

DE

***Fall Nr. COMP/M.2657 -
ROBERT BOSCH /
BUDERUS***

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

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

Artikel 6, Absatz 1, b KEINE EINWÄNDE
Datum: 10/07/2003

*Auch in der CELEX-Datenbank verfügbar
Dokumentenummer 303M2657*



Brüssel, den 10.07.2003

SG (2003) D/230575

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(1)(b) ENTSCHEIDUNG

An die anmeldende Partei

Betrifft : Fall Nr. COMP/M.2657 - Bosch/Buderus
Anmeldung vom 6. Juni 2003 gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates (Fusionskontrollverordnung)¹
Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. C140 vom 14.06.2003, S. 10

Sehr geehrte Damen und Herren,

1. Am 22.04.2003 ist die Anmeldung eines Zusammenschlußvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates bei der Kommission eingegangen. Danach ist folgendes beabsichtigt: Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das Unternehmen Robert Bosch GmbH erwirbt im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Ratsverordnung die Kontrolle über die Gesamtheit von dem Unternehmen Buderus AG durch Aktienkauf und ein öffentliches Übernahmeangebot vom 7. April 2003.
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.

¹ ABl. L 395 vom 30.12.1989, S.1, berichtigte Fassung ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13; zuletzt geändert durch Verordnung (EWG) Nr. 1310/97 (ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1, Berichtigung in ABl. L 40 vom 13.02.1998, S. 17.)

I. DIE PARTEIEN

3. Das Unternehmen Robert Bosch GmbH («Bosch») mit Sitz in Deutschland ist im Bereich der Kraftfahrzeugtechnik, Industrietechnik sowie in der Gebäudetechnik, insbesondere in der Herstellung von Heizgeräten aller Art tätig.
4. Das ebenfalls in Deutschland angesiedelte Zielunternehmen Buderus Aktiengesellschaft („Buderus“) stellt Erzeugnisse der Heiztechnik sowie Guss- und Edeltahlerzeugnisse her und vertreibt diese in ganz Europa.

II. DAS VORHABEN

5. Bosch, derzeit mit 17,4% am Grundkapital von Buderus beteiligt, beabsichtigt, zunächst das Aktienpaket der Bilfinger Berger AG (etwas über 30%), zu erwerben. In einem nächsten Schritt wird Bosch den restlichen Aktionären ein öffentliches Übernahmeangebot machen. Im Ergebnis wird Bosch die Mehrheit der Aktien und Stimmrechte halten und somit die alleinige Kontrolle über Buderus ausüben.

III. ZUSAMMENSCHLUSS

6. Das Vorhaben stellt einen Zusammenschluß im Sinne von Artikel 3 Abs. 1 lit. (b) der Fusionskontrollverordnung dar.

IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

7. Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR² (Bosch: 35 Mrd. Euro; Buderus: 1.860 Mio. Euro). Bosch und Buderus haben einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR (Bosch: [...] Mrd. Euro; Buderus: [...] Mio. Euro), erzielen jedoch nicht mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluß hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung. Das Vorhaben stellt keinen Kooperationsfall unter dem EWR-Abkommen dar.

V. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG

A. Relevante Produktmärkte

Heizungstechnik

8. Der Zusammenschluss führt zu horizontalen Überschneidungen der Tätigkeiten der Parteien im Bereich Heizungstechnik, genauer gesagt in der Produktion und im Vertrieb von Heizgeräten³. Nach Angaben der Parteien bildet die Gesamtheit der öl- und gasbetriebenen bodenstehenden und wandhängenden, konventionellen und mit

² Die Umsatzberechnung erfolgte auf der Grundlage von Artikel 5 (1) der Fusionskontrollverordnung und der Bekanntmachung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes (ABl. C 66 vom 2.3.1998, S.25). Vor dem 1. Januar 1999 erzielte Umsätze wurden nach Maßgabe der durchschnittlichen ECU-Wechselkurse berechnet und im Verhältnis 1:1 in EUR umgerechnet.

³ Buderus –nicht aber Bosch- ist auch in der Produktion und im Verkauf von Heizgeräte-Zubehör wie z.B. Pumpen, Rohre und Heizkörper tätig.

Brennwerttechnologie funktionierenden Heizgeräte (unter Ausschluss der Gas-Warmwasserbereiter⁴) einen einheitlichen Produktmarkt, da weder die Konstruktion oder Bauart, noch die Energieart oder angewendete Heiztechnik eine weitere Unterteilung der Märkte rechtfertige. Jeder der grösseren Wettbewerber verfüge über die Fähigkeit, auf Nachfrageverlagerungen zu reagieren, indem er einen seiner Produktionsstandorte jeweils stärker auslaste.

9. Hinsichtlich der angebotsseitigen Substituierbarkeit der eingangs erwähnten Heizgeräte hat die Marktanalyse ergeben, dass einige wenige europaweit tätige Hersteller (Vaillant, Bosch, Baxi) eine breite Palette von Heizgeräten herstellen, während andere Unternehmen sich auf einzelne Produktgruppen und Länder spezialisieren. Eine gewisse Fokussierung auf bodenstehende oder wandhängende Heizungen findet sich aber auch bei den grossen Anbietern (Bosch beispielsweise konzentriert sich auf wandhängende Gasthermen während Buderus bei Ölkesseln stark ist).
10. Die Umstellung von bodenstehenden auf wandhängende Gasheizgeräte und umgekehrt dauert aufgrund der deutlich unterschiedlichen Fertigungsverfahren je nach den bereits beim Hersteller vorhandenen Einrichtungen zwischen 6 Monaten und 2 Jahren. Die Umstellung von Öl- auf Gaskessel und umgekehrt dauert nach Angaben von Wettbewerbern ca. 18 Monate. Selbst wenn man davon ausgeht, dass eine solche Umstellung zumindest für die grösseren Hersteller mit ausreichender Fertigungskapazität grundsätzlich möglich ist, wird dieser Schritt jedoch dadurch erschwert, dass die Kunden (vor allem Heizungsbauer und Installateure und damit auch die Endkunden) selten von einem bewährten Gerät einer bestimmten Marke abweichen, da neben dem Preis vor allem Verlässlichkeit und technische Anforderungen den Ausschlag geben. Selbst ein bereits bekanntes Unternehmen, das in einem neuen Bereich tätig sein möchte, muss daher mit nicht unerheblichen Umstellungskosten rechnen. Es kann daher höchstens von einer eingeschränkten angebotsseitigen Substituierbarkeit gesprochen werden.
11. In Bezug auf die nachfrageseitige Substituierbarkeit führen die Parteien aus, dass es bedeutende Preisunterschiede zwischen den (stets) bodenstehenden Heizkesseln und wandhängenden Gasheizgeräten (sowohl Kessel als auch Thermen) gibt, und sich diese auch im Hinblick auf ihre Leistungsfähigkeit und Lebensdauer unterscheiden. Kessel sind teurer, leistungsstärker und haben im Allgemeinen eine Lebensdauer von 30 Jahren im Vergleich zu wandhängenden Gasheizgeräten, die nach 15-20 Jahren erneuert werden müssen. Im übrigen hat die Marktuntersuchung die –auch von den Parteien in der Anmeldung vertretene– Ansicht bestätigt, wonach die Auswahl des passenden Heizgerätes durch den Bauherrn in Abhängigkeit der individuellen Gegebenheiten des Bauobjekts erfolgt. Der Kunde kann daher in vielen Fällen ein bodenstehendes Heizgerät nicht durch ein wandhängendes ersetzen, und umgekehrt.⁵

⁴ Der Marktuntersuchung zufolge bilden Gas-Warmwasserbereiter einen separaten Produktmarkt, auf den jedoch hier nicht weiter eingegangen wird, da Buderus in diesem Bereich so gut wie keine Aktivitäten entfaltet.

⁵ Z.B. aufgrund der fehlenden Räumlichkeiten für den Einbau eines Kessels, oder der Grösse der zu beheizenden Fläche, etc.

12. Auch bei der Wahl des Heizmittels (Gas oder Ölkessel oder gasbetriebenes Heizgerät) scheint die Substituierbarkeit auf Kundenseite stark eingeschränkt zu sein. Die Wahl hängt zunächst vom Preis des jeweiligen Rohstoffs ab. In vielen Ländern ist ausserdem die Verwendung bestimmter Heizmittel gesetzlich vorgeschrieben (z.B. Verbot von Ölheizungen) oder durch die Infrastruktureinrichtungen faktisch beschränkt (z.B. fehlende Gasanschlüsse in GB, aber flächendeckende Gasversorgung in den Niederlanden, in denen Ölheizkessel nur 3% aller abgesetzten Heizgeräte ausmachen).
13. Nach Aussage verschiedener Marktteilnehmer ist der Wechsel von einer Gas- auf eine Ölheizung mit hohem finanziellen Aufwand für den Kunden verbunden. Um beispielsweise von einem wandhängenden Gasheizgerät auf eine Ölheizung umzusteigen, müsste ein Kunde u.a. einen speziellen Lagerraum für die Öltanks, eine Brennstoffleitung und eine neue Luftabgasleitung bereitstellen. Der Wechsel von Ölheizkessel zu Gasheizkesseln erscheint dagegen einfacher: Ölkessel können nach entsprechender Ausstattung auch mit Gas betrieben werden. Bei Gaskesseln ist hingegen ein Betrieb mit Öl aufgrund ihrer technischen Konstruktion nicht möglich.
14. Die Austauschbarkeit konventioneller mit (modernen) Gasheizgeräten⁶, die mit Brennwerttechnologie funktionieren zu, ist nach Ansicht verschiedener Wettbewerber ebenfalls begrenzt. Die Brennwerttechnologie nutzt im Gegensatz zu konventionellen Heizsystemen auch den grössten Teil der Abgaswärme, so dass sich ein um 15% höherer Wirkungsgrad bei minimiertem Schadstoffausstoss erreichen lässt.⁷ Brennwertgeräte sind daher auch im Schnitt um 30-35% teurer als traditionelle Heizwertgeräte.
15. Schliesslich haben mehrere Wettbewerber betont, dass bei den bodenstehenden Ölkesseln noch zwischen verschiedenen Leistungsklassen (bis 70 kw und über 70kw) zu unterscheiden ist, da es sich um unterschiedliche Verwendungen und damit Abnehmerkreise handelt. Kessel bis 70 kw werden vornehmlich bei Einfamilienhäusern, Grosskessel bei grossflächigen Anwendungen (ab 1400 m²) eingesetzt. Auch sei die Zahl der Lieferanten für Grosskessel kleiner als bei Kessel bis 70 kw.⁸
16. Zusammenfassend kann daher festgehalten werden, dass sich sowohl nach dem Vortrag der Parteien als auch nach den Angaben der Wettbewerber und Kunden starke Hinweise auf eine zumindest eingeschränkte Austauschbarkeit zwischen bodenstehenden Heizkesseln und wandhängenden Heizgeräten ergeben. Die Marktuntersuchung bestätigte ebenfalls die Ansicht der Parteien, wonach kein eigener Markt für After-sales-Services anzunehmen ist, da diese Leistungen nur einen sehr geringen Teil des Heizgeräteumsatzes der Hersteller ausmachen und die primären

⁶ Bei bodenstehenden Gasheizkesseln hat sich die Brennwerttechnologie bisher noch nicht am Markt durchgesetzt.

⁷ Ursprünglich verwerteten gasbetriebene Heizgeräte ohne Nutzung der Kondensationstechnologie lediglich den Heizwert des verbrennenden Gases. Mit Entwicklung der Brennwerttechnologie ist es möglich, zusätzlich die Wasserdampfenergie zu nutzen.

⁸ Grosskessel werden nur von wenigen Herstellern angeboten (in Deutschland z.B. Viessmann, Wolf und Buderus).

Ansprechpartner Installateure und Heizungsbauer sind. Die Mehrheit der Marktteilnehmer sieht ferner keine oder nur sehr limitierte Substituierbarkeit zwischen gas- und ölbetriebenen Heizkesseln (bei diesen wiederum zwischen der Standardausführung und Grosskesseln) sowie zwischen Heizgeräten mit konventioneller und solchen mit Brennwerttechnologie.

17. Für den Zweck der vorliegenden Transaktion kann die Frage nach der exakten Produktmarktabgrenzung jedoch offengelassen werden, da sich bei keiner der möglichen Alternativen ernste wettbewerbliche Bedenken ergeben.

Bremskomponenten und Bremssysteme

18. Der Zusammenschluss führt zu vertikalen Überschneidungen der Tätigkeiten der Parteien im Bereich der KFZ-Zuliefererindustrie. Buderus fertigt in seinem Konzernbereich „Gusserzeugnisse“ auch Komponenten für Bremsanlagen an, nämlich Brems Scheiben und Bremstrommeln, die wiederum Bosch für die Herstellung kompletter Bremsanlagen verwendet. Buderus ist daher in einem der Produktion von Bremssystemen vorgelagerten Markt tätig, auf dem Bosch als Anbieter auftritt.
19. Die Kommission hat in ihren Entscheidungen Lucas/Varity⁹ und Bosch/Allied Signal¹⁰ zwischen hydraulischen Bremssystemen für leichtere KFZ einerseits und Nutzfahrzeugbremsen für schwere KFZ unterschieden. Beide kann man unterteilen in die Bereiche Bremskraftverstärker und –zylinder (auch „actuation systems“ genannt) und „foundation brakes“¹¹, der wiederum u.a. in die Bereiche Brems Scheiben und/oder Bremstrommeln unterteilt werden kann, welche aus Kundensicht verschiedenen Märkten angehören. Für den Zweck der vorliegenden Transaktion kann die Frage nach der exakten Produktmarktabgrenzung jedoch offengelassen werden, da sich bei keiner der möglichen Alternativen ernste wettbewerbliche Bedenken ergeben.

B. Relevante geographische Märkte

Heizungstechnik

20. Die Parteien tragen vor, dass die in der Vergangenheit von der Kommission berücksichtigten Elemente (wie z.B. unterschiedliche technische¹², energiewirtschaftliche¹³ und sicherheitsrelevante Anforderungen, divergierende Umweltnormen und Gütezeichen bzw. ein unterschiedliches Verbraucherverhalten) einem regen Handel zwischen einzelnen EWR-Mitgliedsländern nicht im Wege

⁹ Fall Comp/M.768-Lucas/Varity

¹⁰ Fall Comp/M. 726-Bosch/Allied Signal

¹¹ Fall Comp/M. 337-Knorr-Bremse/Allied Signal

¹² Aufgrund unterschiedlicher Gasarten und Gasdrücke in verschiedenen Staaten bedürfen alle Geräte einer besonderen technischen Anpassung an den jeweiligen nationalen Markt.

¹³ In GB dürfen z.B. ab 2005 nur noch Wandheizgeräte mit Brennwerttechnik eingesetzt werden.

stehen. Importe machen demnach z.B. in den Beneluxländern und Dänemark über 50% des heimischen Konsums aus. Dieser Umstand führe zur Annahme eines geographisch weiteren Marktes. Die Parteien machen allerdings nicht deutlich, ob es dabei vorwiegend um externe oder –wie zu vermuten– um konzerninterne Handelsströme (*intra-group sales*) geht. Weiters geht aus dem Vortrag der Parteien sowie der Wettbewerber hervor, dass die auf europäischer Ebene tätigen Hersteller (inklusive der Parteien) jeweils mehrere Produktionsstätten haben, die vorwiegend in die nächstgelegenen Absatzgebiete liefern, um so die Transportkosten zu minimieren.

21. Die Marktanalyse bestätigte –ähnlich wie in den vorangehenden Fällen Carlyle/Gruppo Riello¹⁴ oder Preussag/Elco Looser¹⁵ das Vorherrschen nationaler Märkte. Zunächst ist festzustellen, dass es zum Teil deutliche Unterschiede in den Produkten gibt, die auf einzelnen nationalen Märkten angeboten werden¹⁶. Dies hat seine Begründung zum einen in den stark unterschiedlicher Konsumentenpräferenzen, zum anderen im Vorliegen unterschiedlicher gesetzlicher Rahmenbedingungen.
22. Darüber hinaus bestehen wesentliche Unterschiede im Preisniveau zwischen den einzelnen EWR-Ländern. Nach Angaben der Parteien beträgt z.B. der durchschnittliche Preis für ein wandhängendes Gasheizgerät in Österreich 1094 Euro, während es in Spanien und Portugal unter 500 Euro kostet. Ähnliche Unterschiede bestehen beispielsweise für bodenstehende Gasheizkessel, die in Spanien, Österreich, Deutschland und Dänemark über 1000 Euro kosten, während das Preisniveau in den übrigen Ländern deutlich darunter liegt. Die Preisdifferenzen erklären sich durch unterschiedliche Kundenanforderungen, die sich auf Konzeption und Ausstattung der Geräte auswirken. In Dänemark, Deutschland und Österreich besitzt die Heiztechnik auch aufgrund der klimatischen Bedingungen einen besonderen Stellenwert.¹⁷
23. Mehrere Wettbewerber haben überdies die grosse Bedeutung national bekannter Marken und eines gut etablierten Vertriebsnetzes betont, wobei die strategische Bedeutung der traditionell langfristigen Geschäftsbeziehungen zu national tätigen Vertriebspartnern hervorgehoben wurde. Aufgrund der traditionellen Vertriebsstrukturen über Grosshandel an Fachhandwerker ist eine eigene Vertriebsorganisation oder ein Netzwerk von Distributoren unabdingbar, um wirksamen Wettbewerb auszuüben. Für die meisten Abnehmer stellen Anbieter aus dem Ausland kaum eine brauchbare Alternative zu nationalen Anbietern dar. Besonders Installateure und Heizungsbauer legen grossen Wert auf lokale Schulungseinrichtungen und Kundendienst.

Bremskomponenten und Bremssysteme

24. Die Parteien machen keine eindeutigen Angaben über die Dimension der geographisch relevanten Märkte. Es bestehen aber in diesem Fall keine Anzeichen zur Annahme

¹⁴ Fall Comp/M.2003- Carlyle/Gruppo Riello

¹⁵ Fall Comp/M.714- Preussag/Elco Looser

¹⁶ In Finnland und Schweden werden z.B. kaum Öl- und Gasheizungen, sondern vornehmlich Elektroheizungen abgesetzt.

¹⁷ Es werden vornehmlich teure Geräte mit komplexeren Regelungsmechanismen abgesetzt.

eines kleineren als des EWR-Marktes: lokale Produktionsstätten sind keine markteintrittsrelevante unabdingbare Voraussetzung, Transportkosten innerhalb des EWR sind eher gering. Aus diesen Gründen und in Übereinstimmung mit früheren Entscheidungen umfaßt der räumlich relevante Markt für Bremskomponenten und Bremssysteme den EWR.

C. Wettbewerbsrechtliche Beurteilung

Heizungstechnik

25. Die Aktivitäten der Parteien überlappen in den Märkten für Ölheizkessel, Gasheizkessel und wandhängende Gasheizgeräte. Der Zusammenschluss führt zu Marktanteilen der Parteien von über 15% in Belgien, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Dänemark, den Niederlanden und Österreich.

Marktanteile (Wert)

2002 in %	B	D	DK	F	GB	NL	A
<u>Ölheizkessel (mEUR)*</u>	47	419	9	292	136	2	27
Bosch	0	0	0	9	22	0	0
Buderus	12-13	28-36	0	5	11	2-3	10-13
Summe	12-13	28-36	0	14	33	2-3	10-13
<u>Gasheizkessel (mEUR)*</u>	17	127	1	84	106	7	8
Bosch	14	7	0	4	0	28	9
Buderus	11-13	21-30	1	5	12	3	9-17
Summe	25-27	28-37	1	9	12	31	18-26
<u>Wandhängende Gasheizgeräte (mEUR)*</u>	52	379	17	287	835	289	47
Bosch	17	21	29	19	17	3	15
Buderus	4-6	14-18	3-9	1	0	26-32	6-7
Summe	21-23	35-39	32-38	20	17	29-35	21-22

* Marktvolumen

Quelle: Parteien (basierend auf Drittstudien), Marktuntersuchung

26. Bosch/ Buderus werden durch den angemeldeten Zusammenschluß zum europaweit größten Anbieter von Heizgeräten, knapp vor Vaillant/ Hepworth. Zu deutlichen Marktanteilsadditionen und hohen Marktanteilen kommt es dabei vor allem in Deutschland, Dänemark (bei wandhängenden Gasheizgeräten) und Großbritannien (bei Ölheizungen). In den Niederlanden habe die Zusammenschlußbeteiligten komplementäre Positionen bei Gasheizkesseln (EUR 7 Mio. Marktvolumen) und im deutlich größeren Markt für wandhängende Gasheizgeräte, wobei die Marktanteilsaddition in den Einzelmärkten jedoch gering sind.
27. In Dänemark haben die vom angemeldeten Vorhaben betroffenen Heizgerätemärkte, ähnlich wie im übrigen Skandinavien, eine vergleichsweise untergeordnete Bedeutung gegenüber Strom und Fernwärme. Bei Gasheizgeräten, wo der Zusammenschluß zu deutlichen Marktanteilsadditionen führt, erzielen Bosch/Buderus gemeinsam ähnliche Marktanteile wie die Vaillant/Hepworth-Gruppe (ca. [30-40]%). Weitere Wettbewerber in ähnlicher Größenordnung wie Buderus sind Riello ([0-10]%), Baxi ([0-10]%) und Viessmann ([0-10]%).

28. In Grossbritannien werden die Parteien durch den Zusammenschluß zum Marktführer bei Ölheizungen mit 33% Marktanteil. Hauptwettbewerber sind Warmflow ([15-25]%), Grant ([10-20]%), Bullough ([5-15]%), Firebird ([0-10]%), HRM ([0-10]%) und Baxi ([0-10]%).

29. In Deutschland führt das angemeldete Vorhaben zu der folgenden Marktstruktur:

Marktanteile 2002 (Wert) in %	Ölheizkessel	Gasheizkessel	Gasheizgeräte wandhängend
Bosch	0	7	21
Buderus	28-36	21-30	14-18
Summe	28-36	28-37	35-39
Vaillant	4	19	25
Viessmann	32	23	13
Baxi	4	8	6
Preussag/ TUI	10	11	5
MTS	2	2	1
De Dietrich	4	2	2

30. Bei Ölheizungen führt der Zusammenschluß nicht zu Marktanteilsadditionen. Bosch/Buderus und Viessmann bleiben die Marktführer in einem ansonsten eher zersplitterten Markt. Bei Gasheizkesseln werden Bosch/Buderus mit dem Zusammenschluß Marktführer vor Vaillant und Viessmann. Daneben erzielen noch Baxi und Preussag nennenswerte Marktanteile. Auf die fünf führenden Anbieter entfallen damit jeweils rund 90% des Marktes.

31. Zusätzlich zu dem hohen gemeinsamen Marktanteil decken Bosch/ Buderus mit dem Zusammenschluß als einziger Anbieter die gesamte in Palette von Öl- und Gasheizgeräten verschiedener Größenklassen ab. Gemeinsam verfügen beide Unternehmen über etablierte Vertriebsnetze sowohl durch eigene Niederlassungen (vor allem Buderus) und im dreistufigen Vertrieb über Großhandel und Installateurbetriebe. Der gemeinsame Marktanteil sowohl in den Einzelmärkten als auch in einem möglichen weiteren, mehrere oder alle Gerätegruppen umfassenden Markt führt dabei jedoch noch nicht zu ernsthaften Zweifeln hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt. Es verbleiben in jedem Teilmarkt nach dem Zusammenschluß zwischen drei und vier größere Wettbewerber.

Bremskomponenten und Bremssysteme

32. Die vertikalen Überschneidungen, welche sich durch die Tätigkeit von Bosch als Lieferant von Bremssystemen und die Tätigkeit des Zielunternehmens auf dem vorgelagerten Markt für Bremskomponenten ergeben führen aufgrund der derzeitigen Marktpositionen sowie der äusserst geringfügigen wirtschaftlichen Verflechtungen der beiden Unternehmen nicht zum Entstehen oder zur Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung von Bosch auf dem Markt für Bremssysteme.

33. Betrachtet man einen Gesamtmarkt für Bremssysteme (Scheiben- und Trommelbremsanlagen) so ist Bosch nach eigenen Angaben drittgrösster Anbieter im EWR mit Marktanteilen von ca. [20-30]%, während Marktführer TWR und Continental jeweils [25-35]% erreichen. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei gesonderter Betrachtung des Bereiches „foundation brakes“: hier ist Bosch Nummer 3 mit [20-30]% Marktanteil, nach Marktführer TWR mit [30-40]% und Continental mit

[30-40]%. Betrachtet man den Bereich „actuation systems“ (Bremskraftverstärker bzw. -zylinder) ist Bosch bereits zum gegebenen Zeitpunkt Marktführer mit einem Marktanteil von [30-40]%. Die beiden nächstgrössten Wettbewerber Continental und TRW haben jeweils ca. [20-30]%.

34. Den EWR-Marktanteil von Buderus im Bereich Bremstrommeln schätzen die Parteien auf unter [0-10]% geschätzt. Aufgrund dieser niedrigen Marktanteile und aufgrund der Tatsache, dass Einkäufe von Trommelbremsen nur einen verschwindend geringen Anteil von Bosch's Einkäufen im Bereich von Bremskomponenten ausmachen, sind spürbare Auswirkungen des Zusammenschlusses auf Bosch's Marktstellung im Bereich Bremssysteme nicht zu erwarten.
35. Der EWR-Marktanteil von Buderus im Bereich Bremsscheiben wird von den Parteien auf unter [10-20]% geschätzt. Angaben zu den Marktanteilen der Wettbewerber liegen nicht vor. Die Parteien geben allerdings Buderus' Stellung (EWR) auf dem gemeinsamen Markt für Bremsscheiben und -trommeln mit [10-20]% an. [10-20]% Marktanteil hat auch das Unternehmen Fritz Winter, gefolgt von Lingotes, Torbole, Fagor und SHW (jeweils zw. 5-10%). Nach Angaben der Parteien kaufte Bosch im Jahr 2002 von Buderus Bremsscheiben im Volumen von etwas [...] Euro. Bei einem gesamten Einkaufsvolumen von Bosch für Bremskomponenten von etwas [...] Mio Euro ist dies ein Anteil von ca. [0-10]%. Eine nennenswerte Beeinflussung von Bosch's Marktstellung im Bereich Bremssysteme oder von Buderus' Marktposition im Bereich Bremskomponenten ist vor diesem Hintergrund nicht zu erwarten.

VI. SCHLUSS

36. Aus diesen Gründen hat die Kommission entschieden, den Zusammenschluß für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und mit dem EWR-Abkommen zu erklären. Diese Entscheidung beruht auf Art. 6(1)(b) der Fusionskontrollverordnung.

Für die Kommission, unterzeichnet,
Mario MONTI
Mitglied der Kommission