses

7. Mannesmann wurde im Frühjahr 2000 von Vodafone Airtouch plc.¹ übernommen. Ziel der Übernahme war die Bildung eines internationalen Telekommunikationsanbieters. In der Folge beschloß Mannesmann daher, sich von seinen Engineering- und Automotive-Aktivitäten zu trennen. Zum Zwecke der Veräußerung wurden unter dem Dach der Zwischenholding Atecs Mannesmann AG („Atecs“) die fünf Gesellschaften Dematic, VDO und Sachs, sowie die Demag Krauss-Maffei AG („Demag“) und die Mannesmann Rexroth AG („Rexroth“) eingebracht. Aktionäre der Atecs sind gegenwärtig Mannesmann (54 %) und ihre 100%-ige Tochter Mannesmann Investment GmbH („Mannesmann Investment“) (46 %).
8. Siemens und die Robert Bosch GmbH („Bosch“) beabsichtigen, die gemeinsame Kontrolle über Atecs zu erwerben. Unmittelbar nach dieser Transaktion erwirbt Siemens im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Ratsverordnung die alleinige Kontrolle über die Gesamtheit von Dematic, Sachs und VDO. Dieser Zusammenschluss ist Gegenstand des vorliegenden Verfahrens². Gleichzeitig soll Bosch die alleinige Kontrolle über Rexroth erwerben³. Demag Krauss-Maffei verbleibt als einzige der fünf Führungsgesellschaften unter der gemeinsamen Kontrolle von Siemens und Bosch⁴.

¹ Vgl. Entscheidung der Kommission COMP/M. 1795 vom 12. 04. 2000

² Es kann offenbleiben, ob es sich beim Erwerb der alleinigen Kontrolle über Dematic, Sachs und VDO um einen oder mehrere Zusammenschlüsse handelt, da die Zuständigkeit der Kommission in jedem Fall gegeben ist.

³ S. Fall Nr. COMP/M.2060.

⁴ S. Entscheidung der Kommission COMP/M.1922 vom 11.08.2000

B. Durchführung des Vorhabens

9. Siemens und Bosch erwerben gemeinsame Kontrolle an Atecs, indem sie jeweils 25% plus eine Aktie des Aktienkapitals erwerben, in der Hauptversammlung der Atecs gemeinsam stimmen werden und Mannesmann – die weiter 50% minus 2 Aktien der Anteile der Atecs halten wird – sich in der Hauptversammlung ihres Stimmrechts enthält.
10. Der Aktienerwerb gestaltet sich wie folgt: Mannesmann Investment wird ihren Anteil an Atecs von 46 % je zur Hälfte an Siemens und Bosch veräußern. Als Ergebnis einer Kapitalerhöhung, bei der Mannesmann auf ihr Bezugsrecht verzichten will, erhalten die Parteien dann auf Grundlage der neu gezeichneten Aktien 50 % des Grundkapitals der Atecs plus zwei Aktien (jeweils 25 % plus eine Aktie für jede der beiden Parteien). Siemens und Bosch haben darüber hinaus eine unwiderrufliche Kaufoption bezüglich der restlichen, von Mannesmann gehaltenen Atecs-Aktien vereinbart, die im Zeitraum vom [...] bis zum [...] ausgeübt werden kann.
11. Siemens und Bosch haben weiter vereinbart, einen Konsortialausschuß zur gemeinsamen Willensbildung zu berufen. Dieser Konsortialausschuß ist paritätisch besetzt und entscheidet einstimmig. Durch die Verpflichtung, daß Siemens und Bosch ihre Stimmrechte in der Hauptversammlung ausschließlich nach Weisung des Konsortialausschusses ausüben, ist gewährleistet, daß die Parteien stets einheitlich stimmen werden. Bis zur Ausübung der Kaufoption versichert Mannesmann, sich seines Stimmrechts in der Hauptversammlung von Atecs zu enthalten bzw. in allen Angelegenheiten, die qualifizierte Mehrheiten erfordern, der von Siemens und Bosch vorgeschlagenen Maßnahme zuzustimmen⁵. Durch diese Konstruktion wird die gemeinsame Kontrolle von Siemens und Bosch über Atecs gewährleistet.

C. Alleiniger Kontrollerwerb von Siemens über Dematic, Sachs und VDO

12. Unmittelbar im Anschluß an den gemeinsamen Kontrollerwerb von Siemens und Bosch über Atecs wird – spiegelbildlich zum Kontrollerwerb von Bosch über Rexroth⁶ - Siemens die alleinige Kontrolle über Dematic, Sachs und VDO erwerben.

(1) Kontrollerwerb über Dematic

13. Siemens wird die Siemens Dematic GmbH gründen und in diese im Wege einer Sachgründung seinen Geschäftsbereich Produktions- und Logistiksysteme einbringen. Mit Siemens Dematic GmbH schließt Siemens einen Beherrschungs- und einen Ergebnisabführungsvertrag.
14. Auf dem Wege einer Sachkapitalerhöhung wird der gesamte Geschäftsbetrieb der Dematic gegen Gewährung von Anteilen in Siemens Dematic GmbH eingebracht. Siemens Dematic GmbH wird damit ein Gemeinschaftsunternehmen mit Siemens (50 %) und Dematic (50 %) als Anteilseignern.

⁵ Die Zustimmung kann von Mannesmann nur in eng umgrenzten Ausnahmefällen verweigert werden, wenn eine Zustimmung objektiv unzumutbar wäre.

⁶ S. Fall Nr. COMP/M.2060.

15. Durch den Beherrschungs- und den Gewinnabführungsvertrag untersteht Siemens Dematic GmbH der Leitung von Siemens. Siemens Dematic GmbH ist verpflichtet, ihren ganzen Gewinn an Siemens abzuführen, während Siemens verpflichtet ist, entstehende Jahresfehlbeträge auszugleichen.
16. In Ergänzung zu diesen zwischen Siemens und Dematic bestehenden Abmachungen haben auch Siemens und Bosch als kontrollierende Unternehmen von Atecs, der alleinigen Anteilseignerin von Dematic, in einem Ergänzenden Konsortialvertrag (EKV) Vereinbarungen geschlossen, die die Kontrolle von Siemens über Dematic ergänzend absichern.
17. Nach Ziffer I 4 Abs. 1 EKV haben die Parteien vereinbart, daß die alleinige unternehmerische Verantwortung und Kontrolle von Dematic bei Siemens liegt.
18. Gemäß Ziffer I 4 Abs. 4 EKV haben die Parteien dafür Sorge zu tragen, daß Dematic ausschließlich nach Maßgabe der Weisungen von Siemens geführt wird. Siemens hat das alleinige Recht zur Besetzung der Leitungsgremien von Dematic.
19. Nach Ziffer I 4 Abs. 1 EKV treffen sämtliche mit dem Geschäft von Dematic verbundenen Chancen und Risiken einschließlich der Finanzierungsverantwortung ausschließlich Siemens.
20. Atecs als Anteilseignerin der Dematic und - über Atecs - deren Muttergesellschaft Bosch haben danach keine Einflussrechte in Bezug auf Dematic mehr.

(2) Kontrollerwerb über Sachs

21. Siemens gründet die Siemens Pächter II. AG, die ihrerseits den gesamten Geschäftsbetrieb von Sachs pachtet. Zwischen der Siemens Pächter II. AG und Sachs wird ein Betriebspachtvertrag und ein Beherrschungsvertrag abgeschlossen. Diese Verträge weisen die unternehmerische Kontrolle über Sachs Siemens zu.
22. Der Betriebspachtvertrag regelt, daß die Ausübung des Geschäftsbetriebs der Sachs allein der Siemens Pächter II. AG obliegt, die das gepachtete Unternehmen im eigenen Namen und für eigene Rechnung betreibt (§ 1 Abs. 2 Sachs-Betriebspachtvertrag (Sachs-BPV)). Zu diesem Zweck überläßt Sachs der Siemens Pächter II. AG alle Gegenstände des Unternehmens zur Nutzung. Der nach § 9 Sachs-BPV an Sachs zu zahlende Pachtzins ist ein monatlich zu zahlender Festbetrag, der unabhängig vom wirtschaftlichen Erfolg des verpachteten Unternehmens ist.
23. Der Beherrschungsvertrag unterstellt Sachs der Leitung des herrschenden Unternehmens Siemens Pächter II. AG, das danach berechtigt ist, dem Vorstand von Sachs Weisungen zu erteilen. Der nach § 3 Abs.1 Sachs-Beherrschungsvertrag den außenstehenden Aktionären zu zahlende „Gewinnanteil“ ist ein zu Beginn des Vertragsverhältnisses bestimmter Festbetrag, der unabhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens ist.
24. In Ergänzung zu diesen zwischen Siemens und Sachs bestehenden Abmachungen, haben auch Bosch und Siemens, als kontrollierende Unternehmen von Atecs, der alleinigen Anteilseignerin von Sachs, in einem Ergänzenden Konsortialvertrag (EKV) Vereinbarungen geschlossen, die die Kontrolle von Siemens über Sachs sicherstellen sollen:

25. Nach Ziffer I 4 Abs. 1 EKV haben die Parteien vereinbart, daß die alleinige unternehmerische Verantwortung und Kontrolle von Sachs bei Siemens liegt.
26. Nach Ziffer I 4 Abs. 4 haben die Parteien dafür Sorge zu tragen, daß Sachs ausschließlich nach Maßgabe der Weisungen von Siemens geführt wird. Siemens hat das alleinige Recht zur Besetzung der Leitungsgremien von Sachs.
27. Nach Ziffer I 4 Abs. 1 EKV treffen sämtliche mit dem Geschäft von Sachs verbundenen Chancen und Risiken einschließlich der Finanzierungsverantwortung ausschließlich Siemens.
28. Atecs als Anteilseignerin der Sachs und - über Atecs - deren Muttergesellschaft Bosch haben danach keine Einflussrechte in Bezug auf Sachs mehr. Auch ihr Eigentümerinteresse an der Sachs ist auf die nach dem Sachs-Beherrschungsvertrag pauschalierten „Gewinnanteile“ und die Pachteinkünfte, die die Sachs erzielt, begrenzt.

(3) Kontrollerwerb über VDO

29. Siemens gründet die Siemens VDO GmbH, in die es im Wege einer Sachgründung seinen Geschäftsbereich Automobiltechnik einbringt. Auf dem Wege einer Sachkapitalerhöhung gegen Gewährung von Anteilen wird der gesamte Geschäftsbereich von VDO in Siemens VDO GmbH eingebracht. Siemens VDO GmbH wird ein Gemeinschaftsunternehmen, dessen Anteile zu etwas mehr als 50 % von Siemens und etwas weniger als 50 % von VDO gehalten werden.
30. Ansonsten erfolgt der Kontrollerwerb von Siemens über VDO parallel zur Transaktion Siemens/Sachs.
31. Siemens gründet die Siemens Pächter AG, die ihrerseits den gesamten Geschäftsbetrieb der Siemens VDO GmbH pachtet. Zwischen der Siemens Pächter AG und der Siemens VDO GmbH wird ein Betriebspachtvertrag und ein Beherrschungsvertrag abgeschlossen. Diese Verträge weisen die unternehmerische Kontrolle über die Siemens VDO GmbH und damit über VDO Siemens zu.
32. Der Betriebspachtvertrag regelt, daß die Ausübung des Geschäftsbetriebs der Siemens VDO GmbH allein der Siemens Pächter AG obliegt, die das gepachtete Unternehmen im eigenen Namen und für eigene Rechnung betreibt (§ 1 Abs. 2 VDO-Betriebspachtvertrag (VDO-BPV)). Zu diesem Zweck überläßt Siemens VDO GmbH der Siemens Pächter AG alle Gegenstände des Unternehmens zur Nutzung. Der nach § 9 VDO-BPV an Siemens VDO GmbH zu zahlende Pachtzins ist ein monatlich zu zahlender Festbetrag, der unabhängig vom wirtschaftlichen Erfolg des verpachteten Unternehmens ist.
33. Der Beherrschungsvertrag unterstellt Siemens VDO GmbH der Leitung des herrschenden Unternehmens Siemens Pächter AG, das danach berechtigt ist, der Geschäftsführung der Siemens VDO GmbH Weisungen zu erteilen. Der nach § 3 Abs.1 VDO-Beherrschungsvertrag den außenstehenden Aktionären zu zahlende „Gewinnanteil“ ist ein zu Beginn des Vertragsverhältnisses bestimmter Festbetrag, der unabhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens ist.
34. In Ergänzung zu diesen zwischen Siemens und VDO bestehenden Abmachungen, haben auch Siemens und Bosch, als kontrollierende Unternehmen von Atecs, der

alleinigen Anteilseignerin von VDO, in einem Ergänzenden Konsortialvertrag (EKV) Vereinbarungen geschlossen, die die Kontrolle von Siemens über VDO sicherstellen sollen.

35. Nach Ziffer I 4 Abs. 1 EKV haben die Parteien vereinbart, daß die alleinige unternehmerische Verantwortung und Kontrolle von VDO bei Siemens liegt.
36. Nach Ziffer I 4 Abs. 4 EKV haben die Parteien dafür Sorge zu tragen, daß VDO ausschließlich nach Maßgabe der Weisungen von Siemens geführt wird. Siemens hat das alleinige Recht zur Besetzung der Leitungsgremien von Sachs (Zif. I 4 Abs.4).
37. Nach Ziffer I 4 Abs. 1 EKV treffen sämtliche mit dem Geschäft von VDO verbundenen Chancen und Risiken einschließlich der Finanzierungsverantwortung ausschließlich Siemens.
38. Atecs als Anteilseignerin der VDO und - über Atecs - deren Muttergesellschaft Bosch haben danach keine Einflussrechte in Bezug auf VDO mehr. Auch ihr Eigentümerinteresse an der VDO ist auf die durch den VDO-Beherrschungsvertrag pauschalierten „Gewinnanteile“ und die Pachtekünfte, die die VDO erzielt, begrenzt.

III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

39. Die beteiligten Unternehmen haben einen gemeinsamen weltweiten Umsatz von mehr als EUR 5.000 mio. (Siemens 68.582 mio. €, Dematic 2.221 mio. €, Sachs 2.136 mio. € VDO 7.879 mio. €) und erzielen jeweils einen gemeinschaftsweiten Umsatz von mehr als EUR 250 mio. (Siemens [...] mio. €, Dematic [...] mio. €, Sachs [...] mio. € VDO [...] mio. €). Die Beteiligten erzielen nicht mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Umsatzes in ein und demselben Mitgliedsstaat. Das Vorhaben hat folglich gemeinschaftsweite Bedeutung und stellt auch keinen Kooperationsfall aufgrund des EWR-Abkommens dar.

IV. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT

A. Dematic

(1) Sachlich relevanter Markt

40. Siemens und Dematic haben sich teilweise überschneidende geschäftliche Aktivitäten im Bereich der Materialflußsysteme. Dematic entwickelt und produziert Systeme und Komponenten der Fördertechnik. Zu den hierbei von Dematic angebotenen Produkten gehören etwa Krane, Hubwerke und automatische Förder-, Lager- und Sortiersysteme, z.B. Gepäckförderanlagen für Flughäfen, automatische Lager- und Kommissioniersysteme für Lagerhäuser oder Briefsortieranlagen für Postunternehmen.
41. Siemens bietet ebenfalls Materialflußlösungen an, ist aber, anders als Dematic, nicht schwerpunktmäßig im mechanischen Bereich der Materialflußsysteme tätig, sondern vornehmlich im Bereich der Elektronik. Die Geschäftsaktivitäten umfassen hier insbesondere Informationstechnologie, Automatisierungslösungen und Lösungen zur Systemintegration für hochautomatisierte Materialflußsysteme, wobei Siemens den Großteil der erforderlichen Komponenten von dritten Zulieferern bezieht.

42. Beide Unternehmen begegnen sich im Markt jedoch als Generalunternehmer, die schlüsselfertige Anlagen anbieten. Diese Anlagen umfassen sowohl mechanische als auch elektronische Bauteile und beinhalten Lösungen zur Systemintegration, Automatisierung und des Produktmanagements. Systemlieferanten verfügen, im Gegensatz zu reinen Komponentenlieferanten, über die Kompetenz, komplette Materialflußsysteme zu entwickeln und zu installieren. Dazu bedarf es nicht nur des spezifischen Know-how, sondern auch einer gewissen Größe und Finanzkraft zur Projektierung gesamter Systeme.
43. Indes wäre es nach Darstellung der Parteien nicht sachgerecht, jede einzelne Komponente eines Materialflußsystems als getrennten Markt anzusehen. Ein eigenständiger Komponentenmarkt ist danach nur anzunehmen, wenn die jeweilige Komponente nicht ausschließlich als Teil eines ganzen Systems, sondern auch getrennt von diesem System verkauft wird und zwar auch von Lieferanten, die nicht selbst gleichzeitig Systemanbieter sind. Dem zu folge definieren die Parteien als relevante Systemmärkte den Markt für Standardbrief-Verteilanlagen, den Markt für Großbrief-Verteilanlagen und einen Markt für allgemeine Materialflußsysteme. Davon unterscheiden die Parteien selbständige Komponentenmärkte, nämlich für Lese- und Kodiergeräte, für Frequenzumrichter und für Getriebe- und Bremsmotoren. Überschneidungen treten auf im Bereich von Standardbrief- und Großbrief-Verteilanlagen, Materialflußsystemen und Lese- und Kodiergeräten.

a) Systemmärkte

Materialflußsysteme

44. Materialflußsysteme sind Anlagen, die im wesentlichen aus den gleichen, für verschiedenste Transport- und Sortierzwecke einsetzbaren Komponenten bestehen. Nach Angaben der Parteien haben alle Materialflußsysteme dieselben Grundfunktionen, indem sie Stückgüter verschiedener Größe in einem automatisierten Verfahren sortieren, verteilen und kommissionieren. Die drei wesentlichen Funktionen Lagerung, Sortieren und Beförderung sind üblicherweise in ein und dasselbe System integriert, das in der Regel aus Standard-Komponenten (wie Rollen- und Bandförderer, Kippschalensorter, Crossbelt-Sorter, etc) besteht, die in kundenspezifische Lösungen integriert werden. Nach Angaben der Parteien sind die mechanischen und die elektronischen Komponenten sowie die Software und Hardware, die für die Steuerung und die Integration dieser Systeme gebraucht werden, im Prinzip identisch. Anders als bei Standardbrief-Verteilanlagen und Großbriefanlagen (vgl. dazu unten), welche allein einem einzigen Anwendungszweck dienen, sind nach Auffassung der Parteien die sonstigen Materialflußsysteme dadurch gekennzeichnet, daß sie in einer Vielzahl von Anwendungen bei einer Vielzahl von Kunden unter der Verwendung der gleichen Grundkomponenten zum Einsatz kommen.
45. Materialflußsysteme im Bereich der Flughafenlogistik weisen jedoch gewöhnlich einen hohen Grad an Komplexität auf. Die Parteien rechnen die Flughafenlogistik aus dem Grund der vielseitigen Verwendbarkeit der Basismodule dem Markt für Materialflußsysteme zu. Sie schließen jedoch nicht aus, daß aufgrund der Komplexität und Größe der Anlagen, die u.a. dafür ursächlich ist, daß nur eine begrenzte Anzahl von Anbietern auf diesem Gebiet tätig ist, eine engere Marktabgrenzung sachgerechter wäre. Für die Zwecke dieser Entscheidung kann die

Frage, ob die Flughafenlogistik einen besonderen Markt darstellt jedoch offen bleiben, da unter allen alternativen Marktabgrenzungen die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch den Zusammenschluß nicht zu erwarten ist.

Standardbrief- und Großbriefverteilanlagen

46. Die Parteien geben Standardbrief-Verteilanlagen und Großbrief-Verteilanlagen als eigenständige relevante Systemmärkte an. Nach Angaben der Parteien handelt es sich bei diesen Anlagen um hochspezialisierte Single-Purpose-Maschinen, welche allein für den speziellen Anwendungszweck der Postbearbeitung zum Einsatz kommen. Insofern handelt es sich nach Auffassung der Parteien um eigenständige, von den allgemeinen Materialflußsystemen verschiedene Märkte.
47. In einer *Standardbrief-Verteilanlage* werden maschinenfähige Standardbriefsendungen am Eingangsort mit Anschriftenlesemaschinen bzw integrierten Anschriftenlese- und Videocodiermaschinen automatisch gelesen. Die codierten Sendungen werden von Feinsortiermaschinen nach Verteilzentrum, Stadt, Postfiliale, Adressat und Gangfolge des Briefträgers sortiert. Nach Angabe der Parteien besteht die Möglichkeit, daß die einzelnen Teilsysteme durch integrierte Fördertechnik verbunden sind, welche Behälter mit Briefen von einem Teilsystem zum anderen transportiert, wobei das gesamte System dabei durch Informationssysteme gesteuert und überwacht wird.
48. Nach Angabe der Parteien unterscheiden sich die zur Anwendung kommenden Standardbrief- Verteilanlagen zwar in ihrer Technik und Komplexität, doch ist die verwendete Sortiertechnologie im wesentlichen dieselbe. Infolgedessen wird die gesamte Bandbreite der verschiedenen Sortiermaschinen, welche bei den einzelnen Schritten der Postbearbeitung benötigt werden, von denselben, indes jedoch relativ wenigen Lieferanten angeboten. Die Parteien unterstreichen in diesem Zusammenhang die Notwendigkeit einer besonderen Systemkompetenz, die angesichts der Komplexität und der gebotenen Leistungsfähigkeit der Anlagen erforderlich sei, um auf diesem Markt bestehen zu können.
49. *Großbrief-Verteilanlagen* sind nach Definition der Parteien Anlagen für Briefe, welche die Größe eines Standardbriefes übersteigen und eine maximale Größe von normalerweise 300 x 400 x 30mm haben. Die Eingabe der Großbriefsendungen erfolgt gewöhnlich über mehrere Plätze, wovon einige automatisch arbeiten. Wenn möglich, werden die Sendungen automatisch vereinzelt und in die Sortiermaschine transportiert. Sendungen, wo dies nicht möglich ist, werden an manuellen Eingabeplätzen eingespeist. Sodann wird jede Sendung an einer Kamera vorbeigeführt, wonach das Sendungsbild an einen Bildrechner geschickt und dort ausgewertet wird. Anschriftenbilder, die der Leser nicht erkennen kann, werden auf Videocodierplätze weitergeschaltet. Unter Einsatz einer Sortiersteuerung gelangen die Großbriefe in ihre Zielbehälter. Nach Angabe der Parteien unterscheiden sich Großbrief-Verteilanlagen von den Standardbrief-Verteilanlagen durch das jeweilige Kernelement, die Sortieranlage. Durch diesen Unterschied läßt sich, nach Auffassung der Parteien, eine Abgrenzung zweier verschiedener Systemmärkte begründen.
50. Die Ermittlungen der Kommission haben ergeben, daß die wesentlichen Module einer Standardbrief-Verteilanlage mit denen einer Großbriefverteilanlage identisch sind, so

z.B. die Basistechnologie der Maschinensteuerung oder die eingesetzte Software. Das Ausmaß der Austauschbarkeit hängt unter anderem davon ab, ob das Lesen und Kodieren der Adressen in die Maschinen integriert wird. Ist dies der Fall, sind nach entsprechender Softwareanpassung Sortierpläne, Image Management Modul, Adreßfeldidentifikation, Adreßinterpretation und Adreßdatenbanken wechselseitig austauschbar. Nach Angaben der Unternehmen, die innerhalb der von der Kommission durchgeführten Untersuchung befragt worden sind, versuchen die Hersteller zunehmend, in Standardbrief- und Großbrief-Verteilanlagen die Verwendung gleicher Komponenten zu ermöglichen, um die verwendete Technologie in mehreren Anwendungsbereichen einsetzen können. Vor diesem Hintergrund, so haben die Ermittlungen der Kommission ergeben, ist eine Differenzierung zwischen Standardbrief- und Großbrief- Verteilanlagen, wenn nicht schon heute, so jedoch zumindest auf mittlere Sicht nicht angemessen.

51. Hingegen wird die Darstellung der Parteien bestätigt, daß Brief-Verteilanlagen aufgrund ihrer für den bestimmten Anwendungszweck eingesetzten spezifischen Technologie für andere Bestimmungszwecke, etwa für Lagerlogistik, kaum verwendbar sind. Einem Einsatz der Basistechnologien aus dem Lese- oder Sortierbereich stehen hier zu hohe Kosten gegenüber, die aufgewendet werden müßten, um die erforderlichen Anpassungen vorzunehmen. Infolgedessen sind die einzigen Nachfrager für Brief-Verteilanlagen die nationalen Postunternehmen.
52. Die Ermittlungen der Kommission haben gleichfalls die Aussagen der Parteien bestätigt, wonach Brief- Verteilanlagen von den Postunternehmen nicht durch den Kauf individueller Komponenten, sondern in aller Regel als Gesamtsystem von einem einzigen Lieferanten bezogen werden. Die grundlegende Ursache ist hier die fehlende Kompatibilität einzelner Komponenten, welche, nach Aussage von befragten Marktteilnehmern, einem individuellen Bezug von Modulen verschiedener Lieferanten entgegensteht. Ein „single sourcing“ hat für die nachfragenden Postunternehmen überdies Vorteile im Hinblick auf die Optimierung der Projektkoordination beim Auftraggeber sowie bei der Beschaffung von Ersatzteilen und Serviceleistungen. Wenn auch einzelne Postunternehmen in letzter Zeit bemüht sind, verschiedene „systemfremde“ Komponenten unterschiedlicher Lieferanten miteinander zu kombinieren, werden Brief-Verteilanlagen in aller Regel von einem einzigen Lieferanten als „System“ nachgefragt. Dies wird durch die von den Parteien vorgelegten Verkaufszahlen belegt, welche deutlich zeigen, daß die Anbieter von Brief- Verteilanlagen bei den einzelnen Postunternehmen signifikant unterschiedliche Umsätze haben: der jeweilige „Systemlieferant“ hat einen sehr hohen Marktanteil, während Wettbewerber in diesen Märkten kaum vertreten sind.
53. Die Kommission kommt aufgrund der vorstehenden Erwägungen zum Ergebnis, daß sowohl *Standardbrief*-Verteilanlagen als auch *Großbrief*-Verteilanlagen nicht aus einer Vielzahl von einzelnen Komponentenmärkten bestehen, sondern einen von anderen Materialflußsystemen verschiedenen Systemmarkt bilden. Die aus Sicht der Nachfrager bestehende hohe wechselseitige funktionale Austauschbarkeit von Standardbrief- Verteilanlagen mit Großbrief-Verteilanlagen spricht dafür, daß sie zusammen einen einzigen Systemmarkt bilden.
54. Die Frage, ob *Standardbrief*- und *Großbrief*-Verteilanlagen je einen eigenen Produktmarkt bilden, kann für die Zwecke dieser Entscheidung jedoch offenbleiben, da der Zusammenschluß unter beiden möglichen alternativen Marktabgrenzungen zu

ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem gemeinsamen Markt führen würde.

b) Komponentenmärkte

Lese- und Kodiergeräte

55. Nach Auffassung der Parteien bilden Lese- und Kodiergeräte als Kernkomponenten der Standardbrief- und Großbrief-Verteilanlagen einen eigenständigen Produktmarkt. Sie lesen die maschinen- oder handgeschriebenen Adressen auf den Briefen mit hochentwickelter Technologie (Scanner und OCR-Software). Nach Angabe der Parteien werden sie zumeist als Teil einer gesamten Standardbrief- oder Großbrief-Verteilanlage verkauft, doch würden sie im Zuge technischer Aufrüstung älterer Sortieranlagen auch als separate Komponente nachgefragt. Ein separater Bezug von Lese- und Kodiergeräten kann nach Angabe der Parteien auch in Fällen erfolgen, wo der Kunde, unter Verwendung offener Schnittstellen, Anlagen mit Komponenten verschiedener Hersteller kauft.
56. Nach Angaben der von der Kommission befragten Marktteilnehmer werden OCR-Geräte in aller Regel als integraler Bestandteil einer Briefverteil- Anlage bezogen. Bei hoch komplexen Systemen ist die Integration solcher Geräte in bestehende Anlagen oder in Anlagen anderer Hersteller problematisch, zumal es sich in der Praxis als schwierig erweist, die „Schnittstellenproblematik“ zu lösen. Zwar gibt es Versuche einiger Postunternehmen, Lesetechnologien alternativer Hersteller in ein Gesamtsystem zu integrieren, doch befindet sich dieser Prozeß erst in einem Anfangsstadium und stößt, nach Angaben der von der Kommission befragten dritten Parteien, derzeit auf erhebliche Schwierigkeiten.
57. Die Frage, ob Lese- und Kodiergeräte einen eigenständigen Markt bilden oder dem Systemmarkt für Brief- Verteilanlagen zugehören, kann für die Zwecke dieser Entscheidung offenbleiben, da der Zusammenschluß unter beiden alternativen Marktabgrenzungen zu ernsthaften Bedenken über die Vereinbarkeit mit dem gemeinsamen Markt führen würde.

(2) Geographisch relevanter Markt

Materialflußsysteme

58. Die Parteien definieren den geographisch relevanten Markt für Materialflußsysteme als mindestens EWR-weit.
59. Die Ermittlungen der Kommission haben ergeben, daß nationale Bindungen auf diesen Märkten keine oder nur eine sehr untergeordnete Rolle spielen. Im Bereich der Flughafenlogistik werden z.B. die Aufträge nicht an einen einzelnen Anbieter, sondern an internationale Konsortien vergeben, die sich in wechselnden Konstellationen bewerben. Eine genaue Definition des geographisch relevanten Marktes ist für die Zwecke dieser Entscheidung aber entbehrlich, da der Zusammenschluß unter allen alternativen Marktabgrenzungen keine Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung erwarten läßt.

Standard- und Großbriefverteileranlagen

60. Nach Auffassung der Parteien umfaßt der räumlich relevante Markt zumindest den EWR. Die Parteien stützen sich dabei auf die nach ihren Angaben verbreitete Praxis der Kunden, die relevanten Produkte/Systeme auf Basis von öffentlichen Ausschreibungen zu beziehen. Aus diesem Grund sei es für Lieferanten aus allen EWR- Mitgliedstaaten möglich, ein Angebot abzugeben, was auch regelmäßig der Fall sei. Die Liberalisierung des Postsektors und die Umsetzung der EU- Vorschriften über die Vergabe von öffentlichen Aufträgen hat nach Angaben der Parteien dazu geführt, daß sich nationale und ausländische Lieferanten mit praktisch gleichen Erfolgsaussichten um Aufträge bewerben.
61. Wesentliche Gründe für nationale Bindungen bestehen nach Auffassung der Parteien nicht. Zwar räumen die Parteien ein, daß sie gemeinsame Sprache und Nationalität des Kunden und des Lieferanten für letzteren einen gewissen Wettbewerbsvorteil bedeutet, doch könnten diese durch andere Wettbewerbsparameter wie Technologie oder Preis ausgeglichen werden. Die Parteien erwarten, daß mit dem Wandel der Postunternehmen von ehemaligen Monopolisten zu „normalen“ Wirtschaftsunternehmen das Beschaffungsverhalten der Postunternehmen nicht mehr von dem der privaten Paket- und Logistikunternehmen unterscheidet.
62. Die Ermittlungen der Kommission haben die Angaben der Parteien insofern bestätigt, daß die Anbieter von Brief- Verteilanlagen international tätig sind und die Kunden ihre Aufträge regelmäßig nach EU- weiter, öffentlicher Ausschreibung vergeben. Die Marktanteile der Anbieter schwanken in den einzelnen Mitgliedstaaten zwar signifikant. Doch ist dies in erster Linie darauf zurückzuführen, daß es in den Mitgliedstaaten jeweils nur ein einzigen Kunden, nämlich die nationalen Postunternehmen gibt, die, aus den beschriebenen Gründen der Gewährleistung der Kompatibilität der Anlagen respektive der fehlenden Offenheit der Schnittstellen, bisher fast ausschließlich eine Einkaufspolitik des „single sourcing“ angewendet haben. Es ist nicht erkennbar, daß sich die Einkaufsentscheidungen der Kunden an spezifischen, national geprägten Kriterien orientieren. Die Kommission geht in Erwägung dieser Tatsachen in dieser Entscheidung mit den Parteien davon aus, daß der relevante geographische Markt der EWR ist.

Lese- und Kodiergeräte

63. Lese- und Kodiergeräte sind integrale Bestandteile von Standardbrief- und Großbrief- Verteilanlagen. Als solche unterliegen sie den gleichen Marktbedingungen. Die Kommission geht insofern mit den Parteien davon aus, daß der relevante geographische Markt der EWR ist.

(3) Wettbewerbsrechtliche Beurteilung

Standard- und Großbrief Verteilanlagen

Allgemeine Marktbedingungen

64. Die allgemeinen Marktbedingungen im Bereich der Postautomatisierung sind in jüngster Zeit einem Wandel unterworfen. Obschon die nationalen Postunternehmen in der EU mit wenigen Ausnahmen noch immer mit einem sogenannten „reservierten Bereich“ ausgestattet sind, innerhalb dessen sie Postdienste im Monopol anbieten

können, hat die schrittweise Öffnung des Briefmonopols in Verbindung mit den Privatisierungsbestrebungen einiger Mitgliedstaaten eine Veränderung der unternehmerischen Führung der Kunden für Brief- Verteilanlagen in Richtung Kundenorientierung, Kostensenkung, Qualität und Profitabilität bewirkt. Gleichzeitig verändert sich durch die Möglichkeiten neuer Kommunikationsmedien die Struktur des Postaufkommens. Für die EU wird ein stagnierender, wenn nicht sogar schrumpfender Markt beim Briefvolumen, andererseits aber zunehmendes Großbriefaufkommen und stark steigendes Paketaufkommen angenommen. Die Parteien erwarten davon ausgehend eine Neuausrichtung in der Postautomatisierungsindustrie. Nach Darstellung der Parteien lagen die Schwerpunkte der Automatisierung bisher in erster Linie im Bereich von Hochleistungssortiergeräten sowie Adresserkennungssystemen für Briefe und Großbriefe, doch würden künftig vor allem Systeme und Lösungen im Bereich der Informationstechnik im Mittelpunkt stehen.

65. [...]

66. Als weitere Besonderheit der Marktsituation weisen die Parteien darauf hin, daß die einzigen Kunden für Brief- Verteilanlagen zur Zeit die nationalen Postunternehmen sind, da der Umfang der von privaten Wettbewerbern wie Kurier- und Express-Zustelldiensten beförderten Briefe und Großbriefe nicht ausreicht, um eine Brief-Verteilanlage amortisieren zu können. Da die nationalen Postunternehmen ihrerseits den EU- Vorschriften über die Vergabe öffentlicher Ausschreibungen unterliegen, findet der Wettbewerb in diesem Sektor praktisch ausschließlich auf Grundlage öffentlicher Ausschreibungen statt. Die Parteien leiten daraus die Folgerung ab, historische Marktanteile besäßen in diesem Markt nur relativ wenig Aussagekraft, da bei jeder neuen Ausschreibung alle Anbieter im Grundsatz dieselben Erfolgchancen hätten.

Auswirkungen des Zusammenschlusses

67. Basierend auf den Angaben der Parteien für 1998/1999, beliefe sich nach dem Zusammenschluß der kombinierte Marktanteil für den Gesamtmarkt der Postautomatisierung, bestehend aus Standardbrief-Verteilanlagen und Großbrief-Verteilanlagen (inklusive Lese- und Kodiergeräte), auf [70-80]% im EWR. Siemens, als derzeit klarer Marktführer mit [50-60]% Marktanteil, erhalte dabei durch den Erwerb von Dematic einen Marktanteilszuwachs von [15-25]%. Der stärkste Konkurrent, Elsag, käme nur auf einen Marktanteil von [5-15]%, gefolgt von NEC mit [0-10]% und IBM mit [0-10]%.

68. Die Marktanteilssituation unterscheidet sich nicht wesentlich, wenn man bei der Betrachtung, wie von den Parteien vorgeschlagen, von verschiedenen Systemmärkten für Großbrief- und Standardbrief- Verteilanlagen (jeweils ohne Lese- und Kodiergeräte) ausgeht. Für Großbrief- Verteilanlagen ergeben sich basierend auf von den Parteien vorgelegten Zahlen für 1999 EWR-weite addierte Marktanteile von [80-90]% (Siemens [45-55]%, Dematic [30-40]%) und für Standardbrief- Verteilanlagen von 70% (Siemens [45-55]%, Dematic [10-20]%) bei nur unwesentlichen Änderungen der Marktanteile der Hauptkonkurrenten Elsag und NEC. Die Marktanteile ändern sich nur unwesentlich, wenn die Lese- und Kodiergeräte in die jeweiligen Verteilanlagen einbezogen werden.

69. Nach Auffassung der Parteien sind die nach dem Zusammenschluß auf dem Markt verbleibenden Konkurrenten stark genug, um wirksamen Wettbewerb aufrechtzuerhalten. Die Parteien nennen hier neben anderen in erster Linie Eltag und NEC, die beide, wie die Siemens und Dematic, über ein komplettes Produktprogramm verfügen. Die genannten Unternehmen hätten durch verschiedene, ihnen zugeschlagene Aufträge auch in USA bewiesen, daß es ihnen möglich ist, den Parteien auch nach dem Zusammenschluss hinreichend Wettbewerb zu liefern. Die Parteien weisen in diesem Zusammenhang auf die besondere Nachfragestruktur mit jeweils nur einem nationalen Postunternehmen hin. Die Kunden der Anbieter seien, ausgestattet mit entsprechender Nachfragemacht und jahrelanger Erfahrung auf diesem Gebiet, in der Lage, aus dem Wettbewerb der Bieter die für sie günstigste Alternative zu realisieren.
70. Die Parteien führen des weiteren aus, daß auch weitere Wettbewerber, die nicht über ein vollständiges Produktportfolio verfügen, über die Möglichkeit der Bildung von Allianzen und/ oder Bietergemeinschaften wirksamen Wettbewerb entfalten können. Genannt werden hier IBM als großer Hersteller für Lese- und Kodiergeräte, Lockheed Martin, Toshiba, NPI, Pitney Bowes und Bell & Howell. Die Postunternehmen als starke Nachfrager könnten die Bildung solcher Kooperationen aktiv fördern und auf diese Weise in der EU neue Wettbewerber aufbauen.
71. Die Kommission hat im Rahmen ihrer Ermittlungen festgestellt, daß sich die Marktanteile von Siemens und Dematic sowie der Konkurrenten über die letzten drei Jahre kaum verändert haben. Ein Lieferantenwechsel ist bei Technologien mit integrierter Lesetechnik für die Kunden bis heute sehr schwierig, da die dazu notwendige Offenlegung der Schnittstellen faktisch nur unzureichend bzw. nur gegen Bezahlung erfolgt. Der etablierte Wettbewerber besitzt insofern einen Wettbewerbsvorteil, den er, nach Angaben von der Kommission befragten Kunden, zur Abwehr von Konkurrenten ausnutzen kann. Darüber hinaus müssen Neueinsteiger von relativ langen Entwicklungszeiten und -kosten ausgehen. Diese reduzieren die wirtschaftliche Attraktivität eines Marktzutritts erheblich, zumal auch ein höherer Projektsteuerungsaufwand, den der Auftraggeber bei einem Wechsel des Lieferanten in Kauf nehmen muss, zu berücksichtigen ist. Da, wie die Parteien selbst bestätigen, Brief-Verteilanlagen nur für einen einzigen Verwendungszweck wirtschaftlich einsetzbar sind, erweisen sich die Forschungs- und Entwicklungskosten, die zur Herstellung einer wettbewerbsfähigen Anlage erforderlich sind, als erhebliche Marktzugangsschranken.
72. Die Auffassung der Parteien, die historischen Marktanteile könnten sich angesichts der Vergabepaxis der Postunternehmen rasch ändern, wird von den Ermittlungen der Kommission nicht bestätigt. Siemens und Dematic sind als die beiden stärksten Anbieter im Bereich der Postautomatisierung als Systemlieferanten vieler nationaler Postunternehmen fest etabliert, wobei das Bestreben der Kunden, die Kompatibilität der Anlagen und ihre regelmäßige, sorgfältige Pflege zu sichern, in die Richtung langfristiger Kundenbeziehungen wirkt. Hinzu kommt, daß angesichts der zu erwarteten Schrumpfung des Postaufkommens die Anreize für aktuelle und potentielle Wettbewerber nicht hoch sein dürften, einem etablierten Marktführer mit hohem Investitionsaufwand Marktanteile abzunehmen. Die spezifische Eigenschaft der Brief- Verteilanlagen als Systemmärkte begründet in diesem Zusammenhang eine weitere Schwierigkeit. Solange sich der Markt als „Systemmarkt“ präsentiert, tritt die eigentliche Wettbewerbssituation, nämlich die Einführung von neuen

Produktgenerationen durch die Postunternehmen, nur nach relativ langen Intervallen ein. In einer solchen Situation ist es für einen neuen Wettbewerber besonders schwierig in den Markt einzutreten, da er ohne konkrete Aussicht auf Umsätze enorme Investitionsrisiken auf sich nehmen muss. Diese Vermutung wird durch die Tatsache bestätigt, daß es in den letzten Jahren zu keinem Markteintritt eines neuen Wettbewerbers gekommen ist.

73. Ausgehend von der starken Stellung, die Siemens bereits allein besitzt, würde der Erwerb von Dematic zu einer Marktposition führen, die von den aktuellen oder potentiellen Konkurrenten bis auf weiteres nicht mehr gefährdet werden könnte. Siemens hat schon heute überragende Wettbewerbsvorteile etwa im Hinblick auf die Breite der Produktlinie, der Innovationsfähigkeit sowie den Investitionsmöglichkeiten. Mit dem Erwerb von Dematic fiel nicht nur der bisher stärkste Wettbewerber weg, Siemens erhielt außerdem einen weiteren Zuwachs relativer Stärke, vor allen Dingen auch im Hinblick auf geographische Präsenz und Kundenbindungen.
74. Aus vorstehenden Erwägungen und insbesondere aufgrund der sehr hohen Marktanteile, welche Siemens durch den Zusammenschluß erwachsen würden, kommt die Kommission zum Ergebnis, daß für den Markt für Großbrief- und Standardbrief- Verteilanlagen ersthafte Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem gemeinsamen Markt bestehen.

Lese- und Kodiergeräte (OCR)

75. Die Marktanteile für Lese- und Kodiergeräte unterscheiden sich nur unwesentlich von denen für Brief-Verteilanlagen. Siemens hatte 1999 im EWR einen Marktanteil von [50-60]%, Dematic von [15-25]%. Auch hier gibt es nur sehr wenige Wettbewerber, nämlich, nach den vorgelegten Zahlen der Parteien, Elsag mit [5-15]% Marktanteil, IBM mit [5-15]%, Lockheed Martin mit [0-5]%, und NEC mit [0-5]%.
76. Die Ermittlungen der Kommission haben gezeigt, daß es nach wie vor schwierig ist, Lese- und Kodiergeräte in Brief- Verteilanlagen anderer Anbieter zu integrieren. Dabei ist nicht die mechanische Kompatibilität das vordringliche Problem. Vielmehr müssen sich die Eingangs- und Ausgangsdaten von anderen Maschinen verarbeiten lassen. Sämtliche Maschinen mit OCR- Lesung der Adresse arbeiten mit Adressdatenbeständen, welche u.a. die gültigen Adressen und die Sortierprogramme enthalten. Eine Übertragung auf andere Systeme ist nur über neutrale Schnittstellen möglich. Nach Angaben von Kunden wird jedoch die Offenlegung der Schnittstellen durch die Hersteller in der Praxis nur unzureichend bzw. gegen Bezahlung geleistet. Zusammengenommen mit den sehr hohen Forschungs- und Entwicklungskosten, welche für die Entwicklung der technologisch sehr anspruchsvollen Geräte von Neueinsteigern aufgewendet werden müssten, führt eine marktbeherrschende Stellung auf dem Systemmarkt mit erheblicher Wahrscheinlichkeit auf längere Sicht zu zusätzlichen Marktzutrittsschranken für Lese- und Kodiergeräte.
77. Siemens und Dematic sind die beiden führenden Anbieter für Lese- und Kodiergeräte im EWR. Nach Einschätzung von der Kommission befragter Dritter bestände durch den geplanten Zusammenschluß die Gefahr, daß Siemens nach dem Erwerb von Dematic aus einer beherrschenden Marktposition heraus langfristig die Standards vorgeben könne. Die ohne dies bereits heute sehr starke Stellung von Siemens würde

durch den Zusammenschluß auf einen EWR-weiten Marktanteil von [70-80]% für Lese- und Kodiergeräte erheblich verstärkt und wäre unter den beschriebenen Marktbedingungen über längere Sicht kaum angreifbar.

78. Aus vorstehenden Erwägungen und insbesondere aufgrund der hohen Marktanteile, die Siemens durch den Zusammenschluß erwachsen würden, kommt die Kommission zu dem Ergebnis, daß auch für den Markt für Lese- und Kodiersysteme ernsthafte Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem gemeinsamen Markt bestehen.

Zusage

79. Um die ernsthaften Bedenken gegen den Zusammenschluß auszuräumen, hat Siemens angeboten, Dematic zu veranlassen, ihr Geschäft Hochleistungsanlagen der Postautomatisierung (MDPA) zu veräußern. Darunter fällt die Mannesmann Dematic Postal Automation mit Sitz in Gentilly/Frankreich sowie die Maintenance Division der Dematic Services in Brüssel/Belgien. Der genaue Wortlaut dieser Zusage findet sich im Anhang zu dieser Entscheidung. Der Anhang ist Bestandteil der Entscheidung.
80. Die Zusage beseitigt die Überschneidungen der Aktivitäten von Siemens und Dematic im Bereich Standardbrief- und Großbrief-Verteilanlagen sowie Lese- und Kodiersysteme vollständig. Von der Kommission befragte dritte Parteien haben von Siemens gegebene Zusage begrüßt.

Materialflußsysteme

81. Der Markt für Materialflußsysteme ist durch eine große Anzahl unabhängiger Anbieter gekennzeichnet. Anderes als im Bereich Postautomatisierung ist die Marktkonzentration relativ gering, kein Unternehmen hat im EWR einen Marktanteil von mehr als [5-10]%.
82. Siemens ist auf diesem Markt als Systemintegrator tätig und entwickelt und verkauft Steuerungssysteme, wie z.B. Lagerhaus- Managementsysteme. Siemens produziert jedoch keine mechanischen Komponenten, ein Feld, wo Dematic vorwiegend tätig ist. Dematic ist wie Siemens Systemanbieter, hat aber sonst, da im Bereich Steuerungssysteme nicht tätig, keine Überschneidungen auf der Komponentenebene. Die einzigen Marktanteilsüberschneidungen, die durch den geplanten Zusammenschluß entstehen, existieren daher auf der Systemebene. Siemens und Dematic gehören auf diesem Markt mit [<5]% (Siemens) und [<5]% (Dematic) zwar zu den stärksten Anbietern innerhalb des EWR, doch ist der Markt stark zersplittert. Der größte Anbieter im EWR ist Vanderlande mit [5-10]% Marktanteil. 85% des Marktes verteilen sich auf sehr viele, teilweise kleinere Unternehmen.
83. Diese Situation zeigt sich auch auf der Ebene der Mitgliedstaaten. Die höchsten Marktanteile haben Siemens und Dematic in Deutschland mit jeweils [<10]%, doch gibt es auch hier, wie in den anderen Mitgliedstaaten, bei starker Zersplitterung des Marktes viele Wettbewerber.
84. Im Marktsegment der *Flughafenlogistik* sind im Prinzip die verwendeten Automatisierungskomponenten bei kleineren und größeren Flughäfen gleich. Mit steigendem zu bewältigendem Gepäckvolumen nimmt lediglich die reine Anzahl der einzubauenden Fördersteuerungen und Förderantriebe zu, die sich aber technisch

nicht unterscheiden. Infolge dieser technischen Identität ist der Markt auch durch eine relativ große Anzahl von Anbietern gekennzeichnet, die gewöhnlich für alle Arten von Flughäfen, Groß- oder Regionalflughäfen, miteinander im Wettbewerb stehen. Die Hersteller treten dabei oft als Bietergemeinschaften in wechselnden Konstellationen auf.

85. Siemens und Dematic hatten in den letzten Jahren keine besondere Marktposition und vereinten in den Jahren 1997-1999 im EWR lediglich [<5] % Marktanteil auf sich (Siemens [<5] %; Dematic [<5] %). Führende Wettbewerber sind Vanderlande ([20-30] % Marktanteil), Fabricon ([5-15] %) und Teleflex ([5-15] %) im EWR. Weder Siemens noch Dematic haben in einem einzelnen Mitgliedstaat einen Marktanteil von über 15%. Es gibt, auf nationaler Ebene, nur eine einzige, allerdings marginale Überschneidung der Aktivitäten (Vereinigtes Königreich: Siemens [5-10] %; Dematic [<5] %).
86. Die Kommission kommt somit zum Ergebnis, daß der Zusammenschluß zu keinen ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt im Bereich der Materialflußsysteme führt.

B. Sachs

(1) Sachlich relevante Märkte

Dämpfungssysteme für Schienenfahrzeuge

87. Der sachlich relevante Markt ist nach Darstellung der anmeldenden Parteien der Markt für Dämpfungssysteme für Schienenfahrzeuge.
88. Dämpfungssysteme für Schienenfahrzeug bezwecken die Dämpfung
- des Fahrgestells,
 - des Fahrzeugaufbaus sowie
 - zwischen den Waggons.
89. Diese Funktionen werden von verschiedenen Dämpferarten wahrgenommen, die nur bedingt gegeneinander austauschbar sind. Allerdings müssen die Dämpfer für das jeweilige Schienenfahrzeug aufeinander abgestimmt sein.
90. Sachs stellt in seinem Geschäftsfeld Fahrwerk Dämpfungssysteme für Schienenfahrzeuge her. Siemens stellt keines dieser Systeme her.
91. Siemens produziert in seinem Geschäftsfeld Verkehrstechnik (VT) Schienenfahrzeuge und ist auch Kunde von Sachs. Deshalb kommt es in diesem Bereich zu vertikalen Beziehungen zwischen Siemens und Sachs.
92. Siemens stellt keine der Einzelkomponenten des Dämpfungssystems her, und fragt sämtliche Komponenten dieses Systems nach. Deshalb ist es im vorliegenden Fall nicht wesentlich, ob die einzelnen Komponenten oder das gesamte Dämpfungssystem betrachtet wird.

93. Eine Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes ist daher nicht notwendig, weil der Zusammenschluß auf keinem der geprüften alternativen Märkte wirksamen Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil dieses Gebiets erheblich behindern würde.

(2) Geographisch relevante Märkte

Dämpfungssysteme für Schienenfahrzeuge

94. Der räumlich relevante Markt ist nach Darstellung der anmeldenden Parteien zumindest EWR-weit abzugrenzen.
95. Die Kommission stellt fest, daß innerhalb des EWR weder tarifäre noch nicht-tarifäre Handelshemmnisse bestehen. Die Transportkosten sind ebenfalls nicht signifikant. Die großen Abnehmer, die europäischen Bahntechnik-Hersteller, sind EWR-weit tätig.
96. Die Kommission geht deshalb so wie die Parteien von einem EWR-weiten Markt aus.

(3) Wettbewerbliche Beurteilung

97. Auf einem EWR-weiten Markt ist Sachs der Marktführer mit einem Marktanteil von [25-35] %. Die wesentlichen Wettbewerber sind Koni und die zur Alstom-Gruppe gehörende Dispen. Siemens stellt diese Systeme nicht her. Deshalb bestehen keine horizontalen Beziehungen zwischen den Parteien.
98. Siemens ist jedoch im Geschäftsbereich Verkehrstechnik (VT) in der Herstellung von Schienenfahrzeugen tätig, und bezog auch Dämpfungssysteme von SACHS. Durch den Zusammenschluß verstärkt Siemens die vertikale Integration in diesem Bereich. Die Kommission hat geprüft, ob diese vertikale Integration zu einer Abschottung des Marktes und einer Verstärkung der Position von SACHS auf diesem Markt führt. Siemens könnte in Zukunft alle Dämpfungssysteme bei SACHS kaufen und somit Wettbewerber von SACHS aus dem Markt drängen.
99. Siemens bezieht jedoch derzeit bereits etwa [einen Großteil] seiner Dämpfungssysteme von Sachs. Selbst wenn SIEMENS in Zukunft sämtliche Dämpfungssysteme von Sachs beziehen sollte, würde dies die Marktsituation von Sachs nicht wesentlich verändern. Alstom, einer der wichtigsten Wettbewerber von Siemens bei Schienenfahrzeugen, ist im Bereich Dämpfungssysteme mit Dispen ebenfalls vertikal integriert. Es ist daher nicht zu erwarten, daß der Zusammenschluß die Marktsituation im Hinblick auf „foreclosure“-Effekte negativ verändert.

C. VDO

(1) Sachlich relevanter Markt

100. VDO ist ausschließlich als Zulieferer für die Automobilindustrie tätig und fertigt Produkte zur technischen Ausrüstung und zur Innenausstattung. Siemens ist auf dem Markt für Automobiltechnik mit den Geschäftsbereichen Siemens Automobiltechnik („Siemens AT“), Infineon Technologies („Infineon“) und der Osram GmbH („Osram“) tätig.

(a) *Unterscheidung in OEM/OES-Märkte und IAM-Märkte*

101. In ihrer Anmeldung unterscheiden die Parteien für den Bereich der Automobilzulieferung zwischen den Märkten für Zulieferung an die Automobilhersteller als Erstausrüster, sowie für deren Ersatzteilgeschäft („OEM/OES⁷-Märkte“) und der Belieferung des unabhängigen Ersatzteilhandels („IAM⁸-Märkte“). Diese Unterscheidung befindet sich im Einklang mit ständiger Kommissionspraxis⁹, und wird, da sie auch durch die Marktuntersuchung bestätigt wurde, für die nachfolgende wettbewerbsrechtliche Beurteilung zugrunde gelegt.

OEM-Zubehör wird direkt an die Automobilhersteller geliefert, OES-Zubehör als Ersatzteile an die Automobilhersteller oder ihre autorisierten Händler. OEM- und OES-Zubehör unterscheiden sich demnach grundsätzlich nur durch den Zeitpunkt in dem sie in das Automobil eingebaut werden. OEM-Zubehör wird in das Automobil während seines Produktionsprozesses integriert, während OES-Zubehör schon eingebaute Komponenten ersetzen. Die Marktuntersuchung hat gezeigt, daß OEM- und OES-Zubehör demnach die selbe Funktion erfüllen und darüber hinaus den selben Preis beitzten. Geringe Preisunterschiede begründen sich ausschließlich auf die Verpackungskosten, die bei individuellen OES-Zubehör etwas höher sind.

IAM-Zubehör wird andererseits durch unabhängige Großhändler und Reparaturwerkstätten angeboten. Diese verschiedenen, auch zu unterschiedlichen Preisen führenden Vertriebswege begründen separate Produktmärkte für OEM/OES- und IAM-Zubehör, zumal bestimmtes Zubehör nicht auf dem IAM-Markt verkauft wird.

(b) *Relevante Produktmärkte auf OEM/OES-Ebene*

102. Nach den Angaben der Parteien sind die Tätigkeiten von Siemens und VDO weitgehend komplementärer Natur. Nach den Ermittlungen der Kommission liegen die horizontalen Überschneidungen auf der OEM/OES-Ebene, die zu einem gemeinsamen Marktanteil von über 25 % führen würden, in den folgenden Märkten vor: Drehzahlsensoren, Temperatursensoren, Wegfahrsperrern, Schließsysteme (Zentralverriegelung), Navigationssysteme und Cockpits.

Sensoren

103. Sowohl Siemens als auch VDO liefern elektronische und elektromechanische Sensoren an die Automobilindustrie. Nach Auffassung der Parteien bilden sie je nach Zweckbestimmung eigenständige Produktmärkte.
104. Die Parteien tragen vor, daß der überwiegende Anteil aller von Siemens hergestellten Sensoren ([ein Großteil] der Temperatursensoren und [ein Großteil] der Drehzahlsensoren) einzeln direkt an die Automobilindustrie geliefert werden.

⁷ „OEM“= Original Equipment Market; „OES“= Original Equipment Spare Parts

⁸ „IAM“= Independent After Market

⁹ Siehe nur *Freudenberg/Phönix/JV* (Nr. COMP/M. 1778); *Dura/Adwest*, (Nr. COMP/M. 1456); *Valeo/ITT Industries* (Nr. COMP/M. 1245); *Dana/Echlin* (Nr. COMP/M. 1207)

Lediglich ein geringer Anteil der Sensoren würde in Module (etwa Ansaugmodule, Klimaanlage) eingebaut und als Komplett-System an die Automobilindustrie geliefert. Auch VDO liefere, abgesehen von einer Ausnahme, sämtliche Sensoren als Einzelkomponenten an die Fahrzeughersteller.

105. In den Fällen, in denen die Sensoren in weitere Module oder Systeme verbaut würden, sind, nach Angaben der Parteien, die Montagefirmen, die sog. „Pre-Assembler“, nicht Kunden von VDO und Siemens. Die Vertragsbeziehungen bestehen vielmehr auch hier direkt mit dem Automobilproduzenten. Mit diesem würden die Preisverhandlungen geführt, er erteile den Auftrag und fakturiere die Rechnungen. Nach Darstellung der Parteien bekommen die Montagefirmen die Sensoren lediglich auf Weisung des Automobilherstellers bereitgestellt, und erwerben an diesen kein Eigentum. Die Parteien weisen überdies darauf hin, daß die Automobilhersteller für die Lieferung der Sensoren und für die Lieferung des Systems oder Moduls getrennte Aufträge vergeben, um die dann jeweils ein separater Bieterwettbewerb stattfindet.
106. Aus diesen Gründen kommen die Parteien zu der Auffassung, daß Sensoren gegenüber dem System, in das sie integriert werden, eigenständige Produktmärkte bilden.
107. Diese Auffassung wurde von dem von der Kommission durchgeführten Markttest bestätigt. Sensoren werden größtenteils einzeln und nicht als Teil eines integrierten Systems von den Automobilzulieferern hergestellt und verkauft und ebenso einzeln von den Automobilherstellern gekauft. In den Fällen, in denen sie als Lieferteile in Modul-Instrumenten enthalten sind, bleiben die Hersteller der einzelnen Sensoren größtenteils die Kunden der Automobilhersteller.
108. Weiterhin tragen die Parteien vor, daß Sensoren je nach ihrer Zweckbestimmung getrennten Märkten zuzuordnen seien. Die messtechnische Aufnahme der verschiedenen Parameter (Temperatur, Druck, Flüssigkeitsniveau, Drehzahl etc.) erfolge aufgrund völlig verschiedener technischer Konzepte, so daß die verschiedenen Sensoren zumindest aus Sicht der Kunden nicht substituierbar seien. Auf dieser Grundlage identifizieren die Parteien die Märkte für Drehzahlsensoren und für Temperatursensoren als die relevanten Produktmärkte.
109. Diese Auffassung befindet sich im Einklang mit einer vorhergehenden Entscheidung der Kommission¹⁰, in der festgestellt wurde, daß die verschiedenen Sensoren technisch nicht austauschbar seien, und deshalb eigenständige Produktmärkte darstellten. Die Marktabgrenzung wurde durch den von der Kommission durchgeführten Markttest erneut bestätigt.

(i) Drehzahlsensoren

110. Drehzahlsensoren werden an rotierenden Bauteilen in Motor, Getriebe, Rädern etc. eingebaut, und messen etwa die Motorendrehzahl oder Fahrgeschwindigkeit. Nach Angaben der Parteien erfolgt die Messung der Drehzahl meist durch die

¹⁰ Vgl. *Mannesmann/VDO*, Fall Nr. COMP/M. 164, Rdnr. 12

Drehung einer in sich unterbrochenen Scheibe, wodurch ein elektromagnetischer Kreis abwechselnd geöffnet und geschlossen wird.

(ii) Temperatursensoren

111. Temperatursensoren dienen der Messung der Fahrzeugtemperatur, des Kühlwasserkreislaufs, der Öltemperatur, sowie der Lufttemperatur. Die Messung erfolgt hier mittels Elektrosensoren.

Wegfahrsperrren

112. Elektronische Wegfahrsperrren dienen der Diebstahlsicherung des Kfz, indem sie die Zündung des Kraftfahrzeuges bei der unbefugten Ingebrauchnahme verhindern.

Schließsysteme (Zentralverriegelung)

113. Schließsysteme (Zentralverriegelungen) öffnen und schließen gleichzeitig alle Türen eines Fahrzeuges. Der Schließmechanismus wird dabei entweder pneumatisch oder durch einen Elektromotor ausgelöst. Solche Schließsysteme bilden einen eigenständigen Produktmarkt, der von den normalen Türschlössern für Fahrzeuge zu unterscheiden ist. Die Parteien tragen vor, daß es sich, obwohl pneumatische oder elektrische Schließsysteme in ihrem technischen Aufbau unterschiedlich seien, dennoch um einen einheitlichen Markt handele. Dazu tragen die Parteien vor, daß beide Arten von Schließsystemen von Zweck und Funktion her beliebig austauschbar seien. Außerdem stellten die meisten Hersteller jeweils beide Arten der Schließsysteme her.
114. Die Darstellung, daß die meisten Hersteller von Schließsystemen beide Arten herstellen, wurde von der Marktuntersuchung bestätigt. Auch wenn die beiden Arten insbesondere bezüglich des Preises Unterschiede aufweisen, kann dennoch von einem Markt ausgegangen werden, da bezüglich ihrer Funktion keine bedeutenden Unterschiede bestehen. Zwar hatte das teurere pneumatische System in der Vergangenheit den Vorteil, geräuschärmer zu arbeiten, weshalb es vorwiegend in Automobile der Luxusklasse installiert wurde. Doch hat das elektrische System aufgrund der letzten Entwicklungen diesen Vorsprung des pneumatischen Systems aufgeholt. Darüber hinaus ist ein Wechsel zwischen den beiden Arten durch die Kunden und die Hersteller grundsätzlich möglich. Darüber hinaus geben Kunden und Wettbewerber an, daß der Markt für pneumatische Schließsysteme nur noch einen Nischenmarkt darstellt, da pneumatische Schließsysteme zunehmend von elektrischen Schließsystemen absorbiert werden.
115. Für die vorliegende Entscheidung geht die Kommission daher von einem einheitlichen Markt für Schließsysteme aus.

Navigationssysteme

116. *Navigationssysteme* sind Zielführungsgeräte, mit denen dem Autofahrer mit Hilfe von GPS-Signalen die Standortbestimmung und das Auffinden von Zielen ermöglicht wird. Navigationssysteme bestehen aus einem Navigationsrechner, dem Endgerät, digitalen Straßenkarten und einem Satellitenempfangsgerät, welches das GPS-Signal zur Standortbestimmung empfängt. Nach Auffassung der Parteien bestehen Navigationssysteme aus einem integrierten System von entsprechender Hard- und

Software. Sie werden als „System“ hergestellt und dann gewöhnlicherweise „on board“, d.h. direkt integriert in das Fahrzeug, verkauft. Auch wenn es verschiedene technologischen Lösungen für diese Systeme gibt, basieren die zur Zeit gängigen Typen doch mehr oder weniger auf der selben Technologie (GPS, Gyro- und Geschwindigkeitssensoren). Die von der Kommission durchgeführte Befragung der Marktteilnehmer hat die Auffassung der Parteien bestätigt. Für die Zwecke dieser Entscheidung wird somit von einem einheitlichen Produktmarkt für Navigationssysteme ausgegangen.

Cockpits

117. Die Parteien geben als weiteren relevanten Produktmarkt den Markt für „integrierte Cockpits“ an. Diese bestünden aus der Armaturentafel, in denen die Verkabelung, die multifunktionalen Anzeigen, gegebenenfalls eine Klimaanlage, Audio- und Navigationssysteme, sowie die Airbags bereits integriert seien. Je nach Vorgabe des Automobilherstellers, könnte das System noch Pedale, Lenkrad und Lenksäule, sowie die Brandschutzwand zum Motor umfassen.
118. Die Parteien tragen vor, es handele sich um einen gänzlich neuen Markt. Die Integration der einzelnen Cockpit-Komponenten erfolgte bisher durch den Fahrzeughersteller selbst. Erst in jüngster Zeit seien einzelne Automobilhersteller dazu übergegangen, Herstellung und Montage integrierter Cockpits auf Zulieferer zu übertragen. Nach Angaben der Parteien finden im Hinblick auf die Cockpitherstellung und die Lieferung der in das Cockpit zu integrierenden Komponenten getrennte Vertragsverhandlungen mit den Automobilherstellern statt. Ebenso werden getrennte Aufträge vergeben. Bei der Auftragsvergabe schreibt nach Darstellung der Parteien der Automobilhersteller dem Auftragnehmer in der Regel genau vor, welche Komponenten er zu integrieren hat.
119. Kunden und Wettbewerber haben die Angaben der Parteien bestätigt. Die meisten Automobilhersteller im EWR kaufen nur Komponenten für das Cockpit ein und montieren das Cockpit selbst. Nur für einige Kleinfahrzeuge werden vormontierte integrierte Cockpits von Systemlieferanten eingekauft. Auch in diesen Fällen finden im Hinblick auf die Cockpitherstellung und die Lieferung der in das Cockpit zu integrierenden Komponenten getrennte Vertragsverhandlungen mit den Automobilherstellern statt, so daß im Einklang mit der Kommissionpraxis¹¹ der Cockpitmarkt von dem Komponentenmarkt zu unterscheiden ist. Die Eigenständigkeit des Cockpitmarktes zeigt sich insbesondere darin, daß traditionelle Automobilsysteme, die bisher separat geliefert wurden, integriert werden müssen.
120. Die Kommission geht aus diesen Gründen zum Zwecke dieser Entscheidung von einem eigenständigen Produktmarkt für Cockpits aus.

(c) Relevante Produktmärkte auf IAM-Ebene

121. Auf IAM-Ebene ergeben sich die einzigen Überschneidungen zwischen Aktivitäten von Siemens und VDO auf den Märkten für Drehzahlsensoren und Temperatursensoren in Deutschland.

¹¹ Siemens/Sommer Allibert Fall Nr. COMP/M.800, Rdnr.9

(2) Geographisch relevanter Markt

(a) *Relevante geographische Märkte auf OEM/OES-Ebene*

122. Die Parteien definieren den geographisch relevanten Markt als zumindest EWR-weit. Sie geben an, daß sie mit ihren Produkten Automobilhersteller im Raum des EWR beliefern und sie dort mit europäischen, amerikanischen und asiatischen Anbietern konkurrieren. Auch die Nachfrageseite sei zumindest auf den Raum des EWR ausgerichtet. Mit der globalen Aufstellung der Automobilkonzerne und deren Aufbau von Internet-Marktplätzen entwickle sich die Nachfrage darüber hinaus sogar zu einem weltweiten Markt.

123. Diese Auffassung wurde von den Ermittlungen der Kommission bestätigt. Die Automobilzulieferer haben in der Regel Produktionsstätten in mehreren Mitgliedstaaten des EWR und beliefern die Hersteller im gesamten Raum des EWR. Die Transportkosten sind innerhalb des EWR-Raums nicht signifikant, Zolltarife oder andere Handelshindernisse spielen keine Rolle. Die Anbieter beliefern die Automobilhersteller nicht durch „nationale“ Produktionsstätten, sondern nur von wenigen Werken aus. Spiegelbildlich gehen die Anbieter immer mehr dazu über, den EWR-Raum als einheitlichen Markt hinsichtlich der Planung ihrer Produktions-, Verkaufs- und Marketingaktivitäten zu nutzen. Faktisch gibt es keine relevanten Preisunterschiede innerhalb des EWR-Raums, da die Automobilhersteller ihre Automobile gewöhnlich im Hinblick auf ihre Plattformen produzieren und diese mit identischen Produkten ausgestattet sind (sogenanntes Gleichteileprinzip).

124. Im Ergebnis kann festgestellt werden, daß die Automobilhersteller Produktteile auf internationaler Basis einkaufen und die Vertragsverhältnisse, einschließlich hinsichtlich Preis und Menge für nachgefragte Produkte auf dieser Basis definieren. Aufgrund dieser Verträge liefern die Zulieferer die jeweiligen Komponenten, die sie selbst herstellen oder als Systemlieferant international oder möglicherweise weltweit beziehen, zu den jeweiligen europäischen oder auch außereuropäischen Produktionseinrichtungen der Automobilhersteller, wobei der Preis für alle Destinationen im allgemeinen derselbe ist bzw. nur sehr unwesentlich, etwa aufgrund unterschiedlicher Transportkosten differiert.

125. Nach Einschätzung der von der Kommission befragten Marktteilnehmer wird sich der Markt auf der Nachfrageseite mittelfristig zu einem weltweiten Markt entwickeln, wobei jedoch heute noch größtenteils von Anbietern im Raum des EWR eingekauft wird. Für diese Entscheidung, wie auch in vorangegangenen Entscheidungen¹², geht die Kommission daher von einem EWR-weiten Markt aus.

(b) *Relevante geographische Märkte auf IAM-Ebene*

126. Im Einklang mit der Kommissionspraxis¹³ behandeln die Parteien den IAM-Markt als national. Für die vorliegende Entscheidung wird dementsprechend von nationalen Märkten ausgegangen. Die Ermittlungen der Kommission haben ergeben, daß der IAM-

¹² Mannesmann/Philipps, Fall COMP/M.1053, 12. Februar 1998.

¹³ TRW/Lucas Variety, Fall IV/M.1462, 24. Juni 1998 ; Valeo/ITT Industries, Fall IV/M.1245, m30. Juli 1998.

Markt abhängig von Vertriebskanälen ist und daß nationale Bindungen in diesem Bereich weiterhin bestimmend sind, was durch starke Unterschiede der jeweiligen Marktanteile der Wettbewerber und den Parteien in den Mitgliedstaaten belegt wird.

(3) Wettbewerbliche Beurteilung

OEM/OMS

Allgemeine Marktbedingungen

127. Automobilzuliefermärkte sind von starker Nachfragemacht der Automobilhersteller geprägt. Diese Nachfragemacht hat sich durch Zusammenschlüsse global agierender Konzerne (DaimlerBenz/Chrysler, General Motors/Saab, Ford/Volvo, Renault/Nissan, Ford/Land Rover) noch verstärkt. Ein Auftrag ist wegen der regelmäßig hohen Stückzahlen und der sich über mehrere Modelljahre sich erstreckenden Laufzeit für die Zulieferer mit sehr hohen Umsätzen verbunden. Die Automobilhersteller sind sich dessen bewußt und können ihre Marktposition in der Gestaltung der Geschäftsbeziehungen nutzen.
128. Die Automobilhersteller haben darüber hinaus in letzter Zeit verschiedene Strategien zur Steigerung der Effizienz des Zulieferwesens entwickelt. Dazu gehört das sogenannte Gleichteileprinzip im Rahmen ihrer Plattformen. Ebenso wird die Verwendung gemeinsamer Modulbaugruppen in Fahrzeugen verschiedener Automobilkonzerne mit dem Einkauf von Standardprodukten über Einkaufs-Provider gekoppelt, welche Aufträge verschiedener Hersteller bündeln. Die Stärke der Nachfrage läßt insofern grundsätzlich die Vermutung zu, daß der Verhaltensspielraum der Zulieferer durch die Automobilhersteller wirksam begrenzt wird. Dies wird auch durch die „second source“-Politik der Hersteller augenscheinlich. Dadurch, daß zumindest mit jeder neuen Baureihe die Automobilhersteller die Zulieferer der häufig kundenspezifisch hergestellten Produkte komplett wechseln können, ist eine Marktabstottungsstrategie seitens der Zulieferer kaum möglich.
129. Darüber hinaus werden Internet-gestützte Marktplattformen und business to business Lösungen die Marktprozesse in der Automobil-/Zuliefererindustrie mittelfristig nachhaltig verändern. Betroffen hiervon sind der Einkauf, Produktentstehung und Logistik, wobei Auktionen im Nachfrager/Anbieter-Verhältnis bei einfachen Standardkomponenten für möglich gehalten werden. Dennoch erwarten die von der Kommission befragten Marktteilnehmer, daß das „e-business“ eine erhöhte Preistransparenz und einen erhöhten Preisdruck im Automobilzuliefermarkt schaffen wird.
130. Allerdings sind die betroffenen Märkte davon geprägt, daß aufgrund der notwendigen hohen Konzept- und Integrationskompetenz die Markteintrittsschranken für neue, noch nicht im Zulieferergeschäft tätige Wettbewerber auf den einzelnen Märkten hoch sind. Dementsprechend geben die Wettbewerber und Kunden der Parteien an, daß in den letzten fünf Jahren nur wenige Markteintritte erfolgt sind. Dennoch zeigen verschiedene Markteintritte, vor allen Dingen in Verbindung mit einer innovativen Weiterentwicklung der Produkte, daß für einen etablierten Zulieferer ein Marktzutritt in einen spezifischen Produktmarkt grundsätzlich möglich ist. Eine Marktabstottung auf den einzelnen Zuliefermärkten ist durch ein oder auch zwei große Anbieter kaum möglich.

131. Die Parteien nehmen, gemessen an der Addition ihrer Umsätze, auf dem weltweiten Automobilzuliefermarkt nach Delphi, Bosch, Visteon, Lear, Denso und TRW erst den siebten Rang ein. Dies läßt erwarten, daß auf den Märkten weiterhin starker aktueller und potentieller Innovationswettbewerb herrschen wird.

Verhältnis von Siemens und Bosch

132. Auf einigen betroffenen Märkten (OEM und IAM Markt für Drehzahl- und Temperatursensoren, Navigationssysteme) ist Bosch der stärkste Wettbewerber von Siemens und VDO. Die Kommission mußte deshalb prüfen, ob durch die Struktur des Vorhabens und die dadurch entstehenden Verbindungen zu Bosch eine stärkere Stellung von Siemens auf den genannten Märkten ermöglicht wird. Dies wäre insbesondere dann nicht auszuschließen, wenn die gemeinsame Kontrolle von Siemens und Bosch über Atecs Möglichkeiten gegenseitiger Information über das Wettbewerbsverhalten oder der direkten Einflußnahme schaffen würde.
133. Die Parteien geben hierzu an, dass gemeinsame Eigentümerinteressen von Siemens und Bosch nur in Bezug auf die Atecs-Führungsgesellschaft Demag Krauss-Maffei bestünden. In Bezug auf die übrigen Führungsgesellschaften - insbesondere im Hinblick auf den hier in Frage stehenden Zusammenschluß Siemens/VDO - sind mit den über die Atecs gehaltenen Anteilsrechten der jeweils nicht kontrollierenden Partei die damit normalerweise verbundenen gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen durch die Pacht- und Beherrschungsverträge auf den Erhalt des ergebnisunabhängigen Pachtzins reduziert. Da die Eigentümerinteressen der Atecs in Bezug auf die nicht beherrschte Führungsgesellschaft VDO auf den ergebnisunabhängig zu zahlenden Pachtzins reduziert seien, bestünden keine Informationsrechte der Atecs bzw. deren Anteilseigner über den jeweiligen operationellen Geschäftsbetrieb.
134. Siemens und Bosch haben sich außerdem dazu verpflichtet, sicher zu stellen, daß weder in den Konsortialausschuss noch in die Vorständen und Aufsichtsräten der Atecs, der Demag sowie abhängiger Unternehmender Demag Personen berufen werden, die gleichzeitig Mitglieder eines Vorstandes oder Anteilseignervertreter in einem Aufsichtsrat der Siemens- bzw. Bosch-Führungsgesellschaften oder deren abhängigen Unternehmen sind. Bosch und Siemens haben sich darüber hinaus verpflichtet, sicher zu stellen, daß weder in dem Konsortialausschuss noch in den Vorstände und Aufsichtsräte der Atecs, der Demag sowie abhängiger Unternehmen der Demag Personen berufen werden, die gleichzeitig die Mitglieder des Vorstandes bzw. der Geschäftsführung oder Anteilseignervertreter in den Aufsichtsräten von Siemens, Bosch oder eines Unternehmens sind, an die von einer der Führungsgesellschaften der Geschäftsbetrieb direkt oder indirekt verpachtet ist..
135. Neben diesen sich strukturell auswirkenden vertraglichen Gegebenheiten haben sich die Parteien zusätzlich gegenüber der Kommission verpflichtet, Informationsrechte auf der Ebene der Atecs hinsichtlich der Führungsgesellschaften, die etwa noch bestehen, nicht auszuüben und gleichwohl erbetene Informationen nicht zu erteilen.
136. Die Kommission nimmt diese Verpflichtungen der Parteien zur Kenntnis und kommt zu dem Ergebnis, daß Bosch als ein unabhängiger Wettbewerber von Siemens/VDO gelten kann.

Sensoren

(i) Drehzahlsensoren

137. Nach Angaben der Parteien haben Siemens und VDO EWR-weit im Markt für Drehzahlsensoren im Jahre 1999 bei einem Gesamtmarktvolumen von 270 Millionen € einen gemeinsamen Marktanteil von [20-30]% (Siemens [10-20]%, VDO [10-20]%). Wettbewerber sind Bosch ([15-25]%), ContiTeves [5-15]%, AB Electronic ([5-10]%), Electrifiil ([5-10]%) und andere ([11%]). Das Sensorengeschäft von Magneti Marelli wurde 1997 von der französischen Firma Labinal übernommen. Für Labinal haben die Parteien keine Zahlen vorgelegt. Magneti Marelli hatte einen Marktanteil von ungefähr [10-20]%.
138. Siemens wird, so haben die Untersuchungen der Kommission ergeben, nach dem Zusammenschluß starkem Wettbewerb ausgesetzt bleiben. Die verbliebenen Wettbewerber auf den Markt für Drehzahlsensoren vereinen etwa 70% der Marktanteile auf sich. Die, wie oben ausgeführt, starke Position der Automobilhersteller begrenzt den Verhaltensspielraum der Zulieferer zusätzlich, zumal sie den Anbieter jedenfalls bei einer neuen Baureihe wechseln können. Die von der Kommission durchgeführte Marktuntersuchung bestätigt diese Einschätzung. Es ist nicht zu erwarten, daß der Zusammenschluß zu einer wesentlichen Veränderung der Wettbewerbssituation führen wird.
139. Die Kommission kommt aus diesen Gründen zu dem Ergebnis, daß der Zusammenschluß zu keiner Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Bereich der Drehzahlsensoren führt.

(ii) Temperatursensoren

140. Nach Angaben der Parteien hatte Siemens EWR-weit im Markt für Temperatursensoren im Jahre 1999 einen Marktanteil von [5-10]%, VDO EWR-weit einen Marktanteil von [20-30]%. Das Gesamtmarktvolumen erreicht 65 Millionen € Wettbewerber sind AB Elektronik ([10-20]%), Bosch ([10-20]%), Behr-Thermotronik ([10-20]%), Valeo ([5-10]%), Electrifiil ([<5%]). Das Sensorengeschäft von Magneti Marelli wurde 1997 von der französischen Firma Labinal übernommen wurde. Für Labinal haben die Parteien keine Zahlen vorgelegt. Magneti Marelli hatte einen Marktanteil von ungefähr [10-20]%.
141. Siemens wird, so haben die Untersuchungen der Kommission ergeben, nach dem Zusammenschluß starkem Wettbewerb ausgesetzt bleiben. Die verbliebenen Wettbewerber auf den Markt für Drehzahlsensoren vereinen EWR-weit etwas weniger als 70% der Marktanteile auf sich. Die, wie oben ausgeführt, starke Position der Automobilhersteller begrenzt den Verhaltensspielraum der Zulieferer nachhaltig. Es ist insofern nicht zu erwarten, daß der Zusammenschluß zu einer wesentlichen Veränderung des Marktes führen wird. Die von der Kommission durchgeführte Marktuntersuchung bestätigt diese Einschätzung.
142. Die Kommission kommt somit zum Ergebnis, daß der Zusammenschluß zu keiner Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Bereich der Temperatursensoren führt.

Wegfahrsperrren

143. Nach Angaben der Parteien hatten EWR-weit im Markt für Wegfahrsperrren im Jahre 1999 Siemens einen Marktanteil von [50-60]% und VDO einen Anteil von [<5]%. Aufgrund der sehr geringen Marktanteilsaddition schließen die Parteien die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung in Folge des Zusammenschlusses aus. [...]. Wettbewerber, die ihre Position ausbauen könnten, sind nach Darstellung der Parteien Valeo ([15-25]%), Delphi ([10-20]%) und Bosch ([<10]%). Darüber hinaus komme praktisch jeder Zulieferer mit genereller Erfahrung in der KFZ-Elektrik bzw. Elektronik und einem entsprechenden „good will“ bei den Automobilherstellern als potentieller Lieferant und Wettbewerber in Frage.
144. Die Untersuchungen der Kommission haben gezeigt, daß das „goodwill“, welches ein Zulieferer bei den Automobilherstellern hat, im Hinblick auf die Erlangung neuer Aufträge von großer Bedeutung ist. Zwar bedeutet dies, daß der Kreis von möglichen Wettbewerbern begrenzt ist, andererseits bleibt jedoch potentieller Wettbewerb durch etablierte Zulieferer, die auf dem Markt für Wegfahrsperrren noch nicht oder nur sehr schwach vertreten sind, sehr wirksam. Dies gilt insbesondere für Wegfahrsperrren, da sie individuell und kundenspezifisch für einzelne Fahrzeugtypen produziert werden.
145. Siemens wird seine starke Stellung daher durch den sehr geringen Marktanteilszuwachs von [<5]% nicht verstärken können. Es ist zu erwarten, daß andere Wettbewerber, wie beispielsweise Valeo, Delphi, aber auch Magneti Marelli und Eaton, versuchen werden, Marktanteile zu gewinnen.
146. Die Kommission kommt in Erwägung dieser Argumente somit zum Ergebnis, daß der Zusammenschluß auf dem Markt für Wegfahrsperrren zu keiner Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt.

Navigationssysteme

147. Nach den Angaben der Parteien erreicht Siemens EWR-weit einen Marktanteil von [<5]% und VDO EWR-weit einen Marktanteil von [30-40]% bei einem gesamten Marktvolumen von 516 Millionen € Wettbewerber seien Blaupunkt/Bosch [25-35]%, Becker [0-10]%, Alpine [<5]%, und Sonstige ([20-30]%).
148. Der Markt für Navigationssysteme ist relativ jung. Die Marktanteile haben zur Beurteilung der Marktsituation daher nur eine begrenzte Aussagefähigkeit. Siemens selbst ist erst 1997 in den Markt eingetreten, Becker 1998. Einige innovationsstarke Zulieferer, wie Magneti Marelli und Visteon stehen vor einen Marktzutritt, Delphi und Yazaki arbeiten, wie die Untersuchungen der Kommission ergeben haben, an der Entwicklung eigener Systeme. Computergestützte Autokommunikation gilt nach Angaben der Marktteilnehmer als dynamischer Zukunftsmarkt, in dem die Innovationsfähigkeit über zukünftige Wettbewerbspositionen der Anbieter entscheiden wird. Die von der Kommission durchgeführte Untersuchung hat keine Hinweise dafür erbracht, daß der Zusammenschluß die Marktsituation so verändert, daß Siemens den Markt beherrschen kann.
149. In Erwägung dieser Argumente, der beschriebenen Nachfragemacht der Automobilhersteller, sowie der für die Kunden nach wie vor bestehenden wettbewerblichen Alternativen kommt die Kommission zu dem Ergebnis, daß für den

Markt für Navigationssysteme keine ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem gemeinsamen Markt bestehen.

Schließsysteme (Zentralverriegelung)

150. Nach Angaben der Parteien, erreicht Siemens EWR-weit einen Marktanteil von [35-45]% und VDO EWR-weit einen Marktanteil von [5-10]% bei einem Gesamtmarktvolumen von [...] Millionen €. Wettbewerber sind Valeo ([10-20]%), Hella ([5-10]%), Kiekert [5-10]%, TRW [5-10]%, Kostal [5-10].
151. Die Ermittlungen der Kommission haben gezeigt, daß die Marktanteile der Wettbewerber in den vergangenen Jahren relativ konstant geblieben sind. Allerdings erwarten die Marktteilnehmer eine Veränderung des Marktes in die Richtung neuer Zugangssysteme, in welche künftig die „Schließsysteme“ integriert werden. Nach Angaben der Marktteilnehmer wird Siemens auf starken Wettbewerb durch Bosch, Valeo, Delphi, Visteon und Marquardt treffen. Für die Beurteilung der Wettbewerbssituation ist auch hier die starke Stellung der Automobilhersteller als Kunden sowie deren Möglichkeit zum Wechsel des Zulieferers zu berücksichtigen. Wettbewerber und Kunden von Siemens haben der Kommission im Hinblick auf den Zusammenschluß keine Bedenken mitgeteilt.
152. In Erwägung der oben genannten Argumente kommt die Kommission zum Ergebnis, daß für den Markt der Wegfahrsperrern keine ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem gemeinsamen Markt bestehen.

Cockpits

153. Nach Angaben der Parteien erreicht VDO EWR-weit einen Marktanteil von etwa [25-35]% und Siemens EWR-weit über das gemeinsam mit Sommer Allibert kontrollierte Gemeinschaftsunternehmen SAS Automationstechnik, GmbH & Co. KG (SAS) einen Marktanteil von [<5]%, wobei die Parteien von einem Marktvolumen von [...] Millionen € in der EU ausgehen. Führende Wettbewerber sind nach Angaben der Parteien (Visteon ([10-20]%), Magneti Marelli ([5-10]%), Lear ([5-10]%), Delphi ([5-10]%).
154. Der Markt für integrierte Cockpits ist erst in der Entstehung begriffen. Insofern ist die Aussagekraft der Marktanteile begrenzt, zumal der Markt auch im Hinblick auf das unterschiedliche Ausmaß der Integration der verschiedenen Komponenten in ein vormontiertes Cockpit sich stets verändert. Bisher wurden [der weit überwiegende Teil]% aller Cockpits von den Automobilherstellern selbst montiert. Die Frage des „outsourcing“ des Cockpits wird von den Automobilherstellern unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten bei jedem Anlauf einer neuen Baureihe erneut untersucht, gegebenenfalls wird hierfür jeweils ein Bietwettbewerb ausgeschrieben. Der hohe Marktanteil von VDO basiert vor allem aus dem Vertragsverhältnis zwischen VDO und der [VDO-Vertragspartner], dem Hersteller des Kleinwagens [vertraulich]. [VDO-Vertragspartner] verfolgt hierbei eine Strategie der weitestgehenden Auslagerung von Entwicklungs- und Montagearbeiten. Dieses Modell wird jedoch zur Zeit von keinem weiteren Automobilhersteller in Europa verfolgt.
155. Die Untersuchungen der Kommission haben ergeben, daß eine spezifische Kompetenz für den in Zukunft wahrscheinlich wachsenden Markt für integrierte Cockpits von Kunden und Wettbewerbern für sehr wichtig gehalten wird. Sowohl die

befragten Automobilhersteller als auch die Wettbewerber billigen diese Kompetenz neben Siemens und VDO jedoch auch weiteren großen Unternehmen zu. Darüber hinaus gibt es neben den bereits aktuellen Wettbewerbern auf dem Markt für Cockpits einige Hersteller von Komponenten, die starken potentiellen Wettbewerb entfalten sind, und teilweise bereits Investitionen getätigt haben, um sich auf diesen Markt zu plazieren.

156. Die Kommission hat ebenfalls berücksichtigt, daß integrierte Cockpits jeweils für einen Automobilhersteller hergestellt werden und diese über eine erhebliche Nachfragemacht verfügen, welche die Angebotsmacht der untereinander im Wettbewerb stehenden Unternehmen begrenzt. Aufgrund der schon existierenden und der potentiellen Wettbewerber auf diesen Markt und der Nachfragemacht der Automobilhersteller ist daher nicht ersichtlich, daß Siemens nach dem Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung erlangen könnte. Die innerhalb der Marktuntersuchung befragten Marktteilnehmer haben der Kommission keine Bedenken gegen den Zusammenschluß mitgeteilt.
157. In Erwägung der oben genannten Argumente kommt die Kommission kommt zum Ergebnis, daß für den Markt für Cockpits keine ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem gemeinsamen Markt bestehen.

IAM

Drehzahl- und Temperatursensoren

158. Die einzigen Überschneidungen auf den IAM-Märkten ergeben sich nach Angaben der Parteien im Bereich der Drehzahl- und Temperatursensoren in Deutschland. Hierbei kommt es allerdings nur zu einer sehr geringen Marktanteilsaddition: Bei Drehzahlsensoren erreicht Siemens einen Marktanteil von [<5] % bei einem Marktanteil von VDO von [25-35] % und einem Gesamtmarktvolumen von [...] Millionen €, bei Temperatursensoren erreicht Siemens einen Marktanteil von weniger als [<5] % bei einem Marktanteil von VDO von [20-30] % und einen Gesamtmarktvolumen von [...] Millionen €
159. Die Marktuntersuchung hat gezeigt, daß der Marktanteil von VDO zwar geringfügig höher ausfallen könnte. Jedenfalls ist angesichts der geringen Marktanteilsaddition und der starken Wettbewerber, wie insbesondere Bosch (Drehzahlsensoren [30-40] %; Temperatursensoren [15-25] %), eine Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nicht zu erwarten, was die von der Kommission durchgeführte Marktuntersuchung bestätigt hat.

SCHLUSS

160. Die Kommission ist zu dem Ergebnis gekommen, dass die von den Parteien abgegebene und als Anhang beigefügte Zusage ausreicht, um die wettbewerblichen Bedenken auf den Märkten für Briefverteiler-Anlagen und für Lese- und Kodiersysteme auszuräumen. Auf den übrigen betroffenen Märkten ist eine Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch den Zusammenschluss, als deren Ergebnis wirksamer Wettbewerb im EWR oder einem wesentlichen Teil davon erheblich behindert würde, nicht zu erwarten.

161. Die Kommission hat aus den vorerwähnten Gründen beschlossen, unter der Bedingung der Einhaltung der gemachten Zusage, keinen Einwand gegen das angemeldete Vorhaben zu erheben. Folglich erklärt sie das Vorhaben mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen für vereinbar. Diese Entscheidung wird gemäß Artikel 6 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und Artikel 57 des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum angenommen.

Für die Kommission