

Dieser Text wird allein zum Zwecke der Information zugänglich gemacht.  
Eine Zusammenfassung dieser Entscheidung ist in allen Amtssprachen der Gemeinschaft im  
Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht.

***Fall Nr. COMP/M.3625 – Blackstone/Acetex***

Nur der englische Text ist verbindlich.

**VERORDNUNG (EG) Nr. 139/2004  
ÜBER FUSIONSVERFAHREN**

---

Artikel 8 (1)  
Datum: 13/07/2005



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 13.07.2005

SG-Greffe(2005) D/203625

**ÖFFENTLICHE VERSION**

**ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION**

**vom 13.07.2005**

**über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen**

(Sache Nr. COMP/M.3625 – Blackstone / Acetex)

## **Entscheidung der Kommission**

**Vom 13.07.2005**

### **über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen**

**(Sache Nr. COMP/M.3625 – Blackstone / Acetex)**

(Nur der [englische] Wortlaut 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, insbesondere auf Artikel 57,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen<sup>1</sup>, insbesondere auf Artikel 8 Absatz 1,

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 10. März 2005 zur Einleitung des Verfahrens in dieser Sache,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse<sup>2</sup>,

gestützt auf den Schlussbericht des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache<sup>3</sup>,

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

- (1) Am 20. Januar 2005 wurde bei der Kommission ein Zusammenschlussvorhaben gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates („Fusionskontrollverordnung“) angemeldet, demzufolge das Unternehmen Celanese Corporation („Celanese“, USA), das von Blackstone Crystal Holdings Capital Partners („Blackstone“, Cayman Inseln) kontrolliert wird, im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die Kontrolle über die Gesamtheit des Unternehmens Acetex Corporation („Acetex“, Kanada) durch Aktienkauf erwirbt.

---

<sup>1</sup> ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1

<sup>2</sup> ABl. C ...vom...200., S....

<sup>3</sup> ABl. C ...vom...200., S....

- (2) Am 17. Februar 2005 haben die Anmelder Verpflichtungszusagen vorgelegt, wonach sie u.a. noch mindestens fünf Jahre nach dem Zusammenschluss das Acetex-Werk im französischen Pardies weiterführen und danach streben, eine durchschnittliche Jahresproduktion von [350-450]\*<sup>4</sup> Kilotonnen Essigsäure und [100-200] Kilotonnen Vinylacetatmonomer (VAM) aufrechtzuerhalten. Mit dieser Zusage konnten die ernsthaften Bedenken der Kommission wegen der drohenden einseitigen und koordinierten wettbewerbswidrigen Folgen des Zusammenschlusses nicht ausgeräumt werden. Hierdurch wäre die Situation, die Anlass zu den Bedenken der Kommission gegeben hatte, lediglich aufrechterhalten worden, ohne einen Beitrag zur Ausräumung oder Abschwächung dieser Bedenken zu leisten.
- (3) Am 10. März 2005 kam die Kommission nach einer Prüfung des angemeldeten Vorhabens zu dem Schluss, dass es unter die Fusionskontrollverordnung fällt und Anlass zu ernsthaften Zweifeln hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen gibt, die durch die Verpflichtungszusagen der Anmelder nicht ausgeräumt werden konnten. Daher leitete die Kommission das Verfahren gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung ein.
- (4) Der Beratende Ausschuss für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen erörterte den Entwurf dieser Entscheidung am 22. Juni 2005.

## **I. DIE ANMELDER**

- (5) Bei Blackstone handelt es sich um eine in den USA ansässige private Investitionsbank, die vornehmlich in den Bereichen Finanzberatung, Kapitalanlagen und Immobilienanlagen tätig ist. Wie nachstehend (Erwägungsgründe 6 und 7) näher ausgeführt wird, ist mit „Celanese“, eines der von Blackstone kontrollierten Unternehmen auf den gleichen Produktmärkten vertreten wie Acetex.
- (6) Das Chemieunternehmen Celanese ist weltweit vor allen Dingen in folgenden vier Bereichen tätig: Chemikalien, Acetate, technische Polymere und Inhaltsstoffe für Nahrungsmittel. Zu den von Celanese hergestellten chemischen Erzeugnissen zählen chemische Grundstoffe wie Essigsäure, Essiganhydrid und VAM, besondere Chemikalien wie Polyvinylalkohol („PVAL“) und Emulsionen sowie Spezialchemikalien einschließlich Karbonsäuren, Alkohole, Amine und Ester.
- (7) Acetex ist im Acetyl- und im Kunststoffgeschäft tätig. Seine Hauptprodukte sind Essigsäure und VAM, mit denen es im Geschäftsjahr 2003 mehr als 70 % seines Umsatzes im Acetylbereich erzielte. Ferner stellt Acetex folgende Essigsäurederivate her: Acetylanhydrid, PVAL und Polyvinylacetat („PVAC“). Durch die Übernahme von AT Plastics Inc. im Jahre 2003 entwickelt und produziert Acetex ferner Spezialkunststoffharze („Spezialpolymere“) und Filmprodukte.

## **II. DER ZUSAMMENSCHLUSS**

---

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

<sup>4</sup> Auch abgekürzt als „tsd. t“.

- (8) Celanese und Acetex haben einen Vertrag (Arrangement Agreement) geschlossen, wonach Blackstone und die mit ihm verbundenen Anlagefonds über Celanese indirekt sämtliche emittierten ausstehenden Stammaktien von Acetex erwerben. Für den Vollzug der Übernahme gilt als Bedingung, dass zwei Drittel der Stimmen aus der Inhaberschaft von Aktien, Optionen und Optionsscheinen an Acetex zustimmen.
- (9) Das Vorhaben stellt somit einen Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung dar.

### **III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG**

- (10) Die beteiligten Unternehmen erzielen zusammen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 2,5 Mrd. EUR<sup>5</sup> ([...] im Falle von Blackstone und [...] im Falle von Acetex). Sowohl Blackstone als Acetex erzielen einen gemeinschaftswerten Gesamtumsatz von mehr als 100 Mio. EUR. Ihr Gesamtumsatz liegt in Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und im Vereinigten Königreich jeweils über 100 Mio. EUR. Sowohl Blackstone als auch Acetex erreichten dabei jeweils Umsätze von jeweils mehr als 25 Mio. EUR. Der Zusammenschluss hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne von Artikel 1 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung.

### **IV. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG**

- (11) Das Vorhaben führt zu einer Reihe horizontaler Überschneidungen und vertikaler Verbindungen. Die Tätigkeiten der Anmelder überschneiden sich in vier Produktbereichen, nämlich Essigsäure, VAM, Essiganhydrid und PVAL.

#### **Sachlich relevante Märkte**

- (12) Der Markttest der Kommission hat ergeben, dass es sich bei den vier genannten Produkten um wichtige Bausteine für nachgelagerte Erzeugnisse handelt, die nicht durch andere Produkte ersetzt werden.

#### *Essigsäure*

- (13) Essigsäure ist ein chemisches Zwischenerzeugnis, das in der Herstellung zahlreicher anderer Chemikalien einschließlich VAM, PVAL, Essiganhydrid, Acetatester und Monochloressigsäure verwendet wird. Bei reiner Essigsäure handelt es sich um eine geruchlose, ätzende und entflammbare Flüssigkeit, die bei 16,7°C gefriert. Bei einer Reaktion von Essigsäure mit Alkohol oder Aminen entstehen Ester oder Amide. Essigsäure kann auch mit Alkenen zu Acetatester reagieren. Bei Erhitzung über 400°C zersetzt sich Essigsäure und ermöglicht die Produktion entweder von Kohlendioxid und Methan oder Keten und Wasser.
- (14) Essigsäure kann mittels zweier Methoden gewonnen werden: Oxydation von Acetaldehyd oder Karbonisierung von Methanol. Die häufigste Technologie ist die Karbonisierung von Methanol, auf die etwa 65 % aller hergestellten Essigsäure entfallen.

---

<sup>5</sup> Im Geschäftsjahr 2003.

- (15) Essigsäure ist ein Massenrohstoff, der in unterschiedlichen Konzentrationen gehandelt wird. Zur Verwendung in Nahrungs- oder in Arzneimitteln sind zusätzliche Bescheinigungen über die Einhaltung der einschlägigen gesetzlichen Anforderungen erforderlich. Essigsäure für diese Anwendungen unterscheidet sich in chemischer Hinsicht jedoch nicht von Essigsäure für industrielle Anwendungen. Die wichtigsten Abnehmer sind u.a. Clariant, DuPont, Dow und BASF.
- (16) Die Kommission hat in einem früheren Fall die Vermutung geäußert, dass es sich beim Essigsäuremarkt um einen gesonderten relevanten sachlichen Markt handelt<sup>6</sup>. Letzten Endes wurde die Frage jedoch damals offen gelassen.
- (17) Im vorliegenden Fall hat die Marktuntersuchung jedoch ergeben, dass Essigsäure einen gesonderten Produktmarkt bildet und auch nicht durch andere Produkte ersetzt werden kann. Diese Feststellung stimmt mit der von den Anmeldern vertretenen Auffassung überein. Essigsäure wird daher als gesonderter sachlich relevanter Markt betrachtet.

#### *VAM*

- (18) Auch das Essigsäurederivat VAM ist ein chemischer Grundstoff. Es kann auf mehreren Wegen hergestellt werden: (i) durch Hinzufügung von Essigsäure zu Acetylen, (ii) durch Hinzufügung von Essigsäure zu Ethylen, (iii) durch Reaktion von Essiganhydrid mit Essigaldehyd. Die meistverwendete Methode ist derzeit die oxydative Hinzufügung von Essigsäure zu Ethylen.
- (19) Ein wichtiges Merkmal von VAM ist seine chemische Instabilität. Um den Grundstoff zu stabilisieren, werden Hydroquinon- oder Diphenylamin-Inhibitoren hinzugefügt. In welchem Ausmaß diese Inhibitoren hinzugefügt werden, hängt von der angestrebten Qualität von VAM, ihrer Endverwendung oder dem Standort des Abnehmers ab. VAM ist ein wichtiger Bestandteil von Polyvinylacetat und PVAL. Für diese beiden nachgelagerten Erzeugnisse werden derzeit ungefähr 70-80 % der weltweiten Erzeugung von VAM als Eingangsstoff verwendet. Die wichtigsten Abnehmer sind u.a. Air Products, Kuraray, Polimeri und BASF.
- (20) In früheren Untersuchungen hatte die Kommission die Frage offen gelassen, ob VAM einen gesonderten sachlich relevanten Markt darstellt<sup>7</sup>. Nach Angaben der Anmelder können die Abnehmer bei bestimmten Verwendungszwecken leicht auf andere Monomere als Eingangsstoff umstellen. Daher seien rund 60 % des weltweit produzierten VAM substituierbar. Diese Auffassung wird durch die Marktuntersuchung nicht gänzlich bestätigt. Einige Abnehmer vertreten sogar die Ansicht, dass der sachliche Markt noch enger definiert werden sollte, da sie VAM von einer bestimmten Qualität mit einem geringen Beisatz an Inhibitoren verwenden. Die meisten der Abnehmer, die sich zu dieser Frage geäußert haben (85 %), stufen VAM jedoch als einen eigenständigen Produktmarkt ein, der wiederum keiner weiteren Untergliederung bedürfe. Daher wird in dieser Sache VAM als gesonderter sachlich relevanter Markt betrachtet.

#### *Essiganhydrid*

---

<sup>6</sup> COMP/M. 3435 – Lyondell / Millennium

<sup>7</sup> COMP/M. 1097- Wacker / Air Products; COMP/M. 3001 - Celanese / Clariant Emulsions Business.

- (21) Der chemische Grundstoff Essiganhydrid wird vor allem (zu ungefähr 75 %) zur Produktion von Celluloseacetatflocken verwendet, die wiederum als Rohmaterial für Acetatfilterstrang (für Zigarettenfilter, Garn und bestimmte Werkstoffe) benötigt werden. Weitere Verwendungsformen von Essiganhydrid sind u.a. die Produktion von Arzneimitteln und Reinigungsmitteln. Zu den wichtigsten Abnehmern zählen Clariant, Unichemica, BASF, Rhodia und Sabanci.
- (22) Die beiden wichtigsten Produktionstechnologien für Essiganhydrid sind heutzutage (i) ein Verfahren auf Ketenbasis und (ii) die Carbonylation von Methylacetat. Essiganhydrid wird nicht in unterschiedlichen Konzentrationen gehandelt. Wie Essigsäure wird auch Essiganhydrid teilweise an in der Nahrungsmittelindustrie verwendet, wofür zusätzliche Zulassungen erforderlich sind.
- (23) Die Kommission hat sich bisher noch nicht mit dem Markt für Essiganhydrid befasst. Der für die Zwecke dieses Verfahrens vorgenommene Markttest hat ergeben, dass Essiganhydrid wegen fehlender Substituierbarkeit durch andere Erzeugnisse als gesonderter Produktmarkt zu betrachten ist. Dies stimmt auch mit den von den Anmeldern vorgelegten Angaben überein. In dieser Sache wird Essiganhydrid als eigenständiger relevanter sachlicher Markt betrachtet.

#### *PVAL*

- (24) PVAL ist ein wasserlösliches synthetisches Polymer, das der größeren Gruppe der Hochbarrierepolymere angehört. PVAL wird aus polymerisiertem VAM gewonnen und zeichnet sich aus durch Widerstandsfähigkeit gegen Öl, Schmierstoffe und Lösungsmittel, hohe Bruchfestigkeit und Flexibilität sowie eine hohe Sauerstoffbarriere. PVAL ist in zwei Formen erhältlich: vollständig hydrolysiert und teilweise hydrolysiert. Vollständig hydrolysiertes PVAL wird im Wesentlichen bei der Papierbeschichtung, in hydrophilen Fasern wie Baumwoll- und Viscosezellgarn sowie in Schützhüllen in Sicherheitsglas verwendet. Teilweise hydrolysierte Stärken werden als Schutzkolloide in Emulsionen, in wieder befeuchtbaren Klebstoffen sowie in Viskose- und Polyesterfasern und in Druckplatten verwendet. Sämtliche Hersteller können vollständig hydrolysierte Reinheitsgrade herstellen. Teilweise hydrolysiertes PVAL wird in kleinen Sätzen hergestellt.
- (25) Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass es keine Ersatzprodukte für PVAL gibt. Diese Auffassung wurde von den Anmeldern nicht bestritten. Daher wird PVAL in dieser Sache als ein gesonderter sachlich relevanter Markt eingestuft.

#### **Räumlich relevante Märkte**

- (26) Nach Auffassung der Anmelder sind die räumlichen Märkte für Essigsäure, VAM und Essiganhydrid aus folgenden fünf Gründen Weltmärkte:
- Mehr als 20 % der westeuropäischen Nachfrage werden eingeführt.
  - Der weltweite Handel wird weder durch Transportkosten noch durch Einfuhrzölle oder innerstaatliche Vorschriften behindert.
  - Die großen weltweiten Hersteller beliefern Westeuropa ausschließlich über Einfuhren.
  - Die globalen Handelsströme verlagern sich frei zwischen Asien, Osteuropa, Westeuropa und Nordamerika in Reaktion auf Veränderungen bei den lokalen Angebots- und Nachfragebedingungen.

- Die Preise in den verschiedenen geografischen Gebieten der Welt scheinen in einem hohen Zusammenhang untereinander zu stehen.
- (27) Im Falle von PVAL stützen die Anmelder ihre Auffassung von einem weltweiten Markt auf die Kommissionsentscheidung in der Sache COMP/M.1469 Solvay / BASF<sup>8</sup>.

*Essigsäure*

- (28) Die Kommission hat bisher noch keine räumliche Abgrenzung des Essigsäuremarktes vorgenommen. In ihrer Entscheidung in der Sache Lyondell/Millennium<sup>9</sup>, dass der geografische Markt für Essigsäure mindestens EWR-weit ist.
- (29) Wie nachstehend in Tabelle 1 gezeigt wird, deckten Einfuhren nach Westeuropa im Zeitraum 2001-2003 im Durchschnitt 20 % der westeuropäischen Nachfrage.

*Tabelle 1: Essigsäureeinfuhren nach Westeuropa*

	2001	2002	2003	Durchschnitt
Einfuhren insgesamt (in tsd. Tonnen)	262.1	328.1	303.7	298.0
% der Gesamtnachfrage	19%	23%	20%	20%

Quelle: Tecnon Orbichem<sup>10</sup>, Global Trade Information Service (nachstehend "GTIS") - Einfuhrdaten

- (30) Die anmeldenden Unternehmen rechnen damit, dass die Abhängigkeit Westeuropas von Essigsäureeinfuhren langfristig zunimmt, was die Annahme von einem Weltmarkt weiter untermauert. Obwohl Westeuropa bereits jetzt 20 % seiner Essigsäurenachfrage durch Einfuhren deckt und die Nachfrage (laut Tecnon) in Westeuropa wie auch weltweit weiterhin zunehmen dürfte, werden derzeit keine neuen Essigsäure-Produktionsanlagen in Westeuropa zur Deckung des Nachfrageanstiegs geplant. Wie nachstehend in den Erwägungsgründen 88 bis 90 näher ausgeführt wird, werden neue Werke vor allem im Nahen Osten und in Asien geplant, um vom Zugang zu Rohstoffen und/oder Märkten zu profitieren. Die Essigsäureproduktion aus diesen neuen Anlagen könnte mit bestehenden europäischen Kapazitäten konkurrieren./in Konkurrenz zu den bestehenden europäischen Kapazitäten treten.
- (31) Die Kommissionsuntersuchung hat bestätigt, dass die großen weltweiten Essigsäurehersteller Westeuropa ausschließlich mit Einfuhren aus anderen

<sup>8</sup> Dort führte die Kommission aus, dass „der Weltmarkt als der räumlich relevante Markt angesehen werden kann“.

<sup>9</sup> Sache Nr. COMP/M.3435 – Lyondell / Millennium.

<sup>10</sup> Studie von Tecnon OrbiChem ("Tecnon") aus dem Jahr 2003: „Acetic Acid and Vinyl Acetate“ („Tecnon-Studie“). Tecnon Orbichem hat diese Studie unabhängig von der hier behandelten Sache und den anmeldenden Unternehmen vorgenommen. Sowohl die Anmelder als auch die Kommission stützen sich auf diese Zahlen. Die Tecnon-Studie wurde 2005 aktualisiert.



Weltregionen bedienen. Seit dem Jahr 2000 beliefert Celanese sämtliche Abnehmer weltweit aus Werken in den Vereinigten Staaten und Asien. BP hat bestätigt, dass es Anfang 2007 eines seiner EWR-Werke schließen wird. Zu den Essigsäureproduzenten, die den EWR aus anderen Gebieten beliefern, zählen ferner Millennium mit Werken in Nordamerika sowie die Eurochem (Russland), MSK (Serbien) und Azot Severodonetsk (Ukraine).

- (32) VAM wird in erheblichem Umfang zwischen Asien, Osteuropa, Westeuropa und Amerika gehandelt. Im Jahr 2003 kamen 60% der Gesamteinfuhren nach Westeuropa (vornehmlich EWR) aus Nordamerika, 23% aus Osteuropa und 14% aus Asien<sup>11</sup>. Außerdem zeigt Tabelle 2, dass die Handelsströme zwischen den verschiedenen Erdteilen in den letzten Jahren erheblichen Schwankungen unterlagen. Beispielsweise schwankten die nordamerikanischen Einfuhren nach Asien in den letzten Jahren (64 % im Jahr 1999, 45 % im Jahr 2001 und 85 % im Jahr 2003). Ähnliche Schwankungen weisen die Ausfuhren von Asien nach Westeuropa im gleichen Zeitraum auf (weniger als 1 % im Jahr 1999, 22 % im Jahr 2001 und 14 % im Jahr 2003).

*Tabelle 2: Der Handel mit Essigsäure*

Bestimmungs- gebiet	Herkunfts- gebiet	1999		2000		2001		2002		2003	
		Insgesamt in t	%	Summe in t	%	Summe in t	%	Summe in t	%	Summe in t	%
Nordamerika	Westeuropa	13.892	99%	515	50%	300	2%	276	31%	164	37%
	Asien	49	<1%	159	16%	15.415	96%	270	30%	200	45%
	Osteuropa	0	0	0	0	0	0	0	0	2	<1%
	Sonstige	161	1%	352	34%	290	2%	355	40%	76	17%
	Insgesamt	14.102	100%	1.026	100%	16.004	100%	900	100%	443	100%
Westeuropa	Nordamerika	145.956	91%	159.050	84%	159.143	61%	229.226	70%	182.774	60%
	Osteuropa	14.798	9%	25.705	14%	41.693	16%	32.906	10%	70.149	23%
	Asien	4	<1%	66	<1%	56.432	22%	59.837	18%	41.061	14%
	Sonstige	55	<1%	5.440	3%	4.818	2%	6.156	2%	9.732	3%
	Insgesamt	160.813	100%	190.261	100%	262.086	100%	328.125	100%	303.716	100%
Asien	Nordamerika	305.616	64%	278.177	74%	60.607	45%	124.796	52%	209.126	85%
	Westeuropa	153.700	32%	71.867	19%	62.168	46%	87.861	36%	24.932	10%
	Osteuropa	2.759	<1%	18.129	5%	1.578	1%	19.587	8%	5.069	2%
	Sonstige	13.856	3%	5.691	2%	9.826	7%	8.889	4%	6.204	3%
	Insgesamt	475.930	100%	373.865	100%	134.179	100%	241.132	100%	245.331	100%

QUELLE: Einfuhrdaten von GTIS

- (33) Diese Schwankungen weisen auf die Existenz eines Weltmarkts für Essigsäure hin, indem die Handelsströme zwischen den Regionen ohne Probleme fließen und auf Nachfrageschwankungen unabhängig vom Standort reagieren können.
- (34) Die Anmelder sind der Auffassung, dass die problemlose Transportierbarkeit von Essigsäure weltweit eine dämpfende Wirkung auf die Preise hat. Um ihre These von einem engen Zusammenhang zwischen den Essigsäurepreisen in den verschiedenen Erdteilen zu untermauern, haben die Anmelder eine Preiskorrelationsanalyse

<sup>11</sup> Quelle: GTIS-Einfuhrdaten, S. 33 des Formblatts CO.

vorgelegt<sup>12</sup>. Das Beratungsunternehmen LECG hat hierzu im Auftrag der Anmelder die verschiedenen Essigsäurepreise weltweit verglichen. Nach Ansicht der Anmelder weist die Studie einen engen Zusammenhang auf, der die Annahme eines Weltmarkts für Essigsäure belegt.

- (35) Die Kommission konnte diese Ergebnisse bestätigen, bezweifelt aber die Eindeutigkeit<sup>13</sup> der Korrelation wegen anderer gemeinsamer Faktoren, die in der Analyse der Anmelder nicht enthalten waren. In Reaktion auf diesen Einwand legte LECG eine zweite Studie<sup>14</sup> vor, die auch eine Kointegrations- und eine Granger-Kausalitätsanalyse unter Verwendung von Essigsäurepreisen aus unterschiedlichen Regionen der Welt enthielt. Diese Studie zeigt, dass die regionalen Essigsäurepreise kointegriert sind, d.h. dass zwischen den Preisen in den unterschiedlichen Erdteilen eine langfristige Beziehung besteht. Diese Auffassung wird gestützt und gestärkt durch die Ergebnisse der Granger-Kausalitätstests. Die Kommission vertrat jedoch die Auffassung, dass das grundlegende Modell falsche Spezifikationen aufwies und die angeführte Art von Beweisen zwar Parallelitäten in der Preisentwicklung aufzeigt, aber nicht in der Lage ist, die wettbewerbliche Ursache dafür zu identifizieren. Die Ergebnisse der beiden Studien betrachtet die Kommission daher als nicht zwingend. Auf der einen Seite scheinen sie keine Beweise für das Vorhandensein eines Weltmarktes zu bieten, auf der anderen lassen sie aber Zweifel an der Annahme enger gefasster Märkte für Essigsäure aufkommen.
- (36) Die beteiligten Unternehmen haben eine zusätzliche ökonometrische Studie<sup>15</sup> von Professor Jerry Hausman (MIT) und dem LECG vorgelegt. In dieser Studie werden die Folgen unerwarteter Produktionsausfälle (wegen Ausfalls der Anlagen oder Engpässen bei Rohmaterialien etc.) auf die Essigsäurepreise untersucht. Nach Auffassung der Anmelder weist diese Studie eindeutig nach, dass unerwartete Produktionsausfälle in einem geografischen Gebiet die Preise in anderen Gebieten beeinflussen und damit das Vorhandensein eines Weltmarktes überzeugend belegen. In der Studie wird dargelegt, dass unerwartete Ausfälle in Asien Auswirkungen auf die Preise in Westeuropa nach sich zogen. Während die Anmelder dieses Ergebnis als einen nachdrücklichen Beleg für die geografische Integration der Märkte Westeuropa und Asien deuten, betrachtet die Kommission auch diese Fakten nicht als zwingenden Beweis. Dabei stützt die Kommission ihren Einwand vor allem auf den Umstand, dass Produktionsausfälle in Europa anscheinend keine nennenswerten Auswirkungen auf die Preise in Asien hatten.
- (37) Die Kommission hat diese Studie dupliziert und zusätzliche statistische Tests vorgenommen, um das Ausmaß der Preisfolgen zu bestimmen. Die Liste der unerwarteten Produktionsausfälle wurde auf der Grundlage der Tecnon-Daten (die von den Anmeldern genutzt und vorlegt waren) erstellt und durch zutreffendere Angaben über Dauer und Folgen der Ausfälle ergänzt, die die Kommission in ihren

---

<sup>12</sup> James Langenfeld, Mary Coleman (2005): Price correlation analyses and geographic market definition: acetic acid, VAM and acetic anhydride.

<sup>13</sup> Eine Korrelation kann verfälscht sein, wenn z.B. die enge Beziehung zwischen den Preisreihen aus anderen Gründen wie gleiche Kosten oder gemeinsame Nachfragetrends entstanden ist.

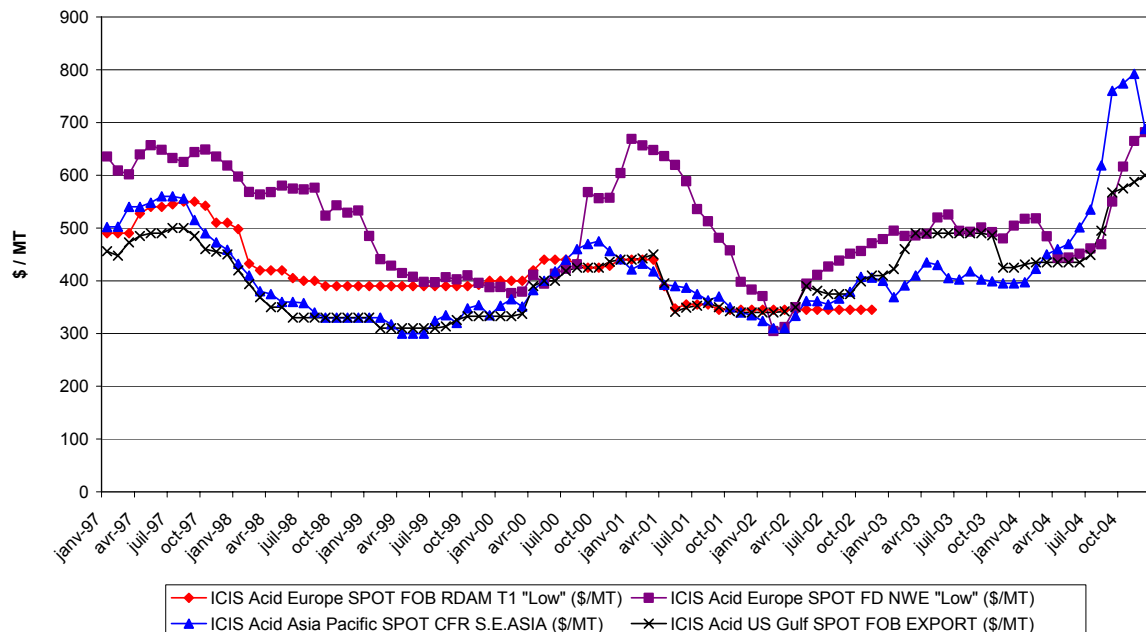
<sup>14</sup> James Langenfeld, Mary Coleman, James Nieberding (2005): Price tests for geographic market definition: Cointegration analysis and Granger causality applied to VAM and acetic acid prices.

<sup>15</sup> Mary Coleman, James Langenfeld, Jerry Hausman (2005): Econometric analysis of market definition in VAM and acetic acid using “natural experiments”.

Fragebögen von den Wettbewerbern erhalten hatte. Anders als die Anmelder konzentrierte die Kommission ihre Untersuchung auf unerwartete Produktionsausfälle in Westeuropa, um festzustellen, ob dieses Gebiet einen gesonderten relevanten Markt bildet. Dabei stellte sie fest, dass unerwartete Ausfälle in der Essigsäureproduktion in Westeuropa keine statistisch signifikanten Auswirkungen in anderen Erdteilen nach sich zogen. Das mag jedoch an der geringen Zahl der festgestellten Produktionsausfälle gelegen haben.

Schaubild 1: Kassapreise für Essigsäure in den verschiedenen Erdteilen  
ICIS-Daten  
1997-2004

Figure 1: Acetic Acid Spot Prices  
Comparison of Acetic Acid Price Trends Across Regions  
ICIS Spot Price Data  
1997-2004



- (38) Die (von den Anmeldern vorgelegten) Angaben in Schaubild 1 zeigen, dass sich die Essigsäurepreise in den verschiedenen Erdteilen im Großen und Ganzen einheitlich entwickeln. Die Zahlen erstrecken sich auf einen Zeitraum von sieben Jahren und deuten darauf hin, dass die Preise in den verschiedenen Erdteilen zwar kurzfristig voneinander abweichen können, langfristig aber einen Trend zum Gleichgewicht aufweisen. Die Preise in den verschiedenen Erdteilen bewegen sich um dieses Gleichgewichtsniveau herum, weil die Handelsströme Veränderungen in den regionalen Angebots- oder Nachfragebedingungen ausgleichen, wobei auch künftig zu rechnen ist. Wie Akzo Nobel in seiner Antwort auf den Fragebogen der Kommission ausführte, "liegen die Preise in Asien derzeit höher, aber das kann sich leicht wieder ändern".

- (39) Die Anmelder haben eine zusätzliche ökonomische Studie<sup>16</sup> vorgelegt, in der die Folgen unerwarteter Produktionsausfälle auf die Handelsströme zwischen den verschiedenen Erdteilen untersucht werden. Dabei kommt die Studie nach Auffassung der beteiligten Unternehmen zu dem Ergebnis, dass es sich beim Essigsäuremarkt um einen Weltmarkt handelt. Da die Produktionskapazitäten in Nordamerika weit über der dortigen Nachfrage liegen, richten die dortigen Produzenten ihre Ausfuhren vornehmlich in jene Erdteile, in denen die Gewinnaussichten gerade die günstigsten sind. In den Augen der Kommission bestätigen die Zahlen in Tabelle 2 die wichtige Rolle der nordamerikanischen Hersteller. Allerdings könnte der Einwand erhoben werden, dass die Kommission auch hieraus nicht auf das Vorhandensein eines Weltmarktes als räumlich relevanter Markt schließen kann, da sich nicht eindeutig feststellen lässt, dass asiatische Produzenten einen Wettbewerbsdruck auf den EWR-Markt ausüben. Allerdings hebt die Studie den potenziellen Wettbewerbsdruck hervor, den in Nordamerika ansässige Produzenten auf andere Erdteile ausüben.
- (40) Die Kommission hat eine eigene Studie<sup>17</sup> über die Auswirkungen unerwarteter Produktionsausfälle auf die Handelsströme auf Essigsäure vorgenommen. Um die Solidität der Studien der Anmelder zu prüfen, hat die Kommission andere ökonomische Vorgaben verwendet als die Anmelder. Nach den Ergebnissen der Kommission wiesen unerwartete Produktionsausfälle in Westeuropa einen positiven und statistisch signifikanten Zusammenhang mit Essigsäureeinfuhren aus Nordamerika auf. Das Zahlenmaterial reicht jedoch nicht aus, um festzustellen, in welchem Ausmaß sich diese Ausfälle auf Einfuhren aus Asien nach Westeuropa auswirkten.
- (41) Aus der von der Kommission durchgeführten ökonomischen Studie geht hervor, dass der EWR für sich genommen keinen gesonderten geographischen Markt für Essigsäure bildet. Unerwartete Produktionsausfälle im EWR scheinen zu einem Anstieg der Einfuhren aus Nordamerika geführt zu haben. Auf der Grundlage dieser Studie muss der relevante geographische Markt für Essigsäure mindestens den EWR und Nordamerika umfassen. Die für die Studie zur Verfügung stehenden Daten reichten jedoch nicht aus, um Schlussfolgerungen im Hinblick auf die Folgen dieser Produktionsausfälle auf Ausfuhren von Asien in den EWR zu ziehen.
- (42) In Anbetracht dieser Handelsströme hat die Kommission auch die mit dem interkontinentalen Handel verknüpften Transaktionskosten (vor allem Beförderungskosten, Lagerkosten und Einfuhrzölle) untersucht, die für die Würdigung der globalen Handelsströme von Bedeutung sind. Die Lagerkosten sind niedrig, in allen Regionen etwa gleich und fallen in vielen Fällen auch dann an, wenn Essigsäure innerhalb einer bestimmten Region befördert wird. Sie wirken sich daher nur in begrenztem Umfang auf die Preise aus. Nach Angaben der Anmelder wird Essigsäure in Asien ausschließlich auf der Grundlage von Kosten, Versicherungen und Fracht verkauft, in Westeuropa und Nordamerika hingegen wesentlich auf Auslieferungsgrundlage<sup>18</sup>. In den USA betragen die Einfuhrzölle für

---

<sup>16</sup> Jerry Hausman, Mary Coleman, James Langenfeld (2005): *Natural experiment analysis of trade flows*.

<sup>17</sup> Büro des Chefökonom (2005): *The extended analysis carried out by the CET*.

<sup>18</sup> Unter „Kosten Versicherung Fracht“ versteht man den Preis bis zur Auslieferung an den Haupthafen. Für die Käufer fallen zusätzliche Kosten an für Lagertanks, Zoll und Beförderung zu ihrem eigenen Werk.

Essigsäure weniger als 2 %<sup>19</sup>, wohingegen sie im EWR und in Asien bei 5,5 % oder darunter liegen<sup>20</sup>.

- (43) Laut dem von dem beteiligten Unternehmen vorgelegten und während des Markttests bestätigten Zahlenmaterial betrug der Durchschnittspreis in Europa im Jahr 2004 [350-450] EUR pro Tonne. Der Markttest hat zudem ergeben, dass der Durchschnittspreis in Asien im gleichen Jahr [375-475] EUR pro Tonne und in Nordamerika [375-475] EUR pro Tonne betrug. Der weltweite Durchschnittspreis lag im Jahr 2004 daher leicht über [350-450] EUR pro Tonne.
- (44) Eine ausführliche Untersuchung der von der Kommission im Zuge des Markttests erhaltenen Rechnungen zeigt, dass in diesem Preis im Falle von Ausfuhren aus Nordamerika in den EWR auch die Transportkosten von [20-30] EUR pro Tonne (Stand 2004) enthalten waren. Somit entfielen [1-10] % des Auslieferungspreises auf Beförderungskosten. Für Ausfuhren aus Asien betragen die Beförderungskosten im Jahr 2004 [35-45] EUR pro Tonne und machten damit [5-15] % des Auslieferungspreises aus. Unter Zugrundelegung eines Durchschnittspreises von [350-450] EUR je Tonne betragen die Lagerkosten in sämtlichen Erdteilen höchstens [15-25] EUR pro Tonne und der durchschnittliche Einfuhrzoll im EWR und in Asien weniger als [15-25] EUR pro Tonne<sup>21</sup>.
- (45) Der Markttest zeigt, dass die Produktionskosten in allen Erdteilen ähnlich hoch scheinen. Abgesehen von einigen kleineren Anlagen mit einer Jahreskapazität von weniger als 250 Kilotonnen betragen die durchschnittlichen Produktionskosten im Jahr 2004 rund [150-250] EUR pro Tonne. Angesichts eines weltweiten Durchschnittspreises von rund [350-450] EUR pro Tonne reichen die Gewinnspannen aus, um einen ungehinderten interkontinentalen Handel zu ermöglichen.
- (46) Obwohl die Beförderungs- und Lagerkosten sowie die Zölle bei Essigsäure nicht unbeträchtlich sind, stellen sie im Verhältnis zum Verkaufspreis keine nennenswerte materielle Schranke für interkontinentale Handelsströme dar.
- (47) 63 % der Konkurrenten und 61 % der Abnehmer haben in ihren Antworten auf die Fragebögen der Kommission den relevanten geographischen Markt als einen weltweiten Markt definiert und dies u. a. mit dem Umstand begründet, dass es sich bei Essigsäure um einen leicht transportierbaren Rohstoff handelt. Der interkontinentale Handel funktioniert, und regionale Engpässe werden üblicherweise durch Einfuhren aus anderen Gebieten ausgeglichen. Außerdem geht aus den Antworten hervor, dass die Preise in den unterschiedlichen Erdteilen generell einen Trend zur Konvergenz aufweisen.
- (48) Auch die geplanten Kapazitätsentwicklungen, die im wesentlichen im Nahen Osten und Ostasien vorgenommen werden dürften, scheinen die Schlussfolgerung zu

---

<sup>19</sup> Laut GTIS schwankten die Einfuhren nach Nordamerika in den vergangenen Jahren und betragen im Jahr 2003 443 Tonnen.

<sup>20</sup> Die Anmelder geben an, dass die Einfuhrzölle für Essigsäure in den EWR wegen einschlägiger WTO-Regeln in den nächsten zwei Jahren auf 4,6 % sinken werden.

<sup>21</sup> Siehe von den Anmeldern in Beantwortung des Auskunftsverlangens der Kommission vom 8. Februar 2005 vorgelegte Angaben.

stützen, dass es sich bei dem relevanten geographischen Markt für Essigsäure um den Weltmarkt handelt. Die Tecnon-Studie prognostiziert für die Zeit bis 2009 einen beträchtlichen Angebotsüberschuss in Nordamerika, dem Nahen Osten und Ostasien. Es wird damit gerechnet, dass der EWR, in dem Essigsäure bereits ein knappes Gut ist, weitere Einfuhren aus diesen übrigen Gebieten tätigen wird. Nennenswerte gegenläufige Veränderungen bei den Transaktionskosten sind unwahrscheinlich.

- (49) Aus diesen Gründen und unter Berücksichtigung der ausführlicheren, auf die neuesten Daten gestützten Untersuchung der beim Beschluss zur Einleitung des Verfahrens zugrunde gelegten Faktoren spricht die jetzt verfügbare Beweislage in ihrer Gesamtheit trotz der nicht immer zwingenden Ergebnisse einiger der erwähnten Studien für die Schlussfolgerung, dass der für diese Entscheidung geographisch relevante Essigsäuremarkt der Weltmarkt ist.

*VAM*

- (50) Ohne eine genauere Abgrenzung des geographischen Marktes vorgenommen zu haben, vertrat die Kommission in ihrer Entscheidung in der Sache *Celanese/Clariant - Emulsionsgeschäft*<sup>22</sup> die Auffassung, dass der geographische Markt für Monomere wie VAM mindestens den EWR umfasst.
- (51) Zwischen 2001 und 2004 wurden im Durchschnitt 20 % der VAM-Nachfrage in Westeuropa durch Einfuhren gedeckt.

*Tabelle 3: VAM-Einfuhren nach Westeuropa*

	2001	2002	2003	Durchschnitt
Einfuhren insgesamt (in tsd. Tonnen)	163,4	146,1	203,6	171,0
% der Gesamtnachfrage	20%	16%	22%	20%

Quelle: Tecnon, GTIS-Einfuhrdaten

- (52) Nach Auffassung der Anmelder wird die Abhängigkeit Westeuropas von VAM-Einfuhren langfristig wachsen und damit weiterhin zu einer Heranbildung eines Weltmarktes beitragen. Obwohl bereits jetzt 20 % der VAM-Nachfrage in Westeuropa aus Einfuhren gedeckt werden und ein Nachfragewachstum sowohl in Westeuropa als auch weltweit prognostiziert wird, sind derzeit keine neuen VAM-Werke in Westeuropa zum Ausgleich dieses Nachfragewachstums geplant. Wie nachstehend in den Erwägungsgründen 109 bis 100 näher ausgeführt wird, werden neue Werke vor allem im Nahen Osten und in Asien geplant, um vom Zugang zu Rohstoffen und/oder Märkten zu profitieren. Das dort produzierte VAM wird in Konkurrenz zu bestehenden europäischen Kapazitäten treten können.
- (53) Der Markttest hat ergeben, dass große weltweite VAM-Produzenten Westeuropa ausschließlich durch Ausfuhren aus anderen Erdteilen beliefern. Während Celanese VAM im EWR produziert, beliefern zahlreiche andere VAM-Produzenten ihre

<sup>22</sup> Sache Nr. COMP/M.3001 – Celanese / Clariant - Emulsionsgeschäft.

Abnehmer im EWR ausschließlich aus Werken von außerhalb. Dazu zählen Millennium (USA), Dairen (Taiwan), Dow (USA, Brasilien, Korea), Showa Denko (Japan) und Azot Severdonetsk (Ukraine).

- (54) VAM wird in erheblichem Umfang zwischen Asien, Osteuropa, Westeuropa und Amerika gehandelt. Im Jahr 2003 kamen 74 % der Gesamteinfuhren nach Westeuropa (vornehmlich EWR) aus Nordamerika, 8 % aus Osteuropa und 7 % aus Asien<sup>23</sup>. Außerdem zeigt Tabelle 4, dass die Handelsströme zwischen den verschiedenen Erdteilen in den letzten Jahren erheblichen Schwankungen unterlagen. Beispielsweise schwankten die westeuropäischen Einfuhren aus Asien in den letzten Jahren (3% im Jahr 1999, 16% im Jahr 2001 und 7% im Jahr 2003). Die aus Westeuropa stammenden Einfuhren nach Asien betragen im Vergleich dazu 1999 13 %, 2001 18 % und 2003 8 % der Gesamteinfuhren. Die Gesamtmenge der Einfuhren nach zwischen 1993 und 2003 in Nordamerika und Westeuropa zu, wohingegen sie in Asien zurückging.

Tabelle 4: VAM-Handelsströme

Bestimmungsgebiet	Herkunftsgebiet	1999		2000		2001		2002		2003	
		Summe (in t)	%	Summe (in t)	%	Summe (in t)	%	Summe (in t)	%	Summe (in t)	%
Nordamerika	Westeuropa	0	0	0	100 %	0	0	1	0	40	<1%
	Asien	23	100 %	0	0	6.283	99%	17.093	100 %	20.922	99%
	Osteuropa	0	0	0	0	0	0	0	0	22	<1%
	Sonstige	0	0	0	0	42	1%	0	0	0	0
	Insgesamt	23	100 %	0	100 %	6.326	100 %	17.093	100 %	20.984	100 %
Westeuropa	Nordamerika	97.183	85%	132.055	84%	125.386	77%	125.089	86%	151.101	74%
	Osteuropa	3.077	3%	966	1%	800	<1%	4.474	3%	16.679	8%
	Asien	3.635	3%	18.972	12%	26.611	16%	3.113	2%	14.513	7%
	Sonstige	10.049	9%	5.752	4%	10.641	7%	13.425	9%	21.259	10%
	Insgesamt	113.944	100 %	157.745	100 %	163.438	100 %	146.101	100 %	203.552	100 %
Asien	Nordamerika	100.029	86%	109.958	85%	59.317	81%	40.361	89%	33.161	82%
	Westeuropa	14.586	13%	18.798	15%	13.035	18%	4.781	11%	3.288	8%
	Osteuropa	671	<1%	100	<1%	0	0	0	0	4.003	10%
	Sonstige	1.085	1%	0	0	440	1%	164	<1%	19	<1%
	Insgesamt	116.370	100 %	128.856	100 %	72.792	100 %	45.306	100 %	40.470	100 %

Quelle: Einfuhrdaten von GTIS

- (55) Die in Tabelle 4 aufgeführten Handelsschwankungen weisen darauf hin, dass es sich bei dem VAM-Markt um einen Weltmarkt handelt, in dem das Angebot rasch über Erdteile hinweg auf Nachfragschwankungen reagiert.
- (56) Nach Auskunft der Anmelder werden die Preise durch die guten weltweiten Handelsmöglichkeiten mit VAM diszipliniert. Zur Stützung ihrer Auffassung eines hohen Preiszusammenhangs zwischen den verschiedenen Erdteilen haben die beteiligten Unternehmen eine Korrelationsanalyse vorgelegt<sup>24</sup>. LECG hat die

<sup>23</sup> Quelle: GTIS-Einfuhrdaten, S. 40 des Formblatts CO.

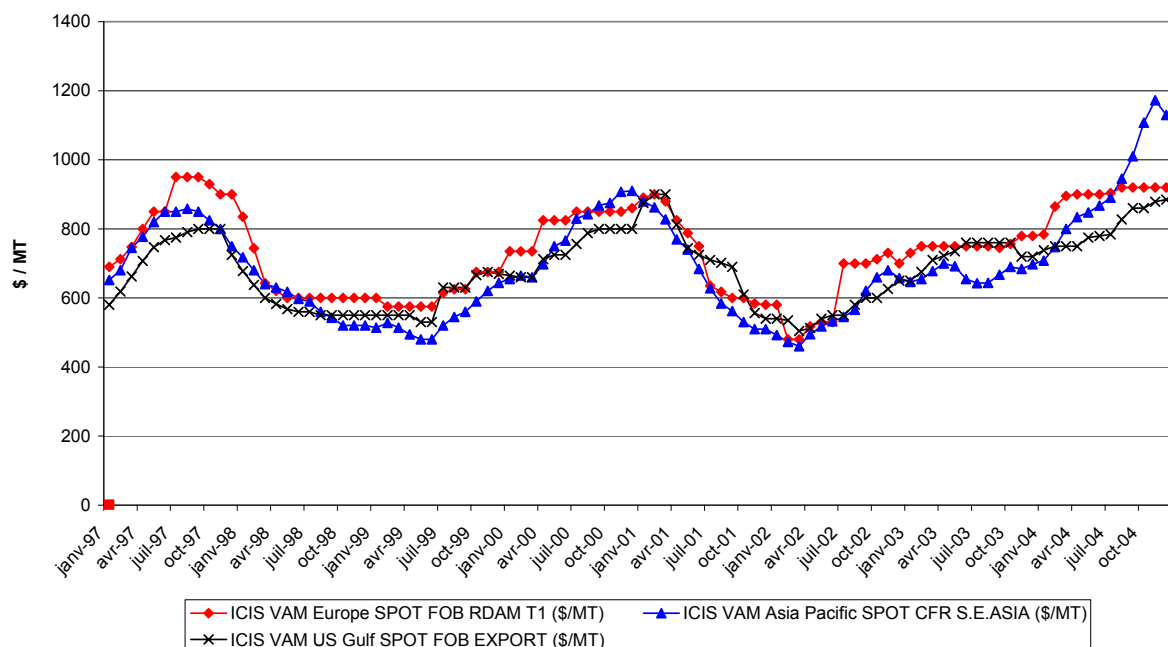
<sup>24</sup> James Langenfeld, Mary Coleman (LECG, 2005): Price correlation analyses and geographic market definition: acetic acid, VAM and acetic anhydride.

regionalen Produktpreise von VAM verglichen. Nach Auffassung der beteiligten Unternehmen zeigt die Studie einen erheblichen Preiszusammenhang, der ebenfalls für ihre Auffassung spreche, dass es sich bei dem VAM-Markt um einen Weltmarkt handele.

- (57) Die Kommission konnte die Ergebnisse sowohl der Korrelationsstudie als auch der nachfolgenden Kointegrations- und Granger-Kausalitätsanalyse<sup>25</sup> der Preisdaten für VAM bestätigen. Die Kommission vertrat jedoch die Auffassung, dass das grundlegende Modell falsche Spezifikationen aufwies und die angeführte Art von Beweisen zur Parallelität in der Preisentwicklung aufzeigt, aber nicht in der Lage ist, die wettbewerbliche Ursache dafür zu identifizieren, die jedoch für die Abgrenzung des Marktes entscheidend ist. Die Ergebnisse der beiden Studien betrachtet die Kommission daher als nicht zwingend. Auf der einen Seite scheinen sie keine Beweise für das Vorhandensein eines Weltmarktes für VAM zu bieten, auf der anderen beweisen sie aber ebenso wenig, dass die Märkte für Essigsäure enger zu fassen wären.

Schaubild 2: Vergleich der VAM-Kassapreise  
in den verschiedenen Erdteilen  
ICIS-Kassapreis-Daten  
1997-2004

Figure 2: VAM Spot Prices  
Comparison of VAM Price Trends Across Regions  
ICIS Spot Price Data  
1997-2004



<sup>25</sup> James Langenfeld, Mary Coleman, James Nieberding (LECG, 2005): Price tests for geographic market definition: Cointegration analysis and Granger causality applied to VAM and acetic acid prices.



- (58) Die (von den Anmeldern vorgelegten) Angaben in Schaubild 2 zeigen, dass sich die VAM-Preise in den verschiedenen Erdteilen im Großen und Ganzen aufeinander zubewegen. Die Zahlen erstrecken sich auf einen Zeitraum von sieben Jahren und zeigen, dass die Preise in den verschiedenen Erdteilen zwar kurzfristig voneinander abweichen können, langfristig aber einen Trend zum Gleichgewicht aufweisen. Die Preise in den verschiedenen Erdteilen haben sich in Reaktion auf lokale Angebots- und Nachfragebedingungen um dieses Gleichgewicht herum bewegt. So sank der VAM-Preis in Asien zwar nach dem finanziellen Schock im September 1998 unter das europäische und US-amerikanische Preisniveau, erreichte dieses aber bis Oktober 1999 nahezu wieder. In jüngster Zeit lagen die asiatischen Preise über den europäischen oder US-amerikanischen, was vor allem an dem unerwarteten anhaltenden hohen Wachstum in China lag, auch wenn in den letzten Monaten ein erneuter Trend zur Annäherung zu verzeichnen war. Das Nachfragewachstum in Asien hat somit ein kurzfristiges Auseinanderdriften der Preise zwischen Asien und den übrigen Erdteilen verursacht, aber dieser Preisabstand wird wegen der geplanten neuen Produktionskapazitäten in Asien und im Nahen Osten voraussichtlich nicht von langer Dauer sein.
- (59) Die Anmelder haben eine Studie<sup>26</sup> von Professor Jerry Hausman und dem LECG vorgelegt, in der die Folgen unerwarteter Produktionsausfälle (Produktionsverluste wegen technischer Pannen oder Rohstoffengpass usw.) auf die VAM-Preise untersucht werden. Nach Auffassung der Anmelder zeigt die Studie, dass unerwartete Produktionsausfälle in einem Erdteil die Preise in den übrigen Erdteilen beeinflussen und damit nachhaltige Belege für die Existenz eines Weltmarktes bieten.
- (60) Wie bei Essigsäure hat die Kommission die Studie nachvollzogen und zusätzliche statistische Tests durchgeführt, um das Ausmaß der Preisfolgen zu bestimmen. Nach den Ergebnissen der Kommission wiesen die unerwarteten Produktionsausfälle in Westeuropa einen positiven und statistisch signifikanten Zusammenhang mit den VAM-Preisen in Westeuropa und in Nordamerika auf, schlugen sich jedoch nicht statistisch messbar in Asien nieder. Das deutet darauf hin, dass die Produzenten in Nordamerika auf die Produktionsengpässe in Westeuropa reagiert haben.
- (61) Die Anmelder haben eine zusätzliche ökonometrische Studie<sup>27</sup> vorgelegt, in der die Folgen unerwarteter Produktionsausfälle auf die Handelsströme zwischen den verschiedenen Erdteilen untersucht werden. Dabei kommt die Studie nach Auffassung der beteiligten Unternehmen zu dem Ergebnis, dass es sich beim VAM-Markt um einen Weltmarkt handelt. Da die Produktionskapazitäten in Nordamerika weit über der dortigen Nachfrage liegen, richten die dortigen Produzenten ihre Ausfuhren vornehmlich in jene Erdteile, in denen die Gewinnaussichten gerade die günstigsten sind.
- (62) Die Kommission hat eine eigene Studie über die Konsequenzen der unerwarteten Produktionsausfälle auf die VAM-Handelsströme auf der Grundlage der Tecnon-Daten erstellt und durch zutreffendere Angaben über Dauer und Folgen der Ausfälle

---

<sup>26</sup> Mary Coleman, James Langenfeld, Jerry Hausman (2005): Econometric analysis of market definition in VAM and acetic acid using “natural experiments”.

<sup>27</sup> Jerry Hausman, Mary Coleman, James Langenfeld (2005): Natural experiment analysis of trade flows.

ergänzt, die sie in ihren Fragebögen von den Wettbewerbern erhalten hatte. Gemäß der Studie wiesen unerwartete Produktionsausfälle in Westeuropa einen positiven und statistisch signifikanten Zusammenhang mit VAM-Einfuhren aus Nordamerika auf. Das Zahlenmaterial reicht jedoch nicht aus, um festzustellen, in welchem Ausmaß sich diese Ausfälle auf Einfuhren aus Asien nach Westeuropa auswirkten. Aus der von der Kommission durchgeführten ökonomischen Studie geht folglich hervor, dass der EWR für sich genommen keinen gesonderten geographischen Markt für VAM bildet. Der relevante geographische Markt für VAM umfasst vielmehr mindestens den EWR und Nordamerika.

- (63) In Anbetracht dieser Handelsströme (siehe Erwägungsgrund 53 und 54) hat die Kommission auch die mit dem interkontinentalen Handel verknüpften Transaktionskosten (vor allem Beförderungskosten, Lagerkosten und Einfuhrzölle) untersucht, die für die Würdigung der globalen Handelsströme von Bedeutung sind. Die Lagerkosten sind niedrig, in allen Regionen etwa gleich und fallen in vielen Fällen auch dann an, wenn Essigsäure innerhalb einer bestimmten Region befördert wird. Sie wirken sich daher nur in begrenztem Umfang auf die Preise aus. Nach Angaben der Anmelder wird Essigsäure in Asien ausschließlich auf der Grundlage von Kosten, Versicherungen und Fracht verkauft, in Westeuropa und Nordamerika hingegen wesentlich auf Auslieferungsgrundlage<sup>28</sup>. In den USA betragen die Einfuhrzölle für VAM weniger als 2 %, wohingegen sie im EWR und in Asien bei 5,5 % oder darunter liegen<sup>29</sup>.
- (64) Laut dem von dem beteiligten Unternehmen vorgelegten und während des Markttests bestätigten Zahlenmaterial betrug der Durchschnittspreis im EWR im Jahr 2004 [600-700] EUR pro Tonne. Der Markttest hat zudem ergeben, dass der Durchschnittspreis in Asien im gleichen Jahr [650-750] EUR pro Tonne und in Nordamerika [650-750] EUR pro Tonne betrug. Der weltweite Durchschnittspreis betrug im Jahr 2004 daher rund [650-750] EUR pro Tonne.
- (65) Eine ausführliche Untersuchung der von der Kommission im Zuge des Markttests erhaltenen Rechnungen zeigt, dass in diesem Preis im Falle von Ausfuhren aus Nordamerika in den EWR auch die Transportkosten von [30-40] EUR pro Tonne enthalten waren. Somit entfielen [1-10] % des Auslieferungspreises auf Beförderungskosten. Für Einfuhren aus Asien betragen die Beförderungskosten [45-55] EUR pro Tonne und machten damit [1-10] % des Auslieferungspreises aus. Die Lagerkosten betragen in sämtlichen Erdteilen höchstens [15-25] EUR pro Tonne und der durchschnittliche Einfuhrzoll im EWR und in Asien weniger als [35-45] EUR pro Tonne<sup>30</sup>.
- (66) Der Markttest zeigt, dass die Produktionskosten in allen Erdteilen ähnlich hoch scheinen. Abgesehen von einigen kleineren Anlagen mit einer Jahreskapazität von 150 Kilotonnen und weniger betragen die durchschnittlichen Produktionskosten im Jahr 2004 rund [400-500] EUR pro Tonne. Angesichts eines weltweiten

---

<sup>28</sup> Unter „Kosten Versicherung Fracht“ versteht man den Preis bis zur Auslieferung an den Haupthafen. Für die Käufer fallen zusätzliche Kosten an für Lagertanks, Zoll und Beförderung zu ihrem eigenen Werk.

<sup>29</sup> Die Anmelder geben an, dass die Einfuhrzölle für VAM in den EWR wegen einschlägiger WTO-Regeln in den nächsten zwei Jahren auf 4,6 % sinken werden.

<sup>30</sup> Siehe von den Anmeldern in Beantwortung des Auskunftsverlangens der Kommission vom 8. Februar 2005 vorgelegte Angaben.

Durchschnittspreis von rund [650-750] EUR pro Tonne reichen die Gewinnspannen aus, um einen ungehinderten interkontinentalen Handel zu ermöglichen.

- (67) Da die Beförderungs- und Lagerkosten sowie die Zölle bei VAM im Verhältnis zum Verkaufspreis niedrig sind, stellen die Transaktionskosten keinen nennenswerten materiellen Schranke für interkontinentale Handelsströme dar.
- (68) 50% der Konkurrenten und 64% der Abnehmer haben in ihren Antworten auf den Markttest der Kommission den relevanten geographischen Markt für VAM als einen weltweiten Markt definiert. VAM lässt sich leicht zwischen den Erdteilen befördern. Auch können kurz- wie langfristige Produktionsengpässe im EWR leicht durch Einfuhren aus anderen Regionen ausgeglichen werden. Einige Abnehmer beziehen VAM für ihre Werke im EWR ausschließlich von Produzenten außerhalb des EWR.
- (69) Auch die in der rechtlichen Würdigung behandelten geplanten Kapazitätsentwicklungen, die im wesentlichen im Nahen Osten und Ostasien vorgenommen werden dürften, scheinen die Schlussfolgerung zu stützen, dass es sich bei dem relevanten geographischen Markt für VAM um den Weltmarkt handelt. Die Tecnon-Studie prognostiziert für die Zeit bis 2009 einen beträchtlichen Angebotsüberschuss in Nordamerika, dem Nahen Osten und Ostasien. Es wird damit gerechnet, dass der EWR, in dem Essigsäure bereits ein knappes Gut ist, weitere Einfuhren aus diesen übrigen Gebieten tätigen wird. Nennenswerte gegenläufige Veränderungen bei den Transaktionskosten sind unwahrscheinlich.
- (70) Aus diesen Gründen und unter Berücksichtigung der ausführlicheren, auf die neuesten Daten gestützten Untersuchung der beim Beschluss zur Einleitung des Verfahrens zugrunde gelegten Faktoren spricht die jetzt verfügbare Beweislage in ihrer Gesamtheit trotz der nicht immer zwingenden Ergebnisse einiger der erwähnten Studien für die Schlussfolgerung, dass der für diese Entscheidung geographisch relevante VAM-Markt der Weltmarkt ist.

#### *Essiganhydrid*

- (71) Die Kommission hat sich bisher noch nicht mit dem geographischen Markt für Essiganhydrid befasst.
- (72) Zwischen 2001 und 2003 wurden im Durchschnitt 51% der Nachfrage im EWR aus Einfuhren gedeckt. Dies spricht nachdrücklich für einen Markt, der größer ist als der EWR. Der Welthandel mit Essiganhydrid entsprach 2003 10% des Gesamtverbrauchs und 34% des Marktes für den Handel zwischen Unternehmen.
- (73) Fast sämtliche Essiganhydrideinfuhren stammen aus Nordamerika. 2003 deckten die nordamerikanischen Hersteller 97% des westeuropäischen und 86% des asiatischen Einfuhrbedarfs. Die übrigen Einfuhren nach Asien stammen aus Europa. Wie im Falle von Essigsäure und VAM beliefern einige Hersteller den EWR lediglich von außerhalb. 78% der Einfuhren nach Europa entfallen auf die Anmelder, aber auch 20% auf Eastman.
- (74) Nach Auskunft der Anmelder belieferte Celanese seine EWR-Abnehmer im Jahr 2003 zum durchschnittlichen Tonnenpreis von [650-750] EUR. In diesem Tonnenpreis enthalten waren Frachtkosten von [25-35] EUR (für Lieferungen aus Nordamerika), Zölle und Abgaben von [30-40] EUR (EWR-Einfuhrzoll für

Essiganydrid in den EWR in Höhe von 5,5%) sowie Lagerkosten von [10-20] EUR. Somit entfielen 2003 [5-15] % des Auslieferungspreises auf Zölle bzw. Beförderungs- und Lagerkosten. Bei Einfuhren aus Asien liegen die Beförderungskosten nach Angaben der Anmelder mit [35-45] EUR/Tonne leicht höher. Bei der Lieferung von Essiganhydrid von Asien in den EWR entfallen daher mehr als [5-15] % des Auslieferungspreises auf Transaktionskosten.

- (75) Dieser Anteil entspricht en gros den Ergebnissen des Markttests. Die Wettbewerber bezifferten die Beförderungskosten für Lieferungen aus Nordamerika in den EWR auf 8-10%. Für Einfuhren aus Asien betragen die Beförderungskosten ihnen zufolge zwischen 10% und 13% des Auslieferungspreises.
- (76) Die Kosten zur Produktion einer Tonne Essiganhydrid betragen bei Celanese [300-400] EUR, am Acetex-Standort im Rousillon (Frankreich) [400-500] EUR. Bei den großen europäischen und US-amerikanischen Wettbewerbern liegen sie zwischen 200 und 530 EUR und bei den großen asiatischen Konkurrenten zwischen 400 und 550 EUR je Tonne. Demnach reichen die Gewinnspannen aus, um einen ungehinderten interkontinentalen Handel zu ermöglichen.
- (77) Die Anmelder haben eine einfache Preiskorrelationsanalyse<sup>31</sup> für Essiganhydrid vorgelegt. Die Kommission konnte diese Ergebnisse bestätigen, bezweifelt aber die Eindeutigkeit der Korrelation wegen anderer gemeinsamer Faktoren, die in der Analyse der Anmelder nicht enthalten waren. Wegen fehlender ausführlicher Informationen konnte eine ökonomische Studie wie im Falle von Essigsäure und VAM nicht durchgeführt werden.
- (78) Obwohl Essiganhydrid vor allem aus Nordamerika stammt, deuten der hohe Umfang des Welthandels, der hohe Anteil der Einfuhren auf dem Handelsmarkt und die hohen Gewinnspannen auf einen Weltmarkt für Essiganhydrid hin. Dieses Ergebnis wurde durch den Markttest weitgehend bestätigt, in dem 75 % der Konkurrenten und 80% der Abnehmer den relevanten geographischen Markt für Essiganhydrid als einen weltweiten Markt definiert haben.
- (79) Die Lage auf dem Markt für Essiganhydrid wird sich in den kommenden Jahren voraussichtlich kaum ändern. Die Gesamtnachfrage hat in den letzten Jahren zugenommen und soll konstant bleiben, während nennenswerte neue Kapazitäten nicht geplant sind. Somit sind keine Umstände absehbar, die die obige Abgrenzung des relevanten räumlichen Marktes beeinträchtigen könnten.
- (80) Aus diesen Gründen und unter Berücksichtigung der ausführlicheren, auf die neuesten Daten gestützten Untersuchung der beim Beschluss zur Einleitung des Verfahrens zugrunde gelegten Faktoren spricht die jetzt verfügbare Beweislage in ihrer Gesamtheit trotz der nicht immer zwingenden Ergebnisse der erwähnten Studie für die Schlussfolgerung, dass der für diese Entscheidung geographisch relevante Essiganhydridmarkt der Weltmarkt ist.

---

<sup>31</sup> James Langenfeld, Mary Coleman (2005): Price correlation analyses and geographic market definition: acetic acid, VAM and acetic anhydride.

## PVAL

- (81) In ihrer Entscheidung in der Sache *Solvay/BASF*<sup>32</sup> war die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, dass der geographische Markt für sämtliche Hochbarrierepolymersorten einschließlich PVAL der Weltmarkt ist. Dies wurde durch den Markttest der Kommission weitgehend bestätigt, in dem 60% der Abnehmer und 75% der Konkurrenten den relevanten geographischen Markt als einen weltweiten Markt definiert haben.
- (82) Die Kommission kommt daher zu dem Ergebnis, dass der für diese Entscheidung relevante räumliche Markt für PVAL der Weltmarkt ist.

## Würdigung

- (83) Essigsäure, VAM, Essiganhydrid und PVAL sind nach genau definierten Normen hergestellte Vorprodukte, die sich von Anbieter zu Anbieter nicht besonders unterscheiden. Produktionskapazität und Auslastungsgrad zählen daher zu den wichtigsten Kriterien für die Bewertung der Wettbewerbsstellung auf diesen Märkten. Die Anmelder haben ferner zugegeben, dass es sich bei den meisten Herstellern von Essigsäure und VAM um vertikal integrierte Unternehmen handelt, die einen erheblichen Anteil ihrer Produktion konzernintern weiterverwenden<sup>33</sup> (Essigsäure zu [50-60] %, VAM zu [45-55] %, Essiganhydrid zu [65-75] % und PVAL zu [10-20] %). Auch die Fähigkeit der Abnehmer, den Lieferanten zu wechseln, ist zu untersuchen.
- (84) Ferner muss angesichts des Konzentrationsgrads auf dem Markt geprüft werden, ob das Vorhaben zu einer Verhaltenskoordinierung führen könnte. Nachstehend (Erwägungsgründe 85 bis 138) werden sowohl die Marktstellung des fusionierten Unternehmens als auch die Konsequenzen des Zusammenschlusses für eine mögliche Verhaltenskoordinierung geprüft.

## *Essigsäure*

- (85) Auf dem Weltmarkt als dem räumlich relevanten Markt wird das fusionierte Unternehmen gemessen an den Produktionskapazitäten zum größten Anbieter aufsteigen, da der Zusammenschluss den zweitgrößten Produzenten (Celanese) mit dem fünftgrößten (Acetex) verbindet. Auf der Grundlage der Zahlen des Jahres 2003 würde das fusionierte Unternehmen einen Anteil von [20-30] % an den Produktionskapazitäten erreichen (Celanese [20-30] %; Acetex [0-5] %). Durch den Zusammenschluss würde der HHI<sup>34</sup> um 184<sup>35</sup> Punkte auf 1328 ansteigen. Auf dem Handelsmarkt würde das fusionierte Unternehmen einen Anteil von [20-30] % erreichen (Celanese [15-25] %; Acetex [5-10] %). Durch den Zusammenschluss würde der HHI dort um 216 Punkte auf 1514 ansteigen<sup>36</sup>.

---

<sup>32</sup> Sache Nr. IV/M.1469 – *Solvay / BASF*.

<sup>33</sup> Die Anmelder geben an, dass ungefähr [50-60] % des weltweiten Jahresausstoßes von Essigsäure und [45-55] % von VAM dem internen Verbrauch zugeführt werden (CO-Formblatt, S. 60).

<sup>34</sup> Der Herfindahl-Hirschman-Index (HHI) misst den Konzentrationsgrad auf einem Markt.

<sup>35</sup> Quelle: Schätzungen Tecnon und der Anmelder.

<sup>36</sup> Quelle der Schätzungen: Comtrade und Anmelder.

- (86) Diese HHI-Werte deuten darauf hin, dass der Zusammenschluss keine Wettbewerbsprobleme aufwirft, da er unter den in den Leitlinien der Kommission zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen festgelegten Schwellenwerten liegt<sup>37</sup>.
- (87) Wie aus der nachstehenden Tabelle hervorgeht, stehen dem fusionierten Unternehmen der momentan größte Anbieter BP mit einem ähnlich hohen Kapazitätsanteil ([20-30] %) und einem sogar höheren Handelsmarkt-Anteil ([25-35] %) sowie andere starke Unternehmen wie Millennium (Kapazitätsanteil [1-10] %, Handelsmarktanteil [1-10] %), Daicel (Kapazitätsanteil [1-10] %, Handelsmarktanteil [1-10] %) und Eastman (Kapazitätsanteil [1-10] %, Handelsmarktanteil [1-10] %) gegenüber. Die verbleibenden Kapazitäten verteilen sich auf kleinere Konkurrenten mit Anlagen, in denen zwischen 1 und 100 Kilotonnen hergestellt werden können<sup>38</sup>.

*Tabelle 5: Essigsäure weltweit (2003)*

	Einfuhren insgesamt in 1000 t		Konzernintern und Handelsmarkt (in tsd. t)	Handelsmarkt (in tsd. t)	Umsatzanteil (Handelsmarkt)
Celanese	[2.000-2.200]	[20-30] %	[1.800-2.000]	[600-700]	[15-25] %
Acetex	[350-450]	[0-5] %	[350-450]	[150-250]	[5-10] %
<b>Anmelder</b>	<b>[2.400-2.600]</b>	<b>[20-30] %</b>	<b>[2.200-2.400]</b>	<b>[800-900]</b>	<b>[20-30] %</b>
BP	[2.000-2.200]	[20-30] %	[1.900-2.100]	[1.000-1.200]	[25-35] %
Millennium	[500-600]	[1-10] %	[400-500]	[150-250]	[1-10] %
Daicel	[400-500]	[1-10] %	[250-350]	[50-150]	[1-10] %
Eastman	[250-350]	[1-10] %	[200-300]	[25-75]	[1-10] %
Sonstige	[3.300-3.500]	[30-40] %	[2.400-2.600]	[1.100-1.300]	[30-40] %
<b>Gesamt</b>	<b>[9.400-9.600]</b>	<b>100%</b>	<b>[7.700-7.900]</b>	<b>[3.500-3.700]</b>	<b>100%</b>

Quelle: Schätzungen Tecnons und der Anmelder.

### ***Folgen für die Marktstellung des fusionierten Unternehmens***

- (88) Die von den Anmeldern vorgelegte Tecnon-Studie behandelt sämtliche bestehenden und geplanten Produktionsanlagen für Essigsäure. Sie bietet einen weltweiten Überblick über den Angebots- und Nachfrageausgleich sowie den Stand der Kapazitätsausweitungen und –stillegungen. Danach sollen die weltweite Produktionskapazität zwischen 2004 und 2009 um 34 % und die weltweite

<sup>37</sup> ABl. C 31 v. 5.2.2004, S. 5. Nach den Leitlinien der Kommission zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. C 31 v. 5.2.2004, S. 5) weist ein HHI, der nach dem Zusammenschluss über 2000 beträgt und einen Zuwachs von mehr als 250 Punkten aufweist, auf Wettbewerbsprobleme hin (Rdnr. 20: „Das Gleiche gilt für Vorhaben, bei denen der HHI nach dem Zusammenschluss zwischen 1 000 und 2 000 und der Delta-Wert unterhalb von 250 liegt“).

<sup>38</sup> Die Konkurrenten der Anmelder verfügen weltweit über 75 Anlagen mit einer Kapazität von mindestens 10.000 Tonnen; die Gesamtkapazität beträgt über 7 Mio. Tonnen.

Nachfrage um 17 % wachsen. Damit wird die Kapazität auch weiterhin über den Nachfrage liegen<sup>39</sup>.

- (89) Die Auskünfte der Konkurrenten und Abnehmer bestätigen diese Prognose. Somit dürfte der Auslastungsgrad der tatsächlichen Kapazitäten<sup>40</sup> für Essigsäure zwischen 2005 und 2008 von 85% auf 76% fallen. Die neuen Kapazitäten entstehen größtenteils in Asien (Nähe zu Abnehmern und Rohstoffen) und im Nahen Osten (Nähe zu den Rohstoffen) in Form großer Produktionsanlagen. Im EWR oder in Nordamerika sind keine Kapazitätsaufstockungen geplant.
- (90) Aus den von den Anmeldern (Tecnon) vorgelegten und durch den Markttest bestätigten Daten zur Produktionskapazität geht hervor, dass diese in Asien von 2004 bis 2009 um 2 050 Kilotonnen wachsen wird. Diese neuen Kapazitäten entstehen vor allem bei den größten Herstellern. Die drei Neu- bzw. Ausbauprojekte von BP sollen zwischen 2005 und 2007 in China und Taiwan verwirklicht werden und die Kapazitäten um insgesamt 950 Kilotonnen steigern. Celanese plant für 2006 den Neubau eines Werks in China mit einer Kapazität von [550 - 650] Kilotonnen und für 2009 den Ausbau seines Werks in Singapur auf eine Gesamtkapazität von [750-850] Kilotonnen jährlich. Auch einheimische, vornehmlich chinesische Unternehmen wollen ihre Kapazitäten zur Essigsäureproduktion um rund 300 Kilotonnen/Jahr erhöhen.
- (91) Im Nahen Osten sollen vor allem in Saudi Arabien neue Anlagen mit zusätzlichen Kapazitäten von rund 1 200 Kilotonnen entstehen. Acetex plant im Rahmen seines Gemeinschaftsunternehmens mit der staatlichen saudischen Gesellschaft für petrochemische Industrialisierung für 2008 ein neues Essigsäurewerk mit einer Kapazität von rund 500 Kilotonnen. Ähnlich hohe neue Kapazitäten plant die einheimische Saudi International Petrochemical Company (SIPC). Da die Nachfrage von Essigsäure in Saudi-Arabien gering ist, ist die geplante Kapazität in diesem Gebiet für den Handelsmarkt in Europa und Fernost bestimmt. In Antworten auf den Markttest wurde auch auf Vorhaben in Iran und Algerien hingewiesen.
- (92) Diese neuen Anlagen werden zudem von einer wettbewerbsfähigen Kostenstruktur profitieren, die eine Ausfuhr in andere Erdteile wirtschaftlich rentabel macht. Der Produktionskostenvorteil ist besonders im Falle der Produktionsanlagen im Nahen Osten von besonderer Bedeutung. Die voraussichtlichen variablen Produktionskosten im saudischen Werk von Acetex werden weniger als die Hälfte der Durchschnittskosten in den europäischen und nordamerikanischen Werken des Unternehmens betragen.
- (93) Schließlich hat die große Mehrheit der Abnehmer (66%) ihre Versorgungsquellen diversifiziert. Die Anmelder führen an, dass [85-95] % ihrer Kunden den Bedarf aus verschiedenen Quellen decken, und der Markttest der Kommission hat ergeben, dass die Käufer Essigsäure im Durchschnitt von drei verschiedenen Lieferanten beziehen.

---

<sup>39</sup> 2004 betrug die weltweite Produktionskapazität 9 510 000 Tonnen, der Verbrauch hingegen 7 581 000 Tonnen. Der Abstand zwischen Kapazitäten und Verbrauch dürfte in den nächsten Jahren zunehmen, da erstere 2009 12 726 000 Tonnen und letzterer 8 907 000 Tonnen betragen wird (Quelle: Tecnon).

<sup>40</sup> Die „Tatsächliche Kapazität“ wird von Tecnon wegen Umstellungs- und Ausfallzeiten bei 90% der Gesamtkapazität angesetzt. Aus eigener Erfahrung beziffern die Anmelder die höchstmögliche tatsächliche Kapazität im Falle von VAM mit 94%. Den Auslastungsgrad von 94% legen die Anmelder folglich ihren eigenen Berechnungen zugrunde.

Bei ihrer Diversifizierung teilen die Abnehmer ihre Bestellungen zwischen Produzenten im EWR und Nordamerika sowie zwischen Händlern, die in sämtlichen Erdteilen (EWR, Osteuropa, Nordamerika, Naher Osten und Asien) einkaufen, auf. Rund 80% der Abnehmer bekunden, dass sie den Lieferanten wechseln würden, wenn die Anmelder ihren Preis um 10% anheben würden. Ferner stufen sowohl die Anmelder als auch ihre Konkurrenten die Nachfragemacht der Abnehmer als beträchtlich ein. Auf die zehn größten weltweiten Abnehmer entfallen [45-55] % des Umsatzes der Anmelder. Im Falle der Konkurrenten beträgt dieser Anteil sogar [50-60] %. Zu diesen Abnehmern zählen [...].

- (94) Die Kommission hat auch die Verträge der Anmelder mit ihren zehn größten und kleinsten Abnehmern in Europa eingesehen und festgestellt, dass diese Verträge [im Allgemeinen Vertragsklauseln enthalten, die den Spielraum für einseitige Preiserhöhungen der Parteien begrenzen].
- (95) Einseitige, d.h. die Marktstellung des fusionierten Unternehmens betreffende schädliche Wettbewerbsfolgen sind folglich unwahrscheinlich, da die Kapazitäten stärker wachsen dürften als die prognostizierte Nachfrage und den Konkurrenten damit ausreichende Kapazitäten zur Reaktion auf Preisanhebungen zur Verfügung stehen werden. Außerdem ist es anscheinend kein Problem für Kunden, den Zulieferer zu wechseln, besonders da die weitaus meisten Kunden ihre Lieferungen von verschiedenen Anbietern beziehen.

### ***Koordinierung***

- (96) Um zu ermitteln, ob der vorgeschlagene Zusammenschluss zu einer Koordinierung der Kapazitäten führen könnte oder das Risiko, dass es dazu käme, erhöhen würde, hat die Kommission i) die Marktstruktur, ii) die Markttransparenz, iii) ernst zu nehmende Vergeltungsmechanismen und iv) die Reaktion von Kunden und tatsächlichen sowie potenziellen Wettbewerbern untersucht.
- (97) Auf dem Weltmarkt für Essigsäure entfallen [55-65] % des Kapazitätsanteils auf die vier größten Wettbewerber (die Unternehmen nach der Fusion [20-30] %, BP [20-30] %, Millennium [1-10] % und Daicel [1-10] %), auf dem Handelsmarkt liegt ihr Anteil bei [60-70] % (die Unternehmen nach der Fusion [20-30] %, BP [25-35] %, Millennium [1-10] % und Daicel [1-10] %). Der übrige Markt ist sehr zersplittert (weniger als [1-10] % pro Wettbewerber). Innerhalb dieser Marktstruktur wäre eine Verhaltenskoordinierung am ehesten zwischen BP und den Anmeldern denkbar. Eine Mitwirkung der kleineren Anbieter an einer Verhaltenskoordinierung mit den Anmeldern und BP erscheint hingegen sehr unwahrscheinlich.
- (98) Der unterschiedliche Integrationsgrad von BP und den Anmeldern ist an den Unterschieden bei der Kapazität und den Handelsmarktanteilen klar erkennbar. BP hat einen Kapazitätsanteil von [20-30] % bei Essigsäure. Sein Handelsmarktanteil liegt jedoch mit [25-35] % deutlich darüber, während das Verhältnis bei den Anmeldern genau umgekehrt ist. Im Gegensatz zu den Anmeldern ist BP darüber hinaus in die vorgelagerte Mineralölindustrie integriert, aus der die wichtigsten Rohstoffe für die Essigsäureherstellung stammen. Bei den nachgelagerten Tätigkeiten innerhalb des Konzerns ist die Produktpalette von Celanese mit zahlreichen Erzeugnissen wie PVAL, Emulsionen, Emulsionspulver, Celluloseacetat, Acetatester und Ethylen/Vinylacetat-Harz-Copolymeren deutlich breiter als die von BP, das lediglich VAM und Essig-anhydrid produziert.



- (99) BP und die Anmelder verwenden verschiedene Technologien, und ihre Anlagen sind von unterschiedlicher Größe, was Unterschiede in der Kostenstruktur und den Anreizen zur Folge hat. Die Anmelder, BP und ihre Konkurrenten wollen bis 2009 erhebliche neue Kapazitäten in Betrieb nehmen. Der Zwang zu Skaleneinsparungen in der Branche macht es unausweichlich, dass diese neuen Anlagen im Verhältnis zum Gesamtmarkt relativ groß ausfallen werden. Das geplante Gemeinschaftsunternehmen von Acetex in Saudi-Arabien wird beispielsweise eine Kapazität aufweisen, die mehr als [1-10]% der Gesamtproduktion und fast [10-20] % des Handelsmarkt-Gesamtumsatzes des Jahres 2003 entspricht. Bei Inbetriebnahme dieser Werke werden sich ihre Eigentümer anderen wirtschaftlichen Notwendigkeiten gegenübersehen als die Betreiber bestehender Werke, da sie für ihre Produktion Abnehmer finden müssen.
- (100) Außerdem hat die Marktuntersuchung gezeigt, dass Verträge in intensiven Verhandlungen zwischen Herstellern und Abnehmern ausgehandelt werden, was auf ein geringes Maß an Markttransparenz hindeutet. [Die Verträge enthalten Vertragsklauseln, die den Spielraum für einseitige Preiserhöhungen der Parteien begrenzen]. Daraus geht hervor, dass eine Koordinierungs- und Überwachungsvereinbarung schwierig wäre.
- (101) Die im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission befragten Unternehmen gaben an, dass die Produktionslinien für Acetyl konstant betrieben werden sollten. Ihnen zufolge würde eine kurzfristig inelastische Versorgung in diesem Markt die Einführung eines wirksamen Vergeltungsmechanismus verhindern. Langfristig machen die unterschiedlichen Zeitpläne der Expansionsprojekte von BP und den Anmeldern eine Vergeltung weniger wahrscheinlich.
- (102) Schließlich hat die Mehrheit der Abnehmer (66%) ihre Versorgungsquellen diversifiziert. In der Marktuntersuchung erklärten die meisten Kunden, dass sie den Lieferanten wechseln würden, wenn die Anmelder und BP ihren Preis um 10% anheben würden. Diese Ergebnisse (siehe Erwägungsgründe 95 bis 100) stehen im Einklang mit den von den Anmeldern vorgebrachten Argumenten.
- (103) Aus diesen Gründen lässt sich feststellen, dass eine wettbewerbswidrige Koordinierung unwahrscheinlich ist.

### ***Schlussfolgerung***

- (104) Aus dieser Analyse lässt sich schließen, dass die Wahrscheinlichkeit, dass das neue Unternehmen unabhängig von den Marktkräften agieren oder sein Verhalten mit anderen Marktteilnehmern mit nachteiligen Konsequenzen für den Wettbewerb koordinieren wird, gering ist. Daher wirft der vorgeschlagene Zusammenschluss keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken auf dem Weltmarkt für Essigandehydrid auf.

### ***VAM***

- (105) Legt man den Weltmarkt als räumlich relevanten Markt zugrunde, wird das fusionierte Unternehmen gemessen an den Kapazitäten der größte Anbieter sein. Durch den Zusammenschluss verbindet sich der momentan größte Produzent, Celanese, mit dem viel kleineren Anbieter Acetex. Das fusionierte Unternehmen hätte 2003 einen Anteil von [25-35] % an den Produktionskapazitäten erreicht

(Celanese [20-30] %; Acetex [0-5] %). Durch den Zusammenschluss würde der HHI um 144 Punkte auf 1001 ansteigen<sup>41</sup>. Auf dem Handelsmarkt hätte das fusionierte Unternehmen 2003 einen Anteil von [35-45] % erreicht (Celanese [30-40] %; Acetex [5-10] %). Durch den Zusammenschluss würde der HHI dort um 420 Punkte auf 2117 ansteigen<sup>42</sup>. Der Zuwachs hätte [1-10] % bei den Kapazitäten und [1-10] % bei den Anteilen auf dem Handelsmarkt betragen.

- (106) Darüber hinaus sind neben den beteiligten Unternehmen mehr als 30 weitere VAM-Hersteller weltweit vertreten. Wie Tabelle 6 zeigt, verfügen sieben von diesen 30 Konkurrenten über größere Produktionskapazitäten als Acetex. Die größten Hersteller sind Dow (Kapazitätsanteil [5-15] %, Handelsmarktanteil [5-15] %), Millennium (Kapazitätsanteil [5-15] %, Handelsmarktanteil [10-20] %), Dupont (Kapazitätsanteil [10-20] %), Dairen (Kapazitätsanteil [1-10] %, Handelsmarktanteil [1-10] %) und BP (Kapazitätsanteil [1-10] %, Handelsmarktanteil [5-15] %).

Tabelle 6: VAM weltweit (2003)

	Kapazitäten(in tsd. t)	Kapazitätsanteil	Konzernintern und Handelsmarkt (in tsd. t)	Handelsmarktumsatz (in tsd. t)	Marktanteile (Handelsmarktumsatz)
Celanese	[1.100-1.300]	[20-30] %	[900-1.100]	[750-850]	[30-40] %
Acetex	[100-200]	[0-5] %	[150-250] <sup>43</sup>	[100-200]	[5-10] %
<b>Anmelder</b>	<b>[1.200-1.400]</b>	<b>[25-35] %</b>		<b>[800-1.000]</b>	<b>[35-45] %</b>
Dow	[500-600]	[5-15] %	[400-500]	[200-300]	[5-15] %
Millennium	[350-450]	[5-15] %	[300-400]	[300-400]	[10-20] %
DuPont	[300-400]	[1-10] %	-	-	-
Dairen	[250-350]	[1-10] %	[200-300]	[50-150]	[1-10] %
BP	[200-300]	[1-10] %	[150-250]	[150-250]	[5-15] %
Nippon Goshei	[150-250]	[1-10] %	[100-200]	[1-100]	[1-10] %
Sichuan Vinylon Works	[150-250]	[1-10] %	n.a.	n.a.	n.a.
Sonstige	[1.550-1.650]	[25-35] %	[1.700-1.800]	[400-500]	[15-25] %
<b>Gesamt</b>	<b>[5.000-5.200]</b>	<b>100%</b>	<b>[4.200-4.400]</b>	<b>[2.200-2.400]</b>	<b>100%</b>

Quelle: Schätzungen Tecnons und der Anmelder.

### ***Folgen für die Marktstellung des fusionierten Unternehmens***

- (107) Die von den Anmeldern vorgelegte Tecnon-Studie behandelt sämtliche bestehenden und geplanten Produktionsanlagen für VAM. Sie bietet einen weltweiten Überblick

<sup>41</sup> Quelle: Schätzungen Tecnons und der Anmelder.

<sup>42</sup> Quelle der Schätzungen: Comtrade und Anmelder.

<sup>43</sup> As stated by the parties, captive plus merchant sales may occasionally exceed overall production, as this combined figure may include volumes purchased from other suppliers either for captive use or to meet customer demands that a producer could not otherwise meet with its existing installed capacity.

über den Angebots- und Nachfrageausgleich sowie den Stand der Kapazitätsausweitungen und –stilllegungen. Danach sollen die weltweite Produktionskapazität zwischen 2004 und 2009 um 28% und die weltweite Nachfrage um 18% wachsen. Damit wird die Kapazität auch weiterhin über den Nachfrage liegen<sup>44</sup>.

- (108) Die Auskünfte der Konkurrenten und Abnehmer bestätigen diese Prognose. Ferner dürfte der Auslastungsgrad der tatsächlichen Kapazitäten<sup>45</sup> für VAM zwischen 2005 und 2008 von 92% auf 86% fallen. Die neuen Kapazitäten entstehen größtenteils in Asien (Nähe zu Abnehmern und Rohstoffen) und im Nahen Osten (Nähe zu den Rohstoffen) in Form großer Produktionsanlagen, wohingegen im EWR einige geringfügige Erweiterungen erwartet werden.
- (109) Der Markttest und die Angaben der beteiligten Unternehmen deuten lediglich auf eine geringfügige Steigerung der VAM-Kapazitäten im EWR hin, vor allem durch Ausbau der bestehenden Werke der Anmelder in Spanien und Deutschland im Jahr 2005. Diese Vorhaben dürften die Produktionskapazitäten im EWR um höchstens [100-200] Kilotonnen erhöhen.
- (110) Aus den von den Anmeldern (Tecnon) vorgelegten und durch den Markttest bestätigten Daten zur Produktionskapazität geht hervor, dass diese in Asien von 2004 bis 2009 um ungefähr [400 -500] Kilotonnen wachsen wird. Der Großteil davon wird 2005 nach erfolgtem Ausbau des Werks von Dairen in Taiwan in Betrieb genommen. Auch einheimische, vornehmlich chinesische Unternehmen wollen ihre Kapazitäten zur VAM-Produktion bis 2009 erhöhen.
- (111) Im Nahen Osten sollen vor allem in Saudi Arabien neue Anlagen mit zusätzlichen Kapazitäten von rund 575 Kilotonnen entstehen. Acetex plant im Rahmen seines Gemeinschaftsunternehmens mit der staatlichen saudischen Gesellschaft für petrochemische Industrialisierung ein neues VAM-Werk mit einer Kapazität von rund 275 Kilotonnen jährlich. Kapazitäten von 300 Kilotonnen pro Jahr plant die einheimische Saudi International Petrochemical Company (SIPC). Da die Nachfrage von VAM in Saudi-Arabien gering ist, ist die geplante Kapazität in diesem Gebiet für den Handelsmarkt in Europa und Fernost bestimmt.
- (112) Die neuen Anlagen in diesen beiden Regionen werden zudem von einer niedrigen Kostenstruktur profitieren, die eine Ausfuhr in andere Erdteile wirtschaftlich rentabel macht. Der Produktionskostenvorteil ist besonders im Falle der Produktionsanlagen im Nahen Osten von besonderer Bedeutung. Die voraussichtlichen variablen Produktionskosten im neuen Werk von Acetex werden rund 65% der Durchschnittskosten in den bestehenden Werken der Anmelder betragen.
- (113) Schließlich hat – wie schon im Falle der Essigsäure - die große Mehrheit der VAM-Abnehmer (88%) ihre Versorgungsquellen diversifiziert. Die Anmelder führen an,

---

<sup>44</sup> 2004 betrug die weltweite Produktionskapazität 5 182 000 Tonnen, der Verbrauch hingegen 4 549 000 Tonnen. Der Abstand zwischen Kapazitäten und Verbrauch dürfte in den nächsten Jahren zunehmen, da erstere 2009 6 624 000 Tonnen und letzterer 5 351 000 Tonnen betragen wird (Quelle: Tecnon).

<sup>45</sup> Die „Tatsächliche Kapazität“ wird von Tecnon wegen Umstellungs- und Ausfallzeiten bei 90% der Gesamtkapazität angesetzt. Aus eigener Erfahrung beziffern die Anmelder die höchstmögliche tatsächliche Kapazität im Falle von VAM mit 94%. Den Auslastungsgrad von 94% legen die Anmelder folglich ihren eigenen Berechnungen zugrunde.

dass [85-95] % ihrer Kunden den Bedarf aus verschiedenen Quellen decken, und der Markttest der Kommission hat ergeben, dass die Käufer VAM im Durchschnitt von drei verschiedenen Lieferanten beziehen. Bei ihrer Diversifizierung teilen die Abnehmer ihre Bestellungen zwischen Produzenten im EWR und Nordamerika sowie zwischen Händlern, die in sämtlichen Erdteilen (EWR, Osteuropa, Nordamerika, Naher Osten und Asien) einkaufen, auf. Mehr als drei Viertel der Abnehmer bekunden, dass sie den Lieferanten wechseln würden, wenn die Anmelder ihren Preis um 10% anheben würden. Ferner stufen sowohl die Anmelder als auch ihre Konkurrenten die Nachfragemacht der Abnehmer als beträchtlich ein. Auf die zehn größten weltweiten Abnehmer entfallen [50-60] % des Umsatzes der Anmelder. Im Falle der Konkurrenten beträgt dieser Anteil sogar [65-75] %. Zu diesen Abnehmern zählen [...].

- (114) Die Kommission hat auch die Verträge der Anmelder mit ihren zehn größten und kleinsten Abnehmern im EWR eingesehen und festgestellt, dass diese Verträge [im Allgemeinen Vertragsklauseln enthalten, die den Spielraum für einseitige Preiserhöhungen der Parteien begrenzen].
- (115) Einseitige, d.h. die Marktstellung des fusionierten Unternehmens betreffende schädliche Wettbewerbsfolgen sind folglich unwahrscheinlich, da die Kapazitäten stärker wachsen dürften als die prognostizierte Nachfrage und den Konkurrenten damit ausreichende Kapazitäten zur Reaktion auf Preisanhebungen zur Verfügung stehen werden. Außerdem ist es anscheinend für Kunden relativ einfach, den Zulieferer zu wechseln, besonders da die weitaus meisten Kunden ihre Lieferungen von verschiedenen Anbietern beziehen.

### ***Koordinierung***

- (116) Um zu ermitteln, ob der vorgeschlagene Zusammenschluss zu einer Koordinierung der Kapazitäten führen könnte oder das Risiko, dass es dazu käme, erhöhen würde, hat die Kommission i) die Marktstruktur, ii) die Markttransparenz, iii) ernst zu nehmende Vergeltungsmechanismen und iv) die Reaktion von Kunden und tatsächlichen sowie potenziellen Wettbewerbern untersucht.
- (117) Auf dem Weltmarkt für VAM entfallen [45-55] % des Kapazitätsanteils auf die fünf größten Wettbewerber (die Unternehmen [20-30] %, Dow [5-15] %, Millennium [5-15] % und DuPont [1-10] %); auf dem Handelsmarkt liegt ihr Anteil bei [70-80] % (die Unternehmen [35-45] %, Millennium [10-20] %, Dow [5-15] % und BP [5-15] %). Der übrige Markt ist zersplittert (weniger als [1-10] % pro Wettbewerber).
- (118) Der beträchtliche Abstand zwischen den Handelsmarkt-Anteilen der beteiligten Unternehmen und des stärksten Konkurrenten macht eine Verhaltensabstimmung unwahrscheinlich. Ferner führen der unterschiedliche Integrationsgrad der Wettbewerber und die Verwendung unterschiedlicher Technologien zu Unterschieden in der Kostenstruktur und den Anreizen, was die Erfolgsaussichten einer etwaigen Koordinierung weiter vermindert.
- (119) Wie im Falle von Essigsäure wirken auch andere Faktoren wie fehlende Markttransparenz, die branchenübliche Bedarfsdeckung bei verschiedenen Anbietern, die Angebotsbedingungen und die Anreize für die Hersteller zur Auslastung ihrer neuen Werke einer Verhaltensabstimmung entgegen.

- (120) Aus diesen Gründen lässt sich feststellen, dass eine wettbewerbswidrige Koordinierung unwahrscheinlich ist.

### ***Schlussfolgerung***

- (121) Aus dieser Analyse lässt sich schließen, dass die Wahrscheinlichkeit, dass das neue Unternehmen unabhängig von den Marktkräften agieren oder sein Verhalten mit anderen Marktteilnehmern mit nachteiligen Konsequenzen für den Wettbewerb koordinieren wird, gering ist. Daher wirft der vorgeschlagene Zusammenschluss keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken auf dem Weltmarkt für VAM auf.

### *Essiganhydrid*

#### ***Folgen für die Marktstellung des fusionierten Unternehmens***

- (122) Derzeit liegen die weltweiten Kapazitätsanteile von Celanese bei [15-25] % und von Acetex bei [0-5] %. Marktführend ist Eastman mit einem Anteil von [25-35] %. Weitere wichtige Wettbewerber sind Daicel ([5-15] %), BP ([1-10] %), Rhodia ([1-10] %) und Jilin ([1-10] %). Bei den Kapazitätsanteilen wird der HHI nach dem Zusammenschluss um lediglich 43 Punkte auf 1 657 Punkte steigen und bleibt somit unter dem Schwellenwert von 2000<sup>46</sup>.
- (123) Die weltweiten Handelsmarktanteile der beiden sich zusammenschließenden Unternehmen fallen stärker ins Gewicht (Celanese [25-35] %, Acetex [5-10] %). BP, Eastman, Jilin und Daicel, die wichtigsten Wettbewerber auf dem Weltmarkt, haben Marktanteile von [15-25] %, [10-20] %, [5-15] % bzw. [1-10] %. Nach dem Zusammenschluss wird der Handelsmarktanteil des fusionierten Unternehmens bei [30-40] % liegen. Damit beläuft sich der HHI auf 2 139 Punkte, der Anstieg beträgt 361 Punkte.
- (124) Die sich zusammenschließenden Unternehmen werden daher dem Wettbewerbsdruck vonseiten von Unternehmen wie BP, Eastman und Daicel ausgesetzt sein, die zurzeit kostengünstig produzieren. Da die Gewinnspannen weit über den Transaktionskosten liegen, können sich die Handelsströme an neue Nachfragestrukturen anpassen und den Handlungsspielraum des fusionierten Unternehmens für Preissteigerungen einschränken.
- (125) Zurzeit sind die Kapazitäten auf dem Markt stark ausgelastet, die meisten Unternehmen produzieren mit einer Auslastungsgrad von über 90 %. Der Welthandelsmarkt und die Verkäufe für den Eigenbedarf waren in den letzten Jahren jedoch recht stabil.
- (126) Die Marktuntersuchung ergab, dass die meisten Kunden (94 %) ihre Versorgungsquellen streuen. Es gibt zahlreiche andere Anbieter, darunter große Produzenten. Außerdem ist es anscheinend kein Problem für Kunden, den Zulieferer

---

<sup>46</sup> Nach den Leitlinien der Kommission zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen kann man davon ausgehen, dass ein Zusammenschluss in wettbewerbsrechtlicher Hinsicht unbedenklich ist, wenn der HHI nach dem Zusammenschluss zwischen 1000 und 2000 liegt und um weniger als 250 Punkte ansteigt.

zu wechseln, besonders da die weitaus meisten Kunden ihre Lieferungen von verschiedenen Anbietern beziehen.

### ***Koordinierung***

- (127) Um zu ermitteln, ob der vorgeschlagene Zusammenschluss zu einer Koordinierung der Kapazitäten führen könnte oder das Risiko, dass es dazu käme, erhöhen würde, hat die Kommission i) die Marktstruktur, ii) die Markttransparenz, iii) wirksame Vergeltungsmechanismen und iv) die Reaktion von Kunden und tatsächlichen sowie potenziellen Wettbewerbern untersucht.
- (128) Auf dem Weltmarkt für Essiganhydrid entfallen [60-70] % der Kapazitäten auf die drei größten Wettbewerber (die Unternehmen nach der Fusion [15-25] %, Eastman [25-35] %, Daicel [5-15] %), auf dem Handelsmarkt liegt ihr Anteil bei [70-80] % (die Unternehmen nach der Fusion [30-40] %, BP [15-25] %, Eastman [10-20] %). Der übrige Markt ist zersplittert (weniger als [1-10] % pro Wettbewerber). Die Marktanteile der größten Hersteller sind asymmetrisch, was eine Koordinierung unwahrscheinlich macht. Eine Koordinierung wäre höchstens mit BP vorstellbar.
- (129) Die Untersuchung hat erbracht, dass das Ausmaß der vertikalen Integration bei BP und den Anmeldern unterschiedlich ist. Außerdem verwenden BP und die Anmelder verschiedene Technologien und ihre Anlagen sind von unterschiedlicher Größe, was Unterschiede in der Kostenstruktur und den Anreizen zur Folge hat.
- (130) Der unterschiedliche Integrationsgrad ist an den Unterschieden bei der Kapazität und den Handelsmarktanteilen klar erkennbar. BP hat einen Handelsmarktanteil von [15-25] % bei Essiganhydrid. Sein Kapazitätsanteil liegt demgegenüber bei nur [1-10] %. Im Vergleich dazu liegt der Kapazitätsanteil der Anmelder bei [15-25] % und ihr Handelsmarktanteil bei [30-40] %. Im Gegensatz zu den Anmeldern ist BP zwar auch in die vorgelagerte Mineralölindustrie integriert, aber nicht in den nachgelagerten Industriezweig für Essiganhydrid.
- (131) Außerdem hat die Marktuntersuchung gezeigt, dass Verträge in intensiven Verhandlungen zwischen Herstellern und Abnehmern ausgehandelt werden, was auf ein geringes Maß an Transparenz in dem Markt hindeutet. [Diese Verträge enthalten im Allgemeinen Vertragsklauseln, die Information über Preise zwischen Konkurrenten begrenzen]. Daraus geht hervor, dass eine Koordinierungs- und Überwachungsvereinbarung schwierig wäre.
- (132) Die im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission befragten Unternehmen gaben an, dass die Produktionslinien für Acetyl konstant betrieben werden sollten. Die festgestellte kurzfristig inelastische Versorgung in diesem Markt verhindert einen wirksamen Vergeltungsmechanismus.
- (133) Schließlich haben die meisten Kunden (94 %), wie bereits gesagt (Erwägungsgründe 126 bis 131), gestreute Versorgungsquellen. In der Marktuntersuchung erklärten die überwiegend meisten Kunden, dass sie ihren Zulieferer kurzfristig wechseln würden, wenn er die Preise um 10 % erhöhen würde. Diese Ergebnisse stehen im Einklang mit den von den Anmeldern vorgebrachten Argumenten.
- (134) Aus diesen Gründen lässt sich feststellen, dass eine wettbewerbswidrige Koordinierung unwahrscheinlich ist.

### ***Schlussfolgerung***

- (135) Aus dieser Analyse lässt sich schließen, dass die Wahrscheinlichkeit, dass das neue Unternehmen unabhängig von den Marktkräften agieren oder sein Verhalten mit anderen Marktteilnehmern mit nachteiligen Konsequenzen für den Wettbewerb koordinieren wird, gering ist. Daher wirft der vorgeschlagene Zusammenschluss keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken auf dem Weltmarkt für Essiganhydrid auf.

### ***PVAL***

#### ***Folgen für die Marktstellung des fusionierten Unternehmens***

- (136) Auf dem Welthandelsmarkt für PVAL sind zahlreiche Unternehmen tätig: Kuraray mit einem Anteil von [10-20] %; Nippon Gohsei [5-15] %, Chang Chun Gohsei, [5-15] %, Celanese, [5-10] %, DuPont, [5-15] %, Shinetsu/Untika, [1-10] %, OCI, [1-10] %, und Acetex [0-5] %. Der Kapazitätsanteil der Anmelder wird bei [5-15] % liegen, der von Kuraray beträgt [10-20] %, Chang Chung [5-15] % und Nippon Gohsei [5-15] %.
- (137) Nach dem Zusammenschluss wird das Unternehmen einen Handelsmarktanteil von [5-15] % haben und mit zahlreichen anderen Unternehmen mit ähnlicher Marktstellung im Wettbewerb stehen. Der HHI wird bei nur 756 Punkten liegen und somit um lediglich 43 Punkte steigen<sup>47</sup>.
- (138) In Anbetracht des Wettbewerbs, dem das Unternehmen nach dem Zusammenschluss ausgesetzt sein wird, und der nur geringfügigen Änderung der Wettbewerbsstruktur auf dem weltweiten Markt für PVAL infolge des Zusammenschlusses ist die Kommission zu dem Ergebnis gekommen, dass der angemeldete Zusammenschluss einen wirksamen Wettbewerb im weltweiten Markt für PVAL nicht erheblich behindern wird.

### ***Koordinierung***

- (139) Da der PVAL-Handelsmarktanteil des fusionierten Unternehmens nur [5-15] % erreichen wird, scheint eine Verhaltenskoordinierung bei diesen Erzeugnissen infolge des Vorhabens ausgeschlossen.

### ***Schlussfolgerung***

- (140) Aus dieser Analyse lässt sich schließen, dass die Wahrscheinlichkeit, dass das neue Unternehmen unabhängig von den Marktkräften agieren oder sein Verhalten mit anderen Marktteilnehmern mit nachteiligen Konsequenzen für den Wettbewerb koordinieren wird, gering ist. Daher wirft der vorgeschlagene Zusammenschluss keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken auf dem Weltmarkt für PVAL auf.

---

<sup>47</sup> Nach den Leitlinien der Kommission zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen kann man davon ausgehen, dass ein Zusammenschluss in wettbewerbsrechtlicher Hinsicht unbedenklich ist, wenn der HHI nach dem Zusammenschluss unter 1000 Punkten liegt.

## Vertikal betroffene Märkte

- (141) Bei Celanese und Acetex handelt es sich in dem Sinne um vertikal integrierte Unternehmen, als sie beide Essigsäure zur Herstellung von Essiganhydrid und VAM und VAM zur Herstellung von PVAL verwenden. Celanese ist auf den nachgelagerten Märkten für Emulsionen und Emulsionspulver, Celluloseacetat und Acetatester tätig. Acetex ist ein Abnehmer von Ethylen/Vinylacetat-Harz-Copolymeren und PVAc-Harzen.

### *Emulsionen und Emulsionspulver*

- (142) Emulsionen und Emulsionspulver sind eine Gruppe von Breitbandchemikalien, zu deren Herstellung VAM und PVAL verwendet wird. In ihrer Entscheidung *Celanese/Clariant Emulsions Business* prüfte die Kommission, ob Emulsionen und Emulsionspulver Teil eines gemeinsamen Produktmarkts für "alle Emulsionen" sind. Außerdem untersuchte die Kommission die Ausdehnung des geografischen Marktes und kam zu dem Ergebnis, dass er den EWR erfassen dürfte<sup>48</sup>. Eine genauere Abgrenzung sowohl des Produktmarkts als auch des geografischen Markts wurde jedoch nicht vorgenommen.
- (143) Legt man einen EWR-weiten Markt für sämtliche Emulsionen zugrunde, so liegt der Marktanteil von Celanese derzeit bei [5-10] %. Nach der Übernahme von Vinamul<sup>49</sup> wird der Anteil von Celanese im EWR auf [15-25] % anwachsen. Der Anteil von Celanese an den Emulsionspulververkäufen, die von der Übernahme von Vinamul unberührt bleiben, liegt unter [5-15] %. Wenn die Übernahme von Vinamul vollzogen wird, wird der Anteil der sich zusammenschließenden Unternehmen am Emulsionsmarkt bei [5-15] % liegen.
- (144) Auswirkungen des Zusammenschlusses auf konkurrierende Anbieter von VAM und PVAL sind nicht zu erwarten, da der Anteil von Celanese am Emulsionsmarkt klein ist. Über [75-85] % des Marktes entfällt auf andere Emulsionshersteller. In Anbetracht des relativ geringen Zuwachses im vorgelagerten VAM-Markt infolge des Zusammenschlusses (lediglich 6 %) und der Aufstockung der VAM-Herstellungskapazität der beiden Unternehmen, wäre es unwahrscheinlich, dass die Unternehmen versuchen würden, VAM-Lieferungen an konkurrierende Hersteller zu blockieren, obwohl der Marktanteil der fusionierenden Unternehmen zusammen [35-45] % erreicht. Für PVAL liegt der Marktanteil der beiden Unternehmen zusammen bei nur [5-15] %, so dass jeder Versuch, die Versorgung nachgelagerter Wettbewerber zu blockieren, zum Scheitern verurteilt wäre. Daher wirft der Zusammenschluss keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken auf diesen Märkten auf.

### *Celluloseacetat*

- (145) Essiganhydrid wird als Hauptrohstoff zur Herstellung von Acetaten, insbesondere von Acetatflocken verwendet, die wiederum der Herstellung von Acetatfilterstrang, Acetatfaden, Schnitffaser und Acetatfilm dienen.

---

<sup>48</sup> *Celanese/Clariant Emulsions Business*, Sache Nr. COMP/M.3001 (16. Dezember 2002) Rdnr. 21.

<sup>49</sup> Am 23. November 2004 unterzeichnete Celanese eine Vereinbarung zur Übernahme von Vinamul Polymers, dem nordamerikanischen und europäischen Emulsionspolymeren-Betrieb des Unternehmens "National Starch and Chemical Company", einem Tochterunternehmen der Imperial Chemicals Industries PLC ("ICI"). Quelle: Formblatt CO, S. 47.



- (146) Der Kapazitätsanteil des fusionierten Unternehmens würde für Essiganhydrid weltweit [15-25] % und im EWR lediglich [5-10] % betragen. Acetex ist nicht im Acetatflockenmarkt tätig. Celanese hat weltweit einen Handelsmarktanteil von nur [0-5] % und einen Kapazitätsanteil von [20-30] %. Der Kapazitätsanteil von Celanese für Acetatfilterstrang liegt bei [15-25] % weltweit und bei [15-25] % im EWR.
- (147) Ganz gleich ob der geografische Markt nun als EWR-weit oder weltweit definiert wird, die Marktanteile der beiden Unternehmen lägen bei nur [15-25] % im vorgelagerten Essiganhydridmarkt und bei weniger als [20-30] % im Celluloseacetatmarkt. Somit wären die Unternehmen nicht in der Lage, die Versorgung der Celluloseacetathersteller mit Essiganhydrid zu blockieren oder den Absatz der konkurrierenden Essiganhydrid-Hersteller zu behindern.

#### *Acetatester*

- (148) Essigsäure dient als Hauptrohstoff für die Herstellung verschiedener Ester, insbesondere von Ethylacetat, Butylacetat, n-Propylacetat, Isopropylacetat und Isobutylacetat. Der weltweite Kapazitätsanteil der fusionierten Unternehmen liegt für Essigsäure bei [20-30] %, wobei sich die Anteile der Unternehmen relativ geringfügig überschneiden ([0-5] %). Der weltweite Handelsmarktanteil der Unternehmen liegt für Essigsäure bei [20-30] % mit einer Überschneidung von [5-10] %.
- (149) Aufgrund des regen Handels wird davon ausgegangen, dass sich der Markt geografisch auf die ganze Welt erstreckt. Der Handelsmarktanteil von Celanese liegt weltweit bei [10-20] % und EWR-weit bei [15-25] %.
- (150) Da die anderen vier Ester normalerweise mit den gleichen Apparaten hergestellt werden, für bestimmte Anwendungen verschiedene Acetate durch andere ersetzt werden können und n-Butylacetat mehr als [75-85] % der Kapazität und des Absatzes der beiden Unternehmen zusammen weltweit und im EWR ausmacht, werden die vier Ester gemeinsam behandelt. Der weltweite Handelsmarktanteil von Celanese liegt für diese Ester bei [15-25] % und im EWR bei [20-30] %.
- (151) In Anbetracht dessen, dass der Zuwachs im vorgelagerten Essigsäuremarkt keine erheblichen Auswirkungen auf die Marktstruktur ([5-10] %) haben wird und die Unternehmen ihre Kapazität für Essigsäure ausweiten (geplante Anlage in Saudi-Arabien), wäre es unwahrscheinlich, dass die Unternehmen versuchen würden, die Versorgung konkurrierender Hersteller mit Essigsäure zu blockieren. Daher wirft der Zusammenschluss keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken auf diesen Märkten auf.

#### *Ethylen/Vinylacetat-Harz-Copolymere*

- (152) Acetex ist über sein Tochterunternehmen AT Plastics Inc. („AT Plastics“) auf dem Markt für Ethylen/Vinylacetat-Harz-Copolymere tätig. VAM dient als Hauptrohstoff für die Herstellung von Ethylenacetaten. AT Plastics benötigt weniger als [0-5] % der weltweiten VAM-Produktion, die von jeher von Celanese aufgekauft wurde. Daher wird sich die Wettbewerbslage in diesem Markt infolge des Zusammenschlusses nicht wesentlich ändern.

#### *PVAc-Harz*

- (153) Acetex verwendet VAM als Hauptrohstoff für die Herstellung von PVAc-Harzen. In Anbetracht seines sehr kleinen Marktanteils<sup>50</sup> (Acetex stellte 2003 nur rund [1-10] Kilotonnen her, was weniger als [10-20] % des EWR- und [1-10] % des Weltmarktes ausmacht) sind die Auswirkungen auf den PVAc-Markt unerheblich.

### **Fazit**

- (154) Aus diesen Gründen ist festzustellen, dass der vorgeschlagene Zusammenschluss einen wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich behindern wird. Der Zusammenschluss wird somit gemäß Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 sowie gemäß Artikel 57 des EWR-Abkommens mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen für vereinbart erklärt.

---

<sup>50</sup> Marktanteil im EWR weniger als 15 %, weltweit weniger als 7 %.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

*Artikel 1*

Das angemeldete Zusammenschlussvorhaben, durch das das Unternehmen Celanese Corporation, das von Blackstone Crystal Holdings Capital Partners kontrolliert wird, im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 die Kontrolle über die Gesamtheit des Unternehmens Acetex Corporation erwirbt, wird hiermit für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

*Artikel 2*

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

**Blackstone Capital Partners (Cayman) IV L.P. "BCP IV"**  
345 Park Avenue  
10154 New York, NY  
United States of America

Brüssel, den 13.07.2005

Für die Kommission, unterzeichnet,  
Neelie KROES  
Mitglied der Kommission



EUROPÄISCHE KOMMISSION

GD Wettbewerb

Politik und strategische Unterstützung

## **STELLUNGNAHME**

### **des BERATENDEN AUSSCHUSSES FÜR DIE KONTROLLE VON UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSEN**

**in der 132. Sitzung vom 22. Juni 2005**

**zum Entscheidungsentwurf**

**im Fall**

**COMP/M.3625 – Blackstone/Acetex**

---

1. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass das angemeldete Vorhaben einen Zusammenschluss mit gemeinschaftsweiter Bedeutung im Sinne von Artikel 1 Absatz 3 und Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) darstellt und dass es ferner einen Fall der Zusammenarbeit nach dem EWR-Abkommen darstellt.
2. Der Beratende Ausschuss hält die im Entscheidungsentwurf durch die Kommission vorgenommenen Produktmarktdefinitionen für richtig, nämlich:
  - Essigsäure
  - VAM
  - Essigsäureanhydrid
  - PVOH.
3. Der Beratende Ausschuss hält die im Entscheidungsentwurf durch die Kommission vorgenommenen Definitionen der geographischen Märkte für richtig, nämlich dass die Märkte für
  - Essigsäure,
  - VAM,
  - Essigsäureanhydrid und
  - PVOHweltweit und nicht EWR-weit sind.
4. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass der beabsichtigte Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht behindert, insbesondere durch Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung, und dass der Zusammenschluss gemäß Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung sowie gemäß des EWR-Abkommens mit dem Gemeinsamen Markt und mit dem EWR-Abkommen für vereinbar zu erklären ist.

5. Der Beratende Ausschuss fordert die Kommission auf, alle anderen in der Sitzung vorgebrachten Punkte zu berücksichtigen.

BELGIË/BELGIQUE

ČESKÁ REPUBLIKA

DANMARK

DEUTSCHLAND

EESTI

J. MUTAMBA

---

---

A. BUBMANN

---

ELLADA

ESPAÑA

FRANCE

IRELAND

ITALIA

---

E. LECERTUA AIZPURUA

R. de SERESIN

---

A. CARUSO

KYPROS/KIBRIS

LATVIJA

LIETUVA

LUXEMBOURG

MAGYARORSZÁG

---

---

---

---

---

MALTA

NEDERLAND

ÖSTERREICH

POLSKA

PORTUGAL

---

P. GOUDSMIT-HOPSTAKEN

E. MÜLLER

---

---

SLOVENIJA

SLOVENSKO

SUOMI-FINLAND

SVERIGE

UNITED KINGDOM

---

---

V. HAAPAJÄRVI

C. BERGER

R. NIETO



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Die Anhörungsbeauftragte

## **ABSCHLUSSBERICHT DES ANHÖRUNGSBEAUFTRAGTEN**

### **IN DER SACHE COMP /M.3625 – BLACKSTONE/ACETEX**

**(gemäß Artikel 15 und 16 des Beschlusses 2001/462/EG, EGKS der Kommission vom 23. Mai 2001 über das Mandat von Anhörungsbeauftragten in bestimmten Wettbewerbsverfahren - ABl. L 162 vom 19.6.2001, S. 21)**

Am 20. Januar 2005 wurde bei der Kommission ein Zusammenschlussvorhaben gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004<sup>51</sup> des Rates angemeldet, demzufolge die von Blackstone Crystal Holdings Capital Partners, Kayman-Inseln („Blackstone“) kontrollierte Celanese Corporation („Celanese“) im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Ratsverordnung die Kontrolle über das kanadische Unternehmen Acetex Corporation durch den Erwerb von Anteilsrechten übernimmt.

Nach Prüfung der von den Anmeldern vorgelegten Angaben und einem ersten Markttest kam die Kommission zu dem Ergebnis, dass erhebliche Zweifel an der Vereinbarkeit des Vorhabens mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen bestehen. Am 10. März 2005 leitete die Kommission daher das Verfahren gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung ein.

Nach einer ausführlichen Marktuntersuchung gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb auf den relevanten Märkten nicht nennenswert beeinträchtigt. Deswegen wurde den Anmeldern keine Mitteilung der Beschwerdepunkte zugeleitet.

Im Verlaufe der Marktuntersuchung wurde den Anmeldern im Rahmen des Abschnitts 7.2 der Leitlinien der GD Wettbewerb über bewährte Praktiken bei EG-Fusionskontrollverfahren Einsichtnahme in wichtige Dokumente gewährt.

Aus diesen Gründen gibt es in dieser Sache keinen Anlass zu Bemerkungen bezüglich des Anhörungsrechts.

Brüssel, den 29. Juni 2005.

*(unterzeichnet)*  
Karen WILLIAMS

---

<sup>51</sup> ABl. C 24 v. 29.1.2004, S. 1.