

*Fall Nr. COMP/M.2861-
Siemens/Drägerwerk/JV*

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

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

Artikel 8 (2)

Datum: 30/04/2003

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar. Der amtliche Wortlaut der Entscheidung wird im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht.



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 30/04/2003

K(2003) D/229553

ÖFFENTLICHE VERSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 30. April 2003

zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen

(Sache Nr. COMP/M.2861 – Siemens/ Drägerwerk/ JV)

Entscheidung der Kommission

vom 30. April 2003

zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen

(Sache Nr. COMP/M.2861 – Siemens/ Drägerwerk/ JV)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen¹, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1310/97², insbesondere auf deren Artikel 8 Absatz 2,

angesichts der Entscheidung der Kommission, in dieser Sache das Verfahren einzuleiten,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse³,

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

¹ ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1; Berichtigung ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.

² ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1.

³ ABl. C [...] vom [...] 2003, S. [...].

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

1. Am 6. Dezember 2002 ist die Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 ("Fusionskontrollverordnung") bei der Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Die deutschen Unternehmen Siemens AG ("Siemens") und Drägerwerk AG ("Dräger") erwerben im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung die gemeinsame Kontrolle über die Dräger Medical AG & Co. KGaA, Deutschland (das GU), die gegenwärtig von Dräger allein kontrolliert wird, durch Erwerb von Anteilsrechten.
2. Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission am 21. Januar 2003 festgestellt, dass das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung fällt und Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt. Die Kommission hat daher gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung das Verfahren eingeleitet.
3. Nach eingehender Untersuchung des Falles ist die Kommission weiterhin der Auffassung, dass das angemeldete Zusammenschlussvorhaben zwar als solches geeignet ist, zu beherrschenden Stellungen zu führen, durch die wirksamer Wettbewerb in einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes erheblich behindert würde. Allerdings erlauben es die von den Parteien gemachten Zusagen, die wettbewerblichen Bedenken gegen den Zusammenschluss auszuräumen.
4. Die vorliegende Entscheidung ergeht gemäß Artikel 10 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung. Danach sind Entscheidungen nach Artikel 8 Absatz 2 zu erlassen, sobald offenkundig ist, dass die ernsthaften Bedenken im Sinne des Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) ausgeräumt sind. Das gilt insbesondere für Fälle, in denen die Parteien Zusagen vorgelegt haben. Im vorliegenden Fall waren die Ermittlungen der Kommission zum Zeitpunkt der Vorlage der Zusagen erst teilweise abgeschlossen. Dabei hatten sich die nach der anfänglichen Marktuntersuchung ergebenden Wettbewerbsbedenken hinsichtlich der Märkte für Beatmungsgeräte, Anästhesiegeräte und Patientenmonitore in zahlreichen nationalen Märkten bestätigt. In allen diesen Fällen eliminieren jedoch die von den Parteien vorgelegten Zusagen die ernsthaften Zweifel hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem gemeinsamen Markt, so dass einer bedingten Freigabeentscheidung nach Artikel 8 Absatz 2 und Artikel 10 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung nichts mehr entgegensteht.

I. DIE PARTEIEN

5. Siemens bietet weltweit Produkte und Dienstleistungen vorwiegend aus den Bereichen Information und Kommunikation, Automation und Steuerung, Energieversorgung, Transport, Medizintechnik, Beleuchtungstechnik, Finanzdienstleistungen und Immobilien an. Ihr Unternehmensbereich "Medical Solutions" beinhaltet ein breites Spektrum von Produkten, Dienstleistungen und Gesamtlösungen für Kliniken und ärztliche Praxen.
6. Dräger ist weltweit in den Bereichen Medizintechnik, Sicherheitstechnik und Flugzeugzulieferindustrie tätig. Das GU deckt innerhalb der Dräger-Gruppe den Bereich Medizintechnik ab. Es werden weltweit ganzheitliche Problemlösungen für das Krankenhaus- und Gesundheitswesen entwickelt, produziert und vermarktet. Der Schwerpunkt liegt dabei im Bereich der Patienten-Intensivversorgung, namentlich bei Anästhesie- und Beatmungsgeräten nebst Zubehör.

II. DAS VORHABEN

7. Siemens und Dräger wollen ein Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmen im Bereich "Critical Care" gründen. Siemens soll sein Geschäftsgebiet "Electromedical Systems" im Wesentlichen mit den Produktabteilungen "Lebenserhaltende Systeme" und "Patientenüberwachung" sowie die dazugehörigen unterstützenden Marketing-, Logistik-, Vertriebs-, Service- und Qualitätsabteilungen in das GU einbringen und hierfür 35% an dessen Kommanditaktienkapital erhalten.

III. ZUSAMMENSCHLUSS

8. Siemens erhält in dem GU Stimmrechte, die über den üblichen Rechtsschutz für Minderheitsgesellschaftler hinausgehen und dadurch gemeinsam mit Dräger die Kontrolle über das GU. Dieses soll alle Funktionen ausüben, die gleichermaßen von anderen unabhängigen Unternehmen auf den relevanten Märkten wahrgenommen werden. Insbesondere wird das GU für seine Tätigkeiten über ein eigenes Management und über ausreichende finanzielle und personelle Ressourcen und Vermögenswerte verfügen. Der Vertrieb der vom GU entwickelten und hergestellten Produkte soll grundsätzlich durch eine eigene Vertriebs- und Serviceorganisation durchgeführt werden. Das GU soll sich aber auch der Vertriebseinrichtungen von Siemens und Dräger bedienen können. Eine Zusammenarbeit mit den Müttern des GU soll es ermöglichen, den Kunden integrierte medizintechnische Lösungen anzubieten. Das bedeutet, dass neben den Produkten und Dienstleistungen des GU auch IT Lösungen von Siemens (krankenhausweites IT, funktionsunterstützendes IT) angeboten werden sollen. Darüber hinaus soll das GU in bestimmten Fällen als Kommissionär für Siemens bestimmte, über das eigene Angebot hinausgehende, Medizinprodukte anbieten.
9. Das Vorhaben ist ein Zusammenschluss im Sinne des Artikels 3 Absatz 2 i.V.m. Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung.

IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

10. Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd EUR⁴ (Siemens: 87 000 Mio. EUR im Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2000 bis zum 30. September 2001 und Dräger 1 257 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2001). Siemens und Dräger haben einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR (Siemens: [...] * Mio. EUR im Geschäftsjahr 2000/2001 und Dräger 733 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2001). Keines der Unternehmen erzielte mehr als zwei Drittel seines jeweiligen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluss hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung.

⁴ Die Umsatzberechnung erfolgte auf Grundlage von Artikel 5 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung und der Bekanntmachung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes (ABl. C 66 vom 2. 3. 1998, S. 25).

* Teile dieses Textes wurden ausgelassen, um zu gewährleisten, daß keine vertraulichen Informationen bekanntgegeben werden; diese Teile sind durch eckige Klammern und ein Sternchen gekennzeichnet.

V. WETTBEWERBSRECHTLICHE BEURTEILUNG DES VORHABENS IN DER DER ANMELDUNG ZUGRUNDE LIEGENDEN FORM

11. Das Zusammenschlussvorhaben betrifft den Bereich der Medizintechnik, dessen wesentliche Marktsegmente bildgebende Systeme, Krankenhaus IT und Intensivversorgung sind.

A. DIE RELEVANTEN PRODUKTMÄRKTE

12. Zu dem Bereich der medizinischen Intensivversorgung zählen die Parteien in einer nicht abschließenden Aufzählung inhaltlich⁵ die Produktgruppen Verbrauchsmaterialien, Flüssigkeitsmanagement (Infusionspumpen etc.) Patientenmonitore, Anästhesiegeräte, Beatmungsgeräte, Datenmanagementsysteme (IT) und Kardiologie auf. Zur medizinischen Intensivversorgung zählen nicht die Produkte für die Bereiche „Home care“ und Erstversorgung/Transport.
13. Die Aktivitäten der Parteien überschneiden sich lediglich im Bereich der Intensivversorgung der Patienten im Krankenhaus, sodass die Bereiche "Home care" und Erstversorgung /Transport hier außer Betracht bleiben können. Als mögliche relevante und von dem Zusammenschluss betroffene Märkte werden folgende Bereiche aufgeführt:
 - Beatmungsgeräte
 - Anästhesiegeräte
 - Patienten Monitore
 - Beatmungsgeräte-Zubehör
 - Anästhesiegeräte-Zubehör
14. Die Marktuntersuchung ergab, dass keine größer definierten Produktmärkte als die von den Parteien vorgeschlagenen anzunehmen sind.

1. Beatmungsgeräte

15. Beatmungsgeräte (im folgenden auch "Intensivbeatmungsgeräte") unterstützen oder ersetzen die Atemtätigkeit der Patienten. Sie setzen sich aus folgenden Hauptkomponenten zusammen: Ventilator, Sauerstoffdosierung, Ventilationsüberwachung und Funktionszubehör.
16. Einige Marktteilnehmer hielten eine weitere Unterteilung nach Anwendungsbereichen und/oder Leistungskapazitäten der Beatmungsgeräte für sinnvoll. Man könnte Gruppierungen nach jeweiligen Leistungsfähigkeiten und Einsatzbereichen vornehmen und Geräte verschiedener Hersteller unter hoher, mittlerer und niedriger Performance zusammenfassen. Die Parteien haben in ihren jeweiligen Antworten auf ein Auskunftersuchen der Kommission vom 27. Januar 2003 Listen mit aus ihrer Sicht eng konkurrierenden Modellen von Beatmungsgeräten - aufgeteilt nach Ländern - aufgestellt. Daraus wird deutlich, dass vornehmlich bestimmte Modelle entsprechend ihrer Performance miteinander im Wettbewerb stehen.

⁵ Anmeldung Formblatt CO, S. 20.

17. Jedoch handelt es sich bei den einzelnen Modellen der Beatmungsgeräte um so hochdifferenzierte, nach Kundenwunsch individuell ausgerichtete und konfigurierte Geräte, dass es, je nach Einsatzgebiet und den gestellten Anforderungen eines Krankenhauses an die Geräte für bestimmte Patientengruppen, zu deutlichen Überschneidungen der in weitere Produktgruppen aufgeteilten Modelle der Beatmungsgeräte käme. Das gilt auch wenn man versuchte die vornehmlich für Kinder, Neu- und Frühgeborene konzipierten Geräte in eigenständige Produktgruppen aufzuteilen.
18. Hinzu kommt, dass die Parteien, wie auch ihre bedeutendsten Wettbewerber auf den jeweiligen nationalen Märkten, jeweils ein breites Portfolio an verschiedenen Modellen für unterschiedliche Leistungs- und Einsatzbereiche der Beatmungsgeräten anbieten, so dass die Kommission in einer Gesamtbewertung dieser aus der Marktuntersuchung gezogenen Informationen zu dem Ergebnis kommt, dass in dem hier zu entscheidenden Fall keine weitere Produktmarkt abgrenzung vorzunehmen ist. Eine weitere Produktdifferenzierung nach verschiedenen Gerätemodellen würde an der wettbewerblichen Beurteilung nichts ändern.
19. Die Ermittlungen der Kommission bestätigen die von den Parteien vorgeschlagene Markt abgrenzung für Beatmungsgeräte für die Intensivversorgung als relevanten Produktmarkt.

2. Anästhesiegeräte

20. Anästhesiegeräte dienen dazu, den Patienten bei Operationen Anästhesiegase zu verabreichen, sie während der Operation mit Sauerstoff zu versorgen, gegebenenfalls zu Beatmen, und während der gesamten Narkose zu überwachen.
21. Wie bei den Beatmungsgeräten können hier unterschiedliche Leistungen unterschieden werden und Gruppierungen nach der Performance der Geräte aufgestellt werden. Die Marktuntersuchung hat aber gezeigt, dass es sich um hochdifferenzierte Produkte handelt, die ebenso wie Beatmungsgeräte nicht auf Lagervorrat hergestellt, sondern nach spezifischen Wunsch der Kunden konfiguriert werden. Kunden bestimmen nach ihren Vorstellungen, welchen Anforderungen das Gerät für ihr spezifisches Patientengut genügen muss. Eine weitere Unterteilung würde daher auch bei den Anästhesiegeräten zu deutlichen Überschneidungen der entsprechend ihrer Performance gruppierten Modelle führen. Das gilt auch, wenn man die vornehmlich für Kinder, Neu- und Frühgeborene konzipierten Geräte mit einbezieht.
22. Die Kommission ist in der Bewertung dieser aus der Marktuntersuchung gezogenen Informationen zu dem Ergebnis gekommen, dass Anästhesiegeräte insgesamt einen relevanten Produktmarkt darstellen.

3. Patientenmonitore

23. Patientenmonitore messen Vitalfunktionen der Patienten (Blutdruck, Herzfrequenz, Atemfrequenz etc.), die auf dem Bildschirm abgebildet werden. Sie werden in unterschiedlichen Klinikabteilungen wie OP, Kardiologie, Intensivstationen, Pädiatrie etc. eingesetzt. Dort wo ein Anästhesiegerät oder ein Intensivbeatmungsgerät benutzt wird, kommt jeweils auch ein Patientenmonitor zum Einsatz. Gegenstand der Transaktion sind Patientenmonitore für die Intensivversorgung, die ein breites Parameterspektrum abdecken.

24. Beatmungsgeräte und Anästhesiegeräte (zusammen: "Therapiegeräte") können über Schnittstellen mit Patientenmonitoren verknüpft werden, um den Datenfluss vom Therapiegerät zum Monitor zu ermöglichen. Die Daten aus dem Therapiegerät und vom Patienten können so auf dem Monitor abgebildet werden. Für eine Verknüpfung von Therapiegerät und Monitor muss das Kommunikationsprotokoll des Therapiegerätes dem Monitorhersteller bzw. das Kommunikationsprotokoll des Monitors dem Anbieter von Krankenhaus IT (Datenmanagementsystemen) oder dem Hersteller von Drittgeräten bekannt sein. Kunden fordern zunehmend die Möglichkeit einer Weiterleitung von Daten zu weiteren Geräten und zu Datenmanagementsystemen des Krankenhauses. Wenn die Kompatibilität der Systeme sichergestellt ist, wird nach erfolgreichem Abschluss der Prüfung ein Zertifikat durch die beteiligten Hersteller ausgestellt. Neben dieser elektronischen ist auch die mechanische Kompatibilität der Verbindung von Monitor und Therapiegerät sicherzustellen. Aus Haftungsgründen (z.B. wegen der Kippsicherheit/Stabilität des Monitoraufbaus etc.) fordern Kunden, dass die mechanische Kompatibilität geprüft und ebenfalls zertifiziert wird.
25. Bei Anästhesie- und Beatmungsgeräten einerseits und Patientenmonitoren andererseits handelt es sich somit um komplementäre Produkte. Soweit eine datenmäßige Verknüpfung der Geräte erfolgt, kann auch von einer vertikalen Verbindung gesprochen werden, wobei diese Unterscheidung für die wettbewerbliche Beurteilung nur von untergeordneter Bedeutung ist.
26. Patientenmonitore haben im Durchschnitt eine kürzere Lebensdauer als Therapiegeräte. Kunden gaben an, dass sie ihre Monitore im intensivmedizinischen Bereich etwa alle 8 bis 10 Jahre erneuern, Therapiegeräte hingegen eine durchschnittliche Lebensdauer von 10 bis 15 Jahren haben. Trotz dieser unterschiedlichen Lebensdauer werden oftmals Therapiegeräte zusammen mit Patientenmonitoren ausgeschrieben und gekauft.
27. Die Parteien gehen von einem eigenständigen Produktmarkt für Patientenmonitore aus. Einige Marktteilnehmer halten eine weitere Unterteilung nach Leistungs- und Funktionsfähigkeit, Einsatzbereich und/oder der zu Grunde liegenden Technologie in weitere Produktmärkte für erforderlich.
28. Die Aktivitäten der Parteien überschneiden sich auf der Produktionsebene bei Patientenmonitoren nicht. Nur Siemens stellt Patienten-Monitore her. Dräger hatte lediglich aufgrund eines mit General Electrics (GE) abgeschlossenen Vertriebsvertrages Patientenmonitore von GE/Marquette zusammen mit seinen Therapiegeräten an eigene Kunden verkauft. [...] * Im übrigen stellt Dräger ausschließlich in das Therapiegerät integrierte Monitore her, die Bestandteil der Anästhesie- und Beatmungsgeräte sind. Weitere Aktivitäten in diesem Bereich hat Dräger nicht. Für die wettbewerbliche Beurteilung der Transaktion ist daher lediglich die komplementäre bzw. vertikale Verknüpfung der Patientenmonitore mit den Therapiegeräten von Bedeutung.
29. Die Marktuntersuchung war zum Zeitpunkt der Zusagenvorlage hinsichtlich der genauen Produktmarktdefinition bei Patientenmonitoren noch nicht abgeschlossen (vgl. Rn 4). Jedoch kann die genaue Produktmarktdefinition offen bleiben, weil der angemeldete Zusammenschluß auch schon für einen, wie von den Parteien vorgeschlagen, alle Patientenmonitore umfassenden Produktmarkt zu ernsthaften Zweifeln hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt führt.

4. *Zubehör für Beatmungsgeräte und Zubehör für Anästhesiegeräte*

30. Zubehör sind einerseits Teile, die für das Betreiben der Therapiegeräte erforderlich sind und andererseits solche, die bei dem Einsatz des Hauptgerätes Verwendung finden können. Dabei gibt es Einwegteile und Mehrwegteile.
31. Die von den Parteien angebotenen Zubehöerteile werden als Nebenprodukte zu dem eigentlichen Geschäft mit den Therapiegeräten vertrieben, obwohl sie zum überwiegenden Teil nicht selbst hergestellt, sondern von anderen Lieferanten bezogen werden. Von den Parteien jeweils vertriebene Zubehöerteile für Therapiegeräte stehen im funktionellen Zusammenhang mit dem Verkauf derselben.
32. Wie bei anderen Herstellern von Therapiegeräten auch, werden Zubehöerteile als Erstausrüstung zu einem funktionsfähigen Therapiegerät mit- und gegebenenfalls auf Kundenwunsch auch nachgeliefert. Die Marktuntersuchung der Kommission hat gezeigt, dass die Parteien nicht als eigenständige Lieferanten von Zubehörteilen für Geräte von Drittherstellern wahrgenommen werden, sondern als Lieferanten für Zubehöerteile im Zusammenhang mit dem Erwerb eines neuen Therapiegerätes auftreten. Die Parteien verstehen dies als eine Art notwendige Dienstleistung zu ihrem Hauptgeschäft.
33. Daraus ergibt sich, dass auf eine selbstständige wettbewerbliche Analyse der jeweiligen Aktivitäten der Parteien auf den Zubehörmärkten für Beatmungs- und Anästhesiegeräte verzichtet werden kann. Die Stellung der Parteien auf den Märkten für Zubehöerteile ist an ihre wettbewerbliche Position bei den Therapiegeräten gekoppelt.

5. *Zusammenfassung zu der Produktmarktabgrenzung*

34. Die Marktuntersuchung hat die Auffassung der Parteien hinsichtlich der Produktmarkt- abgrenzung von Anästhesiegeräten und Beatmungsgeräten bestätigt. Die Kommission geht daher von einem relevanten Produktmarkt für Beatmungsgeräte und einem weiteren relevanten Produktmarkt für Anästhesiegeräte aus. Bei Patientenmonitoren kann die genaue Marktdefinition offen bleiben. Der Vertrieb von Zubehörteilen für Beatmungsgeräte einerseits und Anästhesiegeräte andererseits ist im vorliegenden Fall an das Geschäft mit den Hauptgeräten gekoppelt und deshalb ist die wettbewerbliche Beurteilung abhängig von der wettbewerblichen Stellung der Parteien bei den Hauptgeräten. Mithin kann die Marktdefinition für Zubehöerteile für Beatmungsgeräte und für Zubehöerteile für Anästhesiegeräte offen gelassen werden.

B. DIE RÄUMLICH RELEVANTEN MÄRKTE

35. Die Parteien sind der Auffassung, dass die geographischen Märkte für Beatmungsgeräte, Anästhesiegeräte und Patientenmonitore mindestens EWR-weit sind. Die Marktuntersuchung der Kommission hat jedoch gezeigt, dass für Anästhesie- und Beatmungsgeräte von nationalen Märkten auszugehen ist. Die Definition des geographischen Marktes für Patientenmonitore kann offen gelassen werden. Er ist maximal EWR-weit, wobei einige Indikatoren für nationale Märkte sprechen.

1. Therapiegeräte

Marktanteile der Therapiegerätehersteller und deren Präsenz in den einzelnen EWR-Mitgliedstaaten

36. Bei Beatmungsgeräten ist die Marktdurchdringung der Parteien nach eigenen Angaben in den einzelnen Mitgliedstaaten stark unterschiedlich. So erreicht Siemens sehr hohe Marktanteile beispielsweise in Portugal [55-65]* (%), Irland [55-65]* (%), Schweden [45-55%]* und Italien [35-45]* (%), in anderen Nachbarstaaten wiederum hat Siemens vergleichsweise niedrige Marktanteile, wie in Frankreich [5-15]* (%), Deutschland [5-15]* (%) Österreich [5-15]* (%) und Großbritannien [5-15]* (%). Dräger's Marktanteile variieren in einzelnen Mitgliedstaaten nach eignen Angaben zwischen [65-75]* % in Österreich, [35-45]* % in Belgien , [35-45]* % in Dänemark und [35-45]* % in Deutschland auf der einen und [5-15]* % in Griechenland sowie jeweils zwischen [15-25]*-[15-25]* % in Irland, Portugal und Norwegen auf der anderen Seite. Betrachtet man die addierten Marktanteile der Parteien bei Beatmungsgeräten, so bleibt es bei dem sehr variablen Bild mit hohen Marktanteilen von nahezu [85-95]* % und knapp [25-35]* % in einzelnen Mitgliedstaaten.
37. Die Parteien stehen darüber hinaus unterschiedlichen Wettbewerbern, Anbietern von Beatmungsgeräten, in den einzelnen Staaten gegenüber. Während die Wettbewerber Tyco/Puritan Benett, Viasys und Hamilton - mit jeweils sehr unterschiedlicher Marktpräsenz in einzelnen Mitgliedstaaten - weitgehend in gesamten EWR Gebiet vertreten sind, sind alle anderen Wettbewerber wie beispielsweise Stephan, Respironics, Taema, Kontron, Siare oder Datex-Ohmeda nur in einem oder wenigen Mitgliedstaaten aktiv⁶.
38. Bei den Anästhesiegeräten ist ebenfalls eine sehr heterogene Marktstruktur vorzufinden. Nach Angaben der Parteien variieren Siemens Marktanteile in einzelnen Mitgliedstaaten von [45-55]* % in Schweden, [25-35]* % in Portugal bis hin zu [0-5]* % in Großbritannien, [0-5]* % in Spanien und [0-5]* % in Deutschland. Dräger hat in einzelnen Mitgliedstaaten eine unterschiedliche Präsenz von [55-65]* % in Deutschland, [25-35]* % in Belgien, [25-35]* % in Österreich bis hin zu [0-5]* % in Irland und [5-15]* % in Schweden. Auch bei Betrachtung der gemeinsamen Marktanteile der Parteien unterscheiden sich die Marktanteile in der Spannweite von [5-15]* % bis [55-65]* % je nach EWR-Land.
39. Allein der Wettbewerber Datex-Ohmeda ist als Anbieter von Anästhesiegeräten im gesamten EWR tätig. Alle weiteren Hersteller sind überwiegend nur in einem oder zwei Ländern präsent⁷.
40. Die Tatsache dieser nicht homogenen und mehrheitlich nicht EWR-weiten Marktpräsenz der Hersteller von Beatmungs- und Anästhesiegeräten findet seine Begründung in den im folgenden analysierten Marktstrukturen und Mechanismen, die in ihrer Gesamtheit zur Annahme nationaler Märkte als den geographisch relevanten Märkten führen.

⁶ Antwort von Siemens auf das Auskunftsersuchen der Kommission vom 18.2.2003.

⁷ Fn. 7, a.a.O.

Vertriebs- und Servicestruktur bei Therapiegeräten

41. Die Parteien tragen vor, dass zwar die wichtigsten Marktteilnehmer über eigene Vertriebskanäle in allen EWR-Ländern verfügten, dies aber der Annahme eines einheitlichen europäischen Marktes nicht entgegen stehe. Die wesentlichen Anbieter vertrieben ihre Geräte sogar weltweit.
42. Die Marktuntersuchung der Kommission hat gezeigt, dass es für den erfolgreichen Vertrieb und Service von Therapiegeräten ganz entscheidend darauf ankommt, dass die Ansprechpartner der Therapiegerätehersteller für Krankenhäuser präsent, kurzfristig ansprechbar und für Hilfestellungen verfügbar sind. Ein laufender, geographisch nahegelegener Kunden- und Instandhaltungsservice wird von den Herstellern angeboten und in aller Regel bereits beim Kauf des Gerätes mit vereinbart. So entsteht ein besonderes Vertrauensverhältnis zwischen dem Vertriebs- und Servicemitarbeiter des Therapiegeräteherstellers und dem Krankenhauspersonal.
43. Bei der Kaufentscheidung im Krankenhaus, bzw. der Entscheidung über die zu stellenden Ausschreibungsanforderungen ist die Bekanntheit und Reputation des Therapiegeräteherstellers bei den Entscheidungsträgern im Krankenhaus von herausragender Bedeutung⁸. Die Kaufentscheidung wird in den meisten Mitgliedstaaten von der kaufmännischen Abteilung der Krankenhausverwaltung in Abstimmung mit den mit diesen Geräten vertrauten Intensivmedizinern getroffen. Die Anforderungen, Bedürfnisse und Anwendungsprioritäten der Ärzte sind bei der Kaufentscheidung entscheidend und letztlich wesentliche Grundlage derselben⁹. Aus diesem Grund präsentieren Hersteller ihre Therapiegeräte bei Messen und ärztlichen Kongressen und suchen den Kundenkontakt zu Ärzten. Dräger führt aus, dass es marktüblich sei, Ärzte bereits im Entwicklungsprozess der Therapiegeräte als Spezialisten und Berater einzubinden¹⁰. Siemens erklärt, dass neue Produkte den sog. "hospital evaluation teams" vorgestellt werden. Diese setzen sich in aller Regel aus Intensivmedizinern, Krankenschwestern, Technikern und Einkaufsleitern zusammen und haben auf die Kaufentscheidung eines Krankenhauses maßgeblichen Einfluss¹¹. [...]*
44. Die Ermittlungsergebnisse korrespondieren mit den Angaben der Parteien¹², wonach Kunden immer höhere Anforderungen an das Fachwissen der Vertriebs- und Servicemitarbeiter stellen und der Wandel von mechanischen hin zu softwaregesteuerten Lösungen bei den Therapiegeräten erhebliche Anforderungen sowohl an die Hersteller als auch an die Krankenhausmitarbeiter stellt, die zusätzliche Schulungen von außen benötigen. Die Parteien bestätigen in diesem Zusammenhang, dass die Vertriebskosten der Hersteller gestiegen sind.

⁸ Informationen aus dem Markttest und Antwort von Siemens auf das Auskunftersuchen der Kommission vom 13.2.2003.

⁹ Information aus der Marktuntersuchung der Kommission und Angaben aus T for G Market Report 2000: Monitors and Ventilators, Abschnitt 3.2.

¹⁰ Antwort auf das Auskunftersuchen der Kommission vom 20.2.2003.

¹¹ Antwort Siemens auf das Auskunftersuchen der Kommission vom 20.2.2003.

¹² Anmeldung, Formblatt CO, S. 27.

45. Sieht man sich den Umsatz der Parteien im Bereich Service an, so wird deutlich, dass dieser Bereich neben dem Verkauf der Therapiegeräte ein ganz erhebliches Gewicht hat. Siemens schätzt seinen weltweiten Umsatz bei "After Sales Service" im Geschäftsbereich Intensivversorgung (Electromedical Systems) für 2001 auf [...] * Euro, was in Relation zu dem Umsatz in Höhe von [...] * Euro bei Beatmungsgeräten und [...] * Euro bei den Anästhesiegeräten erheblich ist¹³. Dräger hatte 2001 einen weltweiten Umsatz im Bereich "Service" von [...] * Euro verglichen mit [...] * Euro bei Anästhesiegeräten und [...] * Euro bei Beatmungsgeräten. Auch [...] *, dass ein Großteil [...] * der jeweiligen Stückkosten auf einerseits Forschung & Entwicklung und andererseits Vertrieb und Service entfällt.
46. Schließlich veranschaulicht Drägers Beschreibung der einzelnen mitgliedstaatlichen Vertriebsorganisationen, dass eine klar strukturierte flächendeckende Präsenz für den Vertrieb und Service der Therapiegeräte erforderlich ist. Es gibt in jedem Mitgliedstaat eine separate Vertriebs- und die Servicestruktur. Innerhalb ausdifferenzierter Hierarchien betreuen Leiter, Kundenbetreuer, Ingenieure, Techniker, Verkäufer und Händler einen bestimmten geographischen Radius bzw. eine bestimmte Anzahl von Krankenhäusern innerhalb des Landes. Je nach Größe des Mitgliedstaates oder landesspezifischen Gegebenheiten unterscheidet sich die Vertriebs- und Servicestruktur von Dräger und ist mehr oder weniger untergliedert und spezialisiert. So machen in den meisten Mitgliedstaaten die beim Kauf eines neuen Gerätes für zumeist ein Jahr vereinbarten Service- und Wartungsverträge das Gros der Serviceleistungen aus. In anderen Ländern wiederum, wie in Schweden, sind Service Verträge nicht üblich. In den meisten Ländern gehört das Vertriebs- und Service Personal zu Dräger, nur in Einzelfällen, wie etwa in Italien, wird der Vertrieb zusätzlich durch dritte Händler unterstützt¹⁴.
47. Die Ermittlungen der Kommission hinsichtlich der Rolle der Vertriebs- und Servicestruktur haben insgesamt ergeben, dass ein lokales Netzwerk mit für den Therapiehersteller arbeitendem Fachpersonal vor Ort sowohl vor der Kaufentscheidung als auch bei der Betreuung, Schulung und Service nach dem Erwerb der Geräte unerlässlich für die Marktpräsenz in einem Mitgliedstaat ist.

Ausschreibungsmärkte, EWR-weite Standards und geringe Transportkosten

48. Die Parteien tragen vor, dass ca. 75-80% der von ihnen verkauften Beatmungsgeräte über Ausschreibungen verkauft werden und das Nachfrageverhalten sich an dem europaweiten Angebot orientiere. Die Vergleichbarkeit der Preise für Kunden würde zudem dadurch verstärkt, dass die Ergebnisse der Ausschreibungen häufig veröffentlicht würden. Die Geräte müssten EWR-weit einheitliche Standards erfüllen, wobei kleine Anpassungserfordernisse, etwa die Software für die Bedienung in der Landessprache, keinen größeren Umstellungsaufwand darstellten. Transportkosten seien bei den vergleichsweise teureren Geräten irrelevant und Schranken für den zwischenstaatlichen Handel nicht existent.

* Teile der vorliegenden Entscheidung wurden so abgefasst, dass vertrauliche Angaben nicht offengelegt werden; diese Teile stehen in eckigen Klammern und sind mit einem * gekennzeichnet

¹³ Siemens Antwort auf das Auskunftersuchen der Kommission vom 27.1.2003, Anlage 1.

¹⁴ Antwort Dräger auf das Auskunftersuchen der Kommission vom 20.2.2003.

49. Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass ein Großteil der Therapiegeräte von den Krankenhäusern im EWR über Ausschreibungen beschafft wird. Da die Ausschreibungen, wie oben in Rn 43 ausgeführt, ganz grundlegend von den Ärzten mitgestaltet werden, die mit den Therapiegeräten arbeiten, spielen die Präferenzen der Ärzte bei der letztlichen Kaufentscheidung eine große Rolle. Die Ärzte bevorzugen überwiegend solche Geräte für eine Neuanschaffung, die ihnen bekannt und vertraut sind. Sie wollen damit den Umstellungsaufwand minimieren, der dadurch entsteht, dass Therapiegeräte unterschiedlicher Hersteller eine unterschiedliche Bedienung erfordern und damit eine größere Gefahr von Bedienungsfehlern durch das Krankenhauspersonal bergen. Da die hier untersuchten Therapiegeräte in extrem sicherheitskritischen Bereichen zum Einsatz kommen (wo es buchstäblich um Leben oder Tod geht), spielen die Präferenzen der Anwender eine entscheidende Rolle bei der Auswahl und die Bereitschaft, ein nicht bekanntes Gerät einzusetzen ist äußerst gering. In der Tat werden Ärzte nur schwerlich ein Therapiegerät annehmen, mit dem sie noch keinerlei Erfahrungen haben und deren Hersteller ihnen nicht zumindest aus einem benachbarten klinischen Bereich bekannt ist. Es wurde der Kommission auch berichtet, dass die "richtigen" Funktionalitäten der Therapiegeräte eine Art "Glaubensfrage" - oder auch nur feste Gewohnheiten - sind und teilweise verschiedene medizinische Lehren widerspiegeln.
50. Soweit dennoch, etwa wegen eines günstigen Angebotes, ein anderes als das bislang vertraute Gerät erworben wird, muss in jedem Fall - wie oben in Rn 43 und 44 dargestellt - eine hinreichende Schulung und der entsprechende Service durch einen lokal zur Verfügung stehenden Repräsentanten des Herstellers zur Verfügung stehen.
51. Schließlich mag die in einigen EWR-Ländern gesetzlich geforderte und von den Parteien angeführte Publikation der Ausschreibungsergebnisse grundsätzlich geeignet sein, mehr Transparenz für Kunden zu schaffen, sie vermag aber ganz offensichtlich nicht, die hier beschriebenen Kaufentscheidungskriterien der Krankenhäuser spürbar zu beeinflussen. Entsprechend werden die veröffentlichten Ausschreibungsdaten nach eigenen Angaben der Parteien weder im Vertrieb von Siemens noch im Vertrieb von Dräger gesammelt und ausgewertet¹⁵. So sind die Ausschreibungsergebnisse offenkundig auch aus Sicht der Hersteller für die Kaufentscheidung der Kunden nicht erheblich und spielen entsprechend keine Rolle für die Vertriebsstrategie der Therapiegerätehersteller.
52. Die Annahme national abzugrenzender Märkte wird schließlich nicht dadurch in Frage gestellt, dass Transportkosten und nationale medizinische oder technische Normen keine wesentlichen Hindernisse darstellen, die Therapiegeräte, wie im Fall von Siemens und Dräger, grenzüberschreitend von einer oder wenigen zentralen Produktionsstätten aus zu liefern. So verfügt Dräger über Fertigungsstätten in Lübeck, Deutschland, Telford, USA und Shanghai, China. Siemens stellt seine Therapiegeräte in Solna, Schweden und die Patientenmonitore in Danvers, USA her. Es bestehen auch keinen nennenswerten Schranken für den zwischenstaatlichen Handel.
53. Insgesamt ergibt sich aus dem Vorstehenden, dass Ausschreibungen und Kaufentscheidungen ganz überwiegend auf Geräte zielen, die für die anwendenden Ärzte eine ihnen vertraute Anwendungsphilosophie haben und für diese Reputation und Marktbeachtlichkeit haben.

¹⁵ Antworten der Parteien auf das Auskunftersuchen der Kommission vom 27.1.2003.

Preisunterschiede in einzelnen Mitgliedstaaten

54. Die Parteien tragen vor, dass das Preisniveau in der Gemeinschaft relativ einheitlich sei und einheitliche Euro-Preislisten für Dräger und Siemens Beatmungsgeräte EWR-weit genutzt werden. Preisunterschiede seien auf Produktspezifikationen der Kunden und unterschiedliche Auftragsvolumina zurück zu führen. Allerdings räumt Siemens ein, dass die Endkundenpreise von seinen Regionalgesellschaften oder den Verkäufern vor Ort bestimmt werden.¹⁶
55. Die Marktuntersuchung der Kommission hat ergeben, dass in der Tat Therapiegeräte nach individuellen Spezifikationen und Wünschen der Kunden angefertigt werden und daher Preislisten insgesamt eine nur untergeordnete Rolle spielen.
56. Demgegenüber haben einige befragte Wettbewerber angegeben, soweit sie in mehreren Ländern aktiv sind, dass bei ihnen Preisunterschiede existieren. Teilweise wurde darauf hingewiesen, dass mit Einführung des Euro eine Tendenz zur Vereinheitlichung der Preise spürbar sei.
57. Befragte Krankenhäuser hatten überwiegend keine Kenntnis über Preise im Ausland und kaufen die Geräte über ihre nationale Vertriebsorganisation ein. Einige niederländische Krankenhäuser erklärten, dass sie wüßten, dass Preise für Therapiegeräte in Deutschland spürbar niedriger als in den Niederlanden seien. Es gab auch Hinweise darauf, dass in größeren Staaten insgesamt günstiger eingekauft werden könnte. Ferner wurde auch ausgesagt, dass Krankenhäuser angehalten wurden, über die nationalen Niederlassungen der Hersteller, und nicht im Ausland, einzukaufen.
58. Aus den Ergebnissen der Befragung ist deutlich geworden, dass die Kunden lokal, beziehungsweise über eine in ihrem Land ansässige Niederlassung Beatmungs- und Anästhesiegeräte einkaufen. Selbst die teilweise eingeführten einheitlichen Euro-Preislisten im Gebiet des EWR führen nicht dazu, dass die Käufer grenzüberschreitend einkaufen.

Unterschiedliche Kundenpräferenzen

59. Die Parteien tragen vor, dass die relevanten Produkte, von den wesentlichen Marktteilnehmern nach Art und Eigenschaft mindestens im gesamten EWR vergleichbar angeboten werden.
60. Hingegen hat die Marktuntersuchung ergeben, dass unterschiedliche Kundenpräferenzen, etwa unterschiedliche länderspezifische Ansätze bei der Anästhesie und der Beatmung existieren und entsprechend ausgerichtete Therapiegeräte nachgefragt werden.
61. Die Narkose kann grundsätzlich über ein Rückatemsystem oder ein Nichtrückatemsystem erfolgen. Bei dem Rückatemsystem wird die ausgeatmete Luft dem Patienten wieder zugeführt - ohne Kohlendioxid und mit frischem Sauerstoff angereichert. Beim Nichtrückatemsystem wird die Ausatemluft eliminiert und zur Fortführung der Narkose muss Frischgas zugeführt werden. Bei letzterer Methode liegt der Gasverbrauch wesentlich höher als bei den Rückatemsystemen.

¹⁶ Antwort von Siemens auf das Auskunftersuchen der Kommission vom 20.3.2003.

62. Die Marktuntersuchung ergab, bestätigt durch die Auskünfte der Parteien¹⁷, dass noch nationale Präferenzen für jeweils eines der Systeme bestehen. In Frankreich, Großbritannien und in den Niederlanden wird das Nichtrückatemsystem zu einem nicht unerheblichen Anteil eingesetzt.
63. Auch bei der Beatmung werden in den einzelnen Ländern unterschiedliche Modi bevorzugt. Wobei die Beatmungsgeräte in den letzten Jahren zunehmend auf unterschiedliche Beatmungsmodi umstellbar sind.
64. So ist nach Angaben der Parteien die sogenannte volumen-kontrollierte Beatmung überwiegend in Spanien, Portugal Irland und Griechenland beliebt, die sogenannte druck-kontrollierte Beatmung hingegen vor allem in Belgien, Dänemark, Deutschland, Italien, Österreich und Schweden. Die spontanatmungunterstützende volumenkontrollierte Beatmung hat wiederum, teilweise überlappend ihre Anhänger in einzelnen Mitgliedstaaten.
65. Insgesamt ist daher festzustellen, dass Therapiegeräte auch aufgrund ihrer technischen Ausrichtung und Bedienungsphilosophie von in einem Land tätigen Anbietern nicht ohne weiteres in einem anderen Mitgliedstaat erfolgreich vertrieben werden können.

2. Patientenmonitore

66. Die Parteien gehen davon aus, dass der geographische Markt für Patientenmonitore EWR-weit ist. Die Marktanteile von Siemens variieren jedoch auch bei Monitoren erheblich zwischen den verschiedenen EWR-Ländern. So beziffern die Parteien ihre Marktanteile EWR-weit auf [15-25]* %. In einzelnen EWR-Ländern erreicht Siemens nach eigenen Angaben einen Marktanteil von bis zu [35-45]* %.
67. Die Marktuntersuchung hat weiterhin ergeben, dass die Preise für Patientenmonitore in den einzelnen Mitgliedstaaten divergieren und die Vertriebs- und Servicestruktur vergleichbar mit der oben in Rn 41 bis 47 beschriebenen Vertriebs- und Servicestruktur für Therapiegeräte ist. Dies gilt auch für die Produkteinführung und für die Rolle der Ärzte bei der Kaufentscheidung. Aus der Marktuntersuchung können deutliche Hinweise gezogen werden, dass kleinere, d.h. nationale, geographische Märkte abzugrenzen sind.
68. Vorliegend kann die genaue geographische Marktabgrenzung für Patientenmonitore offen gelassen werden, da die wettbewerbliche Beurteilung sowohl für einen EWR-weiten als auch für nationale Märkte zu dem selben Ergebnis führt.

3. Zusammenfassung zu der geographischen Marktabgrenzung

69. Die Marktermittlung der Kommission hat ergeben, dass die geographischen Märkte für Beatmungsgeräte und für Anästhesiegeräte national sind. Wesentliche Argumente hierfür sind, dass die Parteien in den einzelnen EWR-Ländern sehr unterschiedliche Marktanteile haben und jeweils unterschiedlichen Wettbewerbern gegenüber stehen. Die meisten Wettbewerber von Therapiegeräten sind nur in einem oder zwei EWR-Ländern aktiv. Die Ermittlungen haben ergeben, dass eine lokal präsente Vertriebs- und Servicestruktur von herausragender Bedeutung für den Markterfolg ist. Therapiegeräte werden überwiegend über Ausschreibungen vertrieben, dabei spielen Kundenpräferenzen eine wichtige Rolle. Die mit den Therapiegeräten arbeitenden Intensivmediziner ent-

¹⁷ Antworten auf das Auskunftersuchen der Kommission vom 27.1.2003.

scheiden sich zumeist für ihnen bekannte und in der Anwendungsphilosophie vertraute Geräte. Die Tendenz zur Einführung einheitlicher Euro Preislisten und die Veröffentlichung der Ausschreibungsergebnisse hat ebenso wie existierende EWR-Standards und die geringen Transportkosten für Therapiegeräte keinen signifikanten Einfluss auf das Nachfrageverhalten der Kunden. Vielmehr werden die konservativen Kundenpräferenzen durch noch existierende länderspezifische Ansätze hinsichtlich der präferierten Beatmungsmodi bei Beatmungsgeräten und der Art der Verabreichung von Narkosegasen bei der Anästhesie verstärkt.

70. Hinsichtlich der Patientenmonitore konnte die genaue Marktabgrenzung offen gelassen werden. Sie ist maximal EWR-weit, wobei einige Indikatoren dafür sprechen, dass auch hier nationale Märkte abzugrenzen sind.

C. VEREINBARKEIT DES ZUSAMMENSCHLUSSES MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT

C1. HORIZONTALE EFFEKTE

71. Der Zusammenschluss führt zu signifikanten Marktanteilsadditionen auf den meisten nationalen Märkten für Beatmungsgeräte und jenen für Anästhesiegeräte.
72. Bei den von dem Zusammenschluss betroffenen Intensivversorgungsgeräten handelt es sich um stark differenzierte Produkte. Kunden haben i.d.R. eine Präferenz für ein bestimmtes Gerät und würden erst bei einer mehr oder weniger deutlichen Preisanhebung (relativ zum Wettbewerb) den Wechsel zu einem Konkurrenzprodukt in Betracht ziehen. Die relative „Nähe“ der verschiedenen Produkte im Markt hinsichtlich ihrer Substituierbarkeit aus Kundensicht stellt daher ein wesentliches Wettbewerbsmerkmal in den betrachteten Märkten dar und bestimmt wesentlich die Marktmacht der jeweiligen Anbieter. Das gilt auch für die Fälle, in denen Krankenhäuser ihren Bedarf an Intensivversorgungsgeräten über Ausschreibungen decken, weil auch hier die Produktpräferenzen über detaillierte technische Spezifikationen zum Ausdruck gebracht werden und so den Kreis der in Frage kommenden Geräte entsprechend den Nachfragerpräferenzen einschränken. Generell besitzen nach Ermittlungen der Kommission die Anästhesieärzte bzw. die Intensivmediziner aufgrund der extrem sicherheitskritischen Rolle der Geräte eine Schlüsselrolle bei der Auswahl der Therapiegeräte einer Klinik.
73. Kapazitätsbeschränkungen sind dagegen für die Preis- und Mengensetzungsentscheidungen der Anbieter nur von untergeordneter Bedeutung.
74. Marktanteile bieten einen ersten Anhaltspunkt, um die relative Marktposition der verschiedenen Wettbewerber aus Kundensicht zu bestimmen.
75. Siemens/ Dräger machen geltend, dass für die relevanten Märkte keine „amtlichen statistischen Angaben“ existierten. Die Parteien stützen ihre Marktanteilsberechnungen daher nach eigenen Angaben auf „Analystendatenbanken, Geschäftsberichte, Angaben im Internet sowie eigene Recherchen und Schätzungen“¹⁸. Für die Märkte der Gemeinschaft werden dabei externe Marktstudien von Frost & Sullivan ("F&S") und T for G zu Grunde gelegt. Weiterhin geben die Parteien als Quellen drei Reports von IHS über verschie-

¹⁸ Formblatt CO, S. 57.

dene US-amerikanische Märkte, „The World Medical Market Fact File 1997 von MDIS, „Respiratory Devices World Markets 1998“ von Clinica Reports sowie eine Studie der US-Investment Bank Bear Stearns über Viasys (2/2002) an.

1. Beatmungsgeräte

Marktanteile

76. Nach Angaben der Parteien im Formblatt CO würde der Zusammenschluss bei Beatmungsgeräten zu den folgenden Marktanteilen führen:

Beatmungsgeräte : Angaben der Parteien im Formblatt CO

2001 in %	EW R	B	DK	D	FI	F	GR	GB	Irl	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[15-25]*	[15-25]*	[35-45]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[55-65]*	[35-45]*	[25-35]*	[5-15]*	[55-65]*	[15-25]*	[45-55]*	[25-35]*
Dräger	[25-35]*	[35-45]*	[35-45]*	[35-45]*	[15-25]*	[25-35]*	[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[65-75]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*
Summe	[45-55]*	[65-75]*	[75-85]*	[45-55]*	[35-45]*	[35-45]*	[25-35]*	[45-55]*	[65-75]*	[65-75]*	[45-55]*	[85-95]*	[75-85]*	[35-45]*	[65-75]*	[45-55]*
Tyco/Puritan Bennett	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*
Viasys	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*
Hamilton	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*
Andere				[5-15]*		[25-35]*		[15-25]*		[15-25]*		[0-5]*	[0-5]*			
Residual	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[25-35]*	[5-15]*	[25-35]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[15-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*

Siemens/ Dräger schätzen demnach ihren gemeinsamen EWR Marktanteil in 2001 auf [45-55]*%, nach [45-55]*% in 2000 und [45-55]*% in 1999, wobei ein erheblicher Teil des Marktes ([15-25]*%) keinem Wettbewerber zugeordnet wird. In den einzelnen Mitgliedstaaten ergeben sich nach diesen Angaben teilweise deutlich höhere Marktanteile, auch wenn die Marktanteile (aber nicht die Identität der wesentlichen Wettbewerber) in den kleineren EWR-Ländern von Jahr zu Jahr erheblich schwanken.

77. Die Parteien wurden im Rahmen der vertieften Marktuntersuchung gebeten, für die zunächst nicht zugeordneten Marktanteile die entsprechenden Wettbewerber zu benennen bzw. das Zustandekommen des Residualwertes zu erklären. Dräger antwortete auf die entsprechende Frage: „Der Residualwert entsteht, wenn man versucht die Gesamtumsätze der Wettbewerber in den einzelnen Mitgliedsstaaten abzubilden. Das geschätzte Marktvolumen fällt dabei oft kleiner (sic) aus, als die Zusammenfassung der Umsätze der Wettbewerber.“ Es würde sich demnach in der Tat um einen nicht erklärten Residualwert handeln.

78. Die dabei von Siemens aufgelisteten, aber nicht weiter quantifizierten, Wettbewerber (Pulmonetic Systems, Bunell, Chirana-Prema, Cardiopulmonary Corp., Sechrist Industries, VersaMed, Takaoka, Tim Göttingen, e-vent, MÜFA AG und Medec) wurden in Rahmen der Marktuntersuchung jedoch weder von einem Kunden noch von einem Wettbewerber als Marktteilnehmer für den hier relevanten Markt für Intensivbeatmungsgeräte identifiziert. Die folgende Tabelle stellt daher die von den Parteien vorgelegten Marktanteile unter Eliminierung nicht identifizierter Marktanteile dar:

Beatmungsgeräte: Adjustierte Daten der Parteien

2001 in %	EWR	B	DK	D	FI	F	GR	GB	Irl	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[15-25]*	[15-25]*	[35-45]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[65-75]*	[35-45]*	[25-35]*	[5-15]*	[55-65]*	[15-25]*	[55-65]*	[35-45]*
Dräger	[35-45]*	[35-45]*	[45-55]*	[35-45]*	[25-35]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[25-35]*	[65-75]*	[15-25]*	[25-35]*	[25-35]*	[15-25]*
Summe	[55-65]*	[65-75]*	[85-95]*	[45-55]*	[45-55]*	[35-45]*	[35-45]*	[45-55]*	[75-85]*	[65-75]*	[55-65]*	[85-95]*	[75-85]*	[45-55]*	[75-85]*	[55-65]*
Tyco/ Puritan Bennett	[15-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[25-35]*	[5-15]*	[15-25]*
Viasys	[5-15]*	[15-25]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*
Hamilton	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*
Andere	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-25]*	[0-5]*	[25-35]*	[0-5]*	[15-25]*	[0-5]*	[15-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*

79. Von den von den Parteien zitierten Drittstudien schätzen F&S¹⁹ den gemeinsamen europaweiten Marktanteil von Siemens/ Dräger auf 54% (2000). Allerdings machen die Parteien geltend, dass den F&S Zahlen eine nicht vergleichbare Marktdefinition zu Grunde liege, da die Beatmungskomponenten von Anästhesiegeräten dem Markt für Beatmungsgeräte zugeordnet würden. In der Tat listen F&S Datex-Ohmeda (eine Tochter des finnischen Unternehmens Instrumentarium Oyj) als signifikanten Wettbewerber für Beatmungsgeräte auf, obwohl das Unternehmen zwar Anästhesiegeräte, aber nicht in nennenswertem Umfang Intensivbeatmungsgeräte herstellt.
80. T for G²⁰ schätzen den gemeinsamen europaweiten Marktanteil der Parteien für Beatmungsgeräte für Intensivstationen auf 70%. Der nächst größte Wettbewerber wäre danach Tyco/ Puritan Bennett mit 13%. T for G machen auch Marktanteilsangaben für die folgenden nationalen Märkte:

Beatmungsgeräte für Intensivstationen: T for G

In %	Europae	D	F	UK	I	E	NL
Siemens	33	33	14	8	54	52	69
Dräger	37	37	39	41	22	41	31
Summe	70	70	53	49	76	93	100
Tyco/ Puritan Bennett	17	17	17	42	15	5	
Taema	6	6	21	<1	7	-	
Viasys	2	2	7	<1	1	-	
Hamilton	2	2	-	9	<1	2	

81. Der Siemens Geschäftsbereich Electromedical Systems schätzt in seinen eigenen internen Unterlagen [...]*
82. Die Marktanteilsschätzungen der Parteien im Formblatt CO stellen die eigene Marktposition folglich als deutlich schwächer dar, als die der Kommission zugänglichen und von den Parteien als maßgeblich identifizierten Herausgeber von Drittstudien zum EWR-Markt. [...]*

¹⁹ European Anaesthesia and Respiratory Equipment Markets Report, 2001.

²⁰ T for G Market Report: Monitors and Ventilators, December 2000; [...]*

83. Die Kommission hat daraufhin auf Basis von Umsatzangaben der wesentlichen Wettbewerber eigene Marktanteilsberechnungen durchgeführt. Die folgende Tabelle ergibt sich aus den von Siemens, Dräger, Tyco, Viasys, Hamilton, Respironics, Taema, Penlon und Stephan mitgeteilten eigenen Umsätzen. Die Marktanteile von Kontron, Newport und Siare konnten zum Zeitpunkt der Zusagenvorlage noch nicht verifiziert werden und beruhen auf den Schätzungen der Parteien im Formblatt CO.

Daraus ergibt sich folgendes:

Beatmungsgeräte: Ermittlungen der Kommission^{*)}

2001 in %	EWR	B	DK	D	FI	F	GR	GB	Irl	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[15-25]*	[25-35]*	[35-45]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[35-45]*	[35-45]*	[35-45]*	[15-25]*	[55-65]*	[25-35]*	[55-65]*	[35-45]*
Dräger	[35-45]*	[55-65]*	[45-55]*	[55-65]*	[25-35]*	[35-45]*	[15-25]*	[35-45]*	[5-15]*	[25-35]*	[25-35]*	[75-85]*	[15-25]*	[35-45]*	[25-35]*	[25-35]*
Summe	[65-75]*	[85-95]*	[85-95]*	[65-75]*	[35-45]*	[45-55]*	[45-55]*	[45-55]*	[45-55]*	[55-65]*	[65-75]*	[95-100]*	[75-85]*	[65-75]*	[85-95]*	[65-75]*
Tyco/Puritan Bennett																
Viasys [#]																
Hamilton																
Respironics																
Taema																
Penlon																
Stephan																
Kontron	[0-5]*					[5-15]*										
Newport	[0-5]*							[5-15]*								
Siare	[0-5]*									[15-25]*						

^{*)} Die im Rahmen der Marktuntersuchung erhobenen Wettbewerberumsätze sind Geschäftsgeheimnisse der jeweiligen Unternehmen.

[#] Enthält lt. Unternehmen einen "geringen" Anteil Zubehör.

84. Das GU würde den größten und den zweitgrößten Anbieter von Beatmungsgeräten im EWR zusammenbringen. Der gemeinsame Marktanteil wäre weit höher als jene der in den jeweiligen nationalen Märkten folgenden Wettbewerber. Tyco wäre danach der einzige Wettbewerber mit einem breiten Portfolio von Medizintechnikprodukten, auch wenn der Schwerpunkt der Aktivitäten bei technisch vergleichsweise weniger anspruchsvollen und kapitalintensiven Produkten liegt (wie z.B. Verbrauchsmaterialien und Zubehörteilen). [...] Dies manifestiert sich auch in dem nach Schätzung der Parteien zurückgehenden Marktanteil (EWR, 2001: [5-15]*%, 2000: [15-25]*%, 1999: [15-25]*%). Ebenso stellt Siemens im Business Plan 2001 der Electromedical Systems Division fest: [...] Hamilton, Viasys und Taema sind zwar in mehreren nationalen Märkten aktiv, jedoch mit geringen Marktanteilen.
85. Daneben existieren eine Reihe von lokalen Fringe-Wettbewerbern, welche jedoch nur in einem oder in wenigen Mitgliedstaaten Marktanteile erzielen, während sie den Kunden in den übrigen nationalen Märkten praktisch unbekannt sind. Dazu gehören das Familienunternehmen Stephan (Deutschland), Respironics (Deutschland), Kontron (Frankreich), Newport (Großbritannien) und Siare (Italien). Einige dieser Wettbewerber besetzen Marktnischen mit Geräten, die keine direkten Substitute für die Geräte der Parteien darstellen. Dazu gehören zum Beispiel Stephan (Neugeborenenbeatmung) sowie Kontron (Nicht-Intensivbeatmung). In den internen Marktanalysen der Parteien zu Intensivbeatmungsgeräten werden diese Fringe-Wettbewerber ignoriert.

86. Sollten also die Marktanteile von Siemens/Dräger und die der wesentlichen Wettbewerber auch deren relative Marktpositionierung und Substituierbarkeit aus Kundensicht reflektieren, so ergäbe sich allein schon aus den Marktanteilen eine starke Vermutung einer marktbeherrschenden Stellung auf den Märkten für Beatmungsgeräte in Belgien, Dänemark, Deutschland, Großbritannien, Irland, Italien, den Niederlanden, Österreich, Portugal, Spanien, Schweden und Norwegen.
87. Die Marktuntersuchung zeigt darüber hinaus, dass aus Kundensicht Dräger und Siemens die engsten Substitute hinsichtlich Produktqualität, Marktpositionierung und Unternehmensreputation auf dem Markt für Beatmungsgeräte herstellen, was die Marktmacht der Parteien noch weiter erhöht. Die Marktuntersuchung stützt sich dabei auf die folgenden Elemente: (i) die Befragung von Kunden und Wettbewerbern, (ii) interne Unterlagen der Parteien und (iii) von den Parteien vorgelegte Ausschreibungsunterlagen.

(i) Befragung von Kunden und Wettbewerbern

88. Kunden und Wettbewerber wurden im Rahmen der Marktuntersuchung gebeten jeweils drei Substitute („1./2./3. Alternative“) zu Dräger, Siemens bzw. Tyco/ Puritan Bennett Beatmungsgeräten zu benennen. Die Kunden wurden dabei gebeten, die derzeit benutzten Modelle als Grundlage zu nehmen, während Wettbewerbern eine Liste mit den wichtigsten Geräten der Parteien (Dräger: Evita XL, Evita 4, Evita 2 dura, Savina; Siemens: Servo 300, Servo 300A, Servo 900c, Servo-i Basic, Servo-i Universal) vorgegeben wurde. Die Mehrheit der Kunden in allen nationalen Märkten und nahezu alle Kunden im deutschsprachigen Raum sowie in Dänemark, Schweden und Portugal bewerteten dabei Dräger als beste Alternative für das jeweilige Siemens Produkt und umgekehrt. Ebenso werden Dräger und Siemens als beste Substitute für Tyco (Modelle PB 840 und PB 760) genannt. Allerdings wurde die entsprechende Frage von der Mehrheit der antwortenden Kunden, möglicherweise mangels Kenntnis der Tyco-Geräte, nicht beantwortet. Nach Ansicht der von der Marktuntersuchung erfassten Kunden stellen die Geräte der Parteien also die jeweils engsten Substitute im jeweiligen Marktsegment für einander dar.
89. Die Kunden wurden weiterhin befragt, welche Preiserhöhung sie zum Wechsel zum jeweiligen Alternativgerät veranlassen würde. Zahlreiche Kunden machten hier keine Angabe oder erklärten, dass der Preis nur eine untergeordnete Rolle (z.B. gegenüber Qualität und Kundendienst) bei Auswahl der Produkte spiele. Ansonsten lagen die Angaben zwischen 10% und 30%. Ein österreichisches Krankenhaus gab an, dass erst eine 50%-ige Preiserhöhung zum Lieferantenwechsel führen würde.
90. Die Antworten der Wettbewerber auf die Substitutionsfrage lassen kein klares Muster erkennen. Einige Wettbewerber folgen der Einschätzung der Kunden (Dräger/ Siemens als engste Substitute), andere sehen ihre eigenen Produkte als engste Substitute der Parteien an und in wieder anderen Antworten werden die eigenen Produkte überhaupt nicht unter den drei besten Alternativen geführt.

(ii) Interne Unterlagen der Parteien

91. Beide Parteien analysieren in ihren Business Plänen und den im Vorfeld der Transaktion erstellten Analysen die Marktpositionierung der verschiedenen von Siemens, Dräger und den Wettbewerbern vermarkteten Beatmungsgeräte. Übereinstimmend werden dabei die Geräte der Parteien im oberen Preis/ Performance-Segment eingeordnet, während Wettbewerber vornehmlich die unteren Marktsegmente abdecken.

92. Siemens [...]*

93. Dräger [...]*

(iii) Ausschreibungsunterlagen

94. Siemens und Dräger haben mit der Anmeldung auf Anforderung der Kommission jeweils eine Liste von Ausschreibungen im Bereich Beatmungsgeräte vorgelegt, an denen die Unternehmen teilgenommen haben. Dabei weisen die Parteien darauf hin, dass sie kein laufendes Berichtswesen haben, innerhalb dessen die von der Kommission nachgefragten Daten laufend erfasst und gegebenenfalls in einer Datenbank gesammelt würden. Vielmehr hätten die vorgelegten Daten von dem jeweiligen Vertriebspersonal für jede Ausschreibung rekonstruiert werden müssen und könnten daher möglicherweise unvollständig sein und die Wettbewerbssituation verzerrt widerspiegeln (nach Ansicht der Parteien zuungunsten von Siemens und Dräger).

95. Die angeforderten Listen enthalten u.a. Informationen über den Auftraggeber, Stückzahl, Auftragsvolumen, die Namen der Wettbewerber, die Namen der Gewinner sowie, soweit vorhanden, der vorherigen Gewinner.

96. Im Rahmen der vertieften Marktuntersuchung wurden die Parteien gebeten, weitere Ausschreibungsunterlagen vorzulegen, um den Anteil der erfassten Ausschreibungen zu erweitern. Die dabei vorgelegten Daten waren jedoch größtenteils unbrauchbar, da keine Wettbewerber identifiziert wurden. Die folgende Auswertung bezieht sich daher auf die in der Anmeldung vorgelegten Daten.

97. Die folgende Auswertung bezieht sich auf EWR-weite Daten. Aufgrund der geringen Stichprobengröße und der möglicherweise nicht repräsentativen Auswahl wurde keine gesonderte Auswertung nach Mitgliedstaaten vorgenommen.

98. Siemens hat für Beatmungsgeräte in der Anmeldung [...] Ausschreibungen vorgelegt, an denen Siemens teilgenommen hat und bei denen am Bietverfahren teilnehmende Wettbewerber identifiziert werden. Davon trat bei [...] Ausschreibungen Dräger als Wettbewerber auf. Von den [...] Ausschreibungen ohne Dräger-Beteiligung gab es bei [...] keinen Wettbewerber. Die häufigsten weiteren Bieter waren Tyco/ Puritan Bennett ([...] Teilnahmen), Hamilton ([...]), Taema ([...]) und Viasys/ Bird ([...]).

99. Bei [...] Ausschreibungen werden sowohl der Gewinner als auch der vorherige Gewinner identifiziert. In [...] Fällen wurde dabei der neue Auftrag wieder an den vorherigen Lieferanten vergeben, oder es handelte sich um ein neu errichtetes Krankenhaus. Von den [...] Ausschreibungen, in denen ein (teilweiser oder vollständiger) Lieferantenwechsel stattfand, wechselte der Kunde am häufigsten ([...]mal) von Siemens auf Dräger oder umgekehrt.

100. In den von Siemens vorgelegten Ausschreibungen sah sich Siemens also mit Abstand am häufigsten Dräger als Wettbewerber gegenüber und dort wo der Kunde den Lieferanten wechselte, geschah dies in [...] aller Fälle zwischen Siemens und Dräger. Wenn man berücksichtigt, dass ein Anbieter besonders dann an Ausschreibungen teilnimmt, wenn er sich eine realistische Gewinnchance ausrechnet, dann unterstützen beide Beobachtungen die bereits aufgrund der Kundenbefragung und der internen Dokumente gewonnene Erkenntnis, dass Siemens und Dräger die engsten Substitute im Markt für Beatmungsgeräte anbieten.

101. Die gleiche Analyse wie für Siemens wurde auch für die von Dräger vorgelegten Ausschreibungen durchgeführt. Dräger hat [...] Ausschreibungen für Beatmungsgeräte in den verschiedenen EWR-Ländern vorgelegt, bei denen Wettbewerber identifiziert werden. Davon trat in [...] Fällen Siemens als Wettbewerber auf; [...] gab es keine Wettbewerber. Wichtigste weitere Wettbewerber waren Hamilton ([...] Teilnahmen), Tyco/Puritan Bennett [...], Taema [...] und Viasys/ Bird [...].
102. Bei [...] der von Dräger vorgelegten Ausschreibungen werden sowohl der neue als auch der vorherige Gewinner identifiziert. [...] mal kam dabei der vorherige Lieferant wieder zum Zuge oder es handelte es sich um eine neue Klinik ([...] Ausschreibungen). Von den [...] Ausschreibungen, in denen ein (teilweiser oder vollständiger) Lieferantenwechsel stattfand, wechselte der Kunde am häufigsten ([...] mal) von Siemens auf Dräger oder umgekehrt. Die Analyse der Dräger-Daten führt also zum gleichen Ergebnis wie zuvor; d.h. die Ausschreibungsdaten bestätigen das Ergebnis, dass die von Siemens und Dräger vermarkteten Beatmungsgeräte die engsten Substitute für einander darstellen.

Schlussfolgerung

103. Die Kundenbefragung, die internen Dokumente der Parteien und die Ausschreibungsdaten bestätigen die aufgrund der Marktanteile angestellte Vermutung, dass Siemens und Dräger die aus Kundensicht engsten Substitute herstellen. Die Zusammenführung der beiden Produktpaletten in dem Gemeinschaftsunternehmen würde die Parteien daher in die Lage versetzen, höhere Preise am Markt durchzusetzen, da ein Großteil der durch die Preiserhöhung einer der Parteien verlorenen Kunden auf Produkte der anderen Partei umsteigen würden. Die durch den Zusammenschluss herbeigeführte Eliminierung des bei weitem wichtigsten Wettbewerbers würde Siemens/Dräger damit in die Lage versetzen, sich bei der Preissetzung in erheblichem Maße unabhängig von Kunden und Wettbewerbern zu verhalten.
104. Die Markteintrittsbarrieren werden von Marktteilnehmern als hoch angesehen, da die Kunden eine starke Präferenz für bewährte Produkte und Hersteller haben. Weiterhin ist nach Ermittlung der Kommission ein gut ausgebautes Vertriebs- und Servicenetz Voraussetzung für einen erfolgreichen Markteintritt. Eine Basis existierender Produkte beim Kunden, zumindest in benachbarten klinischen Bereichen, erleichtert ebenfalls wesentlich den Markteintritt. Der Markteintritt erfordert erhebliche versunkene Kosten durch Forschung und Entwicklung sowie den Aufbau eines Vertriebs- und Kundendienstnetzes.
105. Eine Repositionierung existierender Wettbewerbers in eine dem GU vergleichbare Marktposition erscheint gleichfalls nicht realistisch. Der nach Siemens/ Dräger nächst größte Wettbewerber, Tyco, erreicht zur Zeit nur einen Bruchteil des gemeinsamen Marktanteils der Parteien und müsste die Positionierung seiner Produkte aus Kundensicht sowie sein Vertriebs- und Servicenetz hierzu dramatisch ausbauen. Im für die wettbewerbliche Beurteilung relevanten Zeithorizont von ein bis zwei Jahren ist dies, zumindest auf Basis der bisherigen Marktentwicklung, nicht zu erwarten. Im Gegenteil ist die Marktposition von Tyco in den letzten Jahren eher erodiert. Mehrere der übrigen Fringe-Wettbewerber fürchten, dass sich ihre Marktposition angesichts des breiten Produktportfolios des GU, insbesondere der Präsenz im vertikal anliegenden Markt für Patientenmonitore, in den kommenden Jahren verschlechtern wird. Das GU würde also eher zu höheren als zu niedrigeren Expansionsbarrieren für Fringe-Wettbewerber führen.

106. Aufgrund des sehr hohen gemeinsamen Marktanteils von Dräger und Siemens im Markt für Beatmungsgeräte in Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, den Niederlanden, Österreich, Portugal, Spanien, Schweden und Norwegen, der Abwesenheit vergleichbarer Wettbewerber und der Tatsache, dass die Zusammenschlussparteien aus Kundensicht die engsten Substitute produzieren, bestätigt die Marktuntersuchung folglich die ernsthaften Bedenken, dass der Zusammenschluss zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung des GU in diesen nationalen Märkten führen würde.

2. Anästhesiegeräte

Marktanteile

107. Nach Angaben der Parteien im Formblatt CO würde der Zusammenschluss bei Anästhesiegeräten zu den folgenden Marktanteilen führen:

Anästhesiegeräte: Angaben der Parteien im Formblatt CO

2001 in %	EW R	B	DK	D	FI	F	GR	GB	IrI	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[0-5]*	[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[45-55]*	[0-5]*
Dräger	[25-35]*	[25-35]*	[25-35]*	[55-65]*	[35-45]*	[25-35]*	[15-25]*	[5-15]*	[0-5]*	[15-25]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[5-15]*	[25-35]*
Summe	[35-45]*	[35-45]*	[25-35]*	[55-65]*	[35-45]*	[35-45]*	[25-35]*	[5-15]*	[5-15]*	[35-45]*	[25-35]*	[35-45]*	[45-55]*	[25-35]*	[55-65]*	[25-35]*
Datex-Ohmeda	[35-45]*	[35-45]*	[35-45]*	[25-35]*	[55-65]*	[25-35]*	[45-55]*	[45-55]*	[45-55]*	[35-45]*	[45-55]*	[25-35]*	[35-45]*	[35-45]*	[15-25]*	[45-55]*
Andere		[5-15]*	[5-15]*		[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*
Residual	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*		[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[25-35]*	[0-5]*	[15-25]*	[0-5]*	[5-15]*

Demgemäß schätzen Siemens/Dräger ihren gemeinsamen EWR-Marktanteil auf [35-45]*%, in etwa gleich auf mit Datex-Ohmeda.

108. Dräger, Siemens und Datex-Ohmeda sind demnach die einzigen Anbieter mit signifikanten EWR-weiten Aktivitäten. Daneben haben die Parteien eine Reihe von Anbietern („Andere“) identifiziert, die nur ein einem oder in benachbarten (z.B. GB/ IRL, E/P etc.) Mitgliedstaaten Marktanteile erzielen. Zu diesen Nischenanbietern gehören Dameca und Anmedic (Skandinavien), Taema (F), AMS (GR), Penlon und Blease (GB/ IRL), Siare (I,A), Medec (B, NL) sowie Hersill und Temel (E, P). Auf europäischer Ebene erreichen die größten dieser Nischenanbieter nach Schätzung von Frost & Sullivan („F&S“) Marktanteile von drei Prozent und weniger. Für einen je nach Land unterschiedlichen Marktanteil („Residual“) identifizieren die Parteien keine Wettbewerber.
109. Die Parteien wurden im Rahmen der vertieften Marktuntersuchung gebeten, für die zunächst nicht zugeordneten Marktanteile die entsprechenden Wettbewerber zu benennen bzw. das Zustandekommen des Residualwertes zu erklären. Dräger antwortete auf die entsprechende Frage: „Der Residualwert entsteht, wenn man versucht die Gesamtumsätze der Wettbewerber in den einzelnen Mitgliedsstaaten abzubilden. Das geschätzte Marktvolumen fällt dabei oft kleiner (sic) aus, als die Zusammenfassung der Umsätze der Wettbewerber.“ Es würde sich demnach in der Tat um einen nicht erklärten Residualwert handeln.
110. Siemens identifiziert dagegen die folgenden Wettbewerber, welche in den in Klammern angegebenen Mitgliedstaaten nach eigener Schätzung Marktanteile von jeweils 1-2% erzielen: Heyer (D, A), Heinen & Löwenstein (D,A), EKU (D, A), Stephan (D), Smith In-

dustries (GB, IRL), Samed (I) und Normeca (N). Zumindest einige dieser Firmen wurden von Kunden gegenüber der Kommission als Marktteilnehmer erwähnt, allerdings als qualitativ deutlich niedriger positionierte und somit nicht direkte Wettbewerber der Parteien. Laut T for G Studie werden die Geräte der zusätzlich aufgeführten Firmen nicht im Operationsaal selbst, sondern im Aufwachzimmer eingesetzt. Zum Zusagenzeitpunkt war die Marktuntersuchung hinsichtlich der Frage, ob neu vorgebrachten Wettbewerber dem relevanten Produktmarkt zuzurechnen sind, noch nicht abgeschlossen. In Abwesenheit eines endgültigen Beweises des Gegenteils werden die neu hinzugefügten Anbieter daher zum Zwecke dieser Entscheidung berücksichtigt (vgl. Rn 4).

111. Die folgende Tabelle bereinigt somit, wie bereits oben in Rn 78 bei Beatmungsgeräten, lediglich die Marktanteilszahlen der Parteien um nicht zugeordnete Residualumsätze. Weitere von Siemens aufgelistete, jedoch nicht weiter quantifizierte, Wettbewerber (Acoma, Kontron, B. Braun, Chenwei, Chirana-Prema, Megamed, Royal Medical und Tacoma) wurden in Rahmen der Marktuntersuchung weder von einem Kunden noch von einem Wettbewerber als Marktteilnehmer für Anästhesiegeräte identifiziert und werden in der Tabelle nicht berücksichtigt. Die folgende Tabelle stellt somit die von den Parteien vorgelegten Marktanteile unter Eliminierung nicht identifizierter Marktanteile dar:

Anästhesiegeräte: Adjustierte Daten der Parteien

2001 in %	EWR	B	DK	D	FI	F	GR	GB	Irl	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[25-35]*	[0-5]*	[45-55]*	[0-5]*
Dräger	[25-35]*	[35-45]*	[25-35]*	[55-65]*	[35-45]*	[35-45]*	[25-35]*	[5-15]*	[0-5]*	[15-25]*	[25-35]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[5-15]*	[25-35]*
Combined	[35-45]*	[45-55]*	[35-45]*	[55-65]*	[35-45]*	[45-55]*	[25-35]*	[15-25]*	[5-15]*	[35-45]*	[25-35]*	[45-55]*	[45-55]*	[25-35]*	[65-75]*	[25-35]*
Datex-Ohmeda	[35-45]*	[45-55]*	[45-55]*	[25-35]*	[55-65]*	[35-45]*	[45-55]*	[55-65]*	[55-65]*	[35-45]*	[55-65]*	[35-45]*	[35-45]*	[45-55]*	[15-25]*	[55-65]*
Penlon	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Siare	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-25]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Taama	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Blease	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Andere (<1% EWR)	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*

112. Von den von den Parteien zitierten Drittstudien schätzen F&S²¹ den gemeinsamen EWR-Marktanteil der Parteien (2000) dagegen auf 49% (Dräger 39%, Siemens 10%), während Datex-Ohmeda's Marktanteil auf 38% taxiert wird. Der Einwand der Parteien, dass den F&S Zahlen eine nicht vergleichbare Marktdefinition zu Grunde liege, da die Beatmungskomponenten von Anästhesiegeräten dem Markt für Intensivbeatmungsgeräte zugeordnet würden, sollte sich a priori nicht auf die Marktanteilsberechnungen für Anästhesiegeräte auswirken, weil sich die Verzerrung in diesem Markt proportional auf alle Wettbewerber auswirkt. (Anästhesiegeräte bestehen grundsätzlich aus einer Beatmungseinheit und einer Gasmischkomponente, wobei allerdings die Beatmungseinheit nicht ohne weiteres mit einem Intensivbeatmungsgerät vergleichbar ist.)

113. Der bereits oben in Rn 80 zitierte T for G Report liefert auch Marktanteilszahlen für Anästhesiegeräte. T for G schätzen den gemeinsamen europaweiten Marktanteil der Parteien

²¹ European Anaesthesia and Respiratory Equipment Markets Report, 2001.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

en für Anästhesiegeräte auf 65% (Dräger 56%, Siemens 9%). Datex-Ohmeda erreicht danach 22% Marktanteil. Im einzelnen schätzt T for G die folgenden Marktanteile:

Anästhesiegeräte: T for G

	Europa	D	F	UK	I	E	NL
Siemens	9	9	17	4	N/A	N/A	32
Dräger	56	56	38	12	N/A	N/A	30
Summe	65	65	55	16	N/A	N/A	62
Datex-Ohmeda	22	22	23	48	N/A	N/A	32
Taema	5	5	15		N/A	N/A	
Blease	3	3		21	N/A	N/A	
Penlon	3	3		15	N/A	N/A	
Andere	2	2	7	<1	N/A	N/A	6

114. Der Siemens Geschäftsbereich Electromedical Systems schätzt in seinen eigenen internen Unterlagen [...] die Marktanteile der Parteien und Wettbewerber wie folgt: [...]*
115. Die Marktanteilsschätzungen der Parteien im Formblatt CO stellen die Marktposition folglich als deutlich schwächer dar, als die der Kommission zugänglichen und von den Parteien als maßgeblich identifizierten Herausgeber von Drittstudien. [...]*
116. Die Kommission hat daraufhin auf Basis von Umsatzangaben der wesentlichen Wettbewerber eigene Marktanteilsberechnungen durchgeführt. Die folgende Tabelle ergibt sich aus den von Siemens, Dräger, Datex-Ohmeda, Taema, Stephan und Penlon mitgeteilten eigenen Umsätzen. Die Marktanteile der übrigen Wettbewerber beruhen auf den von den Parteien im Rahmen der vertieften Marktuntersuchung nachgereichten Marktanteilsdaten und konnten zum Zusagenzeitpunkt noch nicht verifiziert werden (vgl. Rn 4).

Anästhesiegeräte: Ermittlungen der Kommission^{*)}

2001 in %	EWR	B	DK	D	FI	F	GR	GB	Irl	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-25]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[25-35]*	[5-15]*	[5-15]*	[35-45]*	[0-5]*	[35-45]*	[0-5]*
Dräger	[45-55]*	[35-45]*	[55-65]*	[75-85]*	[65-75]*	[45-55]*	[35-45]*	[15-25]*	[0-5]*	[25-35]*	[45-55]*	[25-35]*	[25-35]*	[35-45]*	[5-15]*	[75-85]*
Summe	[55-65]*	[45-55]*	[75-85]*	[75-85]*	[65-75]*	[65-75]*	[45-55]*	[15-25]*	[5-15]*	[45-55]*	[45-55]*	[35-45]*	[55-65]*	[35-45]*	[45-55]*	[75-85]*
Datex-Ohmeda																
Taema																
Stephan																
Penlon																
Medec	[0-5]*	[5-15]*									[5-15]*					
Heyer	[0-5]*			[0-5]*								[0-5]*				
H&L	[0-5]*			[0-5]*								[0-5]*				
EKU	[0-5]*			[0-5]*								[0-5]*				
AMS	[0-5]*						[5-15]*									
Blease	[0-5]*							[5-15]*	[5-15]*							
Dameca	[0-5]*		[5-15]*		[0-5]*										[5-15]*	
Anmedic	[5-15]*		[5-15]*		[0-5]*						[5-15]*				[5-15]*	
Siare	[0-5]*									[15-25]*		[5-15]*				
Hersill	[0-5]*												[5-15]*	[5-15]*		
Smith Industries	[0-5]*						[0-5]*		[0-5]*							
Samed	[0-5]*									[0-5]*						
Temel	[0-5]*												[5-15]*	[5-15]*		
Normeca	[0-5]*															[0-5]*

^{*)} Die im Rahmen der Marktuntersuchung erhobenen Wettbewerberumsätze sind Geschäftsgeheimnisse der jeweiligen Unternehmen.

117. Dräger und Datex-Ohmeda sind in den meisten nationalen Märkten die beiden führenden Anbieter von Anästhesiegeräten. Nach Berechnungen der Kommission sowie laut F&S, T for G und Siemens EM ist Dräger europaweit der größere der beiden Anbieter. Beide Firmen haben in allen nationalen Märkten, mit Ausnahme von Schweden und Irland, wo Dräger nur geringe Marktanteile erzielt, signifikante Marktanteile.
118. Siemens ist europaweit der, wenn auch mit weitem Abstand hinter den beiden Marktführern, drittgrößte Anbieter, allerdings variiert die Marktposition erheblich von Land zu Land. In Schweden, dem Firmensitz der Siemens Electromedical Systems, ist das Unternehmen Marktführer. Siemens ist erst 1997 in den Markt für Anästhesiegeräte eingetreten und zwar mit dem Modell Kion. Dabei handelt es sich um einen integrierten Arbeitsplatz mit eingebautem Patientenmonitor. Das innovative Design war laut Marktteilnehmern [...] in den ersten Jahren mit erheblichen technischen Problemen behaftet. Unter anderem wurde die Bedienung zunächst als unübersichtlich und kompliziert empfunden. Hinzu kamen Probleme mit der technischen Zuverlässigkeit. Die technischen Probleme sind nach Erkenntnis der Kommission inzwischen behoben, jedoch bleibt nach Ermittlung der Kommission die Reputation bei vielen Kunden nach wie vor beschädigt, [...]. Damit übereinstimmend konstatiert T for G für Therapiegeräte: „Siemens is perceived very differently in different countries and different departments. [...] Dräger has a high image all over Europe.“²²

²² T for G Market Report: Monitors and Ventilators, Dezember 2000, S. 28.

119. Im Gegensatz zu den Nischenanbietern verfügt Siemens über ein europaweit gut ausgebautes Vertriebsnetz und aufgrund seiner breiten Palette medizintechnischer Produkte in angrenzenden klinischen Bereichen über eine starke Reputation, um neue Anästhesieprodukte im Markt zu platzieren. In nur fünf Jahren seit Markteintritt hat sich Siemens in den meisten EWR-Ländern als signifikanter, in Schweden sogar führender, Anbieter von Anästhesiegeräten etabliert.
120. Das angemeldete GU würde somit in mehreren nationalen Märkten den Marktführer (Dräger bzw., in Schweden, Siemens) mit dem drittgrößten Wettbewerber (Siemens, bzw. in Schweden, Dräger) verbinden. In Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Italien, den Niederlanden und Portugal führen die hohen gemeinsamen Marktanteile und die horizontalen Überschneidungen dabei für sich allein schon zur Vermutung einer marktbeherrschenden Stellung.
121. Wie zuvor bei Beatmungsgeräten wird im folgenden untersucht, in wieweit Dräger-Anästhesiegeräte enge Substitute für Siemens-Geräte darstellen und somit den Preissetzungsspielraum insbesondere von Siemens einschränken. Wie zuvor stützt sich die Analyse auf (i) die Befragung von Kunden und Wettbewerbern, (ii) interne Unterlagen der Parteien und (iii) von den Parteien vorgelegte Ausschreibungsunterlagen.
122. Weiterhin könnte Siemens aufgrund des niedrigeren aktuellen Marktanteils als unabhängiger Anbieter, mehr als Dräger und Datex-Ohmeda, einen wirtschaftlichen Anreiz haben, eine aggressive, auf Marktanteilsgewinn gerichtete Strategie zu verfolgen, um Skaleneffekte zu realisieren und einen Kundenstamm aufzubauen. Das angemeldete GU würde so potenziell einen besonders aggressiven Wettbewerber eliminieren. Diese These wird anhand der Siemens Business Pläne und Strategiepapiere untersucht.

(i) Befragung von Kunden und Wettbewerbern

123. Wie zuvor bei Beatmungsgeräten wurden Kunden und Wettbewerber im Rahmen der Marktuntersuchung gebeten jeweils drei Substitute („1./2./3. Alternative“) zu Dräger, Siemens bzw. Datex-Ohmeda Anästhesiegeräten zu benennen. Die Kunden wurden dabei gebeten, die derzeit benutzten Modelle als Grundlage zu nehmen, während Wettbewerbern eine Liste mit den wichtigsten Geräten der Parteien (Dräger: Cicero, Cato, Primus; Siemens: Kion) vorgegeben wurde. Die deutliche Mehrheit der befragten Kunden insgesamt, insbesondere der Kunden in Deutschland, Dänemark, Belgien, Frankreich, Italien und den Niederlanden, aber z.B. auch in Österreich und Schweden, bewerteten dabei Dräger-Produkte als beste Alternative für das Siemens-Gerät Kion, auch wenn eingeräumt wird, dass die Produktpalette von Siemens bei Anästhesiegeräten auf dieses Gerät beschränkt ist. Die Antworten auf die Frage nach Substituten für Dräger sind in dieser Hinsicht weniger eindeutig. Sowohl Datex-Ohmeda als auch Siemens werden hier als die besten Alternativen genannt. Nach Ansicht der von der Marktuntersuchung erfassten Kunden stellt Drägers Produktportfolio also das engste Substitut für Siemens-Kunden dar, während dies umgekehrt nicht eindeutig der Fall ist.
124. Nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung stufen Kunden die Geräte der Nischenanbieter generell als qualitativ niedriger ein als jene der drei Marktführer. Mehrere Krankenhäuser gaben an, dass ihre von Nischenanbietern hergestellten Geräte technisch eher veraltet seien und z.B. als Ersatzgeräte benutzt würden.
125. Die Kunden wurden weiterhin befragt, welche Preiserhöhung sie zum Wechsel zum jeweiligen Alternativgerät veranlassen würde. Zahlreiche Kunden machten hier keine An-

gabe oder erklärten, dass der Preis nur eine untergeordnete Rolle (z.B. gegenüber Qualität und Kundendienst) bei Auswahl der Produkte spiele. Ansonsten lagen die Angaben zwischen 10% und 30%. Ein österreichisches Krankenhaus gab an, dass erst eine 50%ige Preiserhöhung zum Lieferantenwechsel führen würde. Bei der Frage nach der Wechselbereitschaft gab es also keine signifikanten Unterschiede zwischen Beatmungs- und Anästhesiegeräten.

126. Nur wenige Wettbewerber für Anästhesiegeräte antworteten detailliert auf die Substitutionsfrage. Die Antworten lassen kein klares Muster erkennen.

(ii) Interne Unterlagen der Parteien

127. Beide Parteien analysieren in ihren Business Plänen und den im Vorfeld der Transaktion erstellten Analysen die Marktpositionierung der verschiedenen von Siemens, Dräger und den Wettbewerbern vermarkteten Anästhesiegeräte. Übereinstimmend wird dabei das Siemens-Gerät Kion zusammen mit mehreren Dräger-Produkten im oberen Preis/ Performance-Segment eingeordnet. Auch Datex-Ohmeda deckt danach ein breites Produktspektrum ab.

128. Siemens [...]*

129. Dräger [...]*

130. Siemens diskutiert in seinen Business Plänen 1999-2002 auch die Geschäftsstrategie des Geschäftsbereichs Electromedical Systems. [...]*

131. [...]* Das GU eliminiert somit einen vergleichsweise aggressiven Herausforderer von Dräger (und dem zweitgrößten Anbieter Datex-Ohmeda).

(iii) Ausschreibungsunterlagen

132. Siemens und Dräger haben mit der Anmeldung auf Anforderung der Kommission auch für Anästhesiegeräte jeweils eine Liste von Ausschreibungen vorgelegt, an denen die Unternehmen teilgenommen haben. Auch hier weisen die Parteien darauf hin, dass sie kein laufendes Berichtswesen haben, innerhalb dessen die von der Kommission nachgefragten Daten laufend erfasst und gegebenenfalls in einer Datenbank gesammelt würden. Vielmehr hätten die vorgelegten Daten von dem jeweiligen Vertriebspersonal für jede Ausschreibung rekonstruiert werden müssen und könnten daher möglicherweise unvollständig sein und die Wettbewerbssituation verzerrt widerspiegeln (nach Ansicht der Parteien zuungunsten von Siemens und Dräger).

133. Die angeforderten Listen enthalten unter anderem Informationen über den Auftraggeber, Stückzahl, Auftragsvolumen, die Namen der Wettbewerber, die Namen der Gewinner sowie, soweit vorhanden, der vorherigen Gewinner.

134. Im Rahmen der vertieften Marktuntersuchung wurden die Parteien gebeten, weitere Ausschreibungsunterlagen vorzulegen, um den Anteil der erfaßten Ausschreibungen zu erweitern. Die dabei vorgelegten Daten waren jedoch größtenteils unbrauchbar, da keine Wettbewerber identifiziert wurden. Die folgende Auswertung bezieht sich daher auf die in der Anmeldung vorgelegten Daten.

135. Die folgende Auswertung bezieht sich auf EWR-weite Daten. Aufgrund der geringen Stichprobengröße und der möglicherweise nicht repräsentativen Auswahl wurde keine gesonderte Auswertung nach Mitgliedstaaten vorgenommen.
136. Siemens hat für Anästhesiegeräte in der Anmeldung [...] Ausschreibungen vorgelegt, an denen Siemens teilgenommen hat und bei denen am Bietverfahren teilnehmende Wettbewerber identifiziert werden. Davon trat bei [...] Ausschreibungen Dräger als Wettbewerber auf. Von den [...] Ausschreibungen ohne Dräger-Beteiligung gab es bei [...] keinen Wettbewerber. [...] bot nur Datex-Ohmeda (in P, IRL [...], GR und E), [...] nur Taema (in F) und [...] nur Iberdata (in P). Mehr als [...] beteiligten sich neben Dräger noch Datex-Ohmeda [...], Dameca [...], ausschließlich in Schweden), Taema/ Air Liquide ([...] , [...]) und Themel ([...] in Spanien). Dräger und Datex sind demnach die mit Abstand wichtigsten Wettbewerber von Siemens für Anästhesiegeräte.
137. Bei [...] Ausschreibungen werden sowohl der Gewinner als auch der vorherige Gewinner identifiziert. In [...] Fällen wurde dabei der neue Auftrag wieder an den vorherigen Lieferanten vergeben. Von den [...] Ausschreibungen, in denen ein (teilweiser oder vollständiger) Lieferantenwechsel stattfand, wechselte der Kunde am häufigsten ([...] mal) von Dräger auf Datex-Ohmeda oder umgekehrt. [...] Wechsel verliefen zwischen Siemens und Datex-Ohmeda und [...] zwischen Dräger und Siemens. (Mehrfachzahlungen, da einige Aufträge an mehrere Lieferanten vergeben wurden.) Die Wechselrelationen geben grob die Marktposition der Hersteller wieder, wobei die kleine (und möglicherweise nicht repräsentative) Stichprobe die Aussagekraft einschränkt.
138. Die gleiche Analyse wie für Siemens wurde auch für die von Dräger vorgelegten Ausschreibungen durchgeführt. Dräger hat [...] Ausschreibungen für Anästhesiegeräte in den verschiedenen EWR-Ländern vorgelegt, bei denen Wettbewerber identifiziert werden. Davon gab es [...] keine Wettbewerber. Dort wo Wettbewerber auftraten gaben Datex-Ohmeda [...] und Siemens [...] die meisten Gebote ab. Die übrigen Wettbewerber sind stark geographisch segmentiert: Penlon [...], Taema [...] und Anmedic [...]. Alle anderen Bieter gaben weniger als [...] Gebote ab.
139. Bei [...] der von Dräger vorgelegten Ausschreibungen werden sowohl der neue als auch der vorherige Gewinner identifiziert. [...] mal kam dabei der vorherige Lieferant wieder zum Zuge oder es handelte es sich um eine neue Klinik (eine Ausschreibung). Von den [...] Ausschreibungen, in denen ein (teilweiser oder vollständiger) Lieferantenwechsel stattfand, wechselte der Kunde am häufigsten ([...] mal) von Dräger auf Datex-Ohmeda oder umgekehrt. [...] Wechsel verliefen zwischen Siemens und Datex-Ohmeda und [...] zwischen Dräger und Siemens. (Mehrfachzahlungen, da einige Aufträge an mehrere Lieferanten vergeben wurden.) Die Wechselrelationen geben grob die Marktposition der Hersteller wieder, wobei die kleine (und möglicherweise nicht repräsentative) Stichprobe die Aussagekraft einschränkt.
140. Die von Siemens und Dräger vorgelegten Ausschreibungsdaten bestätigen, dass Dräger, Datex-Ohmeda und Siemens die mit Abstand wichtigsten Anbieter in den von ihnen besetzten Marktsegment sind. Die von den Parteien für die Marktanteilsberechnung im Laufe des Verfahrens nachgelieferten Nischenanbieter treten demnach in der Praxis nicht als effektive Wettbewerber der Parteien auf.

Schlussfolgerung

141. Die Kundenbefragung, die internen Dokumente der Parteien und die Ausschreibungsdaten bestätigen folglich die aufgrund der Marktanteile angestellte Vermutung, dass Siemens und Dräger aus Kundensicht enge Substitute im Markt für technisch anspruchsvolle Anästhesiegeräte herstellen. Dabei deckt Siemens mit seinem Modell Kion nur einen Teil der von der breiteren Dräger-Produktpalette abgedeckten Kundensegmente ab. Insbesondere für einen großen Teil der existierenden Siemens-Kunden stellt Dräger daher die wichtigste Alternative dar, z.B. wenn Siemens versuchte, höhere Preise im Markt durchzusetzen. Die Zusammenführung der beiden Produktpaletten in dem GU würde die Parteien daher in die Lage versetzen, höhere Preise insbesondere bei jenen Kunden, für die Dräger und Siemens die erste und zweite Wahl bei Beschaffung darstellen, durchzusetzen, da ein erheblicher Teil der durch die Preiserhöhung einer der Parteien verlorenen Kunden auf Produkte der anderen Partei umgestiegen wäre.
142. Wie aus den Business Plänen hervorgeht, würde das GU darüber hinaus mit Siemens einen Wettbewerber eliminieren, der aufgrund seiner gegenwärtig niedrigeren Marktanteile einen Anreiz hat, eine vergleichsweise aggressive, auf Marktanteilsgewinn ausgerichtete Strategie zu verfolgen. Die durch den Zusammenschluss herbeigeführte Eliminierung von Siemens als unabhängigen Wettbewerber im Markt für Anästhesiegeräte würde das GU damit in die Lage versetzen, sich bei der Preissetzung in erheblichem Maße unabhängig von Kunden und Wettbewerbern zu verhalten.
143. Gemäß der Marktuntersuchung werden die Markteintrittsbarrieren bei Anästhesiegeräten von Marktteilnehmern als hoch angesehen, da die Kunden eine starke Präferenz für bewährte Produkte und Hersteller haben. Weiterhin ist nach Ermittlung der Kommission ein gut ausgebautes Vertriebs- und Servicenetz Voraussetzung für einen erfolgreichen Markteintritt. Eine Basis existierender Produkte beim Kunden, zumindest in benachbarten klinischen Bereichen, erleichtert ebenfalls wesentlich den Markteintritt. Der Markteintritt erfordert erhebliche versunkene Kosten durch Forschung und Entwicklung sowie den Aufbau eines Vertriebs- und Kundendienstnetzes. Siemens aus Kundensicht signifikante Position als effektiver Wettbewerber für Anästhesiegeräte stützt sich nach Erkenntnissen der Marktuntersuchung zu einem erheblichen Teil auf die starke Präsenz in anderen medizintechnischen Bereichen, einschließlich Beatmungsgeräten und Patientenmonitoren und dürfte zum vergleichsweise erfolgreichen Markteintritt beigetragen haben.
144. Eine Repositionierung existierender Wettbewerber in eine Siemens oder Dräger bzw. Datex-Ohmeda vergleichbare Marktposition erscheint gleichfalls nicht realistisch. Die nächst größeren Wettbewerber sind jeweils nur in einem engen geographischen Raum tätig. Eine Expansion in neue geographische Märkte würde die Errichtung eines Vertriebs- und Servicenetzwerks sowie den schrittweisen Aufbau einer Reputation bei den Kunden erfordern und käme damit praktisch einem Marktneueintritt gleich. Im für die wettbewerbliche Beurteilung relevanten Zeithorizont von ein bis zwei Jahren ist dies, zumindest auf Basis der bisherigen Marktentwicklung, nicht zu erwarten. Mehrere der Fringe-Wettbewerber fürchten, dass sich ihre Marktposition angesichts des breiten Produktportfolios des GU, insbesondere der Präsenz im vertikal anliegenden Markt für Patientenmonitore, in den kommenden Jahren eher verschlechtern wird. Das GU würde also eher zu höheren als zu niedrigeren Expansionsbarrieren für Fringe-Wettbewerber führen.
145. Aufgrund des sehr hohen gemeinsamen Marktanteils von Dräger und Siemens im Markt für Anästhesiegeräte in Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Italien und den

Niederlanden, der Tatsache, dass die Parteien zwei enge Substitute anbieten sowie dadurch, dass Siemens einen signifikant größeren Anreiz als Dräger und Datex-Ohmeda hat, eine aggressive, auf Marktanteilsgewinn gerichtete Strategie zu verfolgen, bestätigt die Marktuntersuchung folglich die ernsthaften Bedenken, dass der Zusammenschluss zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung des GU in diesen nationalen Märkten führen würde.

146. Zum Zeitpunkt der Zusagenvorlage war die Marktuntersuchung hinsichtlich der übrigen nationalen Märkte noch nicht abgeschlossen (vgl. Rn 4). Die vorgelegten Zusagen würden jedoch auch in diesen Märkten etwaige durch das GU geschaffenen marktbeherrschende Stellungen beseitigen.

C2. VERTIKALE/ KONGLOMERATE EFFEKTE

3. Patientenmonitore

Marktanteile

147. Bei Patientenmonitoren erreichen die Parteien nach eigenen Angaben die in der folgenden Tabelle zusammengefassten Marktanteile:

Patientenmonitore: Angaben der Parteien im Form CO

2001 in %	EW R	B	DK	D	FI	F	GR	GB	Irl	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[15-25]*	[35-45]*	[35-45]*	[15-25]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[0-5]*
Dräger (via GE)	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	-	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	-	[5-15]*	-	-
Combined	[25-35]*	[45-55]*	[35-45]*	[35-45]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[45-55]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[0-5]*
Philips/Agilent	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[25-35]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*
GE/Marquette	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*
GE incl. Dräger?	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*
Datex-Ohmeda/Spacelabs	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[35-45]*	[15-25]*	[25-35]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[25-35]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*
Nihon Kohden	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Residual	[15-25]*	[0-5]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[25-35]*	[5-15]*	[0-5]*	[25-35]*	[5-15]*	[15-25]*	[25-35]*

148. Die Parteien erreichen im EWR nach eigenen Angaben einen durchschnittlichen Marktanteil von [25-35]*%. In mehreren Mitgliedstaaten sind sie, mit teilweise deutlich höheren Marktanteilen, Marktführer. Ein erheblicher Teil des Marktes ([15-25]*%) auf EWR-Ebene und in mehreren Ländern mehr als [15-25]*% wird keinem Wettbewerber zugeordnet. Jedoch gibt es in jedem Mitgliedstaat noch drei weitere Wettbewerber mit signifikanten Marktanteilen und breiter Präsenz in der Medizintechnik: Philips, General Electric (GE) und Datex-Ohmeda. Dräger stellt selbst keine Monitore her, sondern bezieht im Rahmen eines Kooperationsabkommens vornehmlich Geräte von GE, welche dann zu integrierten Anästhesie- bzw. Beatmungsarbeitsplätzen zusammengefasst werden. [...] Es ist anzunehmen, dass das GU dann vornehmlich Siemens-Produkte anstelle von GE-Geräten verwenden würde. Die Anzahl der effektiven Wettbewerber im Markt für Patientenmonitore würde sich dadurch allerdings nicht ändern, da Dräger auf

Produktionsebene bereits heute im Markt für Patientenmonitore nicht aktiv ist. Aus horizontaler Sicht führt das GU nach Ermittlungen der Kommission somit nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Markt für Patientenmonitore.

149. Abgesehen von den oben in den Rn 71 bis 146 beschriebenen horizontalen Effekte würde das GU deutlich die Produktpalette erweitern, die Siemens als integrierte Lösungen für Krankenhäuser anbieten kann. Neben den in dem angemeldeten GU zusammengefassten Anästhesiegeräten, Beatmungsgeräten und Patientenmonitoren ist Siemens noch in weiteren Medizintechnikmärkten aktiv, insbesondere bei kapitalintensiven bildgebenden Systemen (Ultraschall, Computertomographie, Röntgen, Magnetresonanz etc.) und bei IT Systemen für Hospitäler. Insbesondere GE und Philips scheinen eine ähnliche Strategie zu verfolgen, jedoch hätte Siemens zusammen mit dem GU Zugang zu dem breitesten Produktportfolio aller Wettbewerber im Markt und wäre so in der Lage, die umfassendsten „one-stop-shop“-Lösungen anzubieten. Aufgrund der starken Marktpositionen der Parteien und der engen Komplementarität der Geräte sind insbesondere vertikale Aspekte zwischen Anästhesiegeräten und Beatmungsgeräten einerseits und Patientenmonitoren andererseits für die wettbewerbliche Beurteilung des angemeldeten GU von Relevanz.
150. Bei der notwendigen Integration von Anästhesie- und Beatmungsgeräten einerseits und Patientenmonitoren andererseits ist eine Kooperation der jeweiligen Hersteller technisch unerlässlich, um die von den Geräten generierten Datenströme und die entsprechenden Patientendaten auf dem Monitor darzustellen und/ oder sie in das IT-System der Klinik einzuspeisen. Das liegt zum einen daran, dass die Schnittstellen nach Angaben von Marktteilnehmern nicht standardisiert sind und daher die Zusammenarbeit und den Informationsaustausch zwischen den beteiligten Hersteller erfordern, um effiziente Schnittstellenlösungen zu entwickeln. Zusätzlich weisen Wettbewerber darauf hin, dass der Innovationszyklus von Monitoren kürzer ist als bei Anästhesie- und Beatmungsgeräten, so dass ein flexibler Austausch einzelner Komponenten möglich bleiben sollte, um jeweils die besten am Markt verfügbaren Gerätekombinationen herzustellen.
151. Während die engere Integration verschiedener Gerätekomponenten also von vielen Kunden durchaus begrüßt wird, würden die sich aus den oben in den Rn 71 bis 146 beschriebenen horizontalen Effekten ergebenden dominanten Positionen bei Anästhesie- und Beatmungsgeräten das GU in die Lage versetzen, konkurrierende Hersteller von Patientenmonitoren vom effektiven Zugang zu Anästhesie- und Beatmungsgeräten abzuschotten, zum Beispiel, indem der Zugang zu Schnittstellen erschwert wird oder indem die Anästhesie- und Beatmungsgeräte so gestaltet werden, dass die Integration nur mit Siemens-Monitoren möglich ist. Krankenhäuser wären damit nicht mehr (oder nur noch unter erschwerten Bedingungen) in der Lage, die für den jeweiligen Anwendungsbereich besten am Markt verfügbaren Komponenten verschiedener Hersteller miteinander zu kombinieren.
152. Auch wenn die Marktuntersuchung zum Zeitpunkt der Zusagenvorlage noch nicht abgeschlossen war, bestehen weiterhin die bei der Eröffnung des Verfahrens konstatierten ernsthaften Bedenken, dass das GU mittels des oben in Rn 151 beschriebenen Marktabschottungseffektes eine marktbeherrschende Stellung bei Patientenmonitoren sowohl auf EWR-Ebene als auch insbesondere in jenen EWR-Ländern erzielen würde, in denen das GU eine dominante Position bei Anästhesie- oder Beatmungsgeräten erzielen würde. Es ist außerdem nicht auszuschließen, dass die durch das GU geschaffene marktbeherr-

schende Stellung bei Anästhesie- und Beatmungsgeräten durch die Marktposition bei Patientenmonitoren weiter verstärkt würde.

153. Die von den Parteien vorgelegten und im folgenden Absatz in den Rn 154, 155 und 156 näher beschriebenen Veräußerungszusagen beseitigen die horizontalen Überschneidungen bei Beatmungsgeräten und Anästhesiegeräten. Nur die Dräger-Therapiegeräte werden in das GU eingebracht. Dräger allein erreicht jedoch in mehreren EWR-Ländern Marktanteile, die für sich allein schon Anlass zu ernsthaften Zweifeln hinsichtlich einer möglichen marktbeherrschenden Stellung führen. Bei Beatmungsgeräten trifft dies insbesondere auf Belgien ([55-65]*% Marktanteil), Dänemark ([45-55]*%), Deutschland ([55-65]*%) und Österreich ([75-85]*%) zu. Bei Anästhesiegeräten handelt es sich um Dänemark ([55-65]*%), Deutschland ([75-85]*%), Finnland ([65-75]*%), Frankreich ([45-55]*%), die Niederlande ([45-55]*%) und Norwegen ([75-85]*%). Die ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt werden somit durch die Eliminierung der horizontalen Effekte nicht vollständig ausgeräumt.

VI. ZUSAGEN

154. Mit Schreiben vom 6. März 2003 haben die anmeldenden Parteien gemäß Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung Zusagen eingereicht, um die Wettbewerbsbedenken der Kommission auszuräumen. Diese Zusagen wurden mit Schreiben vom 14. März 2003 geringfügig geändert.
155. Die Zusagen beinhalten im Wesentlichen folgendes: Die Parteien verpflichten sich, dass Siemens seinen gesamten Geschäftszweig „Life Support Systems (LSS)“, d.h. alle seine weltweiten Aktivitäten im Bereich Beatmung und Anästhesie im klinischen Gesundheitswesen an einen von den Parteien unabhängigen Käufer veräußert. Zu diesen Aktivitäten gehören u.a. Forschung und Entwicklung, Produktion, Marketing, Vertrieb und Wartung/Service von Beatmungs- und Anästhesiegeräten. Diese Geschäftsaktivitäten werden gegenwärtig bei der Siemens Elema AB am Standort Solna, Schweden, aber auch in mehreren Siemens-Regionalgesellschaften geführt und werden als laufender Betrieb veräußert, d.h. einschließlich aller zum Zeitpunkt der Abgabe dieser Zusage bestehenden materiellen und immateriellen Vermögensgegenstände sowie der gesamten Belegschaft. Siemens verpflichtet sich, die Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit des zu veräußernden Geschäfts vollständig zu erhalten. Weiterhin verpflichten sich die Parteien zur getrennten Führung des Geschäfts bis zum Zeitpunkt der Veräußerung.
156. Um die Wettbewerbsbedenken der Kommission hinsichtlich der vertikalen Aspekte des Zusammenschlusses, d.h. die Interoperabilität zwischen Anästhesiegeräten und Beatmungsgeräten einerseits und Patientenmonitoren andererseits sowie die jeweilige Interoperabilität mit Datenmanagementsystemen in Krankenhäusern auszuräumen, haben die Parteien zusätzlich zu der Veräußerung auch Zusagen zum Erhalt der Interoperabilität ihrer Geräte angeboten. Diese Zusagen beinhalten die Verpflichtung zur Offenhaltung und Offenlegung aller existierenden und zukünftigen Schnittstellen und Kommunikationsprotokolle aller existierenden und zukünftigen Geräte für Patientenmonitore dritter Anbieter in der Intensivversorgung und für die Anbindung an die Datenmanagementsysteme dritter Anbieter in Krankenhäusern. Alle Informationen über die Schnittstellen und Kommunikationsprotokolle werden auf Anfrage und sodann nach Änderungen automatisch dritten zur Verfügung gestellt. Dies geschieht in beiden Fällen unverzüglich, nicht-diskriminierend und kostenlos (bzw. zu Dokumentationskosten). Technische Er-

klärungen zu den Informationen werden, soweit verhältnismäßig, auf Anfrage unverzüglich zur Verfügung gestellt. Des Weiteren werden die Parteien bei der Zertifizierung der mechanischen und elektrischen Interoperabilität ihrer Geräte mit Patientenmonitoren (bzw. Datenmanagementsystemen) von Drittanbietern auf Anfrage solcher Anbieter oder eines Kunden zusammenarbeiten.

VII. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG DES ANGEMELDETEN VORHABENS UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER ZUSAGEN

157. Die Zusagen wurden Kunden und Wettbewerbern im Rahmen eines Markttest vorgelegt. Von diesen wurde die Veräußerung des Siemens Geschäftszweigs LSS durchweg als wirksame Maßnahme angesehen, um eine Verstärkung der Marktstellung von Dräger im Rahmen des Gemeinschaftsunternehmens zu verhindern. Zudem haben Kunden und Wettbewerber die Interoperabilität als wesentliches Element der Zusagen identifiziert und die Offenlegung der Schnittstellen und Kommunikationsprotokolle, sowie die Zusammenarbeit bei der Zertifizierung von Gerätekombinationen bzw. -systemen als angemessene Maßnahme zum Erhalt der Interoperabilität bestätigt. Ein Wettbewerber äußerte darüber hinaus jedoch Bedenken, dass die Zusagen dem GU weiterhin einen Wettbewerbsvorteil in der Entwicklung und Abstimmung der Patientenmonitore auf die neuen Schnittstellen geben könnte, insbesondere weil das GU Informationen möglicherweise nicht frühzeitig genug offenlegen würde.
158. Die Zusagen sehen vor, dass Informationen über die Schnittstellen und die Kommunikationsprotokolle auf Anfrage unverzüglich und bei Änderungen automatisch noch vor ihrer Bekanntgabe auf dem Markt mitgeteilt werden. Insbesondere in Anbetracht der relativ langen Produktzyklen von Therapiegeräten und Patientenmonitoren sowie der Dauer von Ausschreibungsverfahren kommt die Kommission jedoch nach Prüfung der weitergehenden Bedenken hinsichtlich der frühzeitigen Offenlegung der Schnittstellen zu dem Schluss, dass die rechtzeitige Information von Wettbewerbern durch die Zusagen ausreichend gewährleistet wird.
159. Die oben in den Rn 154, 155 und 156 beschriebenen Zusagen reichen nach Ermittlung der Kommission aus, um die Wettbewerbsbedenken hinsichtlich der Märkte für Beatmungsgeräte und Anästhesiegeräte, als auch die Wettbewerbsbedenken hinsichtlich der vertikalen Aspekte in angemessener Weise auszuräumen. Insbesondere verhindern die Veräußerungszusagen, dass es durch das Gemeinschaftsunternehmen zu Marktanteilsadditionen in den Märkten für Beatmungsgeräte und Anästhesiegeräte kommt. Die Zusagen zur Interoperabilität stellen sicher, dass auch zukünftig Patientenmonitore von Drittherstellern problemlos an die Beatmungsgeräte und Anästhesiegeräte des Gemeinschaftsunternehmens angeschlossen werden können. Entsprechendes gilt für die Anbindung der Geräte und Monitore an die Datenmanagementsysteme der Krankenhäuser.

VIII. BEDINGUNGEN UND AUFLAGEN

160. Gemäß Artikel 8 Absatz 2 Unterabsatz 2 Satz 1 der Fusionskontrollverordnung kann die Kommission ihre Entscheidung mit Bedingungen und Auflagen verbinden, um sicherzustellen, dass die beteiligten Unternehmen den Verpflichtungen nachkommen, die sie gegenüber der Kommission hinsichtlich einer mit dem Gemeinsamen Markt zu vereinbarenden Gestaltung des Zusammenschlusses eingegangen sind.
161. Maßnahmen, durch die sich der Markt strukturell verändert, sind zum Gegenstand von Bedingungen zu machen, die hierzu erforderlichen Durchführungsmaßnahmen hingegen zum Gegenstand von Auflagen für die Parteien. Wird eine Bedingung nicht erfüllt, so ist die Entscheidung hinfällig, mit der die Kommission den Zusammenschluss für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt hat. Verstoßen die Parteien gegen eine Auflage, so kann die Kommission auf der Grundlage von Artikel 8 Absatz 5 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung die Freigabeentscheidung widerrufen; außerdem können gegen die Parteien Geldbußen und Zwangsgelder gemäß Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe a) und Artikel 15 Absatz 2 Buchstabe a) der Fusionskontrollverordnung festgesetzt werden.
162. Entsprechend der vorstehend in Rn 160 und 161 beschriebenen, grundlegenden Unterscheidung stellt die Kommission ihre Entscheidung unter die Bedingung der vollständigen Erfüllung der folgenden Zusagen:
- (a) die Zusage hinsichtlich der Veräußerung als laufenden Betrieb innerhalb der verlängerten Veräußerungsfrist gemäß Nummer 1 des Anhangs
 - (b) die Zusage von Siemens, den gesamten Geschäftszweig „Life Support Systems (LSS)“, d.h. alle seine unter Nummer 4 des Anhangs beschriebenen Aktivitäten im Bereich Beatmung und Anästhesie im klinischen Gesundheitswesen an einen geeigneten Käufer zu veräußern,
 - (c) die Zusagen hinsichtlich des Erhalts der Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit und der Verkäuflichkeit gemäß Nummer 5 des Anhangs, sowie hinsichtlich der getrennten Führung der Geschäfte und dem Informationsfluss gemäß den Nummern 6, 7 und 8 des Anhangs,
 - (d) die Zusage hinsichtlich des Abwerbverbots von Kompetenzträgern gemäß Nummer 9 des Anhangs,
 - (e) die Zusage hinsichtlich eines geeigneten Käufers gemäß den Nummern 13, 14 und 15 des Anhangs,
 - (f) die Zusage, die vom Überwachungstreuhänder festgelegten Maßnahmen durchzuführen, die dieser für notwendig erachtet, um die Einhaltung dieser Zusagen sicherzustellen gemäß Nummer 23 c) des Anhangs,
 - (g) die Zusagen hinsichtlich des Erhalts der Interoperabilität gemäß den Nummern 35, 36, 37, 38 und 39 des Anhangs.
163. Alle verbleibenden Teile der Zusagen, insbesondere die Verpflichtung zur einstweiligen Erhaltung und zur getrennten Verwaltung des zu veräußernden Geschäfts, sowie die Einzelheiten im Hinblick auf den von den Parteien zu benennenden Treuhänder, sind

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

demgegenüber zum Gegenstand von Auflagen zu machen, da sie lediglich die Umsetzung der zuvor erwähnten Bedingungen flankieren sollen.

IX. SCHLUSSFOLGERUNG

164. Abschließend kann vorbehaltlich der vollständigen Einhaltung der von den Parteien eingegangenen Zusagen davon ausgegangen werden, dass der geplante Zusammenschluss keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde. Der Zusammenschluss ist daher vorbehaltlich der vollständigen Einhaltung der im Anhang enthaltenen Zusagen gemäß Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung sowie Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar zu erklären –

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Das angemeldete Vorhaben, durch welches die Unternehmen Siemens AG und Drägerwerk AG im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 die gemeinsame Kontrolle über das Gemeinschaftsunternehmen Dräger Medical AG & Co. KgaA erhalten, wird für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

Artikel 2

Artikel 1 gilt unter der Bedingung der vollständigen Erfüllung der in den Nummern 1, 4, 5 bis 9, 13, 14, 15, 23 c) und 35 bis 39 des Anhangs aufgeführten Zusagen der Siemens AG und der Drägerwerk AG.

Artikel 3

Diese Entscheidung ergeht unter der Auflage vollständigen Erfüllung der in den Nummern 2, 3, 10, 11, 12, 16 bis 22, 23 a), 23 b), 23 d) bis f), 24 bis 34 und 40 bis 43 des Anhangs aufgeführten Zusagen der Siemens AG und der Drägerwerk AG.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Siemens AG
CFL
Wittelsbacherplatz 2
D-80333 München
Deutschland

Drägerwerk AG
Moislinger Allee 53-55
D-23542 Lübeck
Deutschland

Brüssel, den 30/04/2003

Für die Kommission

(Unterzeichnet)

Mario MONTI
Mitglied der Kommission

14.03.03

Per Hand und Fax: +32-2-29 64347

An die
Europäische Kommission –
Task Force Fusionskontrolle
Generaldirektion Wettbewerb
z.Hd. Dietrich Kleemann

RUE JOSEPH II 70 JOZEF-II STRAAT

B-1000 Brüssel

Fall COMP/M.2861; Siemens/Drägerwerk/JV

ZUSAGEN AN DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION

Die Siemens Aktiengesellschaft und die Drägerwerk AG haben am 06.12.2002 ein Zusammenschlussvorhaben gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission mit Formblatt CO angemeldet.

Die Parteien bieten hiermit gemäß Art. 8(2) und 10(2) FKVO die folgenden Zusagen an, um die Europäische Kommission in die Lage zu versetzen, die Gründung des angemeldeten Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmens zwischen den Parteien mit einer Entscheidung gemäß Art. 8(2) FKVO für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Vertrag über den Europäischen Wirtschaftsraum vereinbar zu erklären.

Die folgenden Zusagen werden mit dem Erlass der Entscheidung wirksam.

Dieser Text ist im Lichte der Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission betreffend zulässige Abhilfemaßnahmen auszulegen.

A. Definitionen

Für die Zwecke der Zusagen sollen den folgenden Begriffen die folgenden Bedeutungen zukommen:

Akquisitionsbeginn: Der Zeitpunkt, in dem ein Produkt (nahezu) fertiggestellt ist und das erste Mal den Kunden vorgestellt wird, wobei bestimmte interne Prozesse (z.B. Produktionsfreigabe, Einkauf und Logistik, Service- und Vertriebsschulungen) noch beendet werden müssen.

Anmeldung gemäß Formblatt CO: die von den Parteien am 06.12.2002 gemäß Formblatt CO vorgenommene Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens im Fall COMP/M.2861.

Belegschaft: alle Mitglieder der Belegschaft des zu Veräußernden Geschäfts zum Zeitpunkt der Abgabe dieser Zusage, einschließlich der Kompetenzträger sowie entsandter oder nur teilweise bei dem zu Veräußernden Geschäft beschäftigter Mitarbeiter, wie in **Anhang 1** aufgeführt.

Drägerwerk: die Drägerwerk AG, eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Sitz in Lübeck, Deutschland, eingetragen im Handelsregister beim Amtsgericht Lübeck unter HR B 499.

Entscheidung: eine Entscheidung der Kommission gemäß Art. 8(2) FKVO, mit der diese die Gründung des mit der Anmeldung gemäß Formblatt CO angemeldeten Zusammenschlussvorhabens für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Vertrag über den Europäischen Wirtschaftsraum vereinbar erklärt.

FKVO: die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und die Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission in ihrer zum Zeitpunkt der Abgabe der Zusagen in Kraft befindlichen Fassung.

GU: das von den Parteien beabsichtigte Gemeinschaftsunternehmen unter der Firma Dräger Medical AG&Co.KGaA mit Sitz in Lübeck, Deutschland, wie in der Anmeldung gemäß Formblatt CO näher beschrieben.

Gesellschaftervereinbarung: die zwischen den Parteien am 15.11.2002 geschlossene Vereinbarung über die Gründung des GU.

Hold Separate Manager: eine von Siemens für das zu Veräußernde Geschäft ernannte Person, die damit befasst ist, die laufenden Geschäfte unter Aufsicht des Überwachungstreuhänders zu führen.

Käufer: diejenige(n) natürliche(n) oder juristische(n) Person(en), die von der Kommission gemäß den im Abschnitt E festgelegten Kriterien als Erwerberin(nen) des zu Veräußernden Geschäfts gebilligt wird (werden).

Kommission: die Kommission der Europäischen Gemeinschaften.

Kompetenzträger: diejenigen Mitglieder der Belegschaft, die zum Erhalt der Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit des zu Veräußernden Geschäfts nötig sind (in **Anhang 1** unter Ziffer II.1 lit. f) aa) aufgeführt).

Parteien: Siemens und Drägerwerk.

Siemens: die Siemens Aktiengesellschaft, eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Sitz in Berlin und München, Deutschland, eingetragen im Handelsregister beim Amtsgericht Charlottenburg unter HR B 12300 und im Handelsregister beim Amtsgericht München unter HR B 6684.

Stichtag: der Tag, an dem die Entscheidung von der Kommission bekannt gegeben wird.

Treuhänder: der Überwachungstreuhänder und der Veräußerungstreuhänder.

Übertragungsstichtag: der dingliche Übergang der Rechtsposition bezüglich des zu Veräußernden Geschäfts auf den Käufer.

Überwachungstreuhänder: eine oder mehrere, von den Parteien unabhängige natürliche oder juristische Person(en) die mit Billigung der Kommission von Siemens benannt wird (werden) und die Verpflichtung hat (haben), die Erfüllung der Zusagen zu überwachen.

Veräußerungsfrist: ein Zeitraum von **[vertraulich]** nach dem Stichtag.

Veräußerungstreuhänder: eine oder mehrere, von den Parteien unabhängige natürliche oder juristische Person(en), die mit Billigung der Kommission von Siemens ernannt wird (werden) und die von Siemens auf ausschließlicher Basis damit betraut wird (werden), das zu Veräußernde Geschäft ohne Bindung an einen Mindestpreis an einen Käufer zu übertragen.

Veräußerungsvertrag: das bindende Vertragswerk über den Verkauf des zu Veräußernden Geschäfts an den Käufer.

Verbundene Unternehmen: von den Parteien und/oder ihren Konzernobergesellschaften kontrollierte Unternehmen einschließlich des GU, wobei der Begriff der Kontrolle nach Art. 3 FKVO und im Lichte der Mitteilung der Kommission über den Begriff des Zusammenschlusses der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 zu verstehen ist.

Verlängerte Veräußerungsfrist: ein Zeitraum von **[vertraulich]** nach Ende der Veräußerungsfrist.

Vollzug des GU: Der in der Gesellschaftervereinbarung näher bestimmte Einbringungstichtag, also der Tag, an dem die Gesellschaftervereinbarung in Kraft tritt und damit das Zusammenschlussvorhaben vollzogen worden ist.

Zusagen: die von den Parteien mit diesem Dokument gemäß Art. 8(2) und 10(2) FKVO angebotenen Zusagen.

Zu Veräußerndes Geschäft: das im Abschnitt B und in **Anhang 1** unter Ziffer I.1 umschriebene Geschäft, zu dessen Veräußerung Siemens sich verpflichtet.

B. Zu Veräußerndes Geschäft

Veräußerungszusage

1. Siemens verpflichtet sich, das zu Veräußernde Geschäft bis zum Ende der Verlängerten Veräußerungsfrist als laufenden Betrieb zu Veräußerungsbedingungen, denen die Kommission gemäß dem in Ziffern 14 und 15 beschriebenen Verfahren zugestimmt hat, an einen Käufer zu veräußern oder für eine Veräußerung durch seine Verbundenen Unternehmen zu sorgen. Siemens verpflichtet sich, zur Durchführung der Veräußerung einen Käufer zu finden und mit diesem innerhalb der Veräußerungsfrist einen Veräußerungsvertrag abzuschließen. Sollte Siemens bis zum Ende der Veräußerungsfrist keinen solchen Veräußerungsvertrag abgeschlossen haben, so wird Siemens dem Veräußerungstreuhänder ein ausschließliches Mandat zum Verkauf des zu Veräußernden Geschäfts in der Verlängerten Veräußerungsfrist gemäß dem in Ziffer 24 beschriebenen Verfahren erteilen.

2. Die Zusage wird als erfüllt angesehen, wenn Siemens bis zum Ende der Verlängerten Veräußerungsfrist einen Veräußerungsvertrag zu Bedingungen, denen die Kommission gemäß dem in Ziffer 14 und 15 beschriebenen Verfahren zugestimmt hat, mit einem Käufer abschließt, sofern gewährleistet ist, dass der Übertragungstichtag nicht später als **[vertraulich]** Monate nach Zustimmung der Kommission zur Person des Käufers und zu den Veräußerungsbedingungen erfolgt.
3. Um den strukturellen Effekt der Zusagen zu erhalten, verpflichten sich die Parteien, für einen Zeitraum von **[vertraulich]** Jahren nach dem Stichtag keinen direkten oder indirekten Einfluss auf das gesamte oder einen Teil des zu Veräußernden Geschäfts zu erwerben, es sei denn die Kommission hat festgestellt, dass sich die Marktstruktur derart verändert hat, dass die Abwesenheit von Einfluss über das zu Veräußernde Geschäft für eine Vereinbarkeit des angemeldeten Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt nicht mehr erforderlich ist.

Struktur und Umschreibung des zu Veräußernden Geschäfts

4. Das zu Veräußernde Geschäft besteht aus dem von Siemens und seinen Verbundenen Unternehmen weltweit betriebenen Geschäftszweig „**Life Support Systems (LSS)**“, der alle Aktivitäten in den Bereichen **Beatmung und Anästhesie im klinischen Gesundheitswesen** enthält. Zu diesen Aktivitäten gehören Forschung und Entwicklung, Produktion, Marketing, Vertrieb und Wartung der im Verkehr befindlichen Geräte. Die gegenwärtige rechtliche und funktionale Struktur des zu Veräußernden Geschäfts ist in **Anhang 1** unter Ziffern I und II, soweit möglich, umfassend beschrieben.

Das zu Veräußernde Geschäft, das im Einzelnen in **Anhang 1** beschrieben ist, umfasst insbesondere:

- a) alle materiellen und immateriellen Vermögensgegenstände (einschließlich Rechte des geistigen Eigentums), die zum laufenden Geschäft beitragen oder erforderlich sind, oder die erforderlich sind, um die Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit des zu Veräußernden Geschäfts sicher zu stellen,
- b) alle von Behörden zugunsten des zu Veräußernden Geschäfts erteilten Lizenzen, Erlaubnisse und Genehmigungen,

- c) alle Vereinbarungen, Mietverträge, Verpflichtungen und Kundenaufträge des zu Veräußernden Geschäfts; alle Kunden-, Debitoren- und sonstigen Aufzeichnungen des zu Veräußernden Geschäfts,

(die unter a) bis c) beschriebenen Gegenstände werden im Folgenden zusammenfassend als „Vermögensgegenstände“ bezeichnet),

- d) die Belegschaft und
- e) ein Recht des Käufers, sofern dieser es wünscht, für einen Übergangszeitraum von bis zu maximal **[vertraulich]** nach dem Übertragungstichtag alle laufenden Vereinbarungen, aufgrund derer Siemens oder mit Siemens Verbundene Unternehmen das zu Veräußernde Geschäft beliefern oder für dieses Dienstleistungen erbringen (wie in **Anhang 1** näher beschrieben), zu Preisen und Konditionen in Anspruch zu nehmen, die denjenigen entsprechen, die dem zu Veräußernden Geschäft gegenwärtig gewährt werden; zusätzlich ein Recht des Käufers, sofern dieser es wünscht, für einen Zeitraum von bis zu maximal **[vertraulich]** nach dem Übertragungstichtag die gegenwärtig am Standort Solna vom zu Veräußernden Geschäft benutzten Räumlichkeiten zu Marktkonditionen anzumieten.

C. Weitere Zusagen im Zusammenhang mit der Veräußerung

Erhalt der Rentabilität, Verkäuflichkeit und Wettbewerbsfähigkeit

- 5. Siemens verpflichtet sich, zwischen dem Stichtag und dem Übertragungstichtag nach den Grundsätzen eines ordentlichen Kaufmanns die Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit des zu Veräußernden Geschäfts zu erhalten und soweit möglich die Risiken für einen Verlust wettbewerbsfähigen Potenzials auf Seiten des zu Veräußernden Geschäfts zu mindern. Insbesondere verpflichtet sich Siemens,
 - a) von sich aus nichts zu unternehmen, was sich in erheblicher Weise negativ auf den Wert, die Geschäftsführung oder die Wettbewerbsfähigkeit des zu Veräußernden Geschäfts auswirken könnte oder die Art und den Umfang der Geschäftstätigkeit, die technische oder kaufmännische Strategie oder die Investitionspolitik des zu Veräußernden Geschäfts verändern könnte,

- b) bis zum Übertragungstichtag auf der Basis des gegenwärtigen Geschäftsplanes ausreichende Mittel für den Betrieb des zu Veräußernden Geschäfts bereit zustellen und
- c) alle vernünftigerweise zu erwartenden Maßnahmen (einschließlich branchenüblicher Anreizprogramme) zu treffen, um sämtliche gegenwärtig vom zu Veräußernden Geschäft beschäftigten Kompetenzträger zu einem Verbleib bei diesem Geschäft zu ermuntern.

Pflicht der Parteien zur getrennten Führung der Geschäfte

- 6. Die Parteien verpflichten sich, das zu Veräußernde Geschäft in dem Zeitraum zwischen dem Stichtag und dem Übertragungstichtag von dem GU wirtschaftlich und rechtlich getrennt zu führen. Dies schließt mit ein, dass die Kompetenzträger des zu Veräußernden Geschäfts – einschließlich des Hold Separate Managers – nicht in das Geschäft des GU involviert sind und umgekehrt. Siemens wird ferner sicherstellen, dass die Belegschaft des zu Veräußernden Geschäfts an niemanden außerhalb des zu Veräußernden Geschäfts berichten wird.
- 7. Bis zum Übertragungstichtag wird Siemens zudem den Überwachungstreuhänder in der Sicherstellung unterstützen, dass das zu Veräußernde Geschäft als eine eigene und verkaufsfähige Einheit geführt wird. Siemens wird einen Hold Separate Manager ernennen, der unter Aufsicht des Überwachungstreuhänders für die Geschäftsführung des zu Veräußernden Geschäfts verantwortlich sein wird. Der Hold Separate Manager wird das zu Veräußernde Geschäft unabhängig und im besten Geschäftsinteresse führen, und zwar unter Berücksichtigung der Sicherung dauernder wirtschaftlicher Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit und der Unabhängigkeit des zu Veräußernden Geschäfts vom GU und von den bei Siemens verbleibenden Geschäftsbereichen.

Kein Informationsfluss zum GU

- 8. Die Parteien verpflichten sich, alle erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen, um sicherzustellen, dass das GU nach dem Stichtag keinerlei Geschäftsgeheimnisse, Know-how, kaufmännische Informationen oder irgendwelche anderen vertraulichen oder geschützten Informationen in Bezug auf das zu Veräußernde Geschäft erhält. Insbesondere wird die Einbindung des zu Veräußernden Geschäfts in die zentrale IT-Netzwerkstruktur soweit als möglich aufgelöst werden, sofern dies ohne Schaden für die selbstständige Lebensfähigkeit des zu Veräußernden Geschäfts möglich ist. Siemens wird vom zu Ver-

äußernden Geschäft weiterhin solche Informationen erhalten, deren Offenlegung an Siemens für die Veräußerung erforderlich oder gesetzlich vorgeschrieben ist.

Keine Abwerbung von Kompetenzträgern

9. Die Parteien verpflichten sich mit den üblichen Einschränkungen, die mit dem zu Veräußernden Geschäft übergehenden Kompetenzträger für einen Zeitraum von **[vertraulich]** nach dem Übertragungstichtag nicht aktiv abzuwerben und dafür Sorge zu tragen, dass auch ihre Verbundenen Unternehmen diese nicht aktiv abwerben.

„Due Diligence“

10. Um potenzielle Käufer in die Lage zu versetzen, eine ausreichende „Due Diligence“ bezüglich des zu Veräußernden Geschäfts durchzuführen, wird Siemens, die üblichen Vertraulichkeitsverpflichtungen vorausgesetzt und abhängig vom jeweiligen Stadium des Veräußerungsprozesses:
 - a) potenziellen Käufern ausreichende Informationen bezüglich des zu Veräußernden Geschäfts zur Verfügung stellen und
 - b) potenziellen Käufern ausreichende Informationen bezüglich der Belegschaft zur Verfügung stellen und diesen in vernünftigem Umfang Zugang zur Belegschaft erlauben.

Berichtswesen

11. Siemens wird der Kommission und dem Überwachungstreuhänder spätestens 10 (zehn) Tage nach Ablauf eines jeden Monats nach dem Stichtag einen in deutscher Sprache abgefassten schriftlichen Bericht über potenzielle Erwerber des zu Veräußernden Geschäfts sowie über den Gang der Verhandlungen mit diesen Käufern vorlegen.
12. Siemens wird die Kommission und den Überwachungstreuhänder insbesondere über die Vorbereitung der Datenraum-Dokumentation und das „Due Diligence“-Verfahren im Rahmen der in Ziffer 11 genannten Berichte regelmäßig informieren und der Kommission und dem Überwachungstreuhänder ein Informationsmemorandum vor Versendung an potenzielle Käufer zuleiten.

E. Käufer

13. Damit die Kommission einem Käufer zustimmt, muss dieser
 - a) unabhängig und nicht mit den Parteien verbunden sein,
 - b) die Finanzkraft, ausgewiesene Kompetenz und den Anreiz haben, das zu Veräußernde Geschäft als lebensfähige und aktive wettbewerbliche Macht im europäischen Wettbewerb mit den Parteien und dem GU sowie mit weiteren Wettbewerbern zu erhalten und zu entwickeln und
 - c) vernünftigerweise in der Lage sein, alle erforderlichen Freigaben der einschlägigen Wettbewerbs- und sonstigen Regierungsbehörden für den Erwerb des zu Veräußernden Geschäfts zu erhalten

(die unter a) bis c) genannten Kriterien eines tauglichen Käufers werden im Folgenden auch „Käuferanforderungen“ genannt).
14. Wenn Siemens mit einem Käufer einig ist, hat Siemens der Kommission und dem Überwachungstreuhänder einen begründeten Vorschlag zu unterbreiten, dem eine Kopie des Veräußerungsvertrages beiliegt. Siemens wird darlegen, dass der Käufer den Käuferanforderungen genügt und dass das zu Veräußernde Geschäft in einer Art und Weise veräußert wird, die zur Erfüllung der Zusagen geeignet ist.
15. Der Veräußerungsvertrag ist unter der aufschiebenden Bedingung der Zustimmung der Kommission abzuschließen. Zur Erteilung der Zustimmung wird die Kommission sich davon überzeugen, dass der Käufer den Käuferanforderungen genügt und dass das zu Veräußernde Geschäft in einer Art und Weise verkauft wird, die zur Erfüllung der Zusagen geeignet ist. Die Kommission kann dem Verkauf des zu Veräußernden Geschäfts auch unter Ausschluss eines oder mehrerer Vermögensgegenstände oder Teilen der Belegschaft zustimmen, wenn dies in Anbetracht des vorgeschlagenen Käufers die Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit des zu Veräußernden Geschäfts nach dem Verkauf nicht beeinträchtigt.

F. Treuhänder

I. Ernenungsverfahren

16. Siemens wird einen Überwachungstreuhänder ernennen, der die in diesen Zusagen dem Überwachungstreuhänder zugewiesenen Aufgaben erfüllen wird. Wenn Siemens **[vertraulich]** vor Ende der Veräußerungsfrist keinen bindenden Veräußerungsvertrag abgeschlossen hat oder wenn die Kommission zu diesem oder einem späteren Zeitpunkt einen von Siemens vorgeschlagenen Käufer abgelehnt hat, wird Siemens einen Veräußerungstreuhänder ernennen, der dann die in diesen Zusagen näher dargestellten Funktionen wahrnehmen wird. Die Ernennung des Veräußerungstreuhänders wird mit Eintritt in die Verlängerte Veräußerungsfrist wirksam.
17. Der Treuhänder muss von den Parteien unabhängig sein, die notwendige Qualifikation für seine Aufgabe besitzen, und er darf nicht in einen Interessenkonflikt geraten. Der Treuhänder wird von Siemens in einer Art und Weise entlohnt, die eine unabhängige und effektive Erfüllung seines Mandates nicht beeinträchtigt. **[vertraulich]**

Vorschlag durch Siemens

18. Siemens legt der Kommission eine Liste mit Vorschlägen für die Position des Treuhänders und die vollständigen den Mandaten zugrundeliegenden Vereinbarungen zur Zustimmung vor, und zwar nicht später als eine Woche nach dem Stichtag im Falle des Überwachungstreuhänders und nicht später als zwei Monate vor Ende der Veräußerungsfrist im Falle des Veräußerungstreuhänders. Jeder Vorschlag muss ausreichende Informationen enthalten, so dass die Kommission überprüfen kann, ob der vorgeschlagene Treuhänder die in Ziffer 17 genannten Anforderungen erfüllt. Jedem Vorschlag werden beigefügt sein:
 - a) die vollständige Mandatsvereinbarung, die alle für den Treuhänder zur Erfüllung der ihm zugewiesenen Aufgaben erforderlichen Vorschriften enthalten wird,
 - b) der Entwurf eines Arbeitsplanes, in dem der vorgeschlagene Treuhänder beschreibt, wie er beabsichtigt, die ihm aufgrund der Zusagen anvertrauten Aufgaben zu erfüllen und

- c) einen Hinweis, ob der jeweils vorgeschlagene Treuhänder sowohl als Überwachungs- als auch als Veräußerungstreuhänder fungieren soll oder ob verschiedene Treuhänder für beide Funktionen vorgeschlagen werden.

Genehmigung oder Ablehnung durch die Kommission

- 19. Es liegt im pflichtgemäßen Ermessen der Kommission, den (die) vorgeschlagenen Treuhänder zu genehmigen oder abzulehnen und die vorgeschlagene Mandatsvereinbarung (evtl. nur vorbehaltlich derjenigen Änderungen, die sie für den Treuhänder als zur Erfüllung seiner Verpflichtungen erforderlich erachtet) zu genehmigen. Wenn nur ein Vorschlag genehmigt wird, ernennt Siemens die als Treuhänder in Frage kommende Person oder Einrichtung gemäß der von der Kommission genehmigten Mandatsvereinbarung oder veranlasst die Benennung. Falls mehr als ein Vorschlag genehmigt wird, kann Siemens denjenigen Treuhänder, der aus den genehmigten Vorschlägen ernannt werden soll, frei wählen. Der Treuhänder ist innerhalb einer Woche nach der Genehmigung durch die Kommission und entsprechend der von der Kommission genehmigten Mandatsvereinbarung zu ernennen.

Neuer Vorschlag der Parteien

- 20. Falls alle vorgeschlagenen Treuhänder abgelehnt werden, reicht Siemens innerhalb einer Woche nach der Mitteilung der Ablehnung, gemäß den Erfordernissen der Ziffer 17 und dem Verfahren der Ziffer 18, die Namen von mindestens zwei weiteren Personen oder Einrichtungen ein.

Von der Kommission ernannter Treuhänder

- 21. Falls alle weiteren vorgeschlagenen Treuhänder von der Kommission abgelehnt werden, benennt die Kommission einen Treuhänder, den Siemens gemäß einer von der Kommission genehmigten Mandatsvereinbarung zu bestellen oder dessen Bestellung zu veranlassen hat.

II. Funktionen des Treuhänders

- 22. Der Treuhänder übernimmt die im folgenden näher beschriebenen Pflichten, um die Einhaltung der Zusagen sicherzustellen. Die Kommission kann dem

Treuhänder, aufgrund eigener Initiative oder auf Anfrage des Treuhänders oder von Siemens, Anordnungen oder Anweisungen geben, um die Einhaltung der Zusagen sicherzustellen.

Pflichten und Obliegenheiten des Überwachungstreuhänders

23. Der Überwachungstreuhänder

- a) schlägt in seinem ersten Bericht der Kommission einen detaillierten Arbeitsplan vor, in welchem er beschreibt, wie er die Einhaltung der Zusagen zu kontrollieren beabsichtigt;
- b) beaufsichtigt die laufende Geschäftsführung des zu Veräußernden Geschäfts hinsichtlich der Sicherstellung dessen andauernder wirtschaftlicher Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit und er überwacht die Einhaltung der Zusagen.

Zu diesem Zweck wird der Überwachungstreuhänder

- aa) den Erhalt der wirtschaftlichen Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit des zu Veräußernden Geschäfts sowie die getrennte Führung des zu Veräußernden Geschäfts vom GU gemäß Ziffer 6 bis 8 der Zusagen überwachen,
- bb) die Führung des zu Veräußernden Geschäfts als eine eigene und verkaufsfähige Einheit gemäß Ziffer 7 der Zusagen überwachen,
- cc) in Absprache mit Siemens alle notwendigen Maßnahmen festlegen, um sicherzustellen, dass das GU nach dem Stichtag keine Geschäftsgeheimnisse, Know-how, geschäftliche Informationen oder irgendwelche anderen Informationen vertraulicher oder geschützter Natur bezüglich des zu Veräußernden Geschäfts erhält, insbesondere indem die Einbindung des zu Veräußernden Geschäfts in die zentrale IT-Netzwerkstruktur soweit als möglich aufgelöst wird, soweit dies ohne Schaden für die selbstständige Lebensfähigkeit des zu Veräußernden Geschäfts möglich ist, und er wird überwachen, dass keine vertraulichen Informationen von Siemens oder mit Siemens Verbundenen Unternehmen an

das GU weitergeleitet werden, es sei denn sie sind zur Durchführung der Veräußerung erforderlich oder gesetzlich verlangt und

- dd) die Aufteilung der Vermögensgegenstände und der Belegschaft zwischen dem zu Veräußernden Geschäft und Siemens oder seinen Verbundenen Unternehmen überwachen;
- c) schlägt Siemens solche Maßnahmen vor, die er für notwendig erachtet, um die Einhaltung der Zusagen sicherzustellen, insbesondere die Aufrechterhaltung der vollständigen wirtschaftlichen Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit des zu Veräußernden Geschäfts, die getrennte Führung des zu Veräußernden Geschäfts und die Isolierung des GU vom Informationsfluss;
- d) überprüft und bewertet potenzielle Käufer und den Gang des Veräußerungsprozesses und kontrolliert, dass potenzielle Käufer abhängig vom jeweiligen Stadium des Veräußerungsprozesses ausreichende Informationen erhalten, indem er insbesondere, sofern vorhanden, die Datenraumdokumentation und das Informationsmemorandum durchsieht, die Due Diligence begleitet und überprüft, ob potenziellen Käufern ausreichender Zugang zur Belegschaft gewährt wird;
- e) erstellt für die Kommission innerhalb von 15 (fünfzehn) Kalendertagen nach Ende eines jeden Monats einen schriftlichen Bericht, wobei Siemens zur gleichen Zeit eine Kopie hiervon erhält. Der Bericht wird den Betrieb und die Führung des zu Veräußernden Geschäfts beschreiben, sodass die Kommission die Frage, ob das Geschäft im Einklang mit den Zusagen geführt wird, den Gang des Veräußerungsprozesses und potenzielle Käufer beurteilen kann. Zusätzlich zu diesen Berichten informiert der Überwachungstreuhänder die Kommission unverzüglich und schriftlich (mit gleichzeitiger Kopie an Siemens), falls er aus vernünftigen Gründen zu dem Schluss kommt, dass Siemens die im Rahmen der Zusagen eingegangene Verpflichtungen verletzt; und er
- f) bewertet, sobald Siemens der Kommission einen Käufer vorgeschlagen hat, innerhalb von einer Woche nach Eingang des Vorschlags die Unabhängigkeit und Geeignetheit des vorgeschlagenen Käufers sowie die Lebensfähigkeit des zu Veräußernden Geschäfts nach einer Veräußerung an den vorgeschlagenen Käufer; er teilt der Kommission mit, ob das zu Veräußernde Geschäft seiner Ansicht nach in einer mit den Zusagen im Einklang stehenden Weise verkauft wird, insbeson-

dere, sofern relevant, ob unter Berücksichtigung des vorgeschlagenen Käufers ein Verkauf unter Ausschluss eines oder mehrerer Vermögensgegenstände oder von Teilen der Belegschaft die Lebensfähigkeit des zu Veräußernden Geschäfts nach dem Verkauf nicht beeinträchtigt.

Pflichten und Obliegenheiten des Veräußerungstreuhänders

24. Innerhalb der Verlängerten Veräußerungsfrist verkauft der Veräußerungstreuhänder das zu Veräußernde Geschäft an einen von den Parteien unabhängigen Käufer, nachdem die Kommission dem Käufer und dem Veräußerungsvertrag gemäß dem in mit den Ziffern 14 und 15 niedergelegten Verfahren zugestimmt hat. Der Veräußerungstreuhänder soll sich nach Treu und Glauben bemühen, das zu Veräußernde Geschäft innerhalb der Verlängerten Veräußerungsfrist zu verkaufen, und zwar zu den günstigst möglichen, die finanziellen Interessen der Parteien weitest möglich berücksichtigenden Bedingungen, soweit dies mit einem tauglichen und fristgerechten Verkauf vereinbar ist, wobei er nicht an einen Mindestpreis gebunden ist. Der Veräußerungstreuhänder nimmt in den Veräußerungsvertrag solche Bedingungen und Auflagen auf, die für einen tauglichen Verkauf angemessen sind. Insbesondere kann der Veräußerungstreuhänder in den Veräußerungsvertrag diejenigen verkehrssüblichen Gewährleistungen und Freistellungen einbeziehen, die bei vernünftiger Betrachtung für das Zustandekommen des Verkaufs unabdingbar sind.
25. Nach Ablauf der Veräußerungsfrist (oder sonst auf Anfrage der Kommission) legt der Veräußerungstreuhänder der Kommission monatlich einen umfassenden, schriftlich in deutscher Sprache abgefassten Bericht über den Gang des Veräußerungsprozesses vor. Diese Berichte sind innerhalb von 15 (fünfzehn) Kalendertagen nach Ende jeden Monats vorzulegen. Den Parteien ist gleichzeitig eine nicht-vertrauliche Kopie dieser Berichte zur Verfügung zu stellen.

III. Pflichten und Obliegenheiten der Parteien

26. Siemens lässt dem Treuhänder die Unterstützung und Information einschließlich Kopien aller relevanten Dokumente zukommen, die dieser zur Erfüllung seiner Aufgaben vernünftigerweise benötigt. Der Treuhänder hat Zugang zu allen Büchern, Aufzeichnungen, Unterlagen, Mitarbeitern, Einrichtungen, Standorten und technischen Informationen von Siemens, die für die Erfüllung seiner Pflichten im Rahmen der Zusagen vernünftigerweise erforderlich sind. Siemens stellt dem Treuhänder ein Büro am Standort Solna (Schweden) zur Verfügung und Siemens-Mitarbeiter sind für Besprechungen verfügbar, um

- den Treuhänder mit den notwendigen Informationen für die Erfüllung seiner Aufgabe zu versorgen.
27. Siemens lässt dem Überwachungstreuhänder von Seiten der Geschäftsführung und Verwaltung alle Unterstützung zukommen, um die er zur Unterstützung der Geschäftsführung des zu Veräußernden Geschäfts vernünftigerweise ersucht. Siemens verschafft dem Überwachungstreuhänder auf Nachfrage Zugang zu den an potenzielle Käufer übermittelten Informationen, insbesondere zu Datenraum-Dokumentationen und allen anderen Informationen, die potenziellen Käufern im Rahmen der Due Diligence gewährt wurden. Siemens setzt den Überwachungstreuhänder über mögliche Käufer in Kenntnis, übermittelt ihm eine Liste der potenziellen Käufer und informiert ihn über den Gang des Veräußerungsprozesses. Siemens hält den Überwachungstreuhänder bezüglich der Entwicklungen im Veräußerungsprozess auf dem Laufenden.
 28. Siemens wird dem Veräußerungstreuhänder eine ordnungsgemäß ausgestellte Vollmacht erteilen und die mit Siemens Verbundenen Unternehmen zur Erteilung von Vollmachten veranlassen, die ihn ermächtigen, alle für den Verkauf und die Übertragung des zu Veräußernden Geschäfts erforderlichen Handlungen vorzunehmen und die entsprechenden Erklärungen abzugeben. Auf Verlangen des Veräußerungstreuhänders sorgt Siemens dafür, dass die für die Durchführung des Verkaufs und der Übertragung des zu Veräußernden Geschäfts benötigten Unterlagen ordnungsgemäß ausgefertigt werden.
 29. Siemens stellt den Treuhänder und seine Angestellten und Beauftragten von der Haftung frei (jeweils eine „freigestellte Partei“) und willigt ein, dass eine freigestellte Partei gegenüber Siemens nicht für Verbindlichkeiten haftet, die in Ausführung ihrer Pflichten entstehen, sofern diese Ausführung im Einklang mit den Zusagen steht. Von dieser Freistellungspflicht ausgenommen sind Verbindlichkeiten, die aufgrund Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit des Treuhänders, seiner Angestellten, Beauftragten oder Berater entstehen.
 30. Vorbehaltlich der Genehmigung durch Siemens (wobei Siemens diese Genehmigung nicht ohne vernünftige Gründe verweigern wird) kann der Treuhänder auf Kosten von Siemens Berater (insbesondere für Rechts- oder Finanzberatung) ernennen und hierfür angemessene Honorar- oder andere Verpflichtungen eingehen, wenn die Berater für die Erfüllung seiner Pflichten notwendig und erforderlich sind. Nur der Treuhänder ist berechtigt, den Beratern Anweisungen zu geben. Ziffer 29 gilt für diese Berater entsprechend. Der Veräußerungstreuhänder wird in der Regel die selben Berater heranziehen,

die Siemens während der Veräußerungsfrist unterstützt haben, sofern dies nicht dem Interesse eines angemessenen Verkaufs widerspricht.

IV. Ersetzung, Entlassung und Wiedereinsetzung des Treuhänders

31. Falls der Treuhänder seine Funktionen im Rahmen der Zusagen nicht wahrnimmt, oder sonst aus wichtigem Grund (wobei die Tatsache, dass der Treuhänder einem Interessenkonflikt ausgesetzt ist, als wichtiger Grund gilt):
 - a) kann die Kommission nach Anhörung des Treuhänders Siemens aufgeben, diesen zu ersetzen,
 - b) kann Siemens mit vorheriger Zustimmung der Kommission den Treuhänder ersetzen.
32. Wird ein Treuhänder gemäß Ziffer 31 entlassen, so kann von ihm verlangt werden, dass er seine Aufgabe bis zur Übernahme seiner Funktion durch einen neuen Treuhänder weiterführt. Diesem hat der Treuhänder alle relevanten Informationen vollständig zu übergeben. Der neue Treuhänder wird entsprechend dem in den Ziffern 18 bis 21 bezeichneten Verfahren ernannt.
33. Außer im Falle der Entlassung gemäß Ziffer 31 hört der Treuhänder erst dann auf, als Treuhänder zu handeln, wenn die Kommission ihn nach Erfüllung aller Aufgaben, mit denen er als Treuhänder betraut war, von seinen Pflichten entbunden hat. Jedoch kann die Kommission jederzeit verlangen, dass ein Überwachungstreuhänder wiedereingesetzt wird, wenn sich später zeigt, dass eine Zusage nicht vollständig und ordnungsgemäß umgesetzt wurde.

G. Überprüfungs Klausel

34. Die Kommission kann, wenn dies angezeigt ist, auf einen hinreichend zu begründenden Antrag von Siemens
 - a) eine Verlängerung der in den Zusagen vorgesehenen Veräußerungsfrist(en) gewähren und
 - b) in Ausnahmefällen eine oder mehrere in diesen Zusagen enthaltene Konditionen und Verpflichtungen zugunsten von Siemens oder des GU verändern oder ersetzen oder hierauf ganz verzichten.

Möchte Siemens eine Verlängerung der Veräußerungsfrist(en) erreichen, so stellt Siemens grundsätzlich einen entsprechenden, hinreichend begründeten Antrag spätestens **[vertraulich]** vor Ablauf des einschlägigen Zeitraums. In Ausnahmefällen ist Siemens jedoch auch berechtigt, innerhalb des letzten Monats vor Fristablauf um eine Verlängerung ersuchen.

H. Abhilfemaßnahme zum Erhalt der Interoperabilität

Offene Schnittstellen/Informationspflicht

35. Die Parteien verpflichten sich, dass das GU die existierenden und zukünftigen Schnittstellen (sofern vorhanden oder vorgesehen) seiner existierenden und zukünftigen Anästhesie- und Beatmungsgeräte (zusammen auch „Therapiegeräte“) und seiner Patienten-Monitore für die Verwendung in der klinischen Intensivversorgung, im OP sowie im angrenzenden klinischen Bereich zur Kombination mit Patienten-Monitoren Dritter bzw. Datenmanagementsystemen für das Krankenhaus von Drittanbietern offen halten wird. Dies hindert das GU jedoch nicht an der Entwicklung integrierter Systeme, soweit deren Schnittstellen, falls vorhanden, für die Kombination mit zusätzlichen Dritt-Patienten-Monitoren und/oder Datenmanagementsystemen für das Krankenhaus offen bleiben.
36. Die Parteien verpflichten sich ebenfalls, dass das GU alle Informationen über die Schnittstelle sowie über das für das Therapiegerät verwendete Kommunikationsprotokoll, die zur Sicherstellung des Datenflusses bei der elektrischen Verknüpfung zwischen eigenem Therapiegerät und Patienten-Monitor(en) Dritter erforderlich sind, auf Anfrage nicht-diskriminierend, kostenlos bzw. zu Dokumentationskosten und unverzüglich zur Verfügung stellt; im Fall von neu entwickelten Therapiegeräten auf Anfrage unverzüglich nach Akquisitionsbeginn. Dies schließt automatisch die Information über Einzelheiten etwaiger Veränderungen (z.B.: Upgrades oder „Bug Fixes“) unverzüglich nach Akquisitionsbeginn der veränderten Version ohne weitere Anfrage mit ein. Auf Anfrage werden unverzüglich auch technische Erklärungen zu den gelieferten Informationen im Rahmen der Verhältnismäßigkeit zur Verfügung gestellt.
37. Dasselbe gilt entsprechend für die Verknüpfung von Patienten-Monitoren des GU mit Datenmanagementsystemen für das Krankenhaus von Drittanbietern.

Zusammenarbeit bei Zertifizierungen

38. Die Zertifizierung betrifft die mechanische und elektrische Interoperabilität der Geräte nach den jeweils für den EWR gängigen technischen Normen und Standards. Das GU wird (entsprechend der derzeitigen Praxis von Dräger bzw. der marktüblichen Praxis) auf Wunsch des Drittanbieters oder des Kunden hinsichtlich einer Zertifizierung einer Gerätekombination von Therapiegeräten des GU mit Patienten-Monitoren Dritter mit diesen auf Anfrage die erforderliche Zusammenarbeit nicht-diskriminierend und unverzüglich durchführen, einschließlich der Überprüfung und des Tests mit Originalkomponenten beider Hersteller. Dies kann z.B. in den Laboren des GU oder durch die leihweise zur Verfügung Stellung von Geräten erfolgen. Am Ende werden die Prüfungsunterlagen beiden Herstellern zur Verfügung stehen.
39. Die vorstehend beschriebenen Grundsätze gelten entsprechend für eine etwa erforderliche Zusammenarbeit für die Zertifizierung der Kombination von Patienten-Monitoren des GU und Datenmanagementsystemen für das Krankenhaus von Drittanbietern.

Überprüfung und Überwachung

40. Falls die Parteien von den in diesem Abschnitt H eingegangenen Zusagen abweichen wollen, werden sie die Kommission informieren und die Abweichung begründen. Die Kommission wird dies prüfen und kann die Abweichung genehmigen, soweit keine wettbewerblichen Bedenken entgegenstehen. Bei der Prüfung kann sie auch auf einen unabhängigen Sachverständigen zurückgreifen.
41. Auch sonst kann die Kommission bei Bedarf die Ernennung eines unabhängigen Sachverständigen mit Expertise für die Anästhesie-, Beatmungs- und Patienten-Monitorindustrie verlangen, der die Einhaltung der in diesem Abschnitt H eingegangenen Zusagen überprüfen wird. Die Parteien werden in diesem Fall einen entsprechenden Sachverständigen unverzüglich und zu angemessenen Konditionen ernennen.
42. Die Parteien werden der Kommission binnen **[vertraulich]** nach dem Stichtag eine Liste mit 3 (drei) unabhängigen Sachverständigen vorlegen, die nach Ansicht der Parteien die in Ziffer 41 genannten Anforderungen erfüllen.
43. Die Abhilfemaßnahmen in diesem Abschnitt H sind zeitlich auf den Bestand des GU begrenzt.

München, 14. März 2003

Meerbusch, 14. März 2003

SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT

DRÄGERWERK AG

Name:
Funktion:

Name:
Funktion:

Name:
Funktion:

Name:
Funktion:

ANHANG 1: BESCHREIBUNG DES ZU VERÄUSSERNDEN GESCHÄFTS

I. Rechtliche Struktur des zu Veräußernden Geschäfts

In rechtlicher Hinsicht wird das zu Veräußernde Geschäft gegenwärtig in verschiedenen mit Siemens Verbundenen Gesellschaften betrieben.

1. Die Unternehmensfunktionen **Forschung und Entwicklung, Produktion und Marketing** sowie die sog. **Headquarter-Funktion** befinden sich in der **Siemens Elema AB mit Sitz in Solna, Schweden („Siemens Elema“)**. Wegen der genauen Konzernverhältnisse wird auf die Anmeldung gemäß Formblatt CO verwiesen. Außerdem werden von **Siemens Elema** aus der **Vertrieb und Service** in **skandinavischen** Ländern (Schweden und Finnland) durchgeführt.
2. Im übrigen erfolgen der **Vertrieb und Service** über die jeweiligen **Siemens-Regionalgesellschaften** in den einzelnen Ländern im eigenen Namen und auf eigene Rechnung oder über unabhängige Vertriebshändler. Insbesondere erfolgt eine Belieferung unabhängiger Vertriebshändler direkt aus Siemens Elema nach Japan, Kanada, Malaysia, Thailand, Singapur, Hong Kong, Taiwan, Vietnam und Iran.

II. Funktionale Struktur des zu Veräußernden Geschäfts

In funktionaler Hinsicht wird das zu Veräußernde Geschäft gegenwärtig als **Geschäftszweig „Life Support Systems (LSS)“** innerhalb des Geschäftsgebiets „Electromedical Systems“ geführt. Dieses wiederum ist Teil des rechtlich unselbständigen Bereichs „Medical Solutions“, eines der 15 Unternehmensbereiche von Siemens.

Ein Organisationsplan des Geschäftszweigs LSS liegt diesem Anhang 1 als **Anlage 1 [vertraulich]** bei.

1. Gemäß Ziffer 1 der Zusagen umfasst das zu Veräußernde Geschäft:
 - a) materielle Vermögensgegenstände, wie in **Anlage 2 [vertraulich]** zu diesem Anhang 1 beschrieben. Die materiellen Vermögensgegenstände werden auf den Käufer gemäß der unten in Ziffer III dargelegten Struktur der Veräußerung übertragen.

- b) immaterielle Vermögensgegenstände. Dazu zählen in- und ausländische Patente und Patentanmeldungen, Markenrechte, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster und deren Anmeldungen sowie Copyrights (zusammen "Schutzrechte"), die sich wie folgt aufgliedern:
- aa) Schutzrechte, die von Siemens oder deren Verbundenen Unternehmen zum Zeitpunkt der Unterzeichnung der Zusagen **ausschließlich** im zu Veräußernden Geschäft benutzt werden oder benutzt werden können. Diese Schutzrechte im Rahmen der ausschließlichen Nutzung, die in **Anlage 3A [vertraulich]** zu diesem Anhang 1 aufgeführt sind, werden, soweit Siemens dazu berechtigt ist, auf den Käufer übertragen. Siemens behält sich daran nicht ausschließliche zeitlich und räumlich unbegrenzte Nutzungsrechte, einschließlich des Rechts zur Vergabe von Unternutzungsrechten, zurück, allerdings in gegenständlicher Hinsicht beschränkt auf die Benutzung **außerhalb** des zu Veräußernden Geschäfts.
- bb) Schutzrechte, die von Siemens oder deren Verbundenen Unternehmen zum Zeitpunkt der Unterzeichnung der Zusagen **nicht ausschließlich** im zu Veräußernden Geschäft benutzt werden oder benutzt werden können, sondern auch für andere Aktivitäten innerhalb von Siemens oder seinen Verbundenen Unternehmen benutzt werden können. An diesen Schutzrechten im Rahmen der nicht ausschließlichen Nutzung, die in **Anlage 3B [vertraulich]** zu diesem Anhang 1 aufgeführt sind, erhält der Käufer, soweit Siemens dazu berechtigt ist, nicht ausschließliche, zeitlich und räumlich unbegrenzte Nutzungsrechte, einschließlich des Rechts zur Vergabe von Unternutzungsrechten, allerdings in gegenständlicher Hinsicht beschränkt auf die Benutzung **innerhalb** des zu Veräußernden Geschäfts.
- c) Lizenzverträge des zu Veräußernden Geschäfts, die in **Anlage 4 [vertraulich]** zu diesem Anhang 1 aufgeführt sind, und, soweit Siemens dazu berechtigt ist, auf den Käufer übertragen werden;
- d) sonstige Verträge mit wesentlichen Zulieferern, Vertriebshändlern und Kunden, die, soweit Siemens dazu berechtigt ist, auf den Käufer übertragen werden, wie ebenfalls in **Anlage 4 [vertraulich]** zu diesem Anhang 1 aufgeführt;

- e) sämtliche vorhandenen Kundendaten bezüglich Kunden sowie die vorhandenen Listen über die bei diesen Kunden installierten Geräte ("installed base"), die dem Käufer übergeben werden;
- f) Belegschaft, die entweder von Gesetzes wegen automatisch oder aufgrund vertraglicher Vereinbarungen mit dem zu Veräußernden Geschäft auf den Käufer übergehen soll. Dazu gehören:
 - aa) die in **Anlage 5 [vertraulich]** zu diesem Anhang 1 für die wesentlichen Länder und für die Zentralfunktionen wie z.B. Forschung und Entwicklung separat aufgeführte Anzahl an Mitarbeitern;
 - bb) die in **Anlage 6 [vertraulich]** zu diesem Anhang 1 namentlich aufgeführten Kompetenzträger, die mit dem in derselben Anlage beschriebenen Anreizprogramm zu einem Verbleib bei dem zu Veräußernden Geschäft ermuntert werden sollen.
- g) die in **Anlage 7** zu diesem Anhang 1 aufgeführten Vereinbarungen über Lieferungen und Dienstleistungen von Siemens oder mit Siemens verbundenen Unternehmen für einen Übergangszeitraum von bis zu maximal 3 (drei) Monaten nach dem Übertragungstichtag:

III. Geplante Struktur der Veräußerung

1. Sämtliche zur Siemens Elema gehörenden Vermögensgegenstände und Mitarbeiter des Headquarters des zu Veräußernden Geschäfts werden mit Wirkung zum Übertragungstichtag in eine eigene Gesellschaft überführt. Die Anteile an dieser Gesellschaft, die dann allein von Siemens gehalten werden, können an den Käufer oder dessen benannten lokalen Vertreter übertragen werden.
2. Die zu dem Vertrieb und Service des zu Veräußernden Geschäfts in den einzelnen Ländern gehörenden Aktivitäten und Mitarbeiter werden voraussichtlich von den jeweiligen Siemens Regionalgesellschaften unmittelbar an den Käufer oder dessen benannte lokale Vertreter überführt.