



**Kommissionens beslutning**

**af 20. juni 2001**

**om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen**

**(Sag COMP/M.2201 – MAN/Auwärter)**

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR -

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (EØS-aftalen), særlig artikel 57,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser<sup>1</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97<sup>2</sup>, særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 15. februar 2001 om at indlede procedure i denne sag,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at fremsætte deres bemærkninger til Kommissionens indsigelser,

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser<sup>3</sup>, og

UD FRA FØLGENDE BETRAGTNINGER:

---

<sup>1</sup> EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1, berigtiget i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13.

<sup>2</sup> EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.

<sup>3</sup> EFT C [...] af [...] 2001, s. [...].

1. Den 3. januar 2001 modtog Kommissionen i overensstemmelse med artikel 4 i forordning (EØF) nr. 4064/89 ("fusionsforordningen") en anmeldelse, hvorefter MAN Nutzfahrzeuge AG, München (i det følgende benævnt "MAN") påtænkte at erhverve enekontrol med hele Gottlob Auwärter GmbH & Co. KG, Stuttgart-Möhringen (i det følgende benævnt "Auwärter").
2. Efter at have behandlet anmeldelsen konkluderede Kommissionen den 15. februar 2001, at den anmeldte transaktion falder ind under fusionsforordningens anvendelsesområde og rejser alvorlig tvivl med hensyn til sin forenelighed med fællesmarkedet.
3. Efter en indgående undersøgelse af sagen er Kommissionen imidlertid nu nået til den konklusion, at den påtænkte fusion ikke skaber eller styrker en dominerende stilling, som bevirker, at den effektive konkurrence vil blive hæmmet betydeligt inden for fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf.

## **I. PARTERNE**

4. MAN er et tysk aktieselskab, hvis aktiviteter omfatter udvikling, fremstilling og salg af lastbiler, busser og komponenter samt tilhørende tjenester. MAN er en integreret fabrikant, som fremstiller komplette lastbiler og busser. Selskabet er et 100% ejet datterselskab af MAN Aktiengesellschaft, München, det moderselskab, der står i spidsen for MAN-koncernen; MAN-koncernens væsentlige aktivitetsområder omfatter bl.a. erhvervskøretøjer, stålprodukter, dieselmotorer, trykkemaskiner og stål samt komponenter til luft- og rumfartsindustrien.
5. Auwärters aktiviteter består i udvikling, fremstilling og salg af busser under varemærket "Neoplan". Auwärter er en uafhængig, men ikke integreret busfabrikant, som navnlig køber motorer hos underleverandører som MAN og Mercedes-Benz. 80% af kommanditandelene i selskabet ejes af medlemmer af Auwärter-familien og 20% af BWK Kapital-Beteiligungsgesellschaft, Stuttgart.

## **II. TRANSAKTIONEN**

6. Den anmeldte fusion skal gennemføres ved, at MAN via et 100% ejet MAN-datterselskab, der oprettes til dette formål, erhverver alle andele i Auwärter. Efter fusionen vil virksomheden efter egne skøn årligt producere ca. 7 500 busser og chassiser og dermed opnå en omsætning på ca. 2,5 mia. DEM. På grundlag af en parallel varemærkestrategi er det planen også efter fusionen at fremstille og markedsføre busser af begge varemærker (MAN og Neoplan) adskilt.

## **III. FUSIONEN**

7. MAN erhverver via den påtænkte transaktion enekontrol med Auwärter. Dette udgør derfor en fusion efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

## **IV. FÆLLESSKABSDIMENSION**

8. De deltagende virksomheders samlede omsætning på verdensplan overstiger 5 mia. EUR<sup>4</sup> (MAN: 14,5806 mia. EUR i det regnskabsår, der afsluttedes den 30. juni 2000, Auwärter: 435,06 mio. EUR i det regnskabsår, der afsluttedes den 31. december 1999). MAN og Auwärter har endvidere hver især en samlet omsætning i Fællesskabet på over 250 mio. EUR (MAN: 8,6981 mia. EUR i det regnskabsår, der afsluttedes den 30. juni 2000, Auwärter: 347,8 mio. EUR i det regnskabsår, der afsluttedes den 31. december 1999), men har ikke over to tredjedele af deres samlede omsætning på fællesskabsplan i én og samme medlemsstat. Den anmeldte fusion er derfor af fællesskabsdimension (fusionsforordningens artikel 1, stk. 2). Transaktionen udgør imidlertid ikke en samarbejdssag efter EØS-aftalens artikel 57.

## V. SAGSFORLØB

9. For at imødekomme eventuelle indsigelser mod fusionen forpligtede MAN Aktiengesellschaft sig ved brev af 25. januar 2001 over for Kommission til også efter fusionens gennemførelse på markedsvilkår at levere motorer til busfabrikanter, som ikke råder over egen motorproduktion og hidtil har købt motorer hos MAN AG eller et af selskabets datterselskaber. Det samme tilkendegav MAN Aktiengesellschaft i en rundskrivelse til sine kunder. Som følge af dette tilsagn blev fristen i forbindelse med den indledende undersøgelse forlænget fra én måned til seks uger i henhold til fusionsforordningens artikel 10, stk. 1.
10. Den 15. februar 2001 besluttede Kommissionen at indlede proceduren efter fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c).
11. Den 20. april 2001 fik MAN tilsendt en klagepunktsmeddelelse, som MAN tog skriftlig stilling til den 4. maj 2001. Efter anmodning fra MAN fandt der den 7. maj 2001 en formel mundtlig høring sted i Bruxelles i henhold til artikel 14 i Kommissionens forordning (EF) nr. 447/98 af 1. marts 1998 om anmeldelser, frister og udtalelser i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser<sup>5</sup>.

## VI. KONKURRENCEVURDERING

12. Fusionen indvirker hovedsagelig på bussektoren i Tyskland. Den fører imidlertid hverken i Tyskland eller i andre dele af Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling på markedet.

### *A. DE RELEVANTE PRODUKTMARKEDER*

---

<sup>4</sup> Omsætningen blev beregnet på grundlag af fusionsforordningens artikel 5, stk. 1, og Kommissionens meddelelse om beregning af omsætning (EFT C 66 af 2.3.1998, s. 25). I henhold til fusionsforordningens artikel 5, stk. 4, litra c) og d), skulle moderselskabet MAN AG's omsætning og omsætningen hos de øvrige datterselskaber i MAN-koncernen også medregnes til MAN Nutzfahrzeuge AG's omsætning; ved beregningen af Auwärters omsætning skulle der ligeledes tages hensyn til omsætningen hos Auwärters associerede selskaber.

<sup>5</sup> EFT L 61 af 2.3.1998, s. 1.

13. I sine tidligere beslutninger, navnlig i beslutning 95/354/EF af 14. februar 1995 i sag IV/M.477 – *Mercedes-Benz/Kässbohrer*<sup>6</sup> - samt i den nylige beslutning 2001/403/EF i sag COMP/M.1672 – *Volvo/Scania*<sup>7</sup>, identificerede Kommissionen tre forskellige delmarkeder på busområdet: bybusser, rutebiler og turistbusser. Trods eventuelle overlapninger mellem disse tre markedssegmenter har Kommissionen konsekvent betragtet dem som særskilte produktmarkeder og ser heller ingen grund til i den foreliggende sag at afvige fra denne inddeling.

– *Bybusser*

14. Bybusser anvendes til offentlig transport i byområder. De anvendes til at befordre et stort antal passagerer over forholdsvis korte afstande og i forholdsvis korte perioder. Bybusserne har derfor plads til et stort antal stående passagerer. Bybusser har ligeledes oftest en lav gulvhøjde, i reglen ingen eller få trin og flere og bredere døre end andre bustyper, hvilket gør en hurtig ind- og udstigning lettere<sup>8</sup>. Hovedaftagerne er offentlige nærtrafikelskaber og private busselskaber, som tilbyder offentlige transporttjenester på basis af koncessioner.

– *Rutebiler*

15. Rutebiler anvendes til offentlig transport i landdistrikter og til rutetrafikken mellem byer. I overensstemmelse med rutebilernes formål er muligheden for en hurtig ind- og udstigning af mindre betydning end i forbindelse med bybusser. Rutebiler har normalt intet særligt luksusudstyr. Rent teknisk har de – trods lavtgulvsteknikkens stigende betydning – fortsat oftest ikke en lav gulvhøjde, og de har generelt kraftigere motorer end bybusser, men svagere motorer end turistbusser. Hovedaftagerne er offentlige regionale busselskaber samt private busselskaber, der driver rutebilruter, for det meste på basis af koncessioner. En del af aftagerne driver samtidig også bybusser.

– *Turistbusser*

16. Turistbusser er tiltænkt fritidsmarkedet, især til turistikørsel over store afstande. Turistbusser er normalt højere end bybusser og rutebiler og har forholdsvis mere luksusudstyr. De er f.eks. ofte udstyret med særlig bagageplads, aircondition, toiletter og tv-skærme, hvilket gør denne type bus mere velegnet til lange ture. Derimod spiller lavtgulvsteknikken ingen afgørende rolle, og det samme gælder muligheden for hurtig ind- og udstigning. I teknisk henseende er turistbusser som regel udstyret med gearkasse, hvorimod bybusser og rutebiler sædvanligvis har automatgear. Hovedaftagerne er private arrangører af udflugter og busrejser.

– *Resultater af markedsundersøgelsen*

---

<sup>6</sup> Kommissionens beslutning nr. 95/354/EF af 14.2.1995, EFT L 211 af 6.9.1995, s. 1 (nr. 9 ff.).

<sup>7</sup> Kommissionens beslutning af 14. marts 2000, EFT L 143 af 29.5.2001, s. 74 (nr. 214 ff.).

<sup>8</sup> I henhold til artikel 3, stk. 1, i fælles holdning (EF) nr. 50/2000 fastlagt af Rådet den 28. september 2000 (EFT C 370 af 22.12.2000, s. 1) skal køretøjer, der anvendes til personbefordring og har flere end otte siddepladser ud over førerens plads, fremover også være tilgængelige for bevægelseshæmmede, herunder kørestolsbrugere, i overensstemmelse med nærmere beskrevne tekniske forskrifter.

17. Den markedsundersøgelse, der er foretaget, har helt klart bekræftet, at denne inddeling i tre relevante produktmarkeder fortsat har gyldighed. På grund af de forskellige anvendelsesformål og de sædvanligvis forskellige aftagere er det hensigtsmæssigt at afgrænse de tre bustyper fra hinanden. Alene på grundlag af det forhold, at der kan være tale om visse overlapninger mellem de enkelte produktmarkeder – f.eks. anvendes de såkaldte "kombibusser" både inden for rutebil- og turistbuskørsel – kan der ikke fastslås en tilstrækkelig substituerbarhed.

#### **B. DE RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER**

18. I beslutningen *Mercedes-Benz/Kässbohrer*<sup>9</sup> blev der lagt nationale markeder til grund for alle tre produktområder, idet det dog ikke var nødvendigt at tage endelig stilling til, om Tyskland og Østrig skulle betragtes som et enkelt geografisk marked. I sin nyere beslutning *Volvo/Scania*<sup>10</sup> anså Kommissionen Finland og Det Forenede Kongerige for at være særskilte geografiske markeder for turistbusser og ligeledes Irland samt hvert af de nordiske lande (Sverige, Finland, Norge og Danmark) med hensyn til bybusser og rutebiler; i øvrigt blev der ikke taget endelig stilling til den nøjagtige afgrænsning af de relevante geografiske markeder.
19. MAN er af den opfattelse, at i hvert fald Benelux-landene, Tyskland, Østrig, Frankrig, Spanien, Portugal og Italien i mellemtiden udgør et enkelt relevant geografisk marked. Dette fremgår navnlig af i det væsentlige ens typegodkendelsesbestemmelser og priser. Navnlig inden for bybusser og rutebiler har udbudsprocedurer, under indflydelse af EF's direktiver om offentlige kontrakter, medført en prisorienteret indkøbsadfærd, som ikke længere giver de nationale leverandører en indenlandsk fordel. Også det forhold, at udenlandske busfabrikanter i de forløbne år er kommet ind på markedet, havde været med til at fremme udviklingen af overregionale, grænseoverskridende geografiske markeder.
20. Markedsundersøgelsen har afdækket en begyndende tendens i retning af en europæisering. Navnlig tyder udbud i hele Fællesskabet som led i gennemførelsen af EF's udbudsregler<sup>11</sup> samt stadig mere ens tekniske standarder på, at de relevante geografiske markeder muligvis er begyndt at strække sig ud over de nationale grænser. På den anden side er der imidlertid navnlig i Tyskland fortsat vigtige holdepunkter for, at der findes nationale markeder. Derfor taler især den stadig lave importandel, frem for alt inden for bybusser og rutebiler, samt navnlig de høje tekniske krav og kvalitetskrav, som tyske busselskaber og deres organisationer<sup>12</sup> stiller til fabrikanterne.

---

<sup>9</sup> Kommissionens beslutning af 14. februar 1995 (se fodnote 6 ovenfor), nr. 39.

<sup>10</sup> Kommissionens beslutning af 14. marts 2000, nr. 248 og 259 (se fodnote 7 ovenfor); bekræftet af Kommissionens beslutning af 1. september 2000 i sag COMP/M.1980 – *Volvo/Renault* (EFT C 301 af 21.10.2000, s. 23), nr. 28.

<sup>11</sup> Se navnlig Rådets direktiv 93/36/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved offentlige indkøb (EFT L 199 af 9.8.1993, s. 1) og Rådets direktiv 93/38/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation (EFT L 199 af 9.8.1993, s. 84).

<sup>12</sup> Navnlig bør nævnes den rolle, som Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV), Köln, spiller, idet sammenslutningen via anbefalinger, f.eks. med hensyn til førerpladsens udformning, påvirker medlemmernes indkøbsadfærd.

21. Det er i den foreliggende sag imidlertid ikke nødvendigt at tage endelig stilling til afgrænsningen af de relevante geografiske markeder, da fusionen hverken på grundlag af det marked, som MAN har lagt til grund (se nr. 81), eller på grundlag af nationale markeder fører til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling. Det kan navnlig stå åbent, om Tyskland og Østrig skal omfattes af et enkelt geografisk marked, da den konkurrencemæssige vurdering af transaktionen nemlig ikke ville blive ændret som følge heraf (se nr. 61-63, 72 og 79).

### ***C. FUSIONENS FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET***

22. Som følge af fusionen reduceres antallet af tyske busfabrikanter fra tre til to. Inden for bybusser i Tyskland vil parterne ligge ca. på niveau med EvoBus; betragtes Tyskland og Østrig som et enkelt marked, vil de have et mindre forspring for EvoBus. Den førerposition, som MAN allerede har på de østrigske markeder for bybusser og rutebiler, ændres ikke som følge af fusionen med hensyn til markedsandele, og det samme gælder EvoBus' førerposition på det tyske marked for rutebiler og på det tyske, østrigske og danske marked for turistbusser.
23. Kommissionen har foretaget en omfattende markedsundersøgelse og modtog i den forbindelse fra kundeside navnlig bemærkninger fra 206 operatører af bybusser og rutebiler i Tyskland; endvidere blev sammenslutninger adspurgte, navnlig Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) som kundernes interesseorganisation. I markedsundersøgelsen har Kommissionen ligeledes inddraget alle væsentlige konkurrenter til de virksomheder, der deltager i fusionen, samt parterne selv.
24. Nedenstående oversigt (tabel 1) viser parternes markedsandele - som bekræftet af markedsundersøgelsen - på det tyske (D), det østrigske (A) og alternativt på det tysk-østrigske marked (D+A) for bybusser, rutebiler og turistbusser samt på det danske marked for turistbusser (DK) og sammenholder disse med de væsentligste konkurrenters markedsandele.

Produkt-marked	Geo-grafisk marked	MAN	Auwärter (Neoplan)	MAN + Auwärter	EvoBus (Mercedes, Setra)	Volvo	Iris-bus <sup>13</sup>	Øvrige
Bybusser	A	63,8%	0%	<b>63,8%</b>	34,4%	1,8%	0%	0%
	D	39,5%	8,9%	<b>48,4%</b>	49,4%	1,2%	0,5%	0,5%
	D + A	42,2%	7,9%	<b>50,1%</b>	47,7%	1,2%	0,4%	0,6%
Rutebiler	A	56,5%	0%	<b>56,5%</b>	26,5%	6,8%	10,2%	0%
	D	17,4%	15,3%	<b>32,7%</b>	59,9%	3,9%	1,2%	2,3%
	D + A	20,2%	14,2%	<b>34,4%</b>	57,5%	4,1%	1,8%	2,2%
Turist-busser	A	7,7%	16,9%	<b>24,6%</b>	63,4%	4,9%	2,5%	4,6%
	D	9,5%	19%	<b>28,5%</b>	51,6%	1,0%	4,1%	14,8%
	D + A	9,2%	18,7%	<b>27,9%</b>	53,2%	1,6%	3,8%	13,5%
	DK	4,5%	16,9%	<b>21,4%</b>	48,3%	3,4%	9%	17,9%

Tabel 1: Markedsandele for 1999, på grundlag af antal [antal nyindregistreringer],  
Kilde: anmeldende part og Kommissionens undersøgelser

### ***(1) Markedet for bybusser i Tyskland***

25. Ifølge Kommissionens oplysninger blev 1 757 bybusser førstegangsregistreret i Tyskland i 1999, svarende til 32,4% af alle førstegangsregistrerede busser i landet. Markedsvolumenet er ganske vist afhængigt af transportselskabernes behov og derfor også præget af visse udsving. Efter at være steget kraftigt i en periode efter den tyske genforening viser efterspørgslen efter bybusser nu en tendens i retning af stagnation, og der kan heller ikke forventes væsentlige ændringer af markedsvolumenet i fremtiden.

#### ***(a) Trods en stor koncentration på leverandørsiden er der en effektiv konkurrence på det tyske marked for bybusser***

26. Allerede inden fusionen er situationen på det tyske marked for bybusser kendetegnet ved en høj grad af koncentration på leverandørsiden. Alligevel er der på nuværende tidspunkt en effektiv konkurrence på dette marked. Dette blev som led i markedsundersøgelsen bekræftet af hovedparten af de konkurrenter og kunder, som Kommissionen har været i kontakt med. De tyske busfabrikanter markedsandele har således hidtil været præget af udsving i forhold til hinanden, som alt efter fabrikant udgjorde henholdsvis tre (Neoplan), fire (EvoBus) og ti procentpoint (MAN). Også indflydelsen fra EF's udbudsregler<sup>14</sup>, som i mellemtiden er gennemført i tysk lov og anvendes i praksis, førte med den aktuelle markedssituation til konkurrencepres ikke mindst blandt de tre indenlandske

<sup>13</sup> Irisbus er et joint venture-selskab mellem Renault SA og Iveco (sidstnævnte indgår i Fiat-koncernen), hvor begge virksomheder har samlet deres aktiviteter på busområdet (se Kommissionens beslutning af 22. oktober 1998 i sag IV/M.1201 – Renault V.I./Iveco, EFT C 384 af 10.12.1998, s. 9). I fusionskontrolproceduren COMP/M.1980 – Volvo/Renault forpligtede Renault sig til at træde ud af dette joint venture-selskab (se Kommissionens beslutning af 1. september 2000, EFT C 301 af 21.10.2000, s. 23, bilag III).

<sup>14</sup> Se fodnote 11 ovenfor.

leverandører. Det fremgik ligeledes af Kommissionens undersøgelser, at priserne på markedet for bybusser stort set har holdt sig stabile, hvilket betyder en reel prisnedsættelse i betragtning af den forbedrede teknik og det forbedrede udstyr, der er blevet indført i de seneste år. MAN's og Auwärter's fortjenstmargener er ifølge parterne næsten nul eller endog negative, hvilket for begge har medført underskud i de seneste år. Som følge af denne udvikling har MAN f.eks. etableret produktionssteder i Tyrkiet og i Polen; Mercedes-Benz har ligeledes et produktionsanlæg i Tyrkiet.

***(b) Som følge af fusionen reduceres antallet af tyske busfabrikanter fra tre til to; Auwärter havde dog ingen væsentlig indflydelse på konkurrencevilkårene***

27. Som følge af fusionen reduceres antallet af tyske busfabrikanter fra tre til to. Med Auwärter elimineres dermed en leverandør, som i Tyskland i forbindelse med bybusser senest tegnede sig for en markedsandel på 8,9% (1999).
28. Kommissionen er imidlertid nået til den konklusion, at de produkter, som Auwärter tilbyder som bybusser, i ikke uvæsentlig grad adskiller sig fra konkurrenternes produkter og kun til dels konkurrerer med konkurrenternes produkter. Som sine to tyske konkurrenter, EvoBus og MAN, tilbyder Auwärter ganske vist også standardbybusser, men selskabet har ifølge parterne i de seneste år i højere grad koncentreret sig om produktionen af køretøjer til bestemte nichemarkeder. Mange kunder anser Auwärter for at være særlig innovativ og fleksibel med hensyn til at opfylde individuelle kundeønsker. Derfor tegnede nicheprodukter som dobbeltdækkerbybusser, såkaldte "midibusser" (korte busser på ca. 10 m), el- eller gasdrevne køretøjer samt trolley- eller duobusser sig i 2000 for ca. 45% af Auwärter's samlede produktion. Store dele af Auwärter's produktsortiment inden for bybusser konkurrerer således kun i begrænset omfang med produkter fra MAN, som ifølge egne oplysninger hovedsagelig koncentrerer sig om "massemarkedet" inden for standardbybusser.
29. Ifølge parterne har Auwärter bevidst undladt at udvide sin markedsandel inden for bybusser. Selskabet har frem for alt set sin styrke inden for udvikling og produktion af turistbusser, mens aktiviteterne inden for bybusser hovedsagelig har taget sigte på at udnytte en eksisterende sæsonbetinget overkapacitet inden for turistbusser. I betragtning af den lave fortjenstmargen inden for bybusser og selskabets produktionsstruktur, der i modsætning til konkurrenternes ikke er skræddersyet til at producere store serier, er det ikke muligt for selskabet rentabelt at udvide sin produktion inden for bybusser.
30. Den markedsundersøgelse, som Kommissionen har foretaget, har bekræftet, at Auwärter stort set ikke spiller nogen rolle i konkurrencen om kontrakter fra store kunder. De 76 vognparker hos store busselskaber med over 100 busser, der indgik i markedsundersøgelsen, domineres med en enkelt undtagelse udelukkende af EvoBus og MAN. Auwärter er derimod hovedsagelig repræsenteret i mindre og mellemstore busselskaber, hvorved dette selskabs betydning som konkurrent på markedet for bybusser relativiseres yderligere.
31. Resultatet af markedsundersøgelsen er da også i overensstemmelse med dette billede, idet hovedparten, ca. 75%, af de kunder, som Kommissionen har forhørt sig hos, anførte, at Auwärter's deltagelse tidligere ikke har haft nogen indflydelse på



resultatet af udbud i forbindelse med bybusser. Navnlig kunne der ikke konstateres nogen virkning på priserne af, om Auwärter deltog eller ikke deltog.

***(c) Kommissionen har indgående undersøgt, om der efter fusionen kan opstå en stiltiende opdeling af markederne mellem EvoBus på den ene side og parterne på den anden side***

32. MAN har efter overtagelsen af Auwärter en markedsandel på 48,4% (på grundlag af oplysninger fra 1999) og ligger dermed lige efter EvoBus (49,4%) på andenpladsen på det tyske marked for bybusser. Under disse omstændigheder kan det ganske vist udelukkes, at fusionen hjælper parterne til at opnå en enedominerende stilling på det tyske marked for bybusser. De tilbageværende tyske busfabrikanter stilling på markedet bliver imidlertid konsolideret og stabiliseret. Selv om markedsandele på udbudsmarkeder kun i en vis grad kan tillægges betydning<sup>15</sup>, giver de nævnte tal for markedsandelene *a priori* indtryk af et symmetrisk duopol, bestående af EvoBus og det nye selskab MAN/Auwärter. På denne baggrund og på grund af de store fælles markedsandele hos parterne MAN/Auwärter på den ene side og EvoBus på den anden side (begge opnåede i 1999 på det tyske marked for bybusser i alt 97,8%) skulle det undersøges, om fusionen kan skabe en fælles dominerende stilling på det tyske marked for bybusser og dermed inden for en væsentlig del af fællesmarkedet.
33. Kommissionen har derfor indgående undersøgt, om der efter gennemførelsen af fusionen kunne blive tale om en stiltiende samordning af to førende selskabers konkurrencemæssige adfærd på markedet, således at den nuværende opdeling af det tyske marked for bybusser, hvor EvoBus og det nye selskab MAN/Auwärter har næsten halvdelen hver, vil blive permanent. Netop fordi de to tilbageværende tyske fabrikanters markedsandele allerede i dag er stort set ligeligt fordelt, ville begge parter drage fordel heraf i samme udstrækning. Det ville dog være en betingelse, at begge giver afkald på at opbygge deres egne markedsstillinger gennem en aggressiv priskonkurrence og i stedet stiller sig tilfreds med de opnåede markedsandele, samt at strukturen på markedet i det hele taget permanent tillader en stiltiende, ikke-hemmelig samordning.
34. I modsætning til en hemmelig aftale er en stiltiende samordning af markedsaktørers adfærd ikke forbundet med aftaler eller kontakter mellem de berørte parter. Det skulle derfor undersøges, om en sådan stiltiende samordning i den foreliggende sag efter fusionen ville være tilstrækkeligt til i givet fald at udelukke den indbyrdes konkurrence mellem de to førende på markedet i Tyskland og på længere sigt gøre det muligt for begge parter at opnå højere priser og fortjenester end under konkurrencevilkår.
35. Muligheden for en stiltiende samordning af den konkurrencemæssige adfærd er i øvrigt ikke udelukket, selv om kontrakterne tildeles efter offentlige udbud<sup>16</sup>. Selv om udbudsmarkeder formentlig ikke egner sig til de klassiske former for bevidst parallel adfærd med hensyn til priser eller mængder – sådanne tilfælde har allerede

---

<sup>15</sup> Se Kommissionens beslutning af 3. april 2001 i sag COMP/M.2139 – *Bombardier/ADtranz* (nr. 39), endnu ikke offentliggjort.

<sup>16</sup> Se Kommissionens beslutning 97/25/EF af 18. oktober 1995 i sag IV/M.580 – *ABB/Daimler-Benz*, EFT L 11 af 14.1.1997, s. 1 (navnlig nr. 89) og Kommissionens beslutning af 28. juni 2000 i sag COMP/M.1741 – *MCI Worldcom/Sprint* (nr. 257-302, navnlig nr. 263), endnu ikke offentliggjort.

flere gange været omfattet af kommissionsbeslutninger<sup>17</sup> – kan der dog også på et udbudsmarked være tale om en stiltiende markedsopdeling i forbindelse med de udbudsprocedurer, der finder sted. De pågældende virksomheder kan nemlig stiltiende betragte elementer i forbindelse med den eksisterende markedsituation, f.eks. tilstedeværelsen af et betydeligt antal faste kunder, som reference for, hvem der i fremtiden skal vinde hvilket udbud, og de kan tilpasse deres fremtidige tilbudsgivning til sådanne referenceværdier<sup>18</sup>.

***(d) I den foreliggende sag taler de særlige omstændigheder imidlertid imod en stiltiende samordning***

36. I den foreliggende sag er Kommissionen imidlertid på grundlag af sin markedsundersøgelse nået til den konklusion, at der i betragtning af de særlige forhold på det tyske marked for bybusser ikke er grund til at frygte en stiltiende samordning mellem de to tilbageværende tyske busfabrikanter.
37. For at EvoBus og MAN/Auwärter kan opnå en fælles dominerende stilling på markedet, vil dette for det første forudsætte, at der er bevis for konkrete kriterier, på grundlag af hvilke de to førende på markedet stiltiende vil kunne samordne deres konkurrencemæssige adfærd. For det andet vil det på grundlag af omstændighederne i det enkelte tilfælde skulle påvises, at en sådan stiltiende samordning også er mulig på lang sigt, dvs. det vil skulle påvises, at det duopol, der vil opstå, er tilstrækkelig stabilt. I den foreliggende sag er det ikke muligt at påvise noget sådant på grundlag af resultaterne af markedsundersøgelsen. De to førende leverandørers position på det tyske marked for bybusser er nemlig rent faktisk mindre symmetrisk, end det fremgår, hvis man blot ser på deres senest opnåede markedsandele.

*– Ingen stiltiende samordning af den konkurrencemæssige adfærd med hensyn til selskabernes faste kunder*

38. I første række kunne man forestille sig en markedsopdeling på grundlag af de faste kunder, dvs. på grundlag af de kunder, hvis vognpark udelukkende eller i overvejende grad – for mere end 75%'s vedkommende – består af busser fra én fabrikant. Dette ville kræve, at de to førende på markedet hver især forholder sig passiv og undlader at angribe det andet selskabs stilling hos dettes faste kunder gennem en aggressiv tilbudsgivning.
39. Som led i markedsundersøgelsen har 80 tyske transportselskaber (43%) ganske vist anført, at de har en vognpark, som kun består af ét fabrikat, eller at mere end tre fjerdedele af deres vognpark består af busser fra en enkelt fabrikant. Det har i den forbindelse i øvrigt vist sig, at navnlig mindre bybusselskaber ofte har en vognpark, der klart er domineret af ét mærke; af de nævnte 80 tilfælde er mere end to tredjedele sådanne mindre selskaber med under 100 busser. Efter fusionen vil antallet af vognparker, der er domineret af busser fra én fabrikant, stige fra 80 til 86 (se tabel 2).

---

<sup>17</sup> Se f.eks. Kommissionens beslutning 92/553/EØF af 22. juli 1992 i sag IV/M.190 – *Nestlé/Perrier*, EFT L 356 af 5.12.1992, s. 1 (navnlig nr. 124) og Kommissionens beslutning 97/26/EF af 24. april 1996 i sag IV/M.619 – *Gencor/Lonrho*, EFT L 11 af 14.1.1997, s. 30 (navnlig nr. 186).

<sup>18</sup> Se også Kommissionens beslutning i *MCI Worldcom/Sprint* (se fodnote 16 ovenfor), nr. 257-302, navnlig nr. 263.

40. Over en tredjedel af de adspurgte anførte ligeledes, at foreneligheden med den eksisterende vognpark for dem var et afgørende udvælgelseskræterium i forbindelse med udbud, f.eks. for at spare de omkostninger, der vil være forbundet med at skifte til et nyt mærke, dvs. omkostninger til genoplæring af værksteds- og driftspersonale, anskaffelse af specialværktøj og -instrumenter samt lagerføring af reservedele. Fabrikanten af det busmærke, der udelukkende eller i overvejende grad findes i vognparken, har dermed principielt en konkurrencefordel. For den anden fabrikant kunne dette mindske incitamentet til at angribe denne stilling i forbindelse med udbud, f.eks. på grundlag af særligt aggressive tilbud.
41. Risikoen for, at de to førende på markedet kunne forsøge at opretholde den nuværende markedsopdeling, ved at de hver især koncentrerer sig om deres faste kunder, relativiseres imidlertid af det forholdsvis lave samlede antal busser i de vognparker, der domineres af en enkelt fabrikant. Den markedsundersøgelse, som Kommissionen har foretaget, har således vist, at to tredjedele af alle busser, der indgik deri, findes i blandede vognparker, hvor højst 75% af køretøjerne er fra én fabrikant; de ville dermed slet ikke komme i betragtning i forbindelse med den beskrevne samordning. En stiltiende samordning, hvor selskaberne hver især blot koncentrerer sig om deres faste kunder, vil derfor på forhånd kun omfatte ca. en tredjedel af alle bybusser og synes dermed ikke egnet til at opretholde den nuværende, næsten ligelige markedsopdeling på det tyske marked for bybusser.
42. Der er heller ingen grund til at frygte en ligelig markedsopdeling, ved at selskaberne koncentrerer sig om deres egne faste kunder, da markedsundersøgelsen har vist, at der er en stærk uligevægt mellem de vognparker, der domineres af henholdsvis EvoBus og MAN. I 54 af de nævnte 80 tilfælde er der således tale om vognparker, der er domineret af EvoBus, med i alt ca. 3 400 busser (heraf ca. 2 900 fra EvoBus), mens der kun i 26 tilfælde er tale om vognparker, som udelukkende eller i overvejende grad består af MAN-busser (i alt ca. 1 900 busser, heraf ca. 1 800 fra MAN). Efter fusionen vil 32 af disse transportselskaber udelukkende eller i overvejende grad have busser fra det nye selskab MAN/Auwärter (se tabel 2). Heraf fremgår en tydelig forskel mellem EvoBus på den ene side og MAN/Auwärter på den anden. I længden vil der derfor ikke kunne opretholdes en omtrent ligelig fordeling af markedsandelene – i modsætning til, hvad der blev taget udgangspunkt i ovenfor – ved at hvert af de to førende selskaber undlader at udøve en aggressiv tilbudsadfærd over for det andet selskabs faste kunder.

Vognparkens art og sammensætning	I alt inden fusionen <sup>19</sup>	Heraf "EvoBus-vognparker"	Heraf "MAN-vognparker"	I alt efter fusionen <sup>19</sup>	Heraf "EvoBus-vognparker"	Heraf "MAN/Neoplan-vognparker"
Vognparker med busser fra kun én fabrikant	30	19	11	33	19	14
Over 95% busser fra én fabrikant	12	11	1	13	11	2

<sup>19</sup> De samlede antal inden fusionen vedrører udelukkende vognparker, hvor EvoBus eller MAN optræder som den stærkeste fabrikant; for perioden efter fusionen medtages de tilsvarende tal for Neoplan og medregnes til enheden MAN/Neoplan. Ifølge de oplysninger, som Kommissionen råder over, er busser af fabrikatet Neoplan stærkest repræsenteret i seks vognparker.

>80%-95% busser fra én fabrikant	24	12	12	25	12	13
>75%-80% busser fra én fabrikant	14	12	2	15	12	3
<b>Subtotal</b>	<b>80</b>	<b>54</b>	<b>26</b>	<b>86</b>	<b>54</b>	<b>32</b>
>60%-75% busser fra én fabrikant	53	30	23	60	30	30
Indtil 60% busser fra den stærkest repræsenterede fabrikant	44	28	16	37	23	14
<b>Subtotal</b>	<b>97</b>	<b>58</b>	<b>39</b>	<b>97</b>	<b>53</b>	<b>44</b>
<b>I alt</b>	<b>177</b>	<b>112</b>	<b>65</b>	<b>183</b>	<b>107</b>	<b>76</b>

Tabel 2: Detaljeret oversigt: antal tyske bybusselskaber med vognparker af et eller flere fabrikater  
Kilde: data indsamlet af Kommissionen som led i markedsundersøgelsen

– *Ingen stiltiende samordning af den konkurrencemæssige adfærd med hensyn til kunder med blandede vognparker og den samlede mængde solgte busser*

43. En stiltiende markedsopdeling mellem MAN/Auwärter på den ene side og EvoBus på den anden ville også være mulig med hensyn til transportselskaber med blandede vognparker. 97 af de adspurgte kommunale busselskaber (53%) har således svaret, at højst tre fjerdedele af køretøjerne i deres vognpark stammer fra én fabrikant. Med hensyn til sådanne kunder kunne EvoBus og MAN/Auwärter på mellemlang sigt ligeledes undlade at angribe hinandens stilling i visse transportselskabers vognparker på grundlag af aggressive tilbud, så snart de havde fået konsolideret deres egen stilling dér ved at vinde udbud. På denne måde kunne transportselskaber med blandede vognparker efter EvoBus' og MAN/Auwärters opfattelse i realiteten blive det ene eller det andet selskabs foretrukne interesseområde.
44. Der er imidlertid heller ingen grund til at frygte en sådan udvikling med henblik på en omtrent ligelig markedsopdeling. I betragtning af navnlig de større kunders indkøbsadfærd vil en sådan opdeling ikke kunne gennemføres i praksis. Jo større transportselskabet er, desto mere udbredt er den såkaldte "flerstrengede indkøbsstrategi", dvs. det tilstræbes bevidst at få en blandet vognpark med busser fra to eller flere fabrikater, for at spille dem ud mod hinanden<sup>20</sup>. Det kan heller ikke forventes, at MAN's overtagelse af Auwärter vil få en mærkbar virkning på busselskabernes mulighed for at forfølge en flerstrengt indkøbsstrategi. Hovedparten af de blandede vognparker, der indgik i markedsundersøgelsen, har EvoBus (Mercedes-Benz eller Setra) og MAN som de stærkeste fabrikater. Auwärter (Neoplan) spiller for busselskaberne i den forbindelse kun en underordnet rolle som det andet fabrikat<sup>21</sup>. Dette resultat støttes også af de adspurgte busselskaber, hvoraf over 75% anførte, at Auwärters deltagelse tidligere ikke havde nogen indflydelse på resultatet af udbudsproceduren (se nr. 31 ovenfor).

<sup>20</sup> Under 10% af de større transportselskaber med mindst 100 busser, der deltog i markedsundersøgelsen, har vognparker bestående af udelukkende ét mærke.

<sup>21</sup> I mere end 90% af de blandede vognparker, der indgik i markedsundersøgelsen, er EvoBus og MAN de to stærkeste fabrikater. Kun i under 10% af de blandede vognparker hører Auwärter blandt de to fabrikater, der er stærkest repræsenteret.

45. Kommissionen har ligeledes undersøgt, om det ville være muligt at opdele markedet efter fabrikanten af de busser i en vognpark, der skal udskiftes med nye busser. Såfremt der på udbudstidspunktet stod helt klart, hvilke busser der skulle udskiftes, og der i den forbindelse var tale om busser fra en enkelt fabrikant, kunne de to førende tyske selskaber i givet fald opretholde deres eksisterende markedsandele, ved at de hver især koncentrerer sig om udskiftning af busser af deres eget mærke og i øvrigt undlader at udøve en aggressiv tilbudsadfærd.
46. Det har imidlertid vist sig, at praksis i forbindelse med udbud på det tyske marked for bybusser ikke egner sig til en sådan opdeling af markedet. Udbuddene i forbindelse med bybusser indeholder således ingen oplysninger om, hvilke busser der konkret skal udskiftes. Ifølge transportselskaberne er det på udbudstidspunktet heller ikke på nogen måde afgjort, hvilke busser der konkret skal udskiftes. Spørgsmålet om, hvilke busser der i sidste instans bliver udrangeret, afgøres ofte først efter afslutningen af en udbudsprocedure, da denne afgørelse afhænger af mange faktorer (eksisterende reklamekontraktens løbetid<sup>22</sup>, rentabiliteten af en fortsat drift, når de offentlige midler ikke længere er formålsbestemte<sup>23</sup> osv.), som ikke står i nogen direkte forbindelse med udbudsproceduren.
47. Endelig kan man forestille sig, at fabrikanterne kunne fokusere på det samlede antal busser, der er solgt i løbet af en given periode og undlade at konkurrere aktivt med hinanden, så længe begge selskabers markedsandele er omtrent i balance. På denne måde kunne de transportselskaber, hvis vognparker på nuværende tidspunkt består af omtrent lige mange busser fra begge selskaber, omfattes af den stiltiende markedsopdeling mellem EvoBus og MAN/Auwärter. Det ene eller det andet af de to førende selskabers levering af køretøjer til kunder, hvis vognpark består af flere fabrikater, kunne således tjene til i mængdemæssig henseende at finjustere den antagede ligelige markedsopdeling.
48. Imod denne tese taler imidlertid det forhold, at de kontrakter, der i den senere tid er blevet tildelt, er blevet større. Antallet af busser, som er sendt i udbud, er således i gennemsnit steget fra 21-22 til 25-26 på nuværende tidspunkt. De enkelte udbudsomfang vil i øvrigt øges yderligere i betragtning af den tendens, der allerede nu er begyndt at aftegne sig, i retning af dannelse af større indkøbsforeninger<sup>24</sup>, samt fremkomsten af store, privatiserede transportselskaber<sup>25</sup>. Da markedsvolumenet som

---

<sup>22</sup> Ifølge de oplysninger, som Kommissionen har fået forelagt, er mange busser lakeret med store reklamer fra de forskellige reklamepartnere, og det ville være forbundet med betydelige omkostninger at overføre disse til en ny bus.

<sup>23</sup> Denne periode udgør alt efter delstat som regel 8-10 år. En bybus' økonomiske levetid kan derimod udgøre indtil 15 år, hvilket giver et betydeligt spillerum på indtil syv år, inden der skal ske en udskiftning.

<sup>24</sup> Der er f.eks. forhandlinger i gang om en fusion mellem de kommunale busselskaber i Köln og Bonn. Med hensyn til indkøbsforeninger har f.eks. de kommunale busselskaber i Dortmund, Bochum, Herne og Castrop-Rauxel samt Vestische Straßenbahn siden 1998 gennemført fælles udbud ("Kooperationsgemeinschaft Östliches Ruhrgebiet"); samme fremgangsmåde følger de kommunale busselskaber i Wuppertal, Hagen, Solingen og Remscheid ("Bergischer Bus").

<sup>25</sup> Det kan således forventes, at den planlagte reform af fællesskabsbestemmelserne vedrørende offentlig personbefordring i vidt omfang vil fremskynde dannelsen af store busselskaber, som opererer i flere byer. Navnlig er der planer om at ændre Rådets forordning (EØF) nr. 1191/69 af 26. juni 1969 om medlemsstaternes fremgangsmåde med hensyn til de med begrebet offentlig tjeneste forbundne forpligtelser inden for sektoren for transporter med jernbane, ad landeveje og sejlbare vandveje (EFT L 156 af 28.6.1969, s. 1, senest ændret ved forordning (EØF) nr. 1893/91, EFT L 169 af 29.6.1991, s. 1). Kommissionens ændringsforslag indeholder bl.a. en pligt til iværksættelse af udbud i forbindelse med

helhed samtidig er stagnerende (se nr. 25 ovenfor), er der således en tendens til, at der årligt finder færre udbud sted. Jo færre udbud, der finder sted, og jo flere busser, det enkelte udbud samtidig omfatter, desto mere usandsynligt er det, at nogen af de to førende på markedet er rede til at give afkald på den pågældende kontrakt.

49. Desuden kan kunder sammenligne en fabrikants tilbud med vedkommendes tilbud i andre udbudsprocedurer. Endvidere deltager i over halvdelen af alle tilfælde også udenlandske fabrikanter i udbud vedrørende bybusser i Tyskland, og disse tilbud kan ligeledes tjene som sammenligningsgrundlag. Selv om udenlandske busfabrikanters succes i Tyskland hidtil har været forholdsvis begrænset, har over tre fjerdedele af de transportselskaber, som Kommissionen har været i kontakt med, og som tegnede sig for over 95% af indkøbene af bybusser i Tyskland, anført, at de fremover i tilfælde af en prisstigning på 5-10% vil være rede til at købe busser fra andre fabrikanter, også udenlandske fabrikater. En bydendes undladelse af at konkurrere aktivt vil derfor nødvendigvis virke påfaldende og i vidt omfang mindske vedkommendes chancer for et gunstigt resultat i forbindelse med udbud.

---

offentlige transportydelser i byområder, hvorved de hidtidige leverandører tvinges til at konkurrere med andre leverandører (se i denne forbindelse *Forslag til Europa-Parlamentets og Rådets forordning om medlemsstaternes håndtering af krav vedrørende offentlig trafikbetjening og indgåelse af kontrakter om offentlig trafikbetjening inden for personbefordring med jernbane og ad vej og indre vandveje* af 26. juli 2000, KOM (2000)7 endelig udg., EFT C 365 E af 19.12.2000, s. 169).

– *Manglende stabilitet i forbindelse med en eventuel stiltiende samordning som følge af en række konkurrenceparametre*

50. Endvidere vanskeliggør de mange kriterier i forbindelse med indgåelsen af kontrakter i den foreliggende sag en samordning; på lang sigt vil det stå hindrende i vejen for stabiliteten af en antaget samordnet adfærd.
51. Bybusser er ganske vist mindre heterogene produkter, end de måske kunne forekomme ved en overfladisk betragtning. De detaljerede krav i transportselskabernes udbudsspecifikationer bidrager derimod til, at der i hver enkelt udbud opnås en høj grad af homogenitet med hensyn til de tekniske egenskaber af de køretøjer, som fabrikanterne skal tilbyde. Endvidere er de krav, som kunderne fastsætter i hovedparten af udbuddene, i vidt omfang identiske med VDV's anbefalinger<sup>26</sup>, således at der på det tyske marked også generelt opnås en ikke ubetydelig grad af standardisering<sup>27</sup>.
52. Tildelingen af en kontrakt i forbindelse med udbud om bybusser er imidlertid på ingen måde udelukkende afhængig af grundprisen på en given model, men også af en lang række yderligere udvælgelseskriterier; navnlig spiller livscyklusomkostninger og garantier med hensyn til bussernes driftssikkerhed og disponibilitet en stadig vigtigere rolle. Det forventes ligeledes i stadig højere grad, at fabrikanten giver restværdigarantier for bussen ved afslutningen af dens levetid. Også garantien for en 24-timers kundeservice og en hurtig levering af reservedele er i dag ofte en nødvendig betingelse for at opnå succes på dette marked. Gennem samspillet mellem alle disse parametre er det ikke muligt for de to førende på markedet at overvåge hinandens konkurrencemæssige adfærd, f.eks. på grundlag af mængde og pris. Derfor vil de pågældende selskaber næppe kunne overvåge, om den ene af de to førende på markedet har afvejet fra den antagede samordnede adfærd. Dette ville imidlertid netop være betingelsen for eventuelle gengældelsesaktioner mellem dem og for at opretholde den antagede stiltiende samordning<sup>28</sup>.
53. I øvrigt betyder reduktionen af antallet af tyske busfabrikanter fra tre til to på ingen måde, at antallet af bydende i forbindelse med offentlige udbud på det tyske marked ligeledes reduceres fra tre til to. Ved siden af tyske leverandører deltager udenlandske fabrikanter nemlig i stigende grad i vigtige udbud. Udenlandske fabrikanter deltager således i mellemtiden i over halvdelen af udbuddene i Tyskland. Denne omstændighed vanskeliggør ligeledes en permanent samordning af de to førende selskabers konkurrencemæssige adfærd og deres gensidige overvågning, navnlig da et betydeligt antal kunder i stigende grad viser sig rede til i givet fald at vælge tilbud fra udenlandske fabrikanter (se nr. 49 ovenfor).

– *Manglende strukturel lighed mellem MAN/Auwärter og EvoBus*

---

<sup>26</sup> Se f.eks. VDV-dokument nr. 230 "Rahmenempfehlung für Stadt-Niederflur-Linienbusse" fra juni 1994 og nr. 234 "Fahrerarbeitsplatz im Niederflur-Linienbus" fra juni 1996 (nuværende udgave fra oktober 2000).

<sup>27</sup> Se også beslutningen i *MCI Worldcom/Sprint* (se fodnote 16 ovenfor), nr. 258 ff.

<sup>28</sup> Se i denne henseende også Kommissionens beslutning af 29. september 1999 i sag IV/M.1383 – *Exxon/Mobil* (nr. 474 i den foreløbige offentlige udgave).

54. For at det kommende duopol kan opnå den nødvendige stabilitet, vil det fortsat forudsætte en tilstrækkelig strukturel lighed mellem MAN/Auwärter og EvoBus. Trods eksistensen af visse fællestræk kunne en sådan imidlertid ikke påvises i tilstrækkelig grad.
55. Både MAN/Auwärter og EvoBus ønsker ganske vist begge som led i en parallel varemærkestrategi – om end under en enkelt virksomhedsledelse – at fremstille og markedsføre busser af to forskellige mærker adskilt. Begge virksomheder vil samtidig producere erhvervskøretøjer (lastbiler); dette vil være forbundet med fordele inden for forskning og udvikling, indkøb og produktion af komponenter samt i givet fald med hensyn til udnyttelsen af de forskellige værksteder og servicenet til både busser og andre erhvervskøretøjer. Begge virksomheder har desuden med MAN og Mercedes-Benz en egen produktion af busmotorer. Begge har også produktionssteder i tredjelande som Polen og Tyrkiet, hvor de drager fordel af den lavere lønstruktur. Endelig har begge virksomheder i stort set samme udstrækning betydelige fordele i forhold til deres nuværende eller potentielle udenlandske konkurrenter, herunder de to tætteste net af vedligeholdelses- og reparationsværksteder på det tyske marked, en tilstedeværelse i hele landet i tyske transportselskabers vognparker og mærkeloyaliteten navnlig blandt mindre kunder.
56. Disse fællestræk kan imidlertid ikke skjule de principielle forskelle, der findes mellem det nye selskab MAN/Auwärter og EvoBus, og som fører til en betydelig uligevægt mellem dem. Dette fremgår allerede af de to fabrikanters forskellige betydning på busmarkedet som helhed samt inden for erhvervskøretøjer. EvoBus producerer således ca. fire gange så mange busser som MAN og Auwärter tilsammen, og DaimlerChrysler-koncernen, som står bag EvoBus, producerer ca. otte gange så mange busser og erhvervskøretøjer som MAN/Auwärter. Det er i denne forbindelse af betydning, at andelen af såkaldte ens dele, dvs. komponenter, der kan anvendes i forbindelse med fremstillingen af såvel erhvervskøretøjer som busser, ifølge parterne udgør 20-30% af værdien af en gennemsnitlig bybus. På grund af sin betydeligt større produktion af busser og erhvervskøretøjer vil DaimlerChrysler-koncernen derfor også fremover have betydelige stordriftsfordele i forhold til det nye selskab MAN/Auwärter. Dermed findes der netop ingen tilstrækkelig symmetri mellem de to førende på markedet, navnlig ikke med hensyn til omkostningsstrukturerne; en sådan ville imidlertid være en betingelse for at antage, at der er tale om et stabilt duopol<sup>29</sup>.

---

<sup>29</sup> Se også beslutningen i *Exxon/Mobil* (nr. 476 i den foreløbige offentlige udgave, se fodnote 28 ovenfor). Med hensyn til betydningen af omkostningsstrukturerne, se beslutningen i *Nestlé/Perrier* (fodnote 17 ovenfor, nr. 63).



***(e) Konklusion: Fusionen vil sandsynligvis ikke føre til skabelse af et duopol med dominerende stilling på det tyske marked for bybusser***

57. Af ovennævnte grunde når Kommissionen til den konklusion, at den effektive konkurrence, der på nuværende tidspunkt findes på det tyske marked for bybusser, ikke bringes i fare som følge af den påtænkte fusion og den dermed forbundne eliminering af Auwärter (Neoplan) som selvstændig leverandør. På grundlag af de forhold, som Kommissionen er blevet bekendt med, er det ikke berettiget at antage, at der er mulighed for en stiltiende samordning. Transaktionen kan derfor ikke anses for at kunne skabe et duopol med dominerende stilling på det tyske marked for bybusser.

***(2) Markedet for bybusser i Østrig***

58. Ifølge Kommissionens oplysninger blev i alt 218 bybusser førstegangsregistreret i Østrig i 1999, svarende til 33,6% af alle førstegangsregistrerede busser i landet. MAN har en klar førerposition på markedet med 63,8%, foran EvoBus med 34,4% og Volvo med 1,8%.
59. Fusionen medfører på ingen måde en sammenlægning af markedsandele, da Auwärter ikke var i stand til at sælge nogen busser på dette produktmarked i Østrig i 1999 og 2000. Isolerede salg, som i de foregående år udgjorde mellem 3 og 13 køretøjer og resulterede i markedsandele mellem 8% (1996/1997) og 1,7% (1998/1999)<sup>30</sup>, blev forestået af Auwärters bayerske repræsentant i Vorarlberg og var ikke resultatet af udbud. Auwärters østrigske afdeling har hidtil kun solgt turistbusser. MAN's overtagelse af Auwärter fører derfor kun til udelukkelse af en nicheleverandør, som i de seneste to år ikke har opnået noget salg og således i bedste fald har status som potentiel konkurrent. Der er derimod ingen grund til at frygte, at fusionen i væsentlig grad vil styrke MAN's stilling på det østrigske marked.
60. Trods den stærke stilling, som EvoBus og den førende på markedet, MAN, indtager, er der på nuværende tidspunkt en effektiv konkurrence på det østrigske marked for bybusser. Siden overtagelsen af den østrigske fabrikant Steyr Bus GmbH har Volvo været den tredjestærkeste aktør og har i de seneste fem år helt igennem haft mere succes end Auwärter. I betragtning af denne markedssituation giver elimineringen af Auwärter som potentiel konkurrent ikke anledning til konkurrenceproblemer i forbindelse med fusionen.

***(3) Markedet for bybusser i Tyskland og Østrig***

61. Ifølge Kommissionens oplysninger blev i alt 1 975 bybusser førstegangsregistreret i Tyskland og Østrig i 1999, svarende til 32,4% af alle førstegangsregistrerede busser i disse to medlemsstater. Betragtes bybusmarkedet i Tyskland og Østrig under ét, opnåede MAN en markedsandel på 42,2% og Auwärter en markedsandel på 7,9% (begge parter i alt: 50,1%), mens EvoBus tegnede sig for 47,7%. Styrkeforholdet

---

<sup>30</sup> Oplysningerne er relateret til MAN's regnskabsår (som begynder den 1. juli i et år og afsluttes den 30. juni i det følgende år).

mellem MAN/Auwärter og EvoBus på et tysk-østrigsk marked er dermed i det væsentlige det samme som på det tyske marked alene (se nr. 32 ovenfor).

62. Konkurrencevilkårene på et tysk-østrigsk marked for bybusser vil kunne sammenlignes med konkurrencevilkårene i Tyskland. Navnlig er de førende på markedet og de øvrige busfabrikanter, der er aktive på markedet, i vidt omfang de samme i begge medlemsstater. På grund af det fælles sprog er der desuden en tæt forbindelse mellem markederne i begge medlemsstater, hvilket ikke mindst resulterer i en stort set ens forretningspraksis. I forbindelse med deres indkøb følger de østrigske transportselskaber f.eks. hovedsagelig de anbefalinger, som VDV har udarbejdet i Tyskland.
63. De konklusioner, der blev draget i forbindelse med det tyske marked, kan derfor overføres til det omtalte større geografiske marked (se nr. 57 ovenfor).

#### ***(4) Markedet for rutebiler i Tyskland***

64. Ifølge Kommissionens oplysninger blev i alt 1 922 rutebiler førstegangsregistreret i Tyskland i 1999, svarende til 35,2% af alle førstegangsregistrerede busser i landet. EvoBus har en klar førerposition med en markedsandel på 59,9%, foran MAN med 17,4%, Auwärter med 15,3% og Volvo med 3,9%.
65. Markedsvilkårene i forbindelse med rutebiler ligner vilkårene på markedet for bybusser, om end en række aspekter er mindre udtalte. F.eks. er de tekniske krav og kvalitetskravene til rutebiler høje, om end ikke så høje som på markedet for bybusser; endvidere afviger de krav, som de enkelte kunder stiller til rutebiler, fra hinanden, men ikke så meget som i forbindelse med bybusser. Der gennemføres offentlige udbud med henblik på indkøb af rutebiler, men ikke så hyppigt som på markedet for bybusser. Der er ikke mange udenlandske fabrikanter på markedet, men flere end på markedet for bybusser; deres markedsandel ligger på godt 7%, og der er tale om en let stigende tendens. Generelt kan der på nuværende tidspunkt også konstateres en effektiv konkurrence på markedet for rutebiler i Tyskland.
66. I betragtning af EvoBus' klare førerposition på markedet kan det udelukkes, at parternes fusion vil hjælpe parterne til at opnå en enedominerende stilling på det tyske marked for rutebiler. Den – til forskel fra bybusmarkedet – særdeles asymmetriske fordeling af markedsandelene mellem MAN/Auwärter på den ene side (32,7%) og EvoBus på den anden (59,9%) taler også imod, at der vil blive skabt en fælles dominerende stilling. Ellers kan de konklusioner, der blev draget med hensyn til bybusmarkedet (se nr. 57 ovenfor), i det væsentlige overføres til det tyske marked for rutebiler på grund af de tilsvarende markedsvilkår (se nr. 65 ovenfor).

#### ***(5) Markedet for rutebiler i Østrig***

67. Ifølge Kommissionens oplysninger blev i alt 147 rutebiler førstegangsregistreret i Østrig i 1999, svarende til 22,7% af alle førstegangsregistrerede busser i landet. MAN har en klar førerposition med en markedsandel på 56,5%, foran EvoBus med 26,5%, Irisbus (Renault) med 10,2% og Volvo med 6,8%.
68. Fusionen medfører på ingen måde en sammenlægning af markedsandele, da Auwärter ikke var i stand til at sælge nogen busser på dette produktmarked i Østrig i

1999 og 2000. Salgstallene for de foregående år, som lå mellem nul og tre køretøjer og resulterede i markedsandele mellem 0% (1997/1998) og 1,8% (1996/1997)<sup>31</sup>, bekræfter ligeledes den minimale betydning, som Auwärter spiller på det østrigske marked for rutebiler. MAN's overtagelse af Auwärter fører derfor kun til udelukkelse af en nicheleverandør, som i de seneste to år ikke har opnået noget salg og således i bedste fald har status som potentiel konkurrent. Der er derimod ingen grund til at frygte, at fusionen i væsentlig grad vil styrke MAN's stilling på det østrigske marked.

69. I øvrigt sikres - endnu mere end på bybusmarkedet - konkurrencen på det østrigske marked for rutebiler ved den større tilstedeværelse af leverandører fra ikke-tysktalende lande. Som eksempel kan navnlig nævnes, at Irisbus (Renault)<sup>32</sup> for nylig er kommet ind på markedet og inden for kun et år har opnået en markedsandel på 10,2% og på grundlag af MAN's regnskabsår 1999/2000<sup>33</sup> endog en markedsandel på 26%.
70. Endvidere er det østrigske marked for rutebiler kendetegnet ved en stor koncentration blandt busselskaberne, således at der som modvægt i vidt omfang findes en indkøbsstyrke hos aftagerne. I denne henseende spiller navnlig den stærke position blandt de to store rutebilselskaber i Østrig, Österreichische Postbus AG og Österreichische Bundesbahnen (ÖBB), en afgørende rolle. Österreichische Postbus AG har en vognpark med ca. 1 600 busser fra forskellige fabrikater og forfølger en udpræget flerstrengt indkøbsstrategi med henblik på at tilskynde til konkurrence mellem leverandørerne; ÖBB har ca. 800 busser og har ligeledes en tendens til at forfølge en flerstrengt indkøbsstrategi.
71. Under disse omstændigheder giver elimineringen af Auwärter som potentiel konkurrent på markedet for rutebiler i Østrig ikke anledning til konkurrenceproblemer i forbindelse med fusionen.

#### ***(6) Markedet for rutebiler i Tyskland og Østrig***

72. Ifølge Kommissionens oplysninger blev i alt 2 069 rutebiler førstegangsregistreret i Tyskland og Østrig i 1999, svarende til 33,9% af alle førstegangsregistrerede busser i disse to medlemsstater. Betragtes rutebilmarkedet i Tyskland og Østrig under ét, opnåede MAN en markedsandel på 20,2% og Auwärter en markedsandel på 14,2% (begge parter i alt: 34,4%), mens EvoBus tegnede sig for 57,5%. Styrkeforholdet mellem MAN/Auwärter og EvoBus på et tysk-østrigsk marked er dermed i det væsentlige det samme som på det tyske marked alene. Med hensyn til konkurrencevurderingen gælder de konklusioner, der blev draget ovenfor i forbindelse med Tyskland (se nr. 66 ovenfor).

#### ***(7) Markedet for turistbusser i Tyskland***

73. Ifølge Kommissionens oplysninger blev i alt 1 773 turistbusser førstegangsregistreret i Tyskland i 1999, svarende til 32,5% af alle

---

<sup>31</sup> Oplysningerne er relateret til MAN's regnskabsår (som begynder den 1. juli i et år og afsluttes den 30. juni i det følgende år).

<sup>32</sup> Se fodnote 13 ovenfor.

<sup>33</sup> MAN's regnskabsår 1999/2000 begyndte den 1. juli 1999 og sluttede den 30. juni 2000.

førstegangsregistrerede busser i landet. EvoBus har en klar førerposition med en markedsandel på 51,6%, foran Auwärter med 19% og MAN med 9,5%.

74. Markedsundersøgelsen har vist, at der på nuværende tidspunkt er en effektiv konkurrence på det tyske marked for turistbusser. Til forskel fra bybus- og rutebilmarkedet er turistbusselskaberne allerede i dag sædvanligvis private selskaber, som ikke modtager offentlig støtte og derfor er nødt til at være særlig opmærksomme på forholdet mellem pris og ydelse, når de foretager nyindkøb<sup>34</sup>.
75. Udenlandske leverandører<sup>35</sup> har bidraget til konkurrencen på det tyske turistbusmarked. De har været i stand til at øge deres markedsandel fra 10,3% (1994)<sup>36</sup> til i dag næsten 20%. Det tyske marked for turistbusser er ganske vist præget af en lang række mindre og mellemstore busselskaber, hvor navnlig samarbejdsaftaler og fælles indkøbsaftaler er sjældnere blandt bybus- og rutebilselskaber. Turistbusser indkøbes heller ikke normalt som led i offentlige udbud. Endvidere råder de fleste turistbusselskaber heller ikke over egne vedligeholdelsesfaciliteter og er derfor afhængige af den service, som tilbydes af fabrikanterne eller disses autoriserede værksteder. Som den stigende importandel viser, er der i den forbindelse imidlertid ikke tale om uovervindelige hindringer for adgangen til markedet.
76. På denne baggrund giver fusionen mellem MAN og Auwärter ikke anledning til konkurrenceproblemer med hensyn til det tyske marked for turistbusser. Der er heller ingen risiko for, at MAN/Auwärter på den ene side og den førende på markedet EvoBus på den anden vil opnå en fælles dominerende stilling på markedet. Ligesom den nævnte importstigning taler de asymmetriske markedsandele (MAN/Auwärter: 28,5%; EvoBus: 51,6%) imod, at der er risiko for en stiltiende samordning.

#### **(8) Markedet for turistbusser i Østrig**

77. Ifølge Kommissionen oplysninger blev i alt 248 turistbusser førstegangsregistreret i Østrig i 1999, svarende til 43,8% af alle førstegangsregistrerede busser i landet. EvoBus har en klar førerposition med en markedsandel på 63,4%, foran Auwärter med 16,9%, MAN med 7,7% og Volvo med 4,9%. De ikke-tyske fabrikanter har i de forløbne år kontinuerligt kunnet øge deres markedsandel til over 10% og opnåede i 1999 en værdi på 12%.
78. Markedsundersøgelsen har vist, at konkurrencevilkårene på det østrigske marked for turistbusser ikke adskiller sig væsentligt fra konkurrencevilkårene i Tyskland. Dette gælder navnlig de tekniske krav og kvalitetskrav, som kunderne stiller; prisniveauet er ligeledes sammenligneligt, og de leverandører, der er aktive på markedet, er de samme. De konklusioner, der blev draget i forbindelse med Tyskland (se nr. 74 ff. ovenfor), kan derfor overføres til Østrig.

---

<sup>34</sup> Med hensyn til navnlig de private busselskabers prisbevidsthed, se beslutningen i *Mercedes-Benz/Kässbohrer* (fodnote 6 ovenfor), nr. 51.

<sup>35</sup> Sådanne leverandører er f.eks. det belgiske selskab *Van Hool N.V.* og de nederlandske fabrikanter *Autobusfabriek BOVA B.V.* og *Berkhof Jonckheere*, endvidere de svenske fabrikanter *Volvo Bus Corporation* og *Scania AB* samt *Irisbus* (se fodnote 13 ovenfor).

<sup>36</sup> Beslutningen i *Mercedes-Benz/Kässbohrer* (se fodnote 6 ovenfor), nr. 62.

### ***(9) Markedet for turistbusser i Tyskland og Østrig***

79. Ifølge Kommissionens oplysninger blev i alt 2 057 turistbusser førstegangsregistreret i Tyskland og Østrig i 1999, svarende til 33,7% af alle førstegangsregistrerede busser i disse to medlemsstater. Betragtes turistbusmarkedet i Tyskland og Østrig under ét, opnåede MAN en markedsandel på 9,2% og Auwärter en markedsandel på 18,7% (begge parter i alt: 27,9%), mens EvoBus tegnede sig for 53,2%. Styrkeforholdet mellem MAN/Auwärter og EvoBus på et tysk-østrigsk marked er dermed i det væsentlige det samme som på det tyske marked alene. Med hensyn til konkurrencevurderingen gælder de konklusioner, der blev draget ovenfor i forbindelse med Tyskland (se nr. 74 ff. ovenfor).

### ***(10) Markedet for turistbusser i Danmark***

80. Statistisk set vil fusionen ganske vist medføre en sammenlægning af markedsandele i turistbussektoren i Danmark (MAN: 4,5%; Auwärter: 16,9%; i alt: 21,4%), idet EvoBus med en markedsandel på 48,3% fortsat vil have en klar førerposition. Men i modsætning til Auwärter har MAN imidlertid udelukkende leveret chassisser til Danmark, men ikke komplette busser; MAN er således aktiv i et andet markedsled end Auwärter. Det forhold, at MAN alligevel har en markedsandel i Danmark, skyldes udelukkende opgørelsesmetoden i indregistreringsstatistikkerne, hvor fabrikanten af chassiset angives som fabrikanten af en bus. Denne sammenlægning af markedsandele giver derfor ikke anledning til konkurrenceproblemer.

### ***(11) Konkurrencemæssig vurdering af fusionen på grundlag af det af MAN afgrænsede geografiske marked***

81. På grundlag af det af MAN foreslåede geografiske marked, som foruden Tyskland og Østrig også omfatter medlemsstaterne Italien, Belgien, Luxembourg, Nederlandene, Frankrig, Spanien og Portugal, giver fusionen ikke anledning til konkurrenceproblemer. Irisbus ligger således inden for bybusser på det nævnte geografiske marked på førstepladsen med en markedsandel på 30,5% foran EvoBus (24,1%), MAN/Auwärter (21,5%), van Hool (5,5%), Volvo og Scania (hver især 3,6%). Hvad angår rutebiler, ligger EvoBus med 33,6% foran Irisbus (32,7%) og MAN/Auwärter (18,4%). På markedet for turistbusser ligger EvoBus med 33% klart foran Irisbus (22,5%) og MAN/Auwärter (15,6%), mens Volvo opnår 7% og Scania 6,2%<sup>37</sup>.

## **VII. KONKLUSION**

82. Af ovennævnte grunde kan det antages, at den påtænkte fusion ikke skaber eller styrker en dominerende stilling, som bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydelig inden for fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf. Fusionen skal derfor erklæres forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen i henhold til artikel 2, stk. 2, og artikel 8, stk. 2, i fusionsforordningen og artikel 57 i EØS-aftalen

---

<sup>37</sup> Alle oplysninger vedrører 1999.

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

*Artikel 1*

Den anmeldte transaktion, hvorved MAN Nutzfahrzeuge AG i overensstemmelse med artikel 3, stk. 1, litra b), i fusionsforordningen erhverver enekontrol med Gottlob Auwärter GmbH & Co. KG, erklæres forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen.

*Artikel 2*

Denne beslutning er rettet til:

**MAN Nutzfahrzeuge AG**  
Dachauer Straße 667  
D-80995 München

Bruxelles, den 20. juni 2001

På Kommissionens vegne  
Mario MONTI  
Medlem af Kommissionen