

DE

***Fall Nr. COMP/M.2707 -
WIENERBERGER /
HANSON***

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

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

Artikel 6, Absatz 1, b KEINE EINWÄNDE
Datum: 18/04/2002

*Auch in der CELEX-Datenbank verfügbar
Dokumentnummer 302M2707*



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 18.04.2002

SG (2002) D/229466

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

Sehr geehrte Herren!

**Betrifft : Fall Nr. COMP/M. 2707 - Wienerberger/Hanson
Anmeldung vom 14.3.2002 gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG)
Nr. 4064/89 des Rates (Fusionskontrollverordnung)¹**

1. Am 14.3.2002 hat die Wienerberger AG ("Wienerberger") ihre Absicht angemeldet, selbst oder über verbundene Unternehmen sämtlicher Anteile und die alleinige Kontrolle über die kontinental-europäischen Ziegelaktivitäten der Hanson Plc ("Hanson") zu erwerben.

I. DIE PARTIEN

2. Wienerberger, mit Sitz in Wien, ist nach eigenen Angaben der weltgrößte Produzent von Ziegeln mit Aktivitäten in allen wichtigen Märkten Europas und den USA. Wienerberger stellt schwerpunktmäßig Hintermauerziegel her. Mit dem Erwerb von Hanson vervollständigt es seine Produktpalette durch Vormauerziegel.

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.)

3. Hanson, das kontinental-europäische Ziegelgeschäft der Hanson plc., besteht aus einer Anzahl von Tochtergesellschaften der Hanson plc., die alle Ziegel produzieren. Die Tochterunternehmen befinden sich in den Niederlanden (10 Produktionsstätten), Belgien (7), Frankreich (1), Deutschland (3) und Polen (2). 19 dieser Produktionsstätten stellen Vormauerziegel her, 2 Hintermauerziegel und 2 Pflasterklinker. Außerdem gehören zu Hanson acht Fachhandelseinheiten in den Niederlanden, von denen vier ausschließlich nach Deutschland exportieren.

II. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

4. Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR² und haben einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR, erzielen jedoch nicht mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluß hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung.

III. MARKTABGRENZUNG

Produktmarktabgrenzung

5. Die Parteien schlagen die folgenden sachlich relevanten Märkte vor: Baustoffe für a) tragende Wände b) Fassade "Verblender" c) Nicht tragende Wände, Trennwände d) Befestigungen sowie den Baustoffhandel. Für tragende und nichttragende Wände werden Hintermauerziegel verwendet. Sie unterscheiden sich von Vormauerziegeln durch die Volumen, Optik sowie bestimmte Zusatzeigenschaften. Vormauerziegel sind durchschnittlich 4 bis 5 mal so teuer wie Hintermauerziegel. Vormauerziegel werden für das Verblenden von Fassaden sowie für Befestigungen genutzt. Die relevanten Produktmärkte a) - c) umfassen nicht nur Ziegel sondern auch andere Baustoffe, wie Betonblöcke, Stahl- und Aluminiumkonstruktionen, Glas (als Fassadenbaustoff), Porenbetonstein, Kalksandstein u.a. Bei Pflasterklinker für Befestigungen sind die alternativen Baustoffe Asphalt, Betonstein, Betonplatten und Naturstein.
6. Die Kommission hat in ihrer Entscheidung COMP/M. 2495³, zwei verschiedene Produktmärkte für Wandbaustoffe abgegrenzt: Baustoffe für tragende Wände einerseits und Baustoffe für nicht tragende Wände andererseits. Das Ausmaß, in dem die verschiedenen Baustoffe miteinander austauschbar sind, variiert und hängt vom Einsatzzweck und den Kundenpräferenzen ab, die z.B. auch in den verschiedenen nationalen Märkten unterschiedlich sein können. Speziell die Abgrenzung von Baustoffen für tragende und nicht tragende Wände wird von Marktteilnehmern in den verschiedenen europäischen Ländern teilweise nicht nachvollzogen. Die Kommission hat daher die Produktmärkte nur in Hinblick auf den in diesem Fall räumlich relevanten Markt - die Niederlande - definiert.

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 Haniel/Fels, 21.2.2002

7. Für den Produktbereich Ziegel für Fassaden sowie Pflasterklinker für Befestigungen gibt es keine Kommissionsentscheidung, in der ein entsprechender Markt definiert wurde.
8. Im vorliegenden Fall kann die genaue Produktmarkt-Abgrenzung offenbleiben, da auch bei der engstmöglichen Markt-Abgrenzung - die sich auf den Bereich Ziegel für die einzelnen Verwendungszwecke beschränkt - eine marktbeherrschende Stellung weder entsteht noch verstärkt wird. Die wettbewerbliche Untersuchung wird zunächst die Marktanteile wiedergeben, wie sie von den Parteien auf der Basis einer auch alternative Materialien umfassenden Markt-Abgrenzung abgegeben worden sind. Sie wird jedoch in erster Linie die Wettbewerbssituation im Bereich Ziegel, in dem Hanson nur tätig ist, untersuchen.

Geographische Markt-Abgrenzung

9. Die Tätigkeiten der Parteien überschneiden sich hauptsächlich in den Niederlanden und Belgien. Die Niederlande wurden bereits in der Entscheidung der Kommission COMP/M. 2495⁴ für die Produktmärkte tragende und nicht-tragende Wände als eigener Markt definiert. Die Existenz von lokalen/regionalen Märkten war ausgeschlossen worden, da - obwohl die Transportkosten bei Baustoffen aufgrund des Gewichts des Transportgutes ins Gewicht fallen - die in den Niederlanden zu überwindenden Distanzen nicht so erheblich sind, dass sie zu unterschiedlichen Lieferpreisen führen.
10. Für Vormauerziegel, wie sie für Fassaden verwendet werden, stehen die Parteien auf dem Standpunkt, dass der räumlich relevante Markt Belgien, die Niederlande, Nordfrankreich und Deutschland umfaßt. Tatsächlich gibt es Hinweise, dass bei Fassadenziegeln der relevante Markt weiter ist als bei Hintermauerziegeln. Bei der Fassadengestaltung existiert ein Bedürfnis nach individueller Gestaltung. Der Kunde ist daher hier eher als bei den nicht sichtbaren Hintermauerziegeln bereit höhere Transportkosten in Kauf zu nehmen. Zudem machen die erhöhten Transportkosten nur etwa 1% der Gesamtbaukosten eines Hauses aus. Außerdem sind Fassadenziegel etwa 4 -5mal so teuer wie Hintermauerziegel, so dass die Transportkosten hier auch weniger ins Gewicht fallen. Lieferdistanzen von 600 km ab Werk können daher noch ökonomisch durchgeführt werden. Entsprechend beträgt die Importrate bei Fassadenziegeln in den Niederlanden etwa 12% (für Hintermauerziegeln liegt sie bei etwa 2%). Es kann offenbleiben, ob diese Umstände bereits zu einem weiteren als nationalen Markt führen, da die Entstehung oder Verstärkung von Marktbeherrschung bei jeder in Betracht kommenden Markt-Abgrenzung ausgeschlossen werden kann.
11. Ebenso wenig muss entschieden werden, ob Belgien einen gesonderten nationalen Markt darstellt oder ob auch die angrenzenden Regionen von Frankreich und/oder Deutschland in den Markt mit einbezogen werden müssen. Das Zusammenschlussvorhaben führt (außer in den Niederlanden) in Belgien zu den höchsten gemeinsamen Marktanteilen, so dass ein auf Belgien beschränkter geographischer Markt die für die Parteien ungünstigste Abgrenzung ist. Das

⁴ siehe Fußnote 3

Bestehen von regionalen Märkten kann aus den gleichen Gründen wie für die Niederlande ausgeschlossen werden.

12. Im Bereich Baustoffhandel kommt es nicht zu Überschneidungen. Die von Wienerberger übernommenen Baustofffachhandelseinheiten befinden sich ausschließlich in den Niederlanden, so dass für die Zwecke dieser Entscheidung auf den niederländischen Markt (bzw. lokale Märkte in den Niederlanden) abgestellt werden kann.

IV. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG

Belgischer Markt für Baustoffe für tragende Wände

12. Hier kommt es nach den Angaben der Parteien zu addierten Marktanteilen von [20-30]% (Wienerberger [15-20]% und Hanson [5-10]%)⁵. Hintermauerziegel sind hier mit einem Anteil von 36% der wichtigste Baustoff. Es folgen Stahl-/Aluminium-Konstruktionen mit einem Anteil von [20-30]% und Stahlbeton/Betonblöcke mit [20-30]%. Wichtigster Wettbewerber bei Ziegeln sei die Firma Swenden.

13. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass mit dem Zusammenschluss der größte Anbieter von Ziegeln für tragende Wände auf dem belgischen Markt entsteht. Die Verkaufsanteile im Segment Ziegel für tragende Wände liegen zwischen 30 und 40%. Wettbewerber im Bereich Ziegel mit erheblichen Verkaufsanteilen sind in erster Linie die Firma Swenden, aber auch Ploegsteert und Ampe sind ernst zunehmende Wettbewerber mit nicht unerheblichen Marktanteilen. Daneben gibt es auf dem belgischen Markt eine Vielzahl von kleineren Ziegelherstellern (Familienbetriebe), die von den befragten Kunden als aktuelle oder potentielle Lieferanten genannt wurden. Das Marktsegment ist durch Überkapazitäten geprägt, so daß die Wettbewerber die Möglichkeit haben, erhöhte Nachfrage aufzufangen. Der Verhaltensspielraum von Wienerberger/Hanson wird weiter durch die alternativen Materialien beschränkt, die ebenso wie Ziegel für tragende Wände verwendet werden können. Diese Ergebnis wurde durch die Befragung der Kunden bestätigt. Angesichts dieser Marktstruktur ist die Entstehung oder Verstärkung von Marktbeherrschung nicht zu befürchten.

Belgischer Markt für Baustoffe für nichttragende Wände

14. Nach den Angaben der Parteien kommt es zu addierten Marktanteilen von (10-15)% (Wienerberger [10-15]%; Hanson [1-5]%)⁶. Nach Angaben der Parteien⁷ machen in diesem Bereich Fertigelemente (insbesondere Gipskartonplatten-Systeme) 50% des Marktes aus, während Hintermauerziegel 26% des Marktes stellen. Anbieter von Ziegeln sind neben den Parteien ebenfalls Ampe und Ploegsteert sowie eine Reihe kleinerer Anbieter.

⁵ tatsächlich liegen die Anteile etwas höher

⁶ siehe Fußnote 5

⁷ die Parteien stützen sich dabei auf eine durch eine Consultant-Firma erstellte Studie

15. Die Marktuntersuchung hat zu ähnlichen Ergebnissen geführt wie bei den Baustoffen für tragende Wände. Auch hier entsteht durch das Zusammenschlussvorhaben der größte Hersteller von Ziegeln für nicht-tragende Wände. Wichtigste Wettbewerber sind wiederum Swenden, Ploegsteert und Ampe. Daneben gibt es eine Reihe kleinerer Hersteller. Überkapazitäten erlauben auch hier, erhöhte Nachfrage aufzufangen. Weiterer Wettbewerbsdruck geht von den alternativ verwendbaren Materialien - speziell Gipskarton, Beton und Kalksandstein - aus. Angesichts dieser Marktstruktur kann das Entstehen oder die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung ausgeschlossen werden.

Baustoffe für Fassaden ("Verblender"⁸) in Belgien

16. Auf einem Markt für Baustoffe für Fassaden ("Verblender") haben die Parteien nach eigenen Angaben⁹ addierte Marktanteile von [20-30]% (Wienerberger: [10-15]% und Hanson [10-15]%).

17. In Belgien werden für Fassaden zu 40% Ziegel verwendet, Stahl-/Aluminiumkonstruktionen machen einen Anteil von 28% aus, während Glas zu 16% verarbeitet wird. Im Segment Ziegel werden die Parteien etwa [40-50]-[40-50]% Verkaufsanteile auf sich vereinigen. Zweitgrößter Anbieter ist Vandensanden. Weitere Hersteller von Vormauerziegeln sind u.a. Floren, Desta, Nelissen Heylen und Scheeders Van Kerckhoven. Die im Zuge der Marktuntersuchung befragten Kunden haben übereinstimmend angegeben, dass es bei Vormauerziegeln noch genügend Wettbewerber gibt.

18. Die Entstehung bzw. Verstärkung von Marktbeherrschung ist somit nicht zu befürchten.

Baustoffe für Fassaden ("Verblender") in den Niederlanden

19. Auf diesem Markt erreichen die Parteien nach eigenen Angaben addierte Marktanteile in Höhe von [20-30]% (Wienerberger [15-20]%; Hanson [5-10]%)¹⁰. Auf einem Markt der außer den Niederlanden noch Belgien, Nordfrankreich und die angrenzenden Teile von Deutschland umfaßt, läge der Marktanteil niedriger. In den Niederlanden werden überwiegend Ziegel für Fassaden verarbeitet. Der addierte Verkaufsanteil der Parteien in diesem Segment beträgt etwa [20-30] - [20-30]%. Die wesentlichen - allerdings kleineren - Wettbewerber im Bereich Vormauerziegel sind CRH, Rodruza und HUWA Baksteen. Im übrigen ist die Anbieterstruktur zersplittert. Die Niederlande importieren Fassadenziegel in erheblichem Umfang (etwa 12-14% der Gesamtproduktion). Die Importquote ist während der letzten 10 Jahre erheblich gestiegen (von 5,5% im Jahr 1990). Die Importe kommen überwiegend aus Belgien. Belgien exportiert über 40% seiner Vormauersteinproduktion vorwiegend nach den Niederlanden, Deutschland und Frankreich. In die Niederlande werden etwa 1/3 aller Exporte aus Belgien geliefert. Da in Belgien weiterhin Überkapazitäten bestehen, ist dieser Anteil noch steigerungsfähig. Die Bereitschaft der Kunden gerade

⁸ siehe Fußnote 5

⁹ siehe Fußnote 5

¹⁰ siehe Fußnote 5

Vormauerziegel auch im Ausland nachzufragen folgt aus dem zunehmenden Bedürfnis der Kunden, (1) ihre Fassaden individuell zu gestalten in Verbindung mit der Tatsache, dass das äußere Erscheinungsbild der Ziegel je nach Hersteller und Herkunft des verwendeten Tons variiert, (2) dem Umstand, dass die Transportkosten bei Vormauerziegeln weniger ins Gewicht fallen als bei Hintermauerziegeln sowie (3) der Tatsache, dass die erhöhten Transportkosten nur etwa 1% der Gesamtkosten eines Hauses ausmachen. Vor diesem Hintergrund ist die Entstehung oder Verstärkung von Marktbeherrschung nicht zu erwarten.

Baustoffe für tragende/nicht tragende Wände in den Niederlanden

20. Hier kommt es nicht zu Überschneidungen der Tätigkeiten der Parteien. Die Marktanteile von Wienerberger, die hier tätig ist, liegen unter [1-5]%. Führender Anbieter ist CVK, ein Gemeinschaftsunternehmen zwischen Haniel und Cementbouw¹¹.

Befestigungen

21. Zu Überschneidungen kommt es nur in den Niederlanden. Die Marktanteile bleiben unter [5-10]%

Baustoffhandel

22. Hanson hat auf dem niederländischen Markt Marktanteile in Höhe von um die [1-5]%. Ausschließungseffekte sowie das Entstehen oder die Verstärkung von Marktbeherrschung sind daher ausgeschlossen.

VI. SCHLUSS

23. 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
Mario MONTI
Mitglied der Kommission

¹¹ vgl. hierzu COMP/M. 2495-Haniel/Fels, Entscheidung vom 21.2.2002