

DE

Dieser Text dient ausschließlich Informationszwecken.
Eine Zusammenfassung dieser Entscheidung wird in allen Sprachen der Gemeinschaft im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht.

***Sache Nr. COMP/M.4187 -
METSO / AKER
KVAERNER***

Nur die englische Fassung ist verbindlich.

**VERORDNUNG (EG) Nr. 139/2004
FUSIONSKONTROLLVERFAHREN**

Artikel 8 Absatz 2
Datum: 12.12.2006



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 12. Dezember 2006

K(2006) 6513 endg.

**NICHT VERTRAULICHE
FASSUNG**

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 12. Dezember 2006

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

(Sache Nr. COMP/M.4187 – Metso/ Aker Kvaerner)

Entscheidung der Kommission
vom 12. Dezember 2006
zur Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem
Gemeinsamen Markt und mit dem EWR-Abkommen

(Sache Nr. COMP/M.4187 – Metso / Aker Kvaerner)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 139/2004 vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen¹, insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

in Hinblick auf die Entscheidung der Kommission vom 11. August 2006, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

gestützt auf die Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen²,

gestützt auf den Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache³, in Erwägung nachstehender Gründe:

¹ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

² ABl. C ... vom ...200., S. ...

³ ABl. C ... vom ...200., S. ...

I. EINFÜHRUNG

- (1) Am 23. Juni 2006 ist die Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens bei der Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Metso Corporation Oy („Metso“, Finnland) übernimmt im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen („EG-Fusionskontrollverordnung“) durch den Kauf von Anteilsrechten und Vermögenswerten die alleinige Kontrolle über Teile des Unternehmens Aker Kvaerner ASA („Aker Kvaerner“, Norwegen), nämlich über das Zellstoff- und Energiegeschäft („Kvaerner“).
- (2) Nach einer ersten Prüfung der Anmeldung kam die Kommission zu dem Ergebnis, dass dieses Vorhaben in den Anwendungsbereich der EG-Fusionskontrollverordnung fällt und dass es selbst unter Berücksichtigung der von Metso am 24. Juli 2006 eingegangenen und am 27. Juli 2006 geänderten Verpflichtungen Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen gibt. Sie beschloss daher am 11. August 2006, das Verfahren nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der EG-Fusionskontrollverordnung einzuleiten.
- (3) Am 6. Oktober 2006 bot Metso neue Verpflichtungszusagen an, um den Zusammenschluss mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar zu machen. Diese Verpflichtungszusagen wurden in der Folge am 8. November 2006 geändert.
- (4) Die Kommission gelangt nun zu dem Schluss, dass die von Metso eingegangenen Verpflichtungen die ersten Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des angemeldeten Vorhabens mit dem Gemeinsamen Markt ausräumen. Der Zusammenschluss kann daher gemäß Artikel 8 Absatz 2 und Artikel 10 Absatz 2 der EG-Fusionskontrollverordnung sowie gemäß Artikel 57 des EWR-Abkommens mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen für vereinbar erklärt werden.

II. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN UND DAS VORHABEN

- (5) **Metso** ist eine finnische Aktiengesellschaft, die an den Börsen von Helsinki und New York notiert ist. Sie ist auf dem Gebiet der Verfahrenstechnik, Entwicklung und Herstellung von Maschinen tätig und gliedert sich in folgende vier Geschäftsbereiche:
 - Metso Paper für die Konstruktion, Entwicklung und Lieferung von Maschinen und Anlagen für Zellstoff- und Papierfabriken,
 - Metso Automation für die Gestaltung, Entwicklung und Lieferung von automatisierter Verfahrenstechnik wie auch von Feldlösungen für die Automatisierung und das Informationsmanagement in ausgewählten Sektoren der verarbeitenden Industrie (einschließlich Zellstofffabriken),
 - Metso Minerals (Anlagen und Lösungen für die Stein- und Erzaufbereitung) und
 - Metso Ventures (Anlagen für die Verbundplattenindustrie, Gusserzeugnisse für verschiedene Zwecke im Maschinenbausektor, Werkstofftechnologie und Sonderfahrzeuge).
- (6) **Kvaerner** konstruiert und liefert Maschinen und Anlagen für die Erzeugung chemischen Zellstoffs. Ferner liefert das Unternehmen andere spezialisierte Verfahrenstechnologien im Zusammenhang mit der Chemikalienrückgewinnung und

Elektrizitätserzeugung, einschließlich der Erzeugung von Hochleistungskesseln, die in Zellstoffwerken zum Einsatz kommen.

- (7) Das geplante Vorhaben besteht im Erwerb von 100 % der Anteile an Kvaerner Pulpung AB (Schweden), Aker Kvaerner Power Oy (Finnland) und aller Vermögenswerte in Verbindung mit dem Zellstoff- und Energiegeschäft von Aker Kvaerner, die derzeit verschiedenen Tochtergesellschaften von Aker Kvaerner gehören.

III. DER ZUSAMMENSCHLUSS

- (8) Durch das Vorhaben wird Metso die alleinige Kontrolle über Kvaerner übertragen. Daher stellt es einen Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 der EG-Fusionskontrollverordnung dar.

IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

- (9) Das angemeldete Zusammenschlussvorhaben hat keine gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne von Artikel 1 der EG-Fusionskontrollverordnung, weil weder die Umsätze gemäß Artikel 1 Absatz 2 Buchstabe a noch die Umsätze gemäß Artikel 1 Absatz 3 Buchstabe c erzielt wurden. Die Kommission ist jedoch nach Artikel 4 Absatz 5 der EG-Fusionskontrollverordnung für die Prüfung des angemeldeten Vorhabens zuständig. Am 4. April 2006 erhielt die Kommission einen begründeten Verweisungsantrag gemäß Artikel 4 Absatz 5 der EG-Fusionskontrollverordnung. Kein EG-Mitgliedstaat und kein EWR-Land, die für die Prüfung des Zusammenschlusses nach ihrem eigenen Wettbewerbsrecht zuständig sind (d. h. Finnland, Schweden, Polen, Deutschland und Norwegen), lehnte die beantragte Verweisung ab. Daher wird gemäß Artikel 4 Absatz 5 der EG-Fusionskontrollverordnung vermutet, dass das Vorhaben eine gemeinschaftsweite Bedeutung hat.

V. RELEVANTE MÄRKTE

A. SACHLICH RELEVANTE MÄRKTE

1. Überblick: Chemische Zellstofferzeugung

Zellstoff- und Papiererzeugung

- (10) Sowohl Metso als auch Kvaerner entwickeln, produzieren und liefern Maschinen und Anlagen für die chemische Zellstofferzeugung.
- (11) Bei der Zellstofferzeugung werden Holz oder andere Materialien in Zellstofffasern für die Erzeugung von Papier oder Pappe umgewandelt. Zellstoff wird entweder in *chemischen* Anlagen, *mechanischen* Anlagen oder aus *Recyclingmaterial* (Altpapier) hergestellt. Im Gegensatz zu Kvaerner zählt Metso auch zu den führenden Lieferanten von Anlagen für die mechanische Zellstofferzeugung und ist sowohl im Bereich der Ausrüstung für die Zellstoffproduktion aus Recyclingmaterial als auch für die Papierherstellung tätig.
- (12) In chemischen Zellstoffwerken wird Holz in Zellstoff umgewandelt. Bei dem hier eingesetzten chemischen Verfahren werden die Zellulosefasern durch Auflösung des Lignins, welches die Zellulosefasern zusammenhält, aus dem Holz gewonnen, ohne

die Faserstruktur zu zerstören. Der Zellstoff kann dann in Form von Faserplatten (Zellstoffballen) an eine Papierfabrik zur weiteren Verarbeitung geliefert werden.⁴

Stufen des Verfahrens zur Erzeugung chemischen Zellstoffs

- (13) In einer Anlage zur Erzeugung chemischen Zellstoffs können die folgenden Hauptphasen der Verarbeitung unterschieden werden: Der Prozess beginnt mit der „**Holzbearbeitung**“. In dieser Phase wird Faserholz am „Holzplatz“ entrindet und zerkleinert (Hackschnitzel). Nach ihrer Homogenisierung durch Sortieren werden die Hackschnitzel in die „**Kochung**“ eingebracht. Dabei gelangen die Hackschnitzel in einen *Kocher*⁵, d. h. einen oder mehrere Druckbehälter, wo sie mit heißem Dampf aus dem Hochleistungskessel des Werks erhitzt und mit „Weißblauge“ vermischt werden. Weißblauge ist eine wässrige Lösung, die meist aus Wasser, Natriumsulfid und Natriumhydroxid besteht. Nach mehreren Stunden im Kocher wird das Lignin durch den Druck, die Hitze und die Chemikalien aufgelöst. Die Flüssigkeit, welche das Lignin und die anderen aufgelösten Stoffe enthält, wird abgeschieden, eingedickt und als Brennstoff verwendet („Schwarzblauge“), während die Flüssigkeit mit den Holzfasern („Braunstoff“) in der nächsten Verarbeitungsphase, dem „**Sortieren**“, von Verunreinigungen und Ästen befreit wird.⁶
- (14) Darauf folgt die „**Braunstoffwäsche**“, bei der die Holzfasern von chemischen Rückständen gereinigt werden. Danach gelangen die Fasern in der Regel⁷ zur „**Sauerstoffdelignifizierung**“, wo die Zellulose in Hochtemperaturdruckbehältern („Reaktoren“) durch Sauerstoff vom restlichen Lignin befreit wird. Wäscher entfernen das aufgelöste Lignin und Natriumhydroxid von den Fasern. Zur Erzeugung von gebleichtem Zellstoff ist eine weitere Verarbeitungsstufe, das **Bleichen**, notwendig. Dabei werden die Fasern, die noch braun sind, mit unterschiedlichen Bleichmitteln behandelt, damit der Zellstoff weiß⁸ wird. Das „Kernstück“ des Verfahrens zur chemischen Zellstofferzeugung (Kochen, Sortieren, Waschen, Sauerstoffdelignifizierung und Bleichen) wird auch als „**Faserlinie**“ bezeichnet.
- (15) Danach wird der Zellstoff erneut gereinigt, bevor er zunächst durch ein bewegliches Sieb (die „**Nasspartie**“) und dann durch beheizte Rollen (die „**Trockenpartie**“)

4 Zellstofffabriken können mit Pappe- oder Papiererzeugungsanlagen zusammengeschlossen sein. In diesen integrierten Fabriken wird der Zellstoff direkt zu Pappe oder Papier weiterverarbeitet. Häufig wird die Papier-/Pappeherzeugung allerdings erst später nach Errichtung der Zellstoffanlage hinzugefügt. Daher kaufen die Kunden selbst bei integrierten Werken die Ausrüstung für die Papier-/Pappeherstellung oft von anderen Lieferanten als die Zellstoffanlagen.

5 Siehe auch die weitere Unterscheidung zwischen dem diskontinuierlichen und dem kontinuierlichen Kochverfahren unter Erwägungsgrund (37).

6 Diese Phase wird auch als Ästeabscheidung bezeichnet. Zu beachten ist, dass Siebe/Abscheider auch in anderen Produktionsphasen eingesetzt werden.

7 Technisch ist es auch möglich, die Kochphase auszudehnen, anstatt eine „Delignifizierung“ in das Verfahren aufzunehmen. In den meisten modernen Fabriken wird jedoch eine „Delignifizierung“ durchgeführt, weil dadurch die Umweltleistung des Werks verbessert wird und langes Kochen die Festigkeit der Fasern beeinträchtigen könnte.

8 Für einige Anwendungen wie Kraftpapier oder -pappe ist kein Bleichen erforderlich. Auf ungebleichten Zellstoff entfällt rund ein Drittel der gesamten Erzeugung von chemischem Zellstoff.

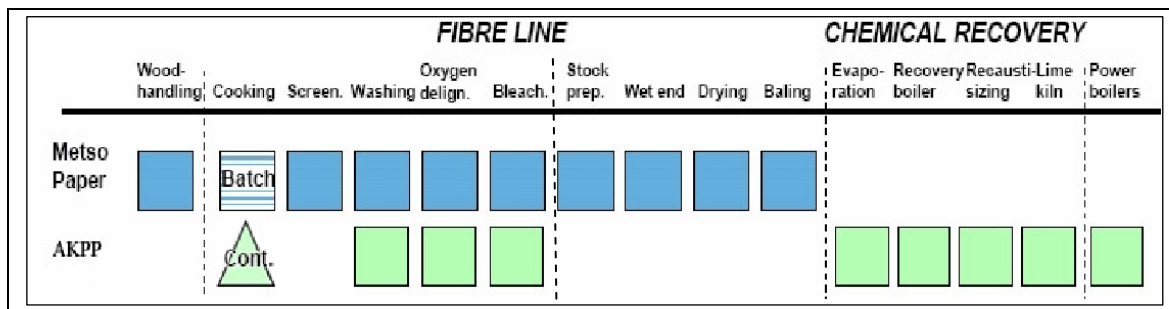
geführt wird, um das restliche Wasser aus dem Zellstoff zu entfernen und in integrierten Anlagen Papier oder Pappe zu erzeugen. Schließlich werden der Zellstoff oder das Papier geschnitten, gestapelt und zu Ballen verpackt, um den Transport zu den Kunden zu erleichtern.

- (16) In einer Zellstofffabrik läuft daneben ein „sekundärer“ Prozess ab: in der Rückgewinnungsanlage, die von der „Faserlinie“ getrennt ist, werden chemische Rückstände verwertet und in verschiedenen Verfahrensstufen wieder aufbereitet (zu den Schritten, die man unterscheiden kann, zählen die „Verdampfung“, die „Rückgewinnung“, die „Kaustifizierung“ und der „Kalkofen“⁹). Zu beachten ist, dass durch Verbrennen der getrockneten Schwarzlauge in Zellstofffabriken regelmäßig Energie erzeugt wird.¹⁰ Während ältere Anlagen mehr Energie für die Zellstofferzeugung benötigten, als in den oben angeführten „Rückgewinnungsprozessen“ produziert werden konnte, kann in modernen Anlagen sogar ein Energieüberschuss anfallen, der an Dritte verkauft wird. Für die Erzeugung von Elektrizität und Wärme (letztere insbesondere für das Kochen) wird in Zellstofffabriken ein so genannter **Hochleistungskessel** verwendet.
- (17) Metso bietet Ausrüstung für die Holzbearbeitung und die gesamte Faserlinie, aber nicht für den Rückgewinnungsprozess an, während Kvaerner nur Teile der Faserlinie abdeckt und Erzeugnisse für alle Stufen der Rückgewinnung herstellt, aber nicht über Produkte für die Holzbearbeitung, das Trocknen und die Herstellung von Ballen verfügt. Wie aus der folgenden Übersicht hervorgeht, bietet Kvaerner auch Hochleistungskessel an:

⁹ Die Rückgewinnungsanlage dient zur Wiederverwertung der meisten chemischen Stoffe, die bei der Zellstofferzeugung eingesetzt werden. Die verbrauchte Lauge aus der Kochphase und das zum Waschen des Zellstoffs verwendete Wasser werden zusammen in einem oder mehreren Verdampfern eingedickt und dann in einem Rückgewinnungskessel als Brennstoff verwertet. Die Verbrennung der in dieser Lauge enthaltenen organischen Stoffe liefert Hitze für die Dampferzeugung und die Umwandlung von Natriumsulfat in Natriumsulfid. Die in der Schwarzlauge enthaltenen anorganischen Stoffe sammeln sich als Schmelze am Boden des Kessels an. Durch Auflösen dieser Schmelze in Wasser erhält man Grünlauge, zu der in der Kaustifizierung Kalziumoxid (ungelöschter Kalk) hinzugefügt wird, um die Lösung wieder in Weißlauge zu verwandeln und neuerlich im Kocher einsetzen zu können. Aus dem zurückbleibenden Kalkschlamm wird im Kalkofen ungelöschter Kalk zurückgewonnen.

¹⁰ Siehe Erwägungsgrund (13).

Tabelle 1: Von den fusionierenden Unternehmen gelieferte Zellstoffanlagen¹¹



2. Anlagen für die chemische Zellstofferzeugung im Gegensatz zu anderen Anlagentypen für die Zellstoff-/Papierherzeugung

- (18) Die Kommission unterscheidet zwischen Anlagen für die *chemische* Zellstofferzeugung und Ausrüstung für die Herstellung von Zellstoff auf *mechanischem* Weg oder aus *Recyclingmaterial*.¹² Alle drei Verfahren zur Zellstofferzeugung erfordern weitgehend unterschiedliche Anlagen und sind aus der Sicht der Kunden nicht substituierbar. Vom Standpunkt der Lieferanten aus bestehen auch erhebliche Unterschiede beim Know-how für Produktion und Integration. Selbst Kunden, die in mehreren Bereichen der Zellstofferzeugung tätig sind, bestätigten in der Marktuntersuchung, dass sie Anlagen für die Herstellung von Zellstoff auf mechanischem Weg oder aus Recyclingmaterial getrennt von Ausrüstung für die chemische Zellstofferzeugung ankaufen. Diese Unterschiede zwischen den drei Produktionsverfahren spiegeln sich auch in den Marktstrukturen wider: Kvaerner hat zwar eine führende Stellung bei Anlagen für die chemische Zellstofferzeugung, ist aber im Bereich der mechanischen Zellstofferzeugung und der Zellstoffproduktion aus Recyclingmaterial nicht vertreten. Kadant Black Clawson, der zweitgrößte Hersteller von Anlagen für die Zellstofferzeugung aus Recyclingmaterial, erzielt im Gegenzug nur vernachlässigbare Umsätze auf dem Gebiet der mechanischen Zellstofferzeugung.
- (19) Aus ähnlichen Gründen gehört *Ausrüstung für die Zellstoff- und Papierherzeugung* auch nicht zum selben Markt. Da sich die Technologie und das Know-how für die Produktion/Integration von Zellstoffanlagen, insbesondere für die Faserlinie und die Rückgewinnungssysteme, deutlich von der Technologie und dem Know-how für die Produktion/Integration von Papierfabriken unterscheiden, betrachten die Kunden diese Erzeugnisse nicht als substituierbar. Während bei den Technologien für die chemische Zellstofferzeugung der Schwerpunkt auf chemischen Verfahren wie Kochen, Waschen und Rückgewinnen liegt, müssen Erzeugnisse für die Papierproduktion Lösungen für ganz andere Prozesse liefern, zum Beispiel für die Umwandlung von Zellstoff in Papier, die Trocknung und die Herstellung von mehrlagigem Papier. Von den drei führenden Produzenten von Anlagen für die Papierherzeugung ist nur Metso im

¹¹ Zu beachten ist, dass für die Kochung zwei verschiedene Symbole verwendet werden, weil die beiden Parteien unterschiedliche Systeme anbieten (Metso stellt so genannte diskontinuierliche Kocher und Kvaerner so genannte kontinuierliche Kocher her); siehe Erwägungsgrund (37).

¹² Dies steht im Einklang mit den bisherigen Entscheidungen der Kommission, siehe zum Beispiel die Sache COMP/M.1930 – Ahlström/Andritz.

Gegensatz zu den beiden wichtigsten Wettbewerbern Voith¹³ und Mitsubishi auch ein bedeutender Akteur auf dem Markt für Zellstoffanlagen.

3. Getrennte Produktmärkte für Verfahrensstufen sind zu unterscheiden

- (20) Der Anmelder gibt an, dass im Einklang mit bisherigen Entscheidungen der Kommission getrennte Märkte für die Ausrüstung für verschiedene Verarbeitungsstufen in einer Zellstofffabrik definiert werden sollten. Metso erklärt, dass vor allem drei Produktmärkte vom Zusammenschlussvorhaben betroffen sind, auf welchen sich die Aktivitäten der beteiligten Unternehmen überschneiden, nämlich auf den Produktmärkten für die Lieferung von Ausrüstung für die **Braunstoffwäsche**, die **Sauerstoffdelignifizierung** und das **Bleichen**. Hinsichtlich der Kochung behauptet Metso, dass es getrennte Produktmärkte für **kontinuierliche** und **diskontinuierliche Kochanlagen** gibt. Ferner legt Metso Informationen über betroffene Produktmärkte für einige Hilfsanlagen vor, insbesondere für Chemikalienmischer und bestimmte Pumpen¹⁴, die in Zellstoffwerken eingesetzt werden.
- (21) In früheren Fällen hat die Kommission getrennte Ausrüstungsmärkte für *Verfahrensstufen* definiert (z. B. Braunstoffwäsche, Delignifizierung, Bleichen). In Bezug auf die Kochanlagen wurde bei der Untersuchung in der Sache Ahlström/Kvaerner offen gelassen, ob die beiden in Zellstofffabriken verwendeten Kocherarten — diskontinuierliche und kontinuierliche Kocher — zum selben Produktmarkt gehören.

Verfahrensstufen oder Markt für gesamte Werke

- (22) Die *Marktuntersuchung* der Kommission in der vorliegenden Sache zeigt, dass die Definition von Produktmärkten für die verschiedenen Verarbeitungsstufen in der Zellstofferzeugung noch immer die sachdienlichste Produktmarktdefinition für Ausrüstungen sowohl für neue Zellstoffwerke als auch für Umbauvorhaben darstellt, obwohl Kunden, die neue Zellstoffwerke errichten, meist mehrere Verfahrensstufen von ein und demselben Lieferanten kaufen. Insbesondere kann beim heutigen Stand der Marktentwicklung kein getrennter Markt für „komplette Zellstofffabriken“ (schlüsselfertige Anlagen) abgegrenzt werden. Tatsächlich bevorzugen einige Kunden, die Ausrüstung für neue Fabriken erwerben, eindeutig die Lieferung der gesamten Anlagen von einem einzigen Hersteller, wofür es bereits einige wenige Beispiele gibt: das Werk Santa Fe II in Chile (2004) und das Werk Orion von Metsa Botnia in Uruguay (2005), die beide von Andritz geliefert wurden. Allerdings ist der Kauf einer kompletten Anlage von der Holzbearbeitung bis zur Rückgewinnung von einem einzigen Lieferanten heute noch die Ausnahme. In der Mehrzahl der Fälle erwerben die Kunden verschiedenen Verfahrensstufen von unterschiedlichen spezialisierten Lieferanten und keine komplette Anlage. Selbst bei neuen Fabriken kaufen die meisten Kunden in der Regel *keine* vollständige neue Anlage und schließen

¹³ Voith ist auf den Märkten für Zellstoffanlagen nur in beschränktem Maße vertreten (Trocknungsausrüstung), kann aber keine Lösungen für die „Kernbereiche“ in Zellstoffwerken, z. B. Kochen, Sortieren, Waschen, Delignifizierung, Bleichen („Faserlinie“), oder Produkte für die Rückgewinnungssysteme anbieten.

¹⁴ So genannte „Mittelkonsistenzpumpen“.

keinen Vertrag mit einem Hauptauftragnehmer¹⁵, der wiederum Teile davon an Unterauftragnehmer vergibt. Bei den meisten Vorhaben in der Zellstoffindustrie werden anscheinend noch Aufträge für einzelne Verfahrensstufen vergeben, auch wenn Kunden bei neuen Projekten in den letzten Jahren häufig mehrere Verfahrensstufen, aber nicht die gesamte Anlage bei einem einzigen Hersteller bestellt haben.¹⁶

- (23) Andritz ist derzeit der einzige Produzent, der eine komplette neue Anlage liefern kann, während Metso und Kvaerner dazu nicht in der Lage sind, obwohl beide Unternehmen über das Know-how für die Integration und über Erfahrungen mit großen neuen Anlagen verfügen. Einige Kunden gaben an, dass das Monopol in diesem Segment in der Tat der Hauptgrund dafür ist, weshalb keine vollständigen Anlagen sondern separate Verfahrensstufen in Auftrag gegeben werden. Viele Kunden teilten der Kommission mit, dass sie damit rechnen, dass nach dem Zusammenschluss von Metso und Kvaerner mehr Kunden komplette Zellstoffwerke erwerben werden.
- (24) Die Marktuntersuchung zeigte allerdings auch auf, dass viele Kunden für die Errichtung von neuen Werken dennoch weiterhin dem Kauf von getrennten Verfahrensstufen von mehr als einem Lieferanten den Vorzug geben werden. Die Kunden wollen für jede einzelne Verfahrensstufe die beste Lösung wählen, was nicht gewährleistet ist, wenn sie die gesamte Anlage aus einer Hand beziehen.
- (25) Bei diesem Stand der Marktentwicklung scheint es nicht sachdienlich zu sein, einen Markt für komplette neue Zellstoffwerke zu definieren. Es kann jedoch nicht bestritten werden, dass die Kunden auf den Ausrüstungsmärkten für neue Fabriken zwei unterschiedliche Kaufstrategien verfolgen: einige Kunden kaufen einzelne Verfahrensstufen oder Pakete von mehreren Herstellern, während andere nur einen einzigen Lieferanten für das gesamte Werk auswählen. Die Kommission wird daher bei ihrer Würdigung die verschiedenen Auswirkungen, welche das in Rede stehende Zusammenschlussvorhaben auf bestimmte Kunden haben könnte, berücksichtigen. Ferner stellte die Kommission Überlegungen dazu an, ob getrennte Märkte für verschiedene Gruppen von Verfahrensstufen definiert werden sollten (z. B. ein Paket mit den Verfahrensstufen „Wäsche, Delignifizierung und Bleichen“ oder „Kochen und Wäsche“ usw.). Die Ausschreibungsanalyse der Kommission zeigte jedoch, dass die Zusammensetzung der Pakete erheblich variiert und jede Verfahrensstufe mit beliebigen anderen Verfahrensstufen kombiniert werden kann. Die Frage, ob getrennte Märkte für einige „typische“ Pakete (z. B. Wäsche, Delignifizierung, Bleichen) definiert werden sollten, kann für die Zwecke dieser Entscheidung offen gelassen werden, da sich die wettbewerbliche Würdigung nicht ändern würde, selbst wenn getrennte Märkte definiert würden.

¹⁵ Siehe zum Beispiel die Kaufgewohnheiten bei U-Booten (z. B. Sache M.4160 — ThyssenKrupp/EADS/Atlas) oder Kernkraftwerken (z. B. die noch nicht abgeschlossene Sache M.4187 — Toshiba/Westinghouse).

¹⁶ Siehe Erwägungsgrund (32).

Märkte für Verfahrensstufen oder Märkte für die (wichtigsten) eingesetzten Maschinen

- (26) Des Weiteren wurde überlegt, ob sich die Definition des relevanten Marktes auf spezifische Ausrüstungsarten (z. B. ein Markt für „Waschpressen“ oder für „Wäscher“) und nicht auf eine komplette Verfahrensstufe, in der die Ausrüstung gemeinsam mit Hilfsausrüstung genutzt wird, stützen sollte. Die Kommission stellte jedoch fest, dass die Unterschiede zwischen den einzelnen Verfahrensstufen die Definition getrennter Marktsegmente für jede Verfahrensstufe nötig machen. Zwar kann ähnliche „Hilfsausrüstung“ (wie Behälter und Rohre) in der ganzen Fabrik verwendet werden, aber die Hauptausrüstung wird normalerweise eigens für jede einzelne Verfahrensstufe entwickelt und angepasst (z. B. Kocher für das Kochen und Bleichausrüstung für das Bleichen). Obwohl in vielen Fällen eine oder mehrere Maschinen (z. B. der SuperBatch-Kocher von Metso oder die CompactPress und die Mittelkonsistenzmischer von Kvaerner) zentrale Elemente der jeweiligen Verfahrensstufe darstellen, liegt der spezifische Wert für den Kunden oft in der Montage und Anpassung der wichtigsten Maschine(n) an die restliche Ausrüstung und in den spezifischen Anforderungen der einzelnen Verfahrensstufen. Dies gilt selbst dann, wenn ähnliche Maschinen (z. B. Waschpressen) in verschiedenen Verfahrensstufen eingesetzt werden¹⁷, da sie oft für die jeweilige Verfahrensstufe angepasst und geändert werden müssen. Als Beispiel sei angeführt, dass bei Waschpressen für das Bleichen gewisse Teile aus Titan oder hochwertigem Edelstahl gefertigt werden müssen, was spezifisches Know-how über Bleichausrüstung erfordert.
- (27) Die Kunden erwarten von den Anbietern zunehmend *Komplettlösungen* für eine ganze Verfahrensstufe, anstatt eine einzelne Maschine zu kaufen und die einzelnen Teile selbst zu installieren. Der Ansatz für die Beschaffung von Ausrüstung für Zellstoffwerke hat sich im Laufe der Zeit verändert. In der Vergangenheit hatten viele Zellstoffhersteller eigene Techniker, die am Planungs-, Integrations- und Aufstellungsprozess beteiligt waren. Diese Techniker prüften Möglichkeiten für die Modernisierung der Verarbeitungsanlagen, erstellten Ausschreibungen für die benötigte Ausrüstung und sorgten häufig selbst für die Montage der Maschinen und Hilfsausrüstung (wobei sie manchmal die Dienste externer Ingenieurbüros in Anspruch nahmen). Heute scheint die Mehrheit der Kunden von ihren Lieferanten sowohl für neue Fabriken als auch für Modernisierungs-/Umbauvorhaben stärker integrierte Lösungen zu benötigen. Die Kunden geben in ihren Ausschreibungen für eine Verfahrensstufe in einem Zellstoffwerk das gewünschte *Ergebnis* an (z. B. anhand bestimmter Leistungsspezifikationen wie Qualitätsparameter, Energieverbrauch, Abwasser und Emissionswerte) und überlassen die gesamte Planung, Technik, Montage und Integration den Lieferanten. Sie verlangen von den Lieferanten zunehmend „schlüsselfertige“ Lösungen oder Angebote über „EPS-“¹⁸ und „EPC-Leistungen“¹⁹ für spezifische Verfahrensstufen, anstatt nur eine einzelne Maschine zu bestellen. Dies bietet den Kunden zufolge den Vorteil, dass dem

17 So werden die Waschpressen von Metso und Kvaerner Pulpung in verschiedenen Verarbeitungsschritten, nämlich Wäsche, Delignifizierung und Bleichen, eingesetzt.

18 EPS steht für Engineering, Procurement, Supervision, d. h. Planung, Lieferung, Aufsicht.

19 EPC steht für Engineering, Procurement, Construction, d. h. Planung, Bau und Lieferung.

Lieferanten der fraglichen Verfahrensstufe die Verantwortung für das Funktionieren dieser Stufe (und auch für Verluste aufgrund ihres Ausfalls) übertragen werden kann, ohne nachweisen zu müssen, dass Störungen einer bestimmten Maschine zuzuschreiben sind. Infolge dieser Forderungen, insbesondere aufgrund des angeführten Bedarfs an Anpassungen, haben die einzelnen Lieferanten verschiedene Fachkenntnisse für die jeweiligen Verfahrensstufen aufgebaut, wobei sich die meisten Lieferanten auf eine oder mehrere Verfahrensstufen spezialisiert haben.²⁰

- (28) Aus den vorstehend genannten Gründen wird die Kommission die Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens auf den Wettbewerb auf der Grundlage von getrennten Märkten für Verfahrensstufen und nicht anhand von Produktmärkten für einzelne Maschinen prüfen.²¹

3. Getrennte Ausrüstungsmärkte für *neue Anlagen* und *Umbauvorhaben* sind bei jeder Verfahrensstufe zu unterscheiden

- (29) Die beteiligten Unternehmen schlagen keine Unterscheidung zwischen der Ausrüstung für neue Fabriken und für Modernisierungs-/Austauschvorhaben vor, obwohl die Kommission in bisherigen Entscheidungen zwischen Anlagen für *neue Fabriken* einerseits und für *Ersatzanlagen* (z. B. zur Leistungsverbesserung) andererseits unterschieden hat.²² Die Marktuntersuchung bestätigte die Vorgehensweise bei früheren Entscheidungen, wonach Anlagen für neue Fabriken und Ausrüstungen für Modernisierungs-, Ersatz- oder Kapazitätssteigerungsvorhaben („Umbauvorhaben“) zu getrennten Märkten gehören.
- (30) Zum besseren Verständnis der Unterschiede zwischen neuen Anlagen und Umbauvorhaben hat die Kommission eine umfassende Analyse der Ergebnisse von Ausschreibungen für neue Anlagen und Umbauvorhaben aus den letzten zehn Jahren durchgeführt.²³ Die Ergebnisse dieser Auswertung zeigen, dass Kunden, die neue Fabriken errichten, es vorziehen, erheblich größere Ausrüstungspakete zu erwerben,

20 Andritz ist der einzige Lieferant, der das gesamte Ausrüstungsspektrum für alle Verfahrensstufen abdecken kann.

21 Folglich definiert die Kommission, wie von dem Anmelder angeregt, keine getrennten Märkte für „Mittelkonsistenzpumpen“ und „Chemikalienmischer“. Wie oben beschrieben, findet der Wettbewerb für Zellstoffanlagen auf der Ebene von Verfahrensstufen und nicht auf der Ebene einzelner Maschinen statt. Pumpen und Mischer sind in den Verfahrensstufen enthalten, auch wenn sie getrennt angekauft werden können. Des Weiteren entfällt auf Mittelkonsistenzpumpen und Chemikalienmischer nur ein sehr kleiner Anteil des Werts der Verfahrensstufen, in denen sie eingesetzt werden. Zu beachten ist, dass sich die wettbewerbliche Analyse nicht erheblich ändern würde, wenn man getrennte Märkte für Mittelkonsistenzpumpen und Mischer definierte, da die Kommission keine Wettbewerbsbedenken im Bereich von Pumpen und Mischern feststellte und die vorgeschlagene Abhilfemaßnahme (die auch die Veräußerung des Pumpen- und Mischergeschäfts von Kvaerner umfasst) ohnehin die horizontale Überschneidung in diesem Bereich beseitigen wird.

22 Siehe zum Beispiel Erwägungsgrund (20) in der Sache COMP/M.1930 – Ahlström / Andritz, wo auf die Randnummern 20 – 23 der Mitteilung der Beschwerdepunkte in der Sache IV/M.1431 – Ahlström/Kvaerner vom Juli 1999 verwiesen wird.

23 Die Kommission ersuchte die wichtigsten Lieferanten um dieselben Angaben zum Ausschreibungs- und Lieferumfang für alle Projekte an neuen und bestehenden Standorten sowie für Umbauvorhaben aus dem Zeitraum 1996 - 2006. Diese Informationen wurden von der Kommission aggregiert und ausgewertet. Im Folgenden werden sie als Ausschreibungsanalyse der Kommission bezeichnet.

selbst wenn die Anlagen nicht von einem einzigen Hersteller geliefert werden. Die Kunden schreiben auch häufig so genannte „EPC-Aufträge“ aus, die Bauarbeiten, Inbetriebnahme, Ausbildung und Leistungsgarantien umfassen können.

- (31) Ein erheblicher Teil der Ausrüstung für Zellstofffabriken wird nicht für neue Anlagen verkauft sondern an bestehende Werke, in denen die Kunden die vorhandene Ausrüstung modernisieren, erneuern oder austauschen und gleichzeitig meist auch die Kapazität des Werks steigern wollen (Umbauvorhaben).²⁴ Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass „Umbaukunden“ nicht unbedingt wieder zu ihrem ursprünglichen Lieferanten gehen, wenn sie alte Maschinen oder Verfahrensstufen in ihren Werken ersetzen. Obwohl sich die Kunden bei geringeren Austauschvorhaben (z. B. Ersetzen von Teilen einer Maschine oder einer kleineren Maschine in einer Verfahrensstufe²⁵) zwar für gewöhnlich wieder an den ursprünglichen Lieferanten wenden, bestätigte sich in der Marktuntersuchung nicht, dass eine ähnliche „Treue“ zum ursprünglichen Lieferanten bei größeren/umfangreicheren Austauschprojekten („Umbauvorhaben“) besteht, auf welche ein bedeutender Teil der Ausrüstungsverkäufe an bestehende Zellstofffabriken entfällt. Die Kommission erfuhr, dass Ausrüstung regelmäßig nach einem Zeitraum von zehn bis zwanzig Jahren ausgetauscht wird. Anstatt sie durch die gleiche Ausrüstung zu ersetzen, die vielleicht nicht mehr dem „Stand der Technik“ entspricht, versuchen die Kunden häufig, eine modernere und effizientere Lösung zu finden, die gleichzeitig auch die Kapazität des Werks erhöht. Wenn in Zellstofffabriken alte Ausrüstung für eine Verarbeitungsstufe ausgetauscht werden muss, werden daher oft ganze Verfahrensstufen neu ausgeschrieben und nicht nur der ursprüngliche Lieferant der alten Ausrüstung sondern auch Alternativen anderer Hersteller berücksichtigt.²⁶ Anders als bei neu zu errichtenden Fabriken gehen die meisten Kunden bei Austausch-/Modernisierungsvorhaben schrittweise vor und ersetzen nur eine Verfahrensstufe, wenn dies angebracht ist, anstatt größere Teile des gesamten Werks gleichzeitig auszutauschen. Nur in Ausnahmefällen kaufen sie Ausrüstung für zwei oder mehr Verfahrensstufen.
- (32) Im Gegensatz dazu bestellt nur eine Minderheit der Kunden, die neue Fabriken errichten, bloß eine einzige Verfahrensstufe bei einem Lieferanten²⁷, während die Mehrheit zwei oder drei Verfahrensstufen auf einmal von einem Lieferanten bezieht²⁸.

24 Der Wert der Ausrüstung für die Phasen Wäsche, Delignifizierung und Bleichen, die von 2001 bis 2005 für *Umbauvorhaben* geliefert wurde, beläuft sich laut Schätzungen der Parteien auf [...] Mio. €

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

25 Diese Art des Austauschs wird von vielen Kunden als „Service und Wartung“ bezeichnet.

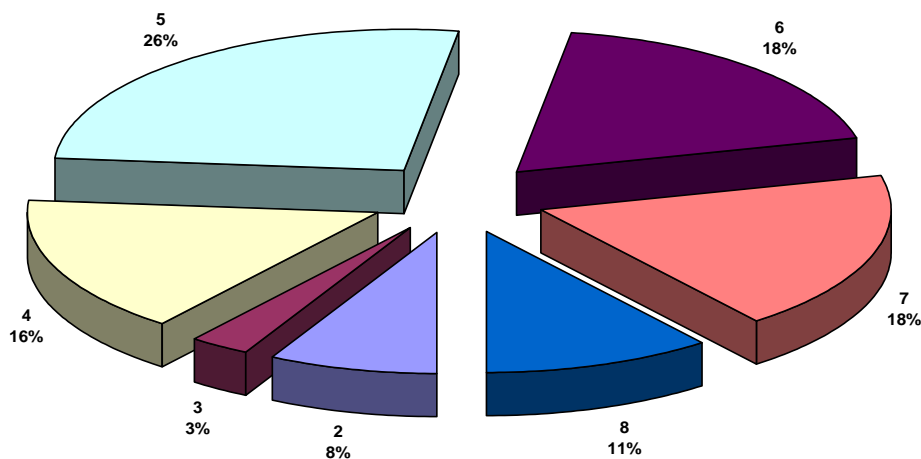
26 Wenn kleinere Komponenten oder unbedeutende Teile ersetzt werden müssen, könnten sie selbstverständlich gar keine Ausschreibungen durchführen. Diese Aufträge fallen in den Bereich „Spezialservice und -wartung“, in dem der Wettbewerb zwischen den verschiedenen Lieferanten anscheinend beschränkt ist oder sogar ganz fehlt.

27 Die Kommission stellte fest, dass Lieferanten bei [< 10] % der ausgewerteten Projekte für neue Fabriken nur für eine einzige Verfahrensstufe den Zuschlag erhielten.

28 Die Kommission fand heraus, dass sich der Umfang von Ausschreibungen für neue Fabriken von demjenigen für Umbauvorhaben unterscheidet. Von 1996 bis 2006 erstreckten sich die Ausschreibungen für [> 80] % der neuen Anlagen auf vier bis acht Verfahrensstufen. Hingegen umfassten die

Die Unterschiede beim Umfang der Aufträge für neue Fabriken und Umbauvorhaben wird in den beiden folgenden Grafiken veranschaulicht. Aus dem ersten Diagramm geht hervor, wie viele Verfahrensstufen Kunden mit neuen Anlagen zusammen von dem Hauptlieferanten erwarben; das zweite Diagramm zeigt die Zahl der Verfahrensstufen, die von Kunden mit „Umbauvorhaben“ beim Lieferanten/von den Lieferanten²⁹ gekauft werden.

Diagramm 1:
Anzahl der bei neuen Fabriken von den Hauptlieferanten³⁰ gekauften Verfahrensstufen



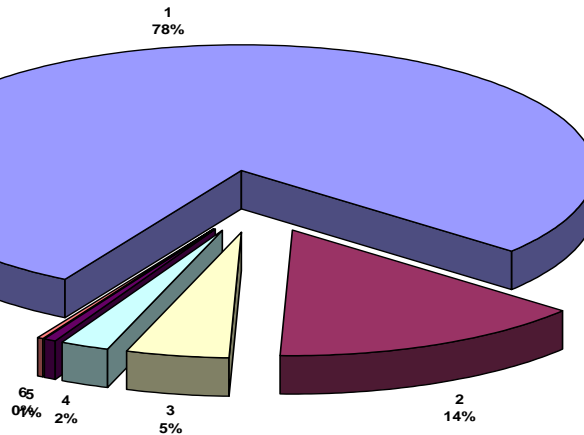
Ausschreibungen für [80 %– 90 %]* der Umbauvorhaben aus demselben Zeitraum ein bis zwei Verfahrensstufen; vgl. die Ausschreibungsanalyse der Kommission

²⁹ Zu beachten ist, dass bei den Berechnungen alle Lieferanten berücksichtigt wurden. Bei der überwiegenden Mehrzahl der ausgewerteten Umbauvorhaben gab es tatsächlich nur einen einzigen Lieferanten [70 % - 80 %]*, und nur in [20 % - 30 %]* der Fälle wurden zwei oder mehr Hersteller beauftragt.

³⁰ Daten für den Zeitraum 1996 - 2006. Das Schaubild für neue Fabriken gibt als Prozentsatz aller Ausschreibungsverfahren an, wie viele Verfahrensstufen (von der Holzbearbeitung bis zur Rückgewinnung) vom ausgewählten Hauptlieferanten bezogen wurden. Wenn der Kunde mehrere Lieferanten beauftragte, wurde nur derjenige berücksichtigt, der die höchste Anzahl von Verfahrensstufen lieferte. Es ist daher zu beachten, dass eine oder mehrere Verfahrensstufen bei den analysierten Projekten eventuell von anderen Herstellern geliefert wurden, die in diesem Schaubild nicht erscheinen (bei [25 % - 30 %]* der analysierten neuen Anlagen wurden zwei Lieferanten und bei [25 % - 35 %]* drei oder mehr Lieferanten ausgewählt). Die restlichen Projekte, in denen ein einziger Lieferant den Zuschlag erhielt, betrafen nur in zwei Fällen die Errichtung eines vollständigen neuen Werks (siehe Erwägungsgrund (22)) und in allen anderen Fällen weniger umfangreiche Anlagen an neuen Standorten.

* Teile des Textes wurden bearbeitet, um die Vertraulichkeit bestimmter Informationen zu wahren. Die betreffenden Textstellen wurden in eckige Klammern gesetzt und mit einem Asterisk gekennzeichnet.

Diagramm 2:
Anzahl der bei Umbauvorhaben von ausgewählten Lieferanten gekauften
Verfahrensstufen



- (33) Aus der Analyse der Kommission ergibt sich, dass nur eine Minderheit der Kunden mit neuen Fabriken eine einzige Verfahrensstufe kaufen, während [75 % - 80 %]* aller Kunden mit Umbauvorhaben eine „einzelne“ Verfahrensstufe erwerben. Dieser Unterschied beim Ausschreibungs- und Kaufverhalten gilt für alle Verfahrensstufen: Anlagen für Kochen, Waschen, Delignifizierung und Bleichen zum Beispiel werden an Kunden mit Umbauvorhaben in der Regel als isolierte Verfahrensstufen verkauft, während dieselben Verfahrensstufen für neue Fabriken für gewöhnlich als Teil von Paketen gekauft werden. Zu beachten ist jedoch, dass sich die Zusammensetzung der von einem Lieferanten für neue Fabriken bezogenen „Pakete“ je nach den besonderen Umständen des Einzelfalls von Projekt zu Projekt unterscheidet.
- (34) Die Unterschiede beim Umfang der Pakete, die für neue Fabriken und Umbauvorhaben gekauft werden, weist auf getrennte Märkte hin. Darüber hinaus unterscheidet sich die Wettbewerbsdynamik bei neuen Fabriken insofern von derjenigen bei Umbauvorhaben, als Fachkenntnisse im Anlagenbau und in der Verfahrenstechnik sowie Know-how über die Funktionsweise des gesamten Zellstoffwerks von entscheidender Bedeutung für den Erfolg der Lieferanten neuer Anlagen sind. Obwohl Wissen über die Integration der gelieferten Verfahrensstufe auch bei der Kaufentscheidung eines Umbaukunden eine Rolle spielen kann, stellte die Kommission in ihrer Marktuntersuchung fest, dass die Bedeutung dieses Know-hows bei Umbauvorhaben geringer ist. Wenn ein Teil des Werks umgebaut wird, stehen die meisten Parameter bereits fest, so dass sich das Integrationsproblem auf die Anpassung der Verfahrensstufe selbst an die vorgegebenen Parameter beschränkt. Bei neuen Fabriken sind Kenntnisse der Verfahrenstechnik und Wissen über die Funktionsweise des gesamten Zellstoffwerks wesentlich wichtiger: Der Lieferant kann

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

völlig frei eine Lösung dafür wählen, wie mit dem gegebenen Eingangsmaterial die gewünschte Zellstoffqualität in den nachfolgenden Verarbeitungsphasen erzielt wird, wie Elektrizität erzeugt und verbraucht wird und wie sekundäre chemische Prozesse gehandhabt werden, ohne durch die Notwendigkeit einer Anpassung an vorhandene Ausrüstung gebunden zu sein.

- (35) Ferner spielen Nebenleistungen wie Bauarbeiten eine wesentlich unbedeutendere Rolle auf dem Umbaumarkt als auf dem Markt für neue Fabriken: Bei einem Umbauvorhaben ist es nicht notwendig, einen neuen Standort aufzuschließen und Bauten zu errichten, in denen die Ausrüstung untergebracht werden soll. Die Komplexität und das Ausmaß von Bauarbeiten ist bei Umbauvorhaben viel geringer als bei neuen Fabriken, da die meisten Bauten an dem bestehenden Standort bereits vorhanden sind. Häufig sind bei Umbauvorhaben gar keine oder kaum Bauarbeiten nötig, so dass die Lieferung und Installation der Ausrüstung genügt. Somit ist auch der Umfang der vom Lieferanten übernommenen Haftung bei Umbauvorhaben oft geringer als bei neuen Fabriken.
- (36) Die unterschiedliche Wettbewerbsdynamik auf dem Markt für neue Fabriken und dem Markt für Umbauvorhaben spiegelt sich auch in unterschiedlichen *Marktanteilen* wider. Die Marktanteile bei den einzelnen Zellstoffausrüstungen auf dem Produktmarkt für neue Fabriken weichen erheblich von den Marktanteilen auf dem Markt für Umbauvorhaben ab.³¹ Der Marktanteil von Andritz für *Delignifizierungsausrüstung* ist zum Beispiel wesentlich höher auf dem Markt für Umbauvorhaben als auf dem Markt für neue Fabriken. Ebenso hält Andritz bei Bleichausrüstung einen erheblich niedrigeren Marktanteil auf dem Markt für Umbauvorhaben als auf dem entsprechenden Markt für neue Fabriken. Analog dazu unterscheiden sich auch die Marktanteile anderer Lieferanten auf den Märkten für neue Fabriken und für Umbauvorhaben (siehe zum Beispiel GL&V). Aus den dargelegten Gründen gelangt die Kommission für die Zwecke dieser Entscheidung zu dem Schluss, dass es für jede Verfahrensstufe getrennte relevante Produktmärkte für Zellstoffanlagen für neue Fabriken und für Zellstoffanlagen für Umbauvorhaben gibt; dazu gehören Verfahrensstufen für Kochen, Waschen, Sauerstoffdelignifizierung und Bleichen.

5. Für neue Fabriken und Umbauvorhaben zu definierende Märkte für Verfahrensstufen

a) Ausrüstung für das Kochen (neue Fabriken/Umbauten)

- (37) Kocher für die chemische Zellstofferzeugung werden nicht nur hinsichtlich der Kosten³² sondern auch wegen ihrer Bedeutung für den gesamten Prozess der Zellstofferzeugung³³ als zentrale Komponenten eines chemischen Zellstoffwerks betrachtet. Beim Kochen werden zwei Technologien — das so genannte

31 Siehe die detaillierten Aufstellungen für die Marktanteile unter Erwägungsgrund (77).

32 Nach Schätzungen von Metso entfallen auf die Anlagen für das Kochen [5 % - 25 %]* der Kosten einer Zellstofffabrik.

33 Wie oben beschrieben, werden beim Kochen die Hackschnitzel in Weißlaug gekocht, um die Fasern von den Bindemitteln im Holz zu trennen. Allfällige Qualitätsprobleme beim Kochen haben direkte Auswirkungen auf alle nachfolgenden Phasen der Zellstofferzeugung.

diskontinuierliche und das *kontinuierliche* Kochen — eingesetzt. Der Zellstoff kann entweder in Chargen gekocht werden, wobei die Hackschnitzel gemeinsam mit den erforderlichen Chemikalien (Weißlauge) in einem diskontinuierlichen Kocher über einen Zeitraum von einer oder mehreren Stunden gekocht werden. Am Ende dieses Prozesses wird der gesamte Zellstoff zur nächsten Verarbeitungsstufe gepumpt, und der diskontinuierliche Kocher muss neuerlich gefüllt werden. Im Gegensatz zum „sequenziellen“ Prozess des diskontinuierlichen Kochers können kontinuierliche Kocher einen stetigen Materialstrom vom Holzplatz bis zur abschließenden Verpackung der fertigen Ballen sicherstellen. Kontinuierliche Kocher werden ständig mit Hackschnitzeln und Weißlauge beschickt, die darin bei hoher Temperatur und hohem Druck gekocht werden; der Zellstoff wird ebenfalls laufend am Auslassteil des Kochers abgegeben.³⁴

- (38) Zwei Unternehmen — Andritz und Kvaerner — bieten kontinuierliche Kocher an. Diese Kochertechnologie ist heute die am weitesten verbreitete Lösung für neue Zellstoffwerke und größere Austauschvorhaben.³⁵ Der gesamte Verkaufswert der in den letzten zehn Jahren gelieferten kontinuierlichen Kocher ist mehr als [zwei- bis zehnmal]* so hoch wie der Wert der diskontinuierlichen Kocher, unter denen die „SuperBatch“-Technologie von Metso zurzeit das führende Produkt weltweit ist.
- (39) Metso regt an, dass für die beiden Kochertypen *getrennte Märkte* definiert werden sollten, da sie technisch und wirtschaftlich nicht substituierbar seien. Laut Metso haben die beiden Kochertypen spezifische Anwendungsbereiche, da sie im Allgemeinen für unterschiedliche Holzarten eingesetzt werden: Während diskontinuierliche Kocher die beste Lösung darstellen, [...]*, sind kontinuierliche Kocher Metso zufolge die bevorzugte Lösung [...]*. Metso behauptet ferner, dass die Wahl des jeweiligen Kochertyps durch das Raumangebot im Werk bestimmt wird, da eine kontinuierliche Kochung erheblich mehr Platz für die Behälter benötigt.
- (40) Der Anmelder betont, dass diskontinuierliche Kocher wesentlich teurer sind als kontinuierliche Kocher. Er gibt an, dass der Kaufpreis einer Verfahrensstufe mit einem diskontinuierlichen Kocher sogar um 20 % - 30 % über den Kosten einer Verfahrensstufe mit kontinuierlichem Kocher liegen kann. Des Weiteren wird behauptet, dass die Betriebskosten von diskontinuierlichen Kochern ebenfalls [...]* sind. Zu beachten ist, dass laut Metso [...]*.³⁶

34 Zu beachten ist jedoch, dass in der Industrie auch kontinuierliche Kochersysteme mit zwei Behältern eingesetzt werden.

35 Die ursprüngliche Kochertechnologie für die chemische Zellstoffherzeugung beruht auf dem so genannten konventionellen diskontinuierlichen Kocher. Die meisten Kocher dieses Typs wurden in den 40er und 50er Jahren gebaut. Konventionelle kontinuierliche Kocher kamen in den 50er und 60er Jahren auf den Markt und wurden in den 60er und 70er Jahren laufend weiterentwickelt. Die ursprünglichen Patente im Zusammenhang mit kontinuierlichen Kochern wurden Ahlström und dem Unternehmen Kamy Company („Kamy“) erteilt, an dem sich Ahlström später beteiligte. Kamy wurde 1989-1990 in AMG und KPP aufgeteilt. Nach weiteren Forschungs- und Entwicklungsarbeiten verbesserten Lieferanten von diskontinuierlichen Kochern, z. B. Sunda Defibrator („Sunda“), Beloit (heute GL&V) und VAI, die Technologie für das diskontinuierliche Kochen und führten Mitte der 80er Jahre einen so genannten modifizierten diskontinuierlichen Kocher ein. GL&V entwickelte die diskontinuierlichen Kocher weiter zur RDH-Technologie und vermarktete diese.

36 Als Beispiel führt Metso an, dass der Einsatz eines diskontinuierlichen Kochers [...]*.

Kocher für Umbauvorhaben (getrennte Märkte für diskontinuierliche und kontinuierliche Kocher)

- (41) Wie bereits weiter oben im Einzelnen dargelegt, unterscheiden sich die Wettbewerbsbedingungen für den Verkauf von Kochern auf dem Markt für Umbauvorhaben erheblich von denjenigen auf dem Markt für neue Fabriken.
- (42) Auf dem Markt für Umbauvorhaben sind kontinuierliche und diskontinuierliche Kocher nur beschränkt substituierbar (nur in einer Richtung). Im Gegensatz zu Kunden, die ein neues Werk errichten, werden die Wahlmöglichkeiten von Kunden, die Umbauvorhaben durchführen, durch die bestehenden Anlagen eingeschränkt. Da diskontinuierliche Kocher im Werk mehr Fläche als kontinuierliche Kocher benötigen, ist es in beinahe allen Fällen sehr schwierig, kontinuierliche durch diskontinuierliche Kocher zu ersetzen, weil die physische Anordnung der anderen Verfahrensstufen den für neue Bauten verfügbaren Platz beschränkt.
- (43) Die Marktuntersuchung der Kommission zeigte, dass in den letzten zehn Jahren kein *bestehender* kontinuierlicher Kocher durch einen diskontinuierlichen Kocher ersetzt wurde.³⁷ Obwohl Kunden, die über einen diskontinuierlichen Kocher verfügen und im Zuge eines Umbauvorhabens den Umstieg zur Technologie der kontinuierlichen Kocher in Erwägung ziehen, grundsätzlich nicht mit derartigen Platzbeschränkungen konfrontiert sind und daher ihre diskontinuierlichen Kocher durch kontinuierliche ersetzen könnten, ist dies selten geschehen. In den letzten fünf Jahren wurde nur bei einem von 32 Umbauvorhaben für Kocher ein bestehender diskontinuierlicher Kocher durch einen kontinuierlichen ersetzt.³⁸
- (44) Da es auf dem Markt für Umbauvorhaben keinen spürbaren Wettbewerb zwischen diskontinuierlichen und kontinuierlichen Kochern gibt, sollten getrennte Produktmärkte für diskontinuierliche Kocher und kontinuierliche Kocher auf dem Markt für Umbauvorhaben definiert werden.

Kocher für neue Fabriken (ein einziger Markt für diskontinuierliche und kontinuierliche Kocher)

- (45) Anders als auf dem Markt für Umbauvorhaben können die Kunden beim Kauf eines Kochers für ein neues Werk meist zwischen der Technologie der diskontinuierlichen und kontinuierlichen Kocher wählen. Die Marktuntersuchung der Kommission ergab, dass die Kunden bei mehr als 50 % aller ausgewerteten Ausschreibungen Angebote für beide Arten von Kochern einholten.
- (46) Der Anmelder meint, dass dieses Verhalten auf das unzureichende Wissen der Kunden über die Kochertechnologie und auf ihre Absicht, mehr Informationen darüber zu sammeln, zurückzuführen sein könnte. Diese Ausschreibungen wurden allerdings unter anderem von Kunden durchgeführt, die in den letzten zehn Jahren mehrere Kocher kauften und daher als relativ erfahren betrachtet werden können. Somit ist die Tatsache, dass die Kunden beide Arten von Kochern in ihren Ausschreibungen berücksichtigen, alleine schon ein Zeichen dafür, dass beide Typen

37 Vgl. die Ausschreibungsanalyse der Kommission.

38 Vgl. die Ausschreibungsanalyse der Kommission.

zum selben Produktmarkt gehören. Des Weiteren sollte hervorgehoben werden, dass sich sowohl *Lieferanten* von diskontinuierlichen Kochern als auch die Hersteller von kontinuierlichen Kochern an Ausschreibungen für Kocherprojekte beteiligen. Es scheint unwahrscheinlich zu sein, dass sich diese Wettbewerber die Mühe machen würden, ein Angebot in einem Ausschreibungsverfahren, einschließlich der Durchführung der nötigen Tests, zu erstellen, wenn das Ergebnis der Ausschreibung von Anfang an klar oder „vorgegeben“ wäre und sie glaubten, keine Chance zu haben, den Auftrag zu erhalten.

- (47) Im Einklang damit zeigte die Marktuntersuchung, dass beide Kocher in technischer Hinsicht die Anforderungen der meisten Kunden erfüllen können, während sich die Ansichten nicht bestätigten, dass diskontinuierliche und kontinuierliche Kocher für neue Fabriken nicht substituierbar seien oder dass diskontinuierliche Kocher eine „aussterbende“ Technologie darstellten, weil sich beinahe alle Kunden bei neuen Zellstoffwerken für kontinuierliche Kocher entscheiden. Beide Systeme haben Vor- und Nachteile, die von den Kunden abgewogen werden. Diese entscheiden sich je nach ihren individuellen Präferenzen und ihrem eigenen Bedarf für die Technologie der kontinuierlichen oder diskontinuierlichen Kochung.
- (48) Einerseits hält die Kommission fest, dass das kontinuierliche Kochen derzeit von vielen Kunden als die modernere und effizientere Technologie betrachtet wird und in den meisten neueren Werken oder Modernisierungs-/Austauschvorhaben zum Zug kommt (woraus sich der relativ gesehen kleinere Umfang des Marktes für diskontinuierliche Kocher ergibt). Dies gilt insbesondere für Projekte zur Errichtung neuer Fabriken mit hoher Kapazität, die Hartholz aus Plantagen verarbeiten. Kontinuierliche Kocher benötigen weniger Platz am Standort des Werks und einigen Kunden zufolge sind sie im Betrieb und in der Steuerung weniger komplex. Der Anmelder gab gegenüber der Kommission auch an, dass kontinuierliche Kocher aufgrund ihres niedrigeren Energieverbrauchs auch billiger im Betrieb sind und weniger Rohre, Pumpen und andere Hilfsausrüstung benötigen, da sie nur einen großen Kocherbehälter aufweisen. Derzeit ergibt sich für kontinuierliche Kocher auch aus dem gestiegenen Stahlpreis ein gewisser Preisvorteil.³⁹
- (49) Andererseits wird die Ansicht von Metso hinsichtlich der technologischen und wirtschaftlichen Überlegenheit der kontinuierlichen Kocher nicht von allen Kunden geteilt. Einige Kunden gaben vielmehr an, dass sie sich für die Technologie des kontinuierlichen Kochens entschieden, weil sie diese als überlegen erachteten. Kunden haben der Kommission erklärt, dass diskontinuierliche Kocher insofern gegenüber kontinuierlichen Kochern im Vorteil sein könnten, da sie eine genauere *Steuerung* des Kochvorgangs erlauben. Der Kochprozess kann an jede einzelne Charge der Ausgangsmaterialien und ihre besonderen Merkmale angepasst werden. Ein weiterer Vorteil der diskontinuierlichen gegenüber den kontinuierlichen Kocher besteht darin, dass bei ihnen die Kapazität von Zellstoffwerken viel einfacher gesteigert werden kann, da man nur ein oder zwei weitere Behälter zu den bestehenden hinzufügen

³⁹ Zu beachten ist, dass nicht die kontinuierlichen, sondern die diskontinuierlichen Kocher von 1990 bis 1995 als die „führende“ Technologie galten und die Preisunterschiede in diesem Zeitraum nur geringfügig waren.

muss.⁴⁰ Dies ist bei kontinuierlichen Kochern nicht möglich, da in diesem Fall ein ganz neuer Kocher errichtet werden müsste. Für einige Kunden war Metsos Ruf als besonders zuverlässiger Lieferant in wirtschaftlicher und technischer Hinsicht für die Entscheidung ausschlaggebend, in einem neuen Werk einen diskontinuierlichen Kocher und nicht, wie ursprünglich ins Auge gefasst, einen kontinuierlichen Kocher zu installieren.

- (50) Hinsichtlich der Kosten wiesen Kunden und andere Dritte gegenüber der Kommission darauf hin, dass die diskontinuierlichen Kocher zwar im Allgemeinen vielleicht teurer als kontinuierliche Kocher geworden sind, dass sich aber die derzeitigen Kostenfaktoren ändern können und diskontinuierliche Kocher in vielen Fällen zu vergleichbaren Preisen angeboten werden, was von der Ausschreibungsanalyse der Kommission bestätigt wurde.⁴¹ Darüber hinaus betonten die Kunden, dass der für sie entscheidende Parameter die *Gesamtkosten* des Projekts (Betriebskosten/Lebenszykluskosten) und nicht die anfänglichen Investitionskosten sind. Den Kunden zufolge können diskontinuierliche Kocher unter Berücksichtigung der Lebenszykluskosten dennoch konkurrenzfähig sein.
- (51) Überdies scheinen die technologischen Unterschiede weniger bedeutend zu sein, als von den beteiligten Unternehmen behauptet: Sowohl diskontinuierliche als auch kontinuierliche Kocher können für Material aus Weichholz und Hartholz verwendet werden.⁴² Die Tatsache, dass sich ein diskontinuierlicher Kocher besonders gut für die Verarbeitung von gemischten Holzqualitäten eignet, schließt seine Verwendung in Fällen, in denen homogeneres Holz vorliegt, nicht aus. Gleichzeitig fand die Kommission auch Belege dafür, dass kontinuierliche Kocher auch bei gemischten Holzqualitäten eingesetzt werden können.⁴³ Insgesamt sind diskontinuierliche Kocher hinsichtlich des Ausgangsmaterials flexibler; sie können an schwieriges Rohmaterial angepasst werden. Die Kommission stellte auch fest, dass diskontinuierliche Kocher eingesetzt werden können, wenn das Ausgangsmaterial von geringer Qualität ist.⁴⁴
- (52) Im Einklang mit diesen Ergebnissen gaben viele Kunden an, dass sie beim Kauf eines neuen Kochers von vornherein *keine* Präferenzen für eine bestimmte Technologie haben. Die meisten Kunden wollen ihre Kosten möglichst gering halten und

40 Ein Beispiel für eine derartige Ausweitung ist das Werk in Stendal, in dem die Kapazität des diskontinuierlichen Kochers in einem Umbauvorhaben durch Errichtung zusätzlicher Behälter einige Jahre nach dem Bau des Werks erhöht wurde.

41 Es sollte beachtet werden, dass den der Kommission vorliegenden Ausschreibungsdaten zufolge Lieferanten von diskontinuierlichen Kochern eventuell geringere Margen akzeptieren, um ein vergleichbares Preisniveau wie die Lieferanten von kontinuierlichen Kochern zu erzielen.

42 Der Kunde Aracruz in Chile nahm zum Beispiel im Jahr 2000 ein Werk mit einem diskontinuierlichen Kocher in Betrieb, der Zellstoff aus Hart- und Weichholz erzeugt. Nur zwei Jahre später kaufte Aracruz ein vergleichbares neues Werk mit einem kontinuierlichen Kocher, der Zellstoff aus denselben Eingangsmaterialien produziert.

43 Die Kommission wurde zum Beispiel auf ein Projekt in Indien aufmerksam gemacht, bei dem im Kochprozess besonders schwierig zu bearbeitendes Rohmaterial (aufgrund von seiner Unterschiedlichkeit und Dichte, da es eine Mischung von Hartholz und Bambus darstellt) in einem kontinuierlichen Kocher aufgeschlossen wird.

44 Siehe zum Beispiel [...]*; vgl. die Antwort von Metso vom 19. Juli 2006 auf die E-Mail der Kommission vom 18. Juli 2006.

gleichzeitig eine hohe Zellstoffqualität gewährleisten sowie eine maßgeschneiderte Lösung für ihre individuellen Anforderungen erhalten. Zu diesem Zweck stützen sie sich bei der Kaufentscheidung auf allgemeine Kriterien, wie zum Beispiel die erforderliche Zellstoffqualität, Ertrag, Festigkeit, Bleichbarkeit, Umweltauswirkungen und Effizienz im Betrieb. Die Kunden erklärten, dass in vielen Fällen beim Abwägen dieser Kriterien bei der Entscheidung über den Kauf eines Kochers keiner der beiden Kochertypen zu Beginn eines Ausschreibungsverfahrens aus technischen oder wirtschaftlichen Gründen ausgeschlossen wird. Obwohl in den letzten fünf Jahren häufiger kontinuierliche Kocher gewählt wurden, werden diskontinuierliche Kocher in vielen Situationen dennoch nicht nur als eine technische sondern auch als eine wirtschaftliche Alternative betrachtet. Die Entscheidung zwischen den beiden Kocherarten wurde tatsächlich häufig erst nach dem endgültigen Angebot getroffen,⁴⁵ und diskontinuierliche Kocher werden selbst von Kunden mit modernen Zellstoffwerken gekauft, die auch einen kontinuierlichen Kocher einsetzen könnten.⁴⁶

- (53) Daher kann man die Schlussfolgerung ziehen, dass diskontinuierliche und kontinuierliche Kocher zumindest bei einer erheblichen Anzahl von Kunden⁴⁷ miteinander in Wettbewerb stehen, die von vornherein für diskontinuierliche und kontinuierliche Kocher offen sind und weder aus technologischen noch wirtschaftlichen Gründen einen bestimmten Kochertyp bevorzugen.
- (54) Gleichzeitig scheinen die beiden Kochertypen für *einige* Kunden gar nicht oder nur teilweise substituierbar zu sein. Einige ziehen den Kauf von diskontinuierlichen Kochern nicht in Erwägung und fordern in ihren Ausschreibungen keine Angebote für sie. Andere Kunden (z. B. Erzeuger von Kunstfaserzellstoff oder Eigentümer von Sulfitzellstoffwerken⁴⁸) müssen diskontinuierliche Kocher einsetzen und ziehen den Kauf von kontinuierlichen Kochern nicht in Betracht.
- (55) Ob der Kochermarkt (für neue Fabriken) aus diesen Gründen weiter unterteilt werden sollte, kann jedoch offen gelassen werden. Unterschiedliche Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens auf den Wettbewerb für die einzelnen Kundengruppen werden in der rechtlichen Würdigung, einschließlich der Würdigung der vorgeschlagenen Verpflichtungszusagen, berücksichtigt.

b) Ausrüstung für die Braunstoffwäsche (neue Fabriken/Umbauvorhaben)

- (56) Die Marktuntersuchung der Kommission bestätigte, dass ein getrennter Teilmarkt für die Ausrüstung der Braunstoffwäsche sowohl in Bezug auf den Markt für neue Fabriken als auch Umbauvorhaben definiert werden sollte. Diese Verfahrensstufe umfasst in der Regel eine Reihe von aufeinander folgenden Wäschern; laut Metso

45 Zu beachten ist auch, dass Zellstoffhersteller oft Branchenfachleute als Berater für technologische Fragen heranziehen, die normalerweise mit den aktuellen Kochertechnologien gut vertraut sind.

46 Siehe zum Beispiel das Werk „Tamil Nadu Newsprint and Papers“ in Indien (2005) oder das Werk „Stendal“ in Deutschland (2001).

47 Siehe Erwägungsgrund (45).

48 Für die Herstellung von so genanntem „Kunstfaserzellstoff“ sind derzeit nur diskontinuierliche Kocher geeignet. Auf Kunstfaserzellstoff entfallen rund 2 % bis 2,5 % der weltweiten Zellstoffproduktion und auf Sulfitzellstoff etwa 1 %.

entfallen rund [40 % – 60 %]*der Kosten der Verfahrensstufe für die Braunstoffwäsche auf Wäscher.⁴⁹ Aus Kundensicht sind die Ausrüstung für diese Verfahrensstufe und beispielsweise die Anlagen für die Sauerstoffdelignifizierung und das Bleichen nicht substituierbar, da jede Verfahrensstufe anderen Zwecken dient.

- (57) Einige Argumente wurden dafür angeführt, dass diese Marktdefinition zu eng oder aber zu weit gefasst ist. In Bezug auf den ersten Einwand haben einige Kunden und Wettbewerber vorgeschlagen, einen noch größeren Markt für „Wäsche-“ oder „Bleichausrüstung“ festzulegen, der Anlagen für die Wäsche, die Sauerstoffdelignifizierung und das Bleichen umfasst.⁵⁰ Es ist zwar richtig, dass die Ausrüstung für diese drei Verfahrensstufen zumindest bei neuen Fabriken häufig vom selben Lieferanten bezogen wird, aber sie erfordern unterschiedliche Technologien und somit anderes Know-how (z. B. über die Sauerstoffdelignifizierung oder das Bleichen). Es sollte auch beachtet werden, dass die Verfahrensstufe für das Bleichen nur von Kunden gekauft wird, die „gebleichten“ Zellstoff benötigen, während Erzeuger von ungebleichter „Kraftpappe“ keine Bleichausrüstung erwerben müssen. Des Weiteren schreiben die Kunden diese drei Verfahrensstufen nicht nur auf dem Markt für Umbauvorhaben sondern auch auf dem Markt für neue Fabriken häufig getrennt aus. Deshalb scheint die Definition getrennter Märkte für diese drei Verfahrensschritte selbst bei der Ausrüstung für neue Fabriken sachdienlicher zu sein als ihre Zusammenfassung in einem einzigen Markt.⁵¹
- (58) Hinsichtlich einer engeren Marktdefinition erwog die Kommission auch, ob es sachdienlich sein könnte, getrennte Märkte je nach der für die Braunstoffwäsche eingesetzte *Waschtechnologie* festzulegen. In der Braunstoffwäsche (sowie bei der Delignifizierung und beim Bleichen) werden unterschiedliche Wäscher verwendet, wobei die beiden wichtigsten Typen der Trommelverdrängungswäscher („Drum Displacer“) von Andritz und die Waschpressen von Metso und Kvaerner sind. Weitere Arten von Wäschern sind Extraktions-, Band-, Filter- oder Compaction-Baffle-Wäscher. Obwohl insbesondere Trommelverdrängungswäscher und Waschpressen anscheinend unterschiedliche Produktmerkmale aufweisen und viele Kunden angaben, dass sie einen dieser Wäschertypen bevorzugen, kann die Kommission nicht zu dem Schluss gelangen, dass diese beiden Arten von Wäschern zu getrennten Märkten gehören. Während Waschpressen zurzeit als die modernste Technologie für viele Anwendungen betrachtet werden könnten, haben Kunden bestätigt, dass alle Wäschertypen in technischer Hinsicht ausgetauscht werden können und dass sie in der Regel in ihren Ausschreibungen Angebote für mehr als einen Wäschertyp fordern. Selbst Kunden mit Umbauvorhaben ziehen für die Wäsche Alternativen zur bestehenden Lösung in Betracht und können eine Waschpresse durch einen Trommelverdrängungswäscher ersetzen. Deshalb gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass sich die Definition des relevanten Produktmarkts für die Zwecke dieser Entscheidung auf Ausrüstung für die Braunstoffwäsche für Umbauvorhaben bzw. neue Fabriken erstrecken sollte.

49 Die übrigen Produkte (z. B. Rohre, Mittelkonsistenzpumpen, Siebe/Ästeabscheider) erfordern weniger technologisches Know-how und werden manchmal von Dritten gekauft.

50 Einige Kunden schlugen auch die Berücksichtigung der Sortierphase vor.

51 Zu beachten ist, dass sich die Würdigung nicht erheblich ändern würde, falls ein kombinierter Markt für diese drei Verfahrensstufen definiert würde.

c) Ausrüstung für die Sauerstoffdelignifizierung (neue Fabriken/Umbauvorhaben)

- (59) Die Marktuntersuchung der Kommission zeigte auch, dass es sachdienlich ist, die bisherige Definition eines getrennten Marktes für die Delignifizierungsstufe in Bezug auf neue Fabriken bzw. Umbauvorhaben beizubehalten. Eine Delignifizierungsanlage umfasst Hochtemperaturdruckbehälter („Reaktoren“), Türme und Behälter, auf die Metso zufolge rund [10 % - 30 %]* der Kosten der Verfahrensstufe für die Delignifizierung entfällt. Bei den Wäschern, mit denen das aufgelöste Lignin und Natriumhydroxid von den Fasern entfernt werden, handelt es sich grundsätzlich um die gleichen Wäscher wie für die Waschstufe. Sie machen rund [30 % - 50 %]* der Kosten aus. Andere hier zum Einsatz kommende Produkte sind Rohre, Pumpen und Ventile [10 % - 30 %]* sowie weitere Erzeugnisse, die wiederum häufig von anderen Lieferanten bezogen werden.
- (60) Die Marktuntersuchung bestätigte, dass sich die Delignifizierungsausrüstung nicht nur hinsichtlich der angebotsseitigen Substituierbarkeit sondern auch in Bezug auf das Know-how für Planung, Produktion und Montage erheblich von der Ausrüstung für andere Verfahrensstufen unterscheidet.⁵²

d) Bleichausrüstung

- (61) In der Bleichstufe werden ein oder mehrere Bleichmittel in einem Bleichturm gemischt, wo diese Chemikalien mit dem Zellstoff reagieren können. Die Bleichung erfolgt in mehreren Phasen. Zwischen den einzelnen Bleichphasen werden die Bleichmittelrückstände durch Wäscher entfernt. Bei diesen Wäschern handelt es sich grundsätzlich um die gleichen Wäscher wie beim Waschen und bei der Delignifizierung; allerdings müssen gewisse Teile dieser Wäscher so angepasst werden, dass sie aggressiven Chemikalien standhalten (d. h. gewisse Teile müssen aus Titan oder hochwertigem Edelstahl hergestellt werden). Auch in der Bleichstufe sind Wäscher hinsichtlich des Werts die zentralen Produkte und machen laut Metso [30 % - 50 %]* der Kosten aus. Eine Bleichanlage umfasst weiters Reaktoren, Türme und Behälter ([10 % - 30 %]*der Kosten), Rohre, Pumpen und Ventile ([10 % - 30 %]*) sowie sonstige Erzeugnisse, die häufig von anderen Lieferanten bezogen werden. Im Gegensatz zu den anderen Verfahrensstufen wird Bleichausrüstung, wie oben dargelegt, nur von einem Teil der Zellstoffanlagenkäufer benötigt.
- (62) Die Ergebnisse der Marktuntersuchung zeigen, dass der Markt für Bleichausrüstung für neue Fabriken bzw. Umbauvorhaben getrennt von der Ausrüstung für andere Verfahrensstufen geprüft werden sollte, da die Planung, Produktion und Montage der Bleichausrüstung spezifische Planungskenntnisse erfordern, die sich vom Wissen für die Erzeugung anderer Verfahrensstufen unterscheiden⁵³.

52 Siehe Frage 34 des ersten Fragebogens für die Kunden: in sieben der neun eingelangten Antworten gaben die Kunden an, dass es für ein Unternehmen, das nicht im Bereich der Delignifizierung, sondern auf dem Gebiet anderer Zellstoffherstellungsanlagen tätig ist, vor allem aufgrund des erforderlichen anderen Know-hows nicht einfach wäre, Delignifizierungssysteme zu liefern.

53 Siehe Frage 44 des ersten Fragebogens für die Kunden: in sieben der neun eingelangten Antworten gaben die Kunden an, dass es für ein Unternehmen, das nicht im Bereich des Bleichens sondern auf dem Gebiet anderer Zellstoffherstellungsanlagen tätig ist, nicht einfach wäre, Bleichlösungen zu liefern.

5. Kein getrennter Markt für Wartung/Service

- (63) Wie oben dargelegt, wird Ausrüstung für die Zellstofferzeugung auch an Kunden verkauft, die kleinere Teile einer defekten Maschine oder einer Verfahrensstufe austauschen wollen. Die Marktuntersuchung zeigt, dass die Lieferanten bei diesem Teilbereich des Geschäfts (*Ersatzgeschäfte* zur Bindung von Kunden) nicht miteinander im Wettbewerb stehen, da sich die Kunden in den meisten dieser Fälle für gewöhnlich an den ursprünglichen Lieferanten des betreffenden Produkts wenden.
- (64) Dasselbe gilt für *spezialisierte Planungs- und Wartungsleistungen* in Bezug auf installierte Maschinen. Der Anmelder schlägt im Einklang mit der bisherigen Vorgehensweise der Kommission⁵⁴ vor, zwischen „allgemeinen“ und „spezialisierten“ Wartungsarbeiten zu unterscheiden. Während bei den ersteren keine ausrüstungsspezifischen Kenntnisse erforderlich sind (z. B. Reinigen, Austauschen von kleineren Standardteilen), können letztere nur vom Lieferanten der ursprünglichen Ausrüstung oder anderen Herstellern mit ausreichendem Wissen über die Technologie durchgeführt werden. Die beteiligten Unternehmen behaupten, dass der Markt für allgemeine Wartungsarbeiten nicht betroffen ist, da sie auf diesem nur in geringem Umfang tätig sind und mit einer großen Anzahl von (lokalen oder regionalen) Dienstleistungsunternehmen im Wettbewerb stehen (falls die Arbeiten nicht intern erledigt werden). Im Hinblick auf die spezialisierten Dienstleistungen weisen die Ergebnisse der Marktuntersuchung darauf hin, dass Unternehmen nicht miteinander im Wettbewerb stehen, sondern diese Arbeiten nur für ihre eigenen Produkte durchführen.
- (65) Schließlich scheinen die Kunden auch bei technischen Verbesserungen an bestehenden Maschinen (in bisherigen Entscheidungen als „Modernisierung“ bezeichnet) eher bei ihrem ursprünglichen Lieferanten zu bleiben und schreiben diese Arbeiten nicht aus. Somit ist es nicht angebracht, einen getrennten Markt für „Modernisierungen“ zu definieren.
- (66) Die Kommission vertritt die Ansicht, dass die Frage, ob ein getrennter Markt für „Ersatzgeschäfte zur Bindung von Kunden“, spezialisierte Wartungsarbeiten und Modernisierungen definiert werden sollte, für die Zwecke dieser Entscheidung offen gelassen werden kann. Etwaige Wettbewerbsbedenken, die sich für diese potenziellen Märkte ergeben könnten, würden auf jeden Fall durch die vorgeschlagenen Verpflichtungszusagen ausgeräumt.

6. Vertikal betroffener Markt: Prozessautomatisierung

- (67) Im Gegensatz zu Kvaerner entwickelt und liefert Metso auch Prozessautomatisierungssysteme für Zellstoffwerke. Diese Systeme dienen zum Messen, Überwachen und Steuern der Ausrüstung und der Anlagen in Zellstoffwerken und sollen sicherstellen, dass die verschiedenen Teile zusammenarbeiten und das Werk möglichst effizient betrieben wird. In einem Zellstoffwerk können verschiedene Arten von Prozessautomatisierungssystemen unterschieden werden, insbesondere Systeme für einzelne Maschinen oder Verfahrensstufen (die häufig vom Lieferanten der betreffenden Ausrüstung selbst bezogen werden) und Systeme für das gesamte

⁵⁴ Siehe zum Beispiel Sache IV/M.1489 — YIT / Valmet / Rauma, Randnummern (14) ff.

Werk. Einige konkurrierende Lieferanten von Ausrüstung für die Zellstofferzeugung kaufen derzeit Prozessautomatisierungssysteme von Metso für ihre Maschinen.

- (68) Die Marktuntersuchung der Kommission zeigte, dass viele Lieferanten im Segment der Prozessautomatisierung für Zellstoffwerke tätig sind. In diesem Bereich steht Metso mit Unternehmen wie ABB, GE Honeywell und anderen im Wettbewerb. Dem Anmelder zufolge könnte der vertikal betroffene Markt der Prozessautomatisierungssysteme für Zellstoffwerke sogar zu einem größeren Markt gehören, der auch Prozessautomatisierungssysteme für andere Industriezweige umfasst. Die Frage, ob ein Markt für Systeme zur Automatisierung von Verfahrensstufen, von Zellstoffanlagen oder von industriellen Prozessen definiert werden sollte, kann jedoch für die Zwecke dieser Entscheidung letztendlich offen gelassen werden, da bei keinem dieser Szenarien Wettbewerbsbedenken auftreten würden.

7. Schlussfolgerungen zu den sachlich relevanten Märkten

- (69) Aus diesen Gründen kommt die Kommission für die Zwecke dieser Entscheidung zu dem Ergebnis, dass die folgenden sachlich relevanten Märkte zu unterscheiden sind:

I. Kocher:

1. *Kocher für neue Zellstoffwerke*⁵⁵
2. *Diskontinuierliche Kocher für Umbauvorhaben*
3. *Kontinuierliche Kocher für Umbauvorhaben*

II. Wäsche-, Delignifizierungs- und Bleichausrüstung:

4. *Ausrüstung für die Braunstoffwäsche in neuen Fabriken*
5. *Ausrüstung für die Delignifizierung in neuen Fabriken*
6. *Ausrüstung für das Bleichen in neuen Fabriken*
7. *Ausrüstung für die Braunstoffwäsche für Umbauvorhaben*
8. *Ausrüstung für die Delignifizierung für Umbauvorhaben*
9. *Ausrüstung für das Bleichen für Umbauvorhaben*

B. RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

- (70) Der Anmelder gibt an, dass die Märkte für die Lieferung von Ausrüstung für die Erzeugung chemischen Zellstoffs den gesamten Weltmarkt umfassten. Die Kommission prüfte, ob sich die Marktbedingungen für die Lieferung von Ausrüstung für Zellstoffwerke in Europa und anderen Teilen der Welt voneinander unterscheiden. Die Marktuntersuchung bestätigte jedoch, dass die Marktbedingungen auf allen sachlich relevanten Märkten in geografischer Hinsicht vergleichbar sind. Die

⁵⁵ Oder alternativ dazu Märkte für a) Kocher (einschließlich diskontinuierliche und kontinuierliche Kocher für Kunden, die zwischen kontinuierlichen und diskontinuierlichen Kochern wechseln), b) kontinuierliche Kocher alleine und c) diskontinuierliche Kocher alleine (a) und b): getrennte Märkte für Kunden, die nicht umsteigen). Wie oben erläutert, kann die Frage der genauen Abgrenzung offen gelassen werden, da die verschiedenen Auswirkungen auf alle Kunden getrennt analysiert werden.

Tatsache, dass außerhalb Europas mit mehr neuen Zellstoffwerken zu rechnen ist als in Europa, rechtfertigt alleine nicht die Definition von zwei getrennten Märkten.

- (71) Kunden und Wettbewerber bekräftigten beinahe einstimmig, dass die Märkte für Zellstoffanlagen den gesamten Weltmarkt umfassten. Die drei wichtigsten Lieferanten sind auch tatsächlich weltweit tätig und halten eine führende Marktstellung in allen Regionen der Welt. So sind die drei wichtigsten Erzeuger (Metso, Andritz und Kvaerner) beispielsweise selbst in den USA und in Kanada, der traditionellen „Heimatbasis“ des US-amerikanisch-kanadischen Unternehmens GL&V, eindeutig die Marktführer. Ferner veranlasst die Tatsache, dass höchstens 15 % des EWR-Markts auf Akteure aus außereuropäischen Ländern entfällt, die Kommission nicht dazu, einen „europäischen“ Markt für Zellstoffanlagen zu definieren; dies ergibt sich vielmehr daraus, dass die drei führenden Lieferanten von Zellstoffanlagen Unternehmen mit Sitz in Europa sind. Kunden aus verschiedensten Regionen der Welt gaben an, dass sie Ausrüstung für Zellstoffwerke weltweit ausschreiben und kaufen.
- (72) Des Weiteren ist zu beachten, dass die Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens nicht nur außerhalb von Europa auftreten werden. Die meisten neuen Fabriken werden zwar auf anderen Kontinenten errichtet werden, doch einige davon gehören Kunden aus dem EWR. Viele Käufer von Zellstoffanlagen besitzen Zellstoffwerke in verschiedenen Teilen der Welt. Die Marktuntersuchung der Kommission zeigte, dass nordamerikanische Kunden über Zellstofffabriken in den USA und im EWR sowie in Asien und Südamerika verfügen. Kunden aus dem EWR wiederum besitzen Zellstoffwerke in Südamerika, Afrika und Asien.
- (73) Aus den dargelegten Gründen vertritt die Kommission für die Zwecke dieser Entscheidung die Ansicht, dass die oben angeführten sachlich relevanten Märkte weltweite Märkte sind.

VI. WETTBEWERBLICHE WÜRDIGUNG

A. WETTBEWERBSSTRUKTUR AUF DEN MÄRKTEN FÜR ZELLSTOFFANLAGEN

- (74) Die Wettbewerbsstruktur des Marktes für die Lieferung von Ausrüstung für Zellstoffwerke ist von einer starken Konzentration auf der Angebotsseite gekennzeichnet. In den letzten zehn Jahren verringerte sich die Anzahl der großen Lieferanten von Zellstoffanlagen durch mehrere Übernahmen, so dass die Käufer von Zellstoffanlagen nur noch drei großen Lieferanten, d. h. Kvaerner, Andritz und Metso, sowie nur einem weiteren bedeutenden Hersteller, nämlich GL&V aus Kanada, gegenüberstehen.
- (75) In Bezug auf die Produktpalette, welche die drei Hauptlieferanten anbieten können, scheint nur Andritz, der zurzeit führende Lieferant von Zellstoffanlagen, in der Lage zu sein, beinahe die gesamte Ausrüstung für ein Zellstoffwerk abzudecken (einschließlich Holzbearbeitung, Faserlinie und Rückgewinnungsanlagen), während die beteiligten Unternehmen des angemeldeten Zusammenschlusses und GL&V nur Teile von Zellstoffwerken anbieten (Metso: Holzbearbeitung, Faserlinie, aber keine Rückgewinnungsanlagen; Kvaerner: wesentliche Stufen der Faserlinie, Rückgewinnungsanlagen einschließlich Hochleistungskessel; GL&V: die meisten Stufen der Faserlinie sowie die Kaustifizierung für Rückgewinnungsanlagen). Nach dem Zusammenschluss wird die so entstehende Einheit Erzeugnisse für alle Verfahrensstufen eines Zellstoffwerks anbieten können. Das Spektrum ihrer Produkte für Zellstoffwerke wäre sogar größer als dasjenige von Andritz, da Andritz (im

Gegensatz zu Metso/Kvaerner) nicht in der Lage ist, Hochleistungskessel anzubieten. Die folgende Übersicht veranschaulicht in groben Zügen das Produktprogramm der wichtigsten Wettbewerber für Zellstoffanlagen:

Tabelle 2: Lieferanten von Zellstoffanlagen und ihr Produktprogramm⁵⁶

	FASERLINIE								CHEMIKALIENRÜCKGEWINNUNG				
	Holzbe- arbeitung	Kochen	Sortieren	Waschen	Sauerstoff- delignif.	Bleichen	Nasspartie	Trocknen	Stapeln	Ver- dampfung	Rückgewin- nungskessel	Kaustifizie- rung	Kalkofen
Metso Paper	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Aker Kvaerner		△		■	■	■				■	■	■	■
Andritz	■	△	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
GL&V		■	■	■	■	■	■				■		
Kadant Black Cl.			■	■						■	■		
Lenzing Technik													
Voith							■						
Gorostidi							■	■					
HPD										■			
APV										■			
Mitsubishi (CBC)											■		
Babcock											■		
Foster Wheeler											■		
F.L. Smidth (FFE)													■

Symbole für Kochersysteme
 ■ Diskontinuierlich △ Kontinuierlich

B. NICHT KOORDINIERT E WIRKUNGEN

1. Einleitung

- (76) Wie vorstehend dargelegt, überschneiden sich die Aktivitäten der fusionierenden Unternehmen auf den Märkten für die Kochung, die Braunstoffwäsche, die Sauerstoffdelignifizierung und das Bleichen. Aufgrund der bereits vor der Fusion konzentrierten Marktstruktur würde das angemeldete Zusammenschlussvorhaben auf allen horizontal betroffenen Märkten zu hohen Marktanteilen führen. Angesichts des beschränkten Marktanteils von GL&V und anderer kleinerer Wettbewerber auf dem weltweiten Markt für Zellstoffanlagen kann das Zusammenschlussvorhaben als Vorgang betrachtet werden, welche die Anzahl der führenden Anbieter in diesem Wirtschaftszweig von drei (Andritz, Metso und Kvaerner) auf zwei (Metso/Kvaerner und Andritz) mit nur einem wesentlich schwächeren vierten (und dann dritten) Lieferanten, nämlich GL&V, verringert. Das Zusammenschlussvorhaben wird daher zu einem erheblich höheren Konzentrationsgrad auf Märkten führen, welche bereits vor dem Vorgang konzentriert waren. Nur für die im Entstehen begriffene Gruppe von Kunden, die komplette Zellstoffwerke kaufen wollen, ist das

⁵⁶ Diese Übersicht stützt sich auf eine Tabelle, welche die anmeldende Partei mit der Anmeldung übermittelte. Zu beachten ist, dass der Wettbewerber Lenzing angab, keine Kochertechnologie zu liefern. Deshalb wurde das betreffende Symbol in der Spalte für „Kochen“ gestrichen. Ferner ist darauf hinzuweisen, dass der Wettbewerber Kadant mitteilte, dass er im Bereich der Wäscher für die Erzeugung chemischen Zellstoffs nur über unbedeutende Aktivitäten verfügt. Hingegen stellte die Kommission in ihrer Untersuchung fest, dass einige Lieferanten, die in der oben angeführten Übersicht nicht aufscheinen, auch in gewissem Umfang auf dem Markt für Zellstoffwerke tätig sind (z. B. der schwedische Hersteller Noss AB im Bereich der Sortierausrüstung).

Zusammenschlussvorhaben wettbewerbsfördernd, da es dadurch zwei Lieferanten statt wie vor der Fusion nur eines einzigen Anbieters geben wird.

- (77) Die folgenden Tabellen, die auf Verkaufszahlen beruhen, welche der Kommission von dem Anmelder und den jeweiligen Wettbewerbern übermittelt wurden, veranschaulichen die Marktanteile bei der Ausrüstung für die Kochung, die Braunstoffwäsche, die Sauerstoffdelignifizierung und das Bleichen jeweils für neue Fabriken und Umbauvorhaben. Wie in bisherigen Fällen berücksichtigte die Kommission nicht nur die Verkaufszahlen des letzten Jahres, sondern alle Verkäufe innerhalb der letzten fünf Jahre (2001 - 2005), um eine ungenaue Berechnung der Marktanteile aufgrund von jährlichen Geschäftsfluktuationen zu vermeiden.

Tabelle 3: Marktanteile auf den Märkten für neue Fabriken⁵⁷

	Kocher		Wäsche		Delignifizierung		Bleichen	
	Wert	%	Wert	%	Wert	%	Wert	%
Metso	[...]*	[10-20]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
AKPP	[...]	[50-60]	[...]	[10-20]	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]
Zusammen	[...]	[60-70]	[...]	[40-50]	[...]	[60-70]	[...]	[50-60]
Andritz	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]
GL&V	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Sonstige	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

⁵⁷ Alle Aufstellungen der Marktanteile stützen sich auf Schätzungen der Parteien und der Wettbewerber hinsichtlich des Werts für den Zeitraum 2001 - 2005 in Millionen Euro.

- Die Angaben in den eckigen Klammern werden vertraulich behandelt.

Tabelle 4: Marktanteile auf den Märkten für Umbauvorhaben

	Kocher		Wäsche		Delignifizierung		Bleichen	
	Wert	%	Wert	%	Wert	%	Wert	%
Metso	[...]	[10–20]	[...]	[30–40]	[...]	[30–40]	[...]	[30–40]
AKPP	[...]	[60–70]	[...]	[20–30]	[...]	[20–30]	[...]	[40–50]
Zusammen	[...]	[70–80]	[...]	[60–70]	[...]	[50–60]	[...]	[80–90]
Andritz	[...]	[20–30]	[...]	[20–30]	[...]	[40–50]	[...]	[0–10]
GL&V	[...]	[0–10]	[...]	10-20	[...]	[0–10]	[...]	[0–10]
Sonstige	[...]	[0–10]	[...]	[0–10]	[...]	[0–10]	[...]	[0–10]

- (78) Auch wenn die Höhe der Marktanteile von einem Markt zum anderen variieren mag, können sehr hohe Anteile (wie sie sich aus diesem Zusammenschlussvorhaben ergeben) allein schon als Beleg für eine beherrschende Stellung⁵⁸ betrachtet werden. Diese führt in Märkten, in denen die fusionierenden Unternehmen zusammengenommen einen erheblich größeren Marktanteil besitzen als der nächstgrößte Wettbewerber (d. h. in den Märkten für Kocher für neue Fabriken bzw. Umbauvorhaben oder für Wäsche- und Bleichausrüstung für Umbauvorhaben), zu einer erheblichen Behinderung des Wettbewerbs.
- (79) Der Herfindahl-Hirschman-Index („HHI“) gibt einen Hinweis auf die Marktkonzentration, die sich aus dem Zusammenschlussvorhaben ergibt. Auf den weltweiten Märkten für die einzelnen Verfahrensstufen für neue Fabriken würde sich der HHI von deutlich über 3000 vor der Fusion auf einen Wert von weit über 4000 und für einige Verfahrensstufen auf sogar über 5000 nach der Fusion erhöhen, wobei der Anstieg („ Δ “) über 1000 liegt. Auf den weltweiten Märkten für die einzelnen Verfahrensstufen für Umbauvorhaben würde sich der HHI von deutlich über 3000 vor der Fusion auf einen Wert von weit über 4000 erhöhen, wobei der Anstieg jeweils deutlich über 1000 liegt. Auf dem Markt für Bleichausrüstung würde der HHI nach der Fusion mit einem Δ von [3000 - 4000]*beachtliche [6000 - 7000]*betragen. Diese Zahlen zeigen, dass dieses Zusammenschlussvorhaben bedeutende Auswirkungen auf die Marktkonzentration hat.

⁵⁸ Siehe Gericht erster Instanz, Urteil vom 14. Dezember 2005, Rs. T-210/02 — General Electric / Kommission, Randnummer (115).

Tabelle 5: HHI auf Märkten für neue Fabriken

Neue Fabriken	<i>Vor der Fusion</i>	<i>Nach der Fusion</i>	<i>Anstieg</i>
Kochen	[4000-4500]	[5000-5500]	[1000-2000]
Braunstoffwäsche	[3500-4000]	[4500-5000]	[1000-2000]
Delignifizierung	[3000-3500]	[5000-5500]	[1000-2000]
Bleichen	[3500-4000]	[4500-5000]	[1000-2000]

Tabelle 6: HHI auf Märkten für Umbauvorhaben

Umbauvorhaben	<i>Vor der Fusion</i>	<i>Nach der Fusion</i>	<i>Anstieg</i>
Braunstoffwäsche	[2500-3000]	[4500-5000]	[1000-2000]
Delignifizierung	[3000-3500]	[4500-5000]	[1000-2000]
Bleichen	[3500-4000]	[6500-7000]	[3000-3500]

- (80) Die Märkte für Zellstoffanlagen sind *Ausschreibungsmärkte*, auf denen mehrere Lieferanten um Angebote ersucht werden und der Auftrag letztendlich nach bilateralen Verhandlungen mit den jeweiligen Bietern vergeben wird. Auf solchen Märkten können die Marktanteile weniger aufschlussreich für die wahre Wettbewerbsstärke eines Unternehmens sein als auf anderen Märkten. Allerdings erwarten viele Kunden, dass trotz der Tatsache, dass sie Ausschreibungen für ihre Projekte durchführen, das Verschwinden eines Teilnehmers an diesen Ausschreibungen zu einem Anstieg der Preise führen wird. Eine Mehrheit der Kunden vertrat die Meinung, dass die Preise im Durchschnitt niedriger sind, wenn sich drei Lieferanten an einem Ausschreibungsverfahren beteiligen, als wenn der Wettbewerb auf zwei Hersteller beschränkt ist.⁵⁹ Deshalb verändert sich die Beurteilung der Auswirkungen der Fusion nicht erheblich dadurch, dass es sich bei den betroffenen Märkten um Ausschreibungsmärkte handelt.

2. Ausrüstung für Braunstoffwäsche, Sauerstoffdelignifizierung und Bleichen

a) Hohe Marktanteile

- (81) Die Tabelle in Erwägungsgrund (85) zeigt, dass das Zusammenschlussvorhaben auf allen sechs betroffenen Märkten der Ausrüstung für Waschen, Sauerstoffdelignifizierung und Bleichen („WSB“) zu hohen Marktanteilen führt. Auf allen außer einem dieser Produktmärkte würden sich aus der Fusion gemeinsame Marktanteile von mindestens [50-60 %] ergeben. Das Zusammenschlussvorhaben bringt auf allen Märkten zwei Wirtschaftsbeteiligte mit einem erheblichen Marktanteil und relativ hohen Zuwächsen zusammen, die von rund 20 % (Braunstoffwäsche/neue Fabriken und Sauerstoffdelignifizierung/Umbauvorhaben) bis [50 % - 60 %] (Kocher/neue Fabriken) reichen, und führt zu Marktanteilen zwischen [40 % – 50 %] (Waschen/neue Fabriken) und [80 % – 90 %] (Bleichen/Umbauvorhaben). Andritz

⁵⁹ Zweiter Fragebogen für die Wettbewerber, Antworten auf die Fragen 29 und 29a: 22 von 28 Kunden, welche die Frage 29 beantworteten, gaben an, dass ihrer Meinung nach die Möglichkeit, zwischen drei Lieferanten zu wählen, normalerweise zu einem besseren Preis führt, als wenn nur zwei Lieferanten in Frage kommen.

bleibt mit Marktanteilen von rund [10 % – 20 %] bis [40 % – 50 %]⁶⁰ der wichtigste Wettbewerber, während GL&V, der nächst größere Wettbewerber, nur Marktanteile von maximal [10 % – 20 %] auf den Märkten für Umbauvorhaben und von maximal [0 % – 10 %] auf den Märkten für neue Fabriken halten wird.

b) Durch das Zusammenschlussvorhaben fällt eine wichtige Wettbewerbskraft weg

- (82) Auf allen sich überschneidenden WSB-Märkten wird durch den Zusammenschluss eine wichtige Wettbewerbskraft wegfallen.
- (83) Nur Andritz und GL&V können potenziell die Marktmacht der fusionierenden Unternehmenseinheit einschränken. Bei den Wäschern, welche die Schlüsselkomponente für die Braunstoffwäsche, die Sauerstoffdelignifizierung und das Bleichen darstellen, bietet Andritz allerdings vor allem Trommelverdrängungswäscher an und verfügt nicht über Waschpressen, die von den Kunden als modernste Art von Waschausrüstung betrachtet werden. Auch wenn die Untersuchung der Kommission zeigt, dass die Definition getrennter Märkte für jede Technologie nicht gerechtfertigt ist, ergeben sich Wettbewerbsbedenken dadurch, dass die Fusion die Anzahl der Wettbewerber für Waschpressen verringern würde, indem die Waschpressentechnologie von Metso und Kvaerner zusammengelegt würde. Die Kommission stellte fest, dass die Kunden in manchen Situationen (z. B. beim Ersetzen von Waschpressen im Zuge von Umbauvorhaben) oft keine angemessene Alternative zur neuerlichen Wahl einer Waschpresse hatten.⁶¹
- (84) GL&V, der andere verbleibende Lieferant von WSB-Ausrüstung bietet Waschpressen für kleine und mittlere Fabriken an, aber diese werden von einigen Kunden im Vergleich zu den Pressen von Metso und Kvaerner als „veraltet“ und zu teuer angesehen.⁶² In den letzten fünf Jahren und insbesondere von 2000 bis 2003 verzeichnete GL&V nur bescheidene Umsätze. Gleichzeitig gaben viele Kunden in der eingehenden Untersuchung der Kommission an, dass sie GL&V als glaubwürdigen und zuverlässigen Lieferanten für Verfahrensstufen wie WSB-Ausrüstung erachten.⁶³ Dies gilt insbesondere auf den Märkten für Umbauvorhaben, auf dem GL&V über eine breite Basis an installierten Anlagen der früheren Zellstoffanlagenlieferanten IMPCO und Beloit Pulping verfügt, die im Jahr 2000 von GL&V übernommen wurden. Wenn GL&V aber keine moderne Waschpressentechnologie erwirbt, wäre dieses Unternehmen nicht in der Lage, denselben Wettbewerbsdruck auf die fusionierte Unternehmenseinheit auszuüben wie zuvor Kvaerner auf Metso.

60 Zu beachten ist, dass Andritz im Bereich der Bleichausrüstung für Umbauvorhaben mit nur [0 % – 10 %] ausnahmsweise eine relativ schwache Position hat.

61 Siehe Andritz, Antwort auf Frage 14 des ersten Fragebogens für Wettbewerber.

62 Siehe Frage 16 des zweiten Fragebogens für die Kunden: Im Bereich der Waschausrüstung erhielt GL&V eine Durchschnittsbewertung von 3,3 (auf einer Skala von 1 [sehr gut] bis 5 [ungenügend] und auf der Grundlage von 10 Antworten), während Andritz mit 1,67 (25 Antworten), Metso mit 1,84 (26 Antworten) und Kvaerner mit 1,92 (26 Antworten) beurteilt wurden.

63 Siehe zum Beispiel das Protokoll der Telefonkonferenzen mit M-Real und International Paper.

- (85) Diese Ansicht wurde in der Marktuntersuchung von der Mehrheit der Kunden bestätigt, die sich über die Verringerung des potenziellen Wettbewerbs auf den WSB-Märkten und insbesondere bei Waschpressen besorgt zeigten, falls es zu keiner Veräußerung in diesem Bereich käme.⁶⁴

c) Hohe Zutrittsschranken

- (86) Die eingehende Marktuntersuchung bestätigte auch, dass auf dem Markt für Anlagen zur Erzeugung chemischen Zellstoffs in der absehbaren Zukunft nicht mit neuen Anbietern zu rechnen ist. Dies liegt vor allem daran, dass die Lieferung von Zellstoffanlagen in hohem Maß technologiebestimmt ist und nicht nur erhebliche Investitionen in Forschung und Entwicklung, sondern auch fundiertes Wissen über die Funktionsweise der gesamten Zellstofferzeugung und der Wechselwirkungen zwischen den chemischen Prozessen in den einzelnen Teilbereichen erfordert. Des Weiteren spielen Patente bei der Ausrüstung für Zellstoffwerke eine bedeutende Rolle. Die zentralen Erzeugnisse unter den WSB-Ausrüstungen, insbesondere Waschpressen und in gewissem Umfang Kochungsanlagen, genießen Patentschutz. Darüber hinaus zeigte die Marktuntersuchung, dass bisherige Erfahrungen und der Ruf eine wesentliche Rolle im Zellstoffgeschäft spielen, und so würden viele Kunden wohl kaum das Risiko eingehen, Ausrüstung von einem Lieferanten zu kaufen, der keine Referenzprodukte in bestehenden Zellstoffwerken vorweisen kann.⁶⁵
- (87) Daher kann man die Schlussfolgerung ziehen, dass neue Anbieter auf dem Markt der Ausrüstung für Zellstoffwerke voraussichtlich nicht die gestiegene Marktmacht von Metso/Kvaerner auf den betroffenen Märkten für WSB-Ausrüstung verringern werden. In der Untersuchung der Kommission wurden keine Belege dafür gefunden, dass Unternehmen (seien es neue Lieferanten oder Unternehmen, die auf angrenzenden Märkten tätig sind, z. B. Erzeuger von Ausrüstung für Papierfabriken) beabsichtigen, auf einem oder mehreren der betroffenen WSB-Märkte einzusteigen. Überdies erwarten die Kunden nicht, dass bestehende kleinere Lieferanten von spezialisierten Erzeugnissen für Zellstoffwerke sich in der absehbaren Zukunft zu bedeutenden Wettbewerbern für WSB-Ausrüstung entwickeln.⁶⁶
- (88) Deshalb ist nicht zu erwarten, dass neue Lieferanten in den nächsten zwei bis vier Jahren einen bedeutenden Wettbewerbsdruck auf die neue Einheit ausüben können, was mögliche wettbewerbsschädliche Wirkungen wie höhere Preise für WSB-Ausrüstung aufgrund des Vorhabens auslösen könnte. Hinsichtlich der drei WSB-

⁶⁴ Siehe die Antworten auf Frage 31 des zweiten Fragebogens für die Kunden: Die Mehrheit der Kunden glaubt, dass sich die Fusion bei der Braunstoffwäsche (16 von 17 Antworten), der Sauerstoffdelignifizierung (13 von 15 Antworten) und beim Bleichen (12 von 16 Antworten) negativ auswirken wird.

⁶⁵ Zweiter Fragebogen für die Kunden, Antworten auf die Fragen 14 und 18a: 26 der 29 Kunden, welche die Frage 18a beantworteten, gaben an, dass kleinere Lieferanten nicht in der Lage seien, effektiv bei allen Zellstoffwerksprojekten mitzubieten.

⁶⁶ Siehe die Antworten auf Frage 22 des zweiten Fragebogens für die Kunden: in 18 von 19 Antworten gaben die Kunden an, dass sie nicht mit einem erheblichen Wachstum kleinerer Lieferanten rechneten und nicht glaubten, dass diese innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre mit den Hauptlieferanten konkurrieren können; siehe auch die Antworten auf Frage 14: 12 von 28 Kunden betrachten Erfahrungen und installierte Anlagen als das wichtigste oder zweitwichtigste Kriterium für die Auswahl eines Lieferanten.

Märkte (ohne Berücksichtigung derjenigen Kunden mit neuen Anlagen, welche den Kauf eines kompletten Werks von einem einzigen Lieferanten bevorzugen) wird das angemeldete Zusammenschlussvorhaben den wirksamen Wettbewerb erheblich behindern, indem es einen neuen Marktführer mit hohen Marktanteilen von [40 % – 50 %] bis [80 % – 90 %] schafft, dem nur noch zwei Wettbewerber (Andritz und GL&V) gegenüberstehen, von denen einer (GL&V) in den letzten fünf Jahren nur geringe Umsätze erwirtschaftete, so dass seine Rolle als Wettbewerbskraft weder mit Metso noch Kvaerner vor der Fusion vergleichbar ist. Zu beachten ist, dass sich die wettbewerbliche Würdigung nicht ändern würde, wenn man anstelle von Produktmärkten für einzelne „Verfahrensstufen“ Märkte für „Pakete“ von Verfahrensstufen (z. B. „Wäsche und Delignifizierung“ oder „Wäsche, Delignifizierung und Bleichen“) für die Ausrüstung für neue Fabriken definierte, da dieselben Überlegungen gelten würden (hohe Marktanteile, Wegfall einer bedeutenden Wettbewerbskraft, hohe Zutrittsschranken).

3. Kochausrüstung

a) Kochausrüstung für neue Fabriken

- (89) Auf dem Markt der Kocher für neue Zellstoffwerke würden Kvaerner und Metso einen Anteil von rund [60 % – 70 %] halten, wobei der Untersuchung der Kommission zufolge auf die kontinuierliche Kochtechnologie von Kvaerner rund [50 % – 60 %] und auf die diskontinuierlichen Kocher von Metso ungefähr [10 % – 20 %] des Umsatzes im Zeitraum 2001 - 2005 entfielen. Der verbleibende Wettbewerber Andritz hält einen Marktanteil von rund [30 % – 40 %]. Mit der RDH-Technologie ist auch GL&V auf diesem Markt vertreten. Obwohl sich GL&V an Ausschreibungen für diskontinuierliche Kocher beteiligt⁶⁷, wird die Technologie der RDH-Kocher von nur wenigen Kunden, die neue Werke errichten, als realistische Alternative betrachtet. Laut GL&V hat das Unternehmen diese Technologie seit mehr als zehn Jahren nicht mehr weiterentwickelt und verfügt über keine neuere Referenzanlage in neu errichteten Zellstoffwerken.⁶⁸
- (90) Für diejenigen Kunden, die keinen der beiden Kocherarten ausdrücklich bevorzugen, würde die Fusion daher die Anzahl der in Frage kommenden Lieferanten von Kochern für neue Fabriken von vier auf drei verringern (unter der Voraussetzung, dass GL&V einen diskontinuierlichen Kocher anbietet und sich an Ausschreibungen beteiligt). Der Marktanteil der zusammengeschlossenen Einheiten, der bei [60 % – 70 %] liegt, ist allein schon ein Zeichen für eine beherrschende Stellung auf dem Kochermarkt. Durch die Fusion fällt einer von nur vier konkurrierenden Lieferanten auf dem Kochermarkt für neue Zellstoffwerke weg, so dass sich die Lieferalternativen der Kunden erheblich verringern und das Ausmaß des Wettbewerbs in ihren Ausschreibungen abnimmt. Wie oben dargelegt, ist durch die geringere Anzahl von Lieferanten, die sich an Ausschreibungen für Kocher beteiligen können, mit einem Preisanstieg auf diesem Markt zu rechnen.
- (91) Das Weiteren ist zu beachten, dass Metso/Kvaerner nach der Fusion das einzige Unternehmen wäre, das beide Arten der Kochtechnologie (diskontinuierliche und

⁶⁷ Siehe die Ausschreibungsanalyse der Kommission.

⁶⁸ Siehe Antwort von GL&V auf den zweiten Fragebogen über die Verpflichtungszusagen.

kontinuierliche Kocher) anbieten kann, während Andritz mit dem Nachteil zu kämpfen haben wird, nur über Erzeugnisse für die kontinuierliche Kochung zu verfügen. Das zusammengeschlossene Unternehmen wäre somit in der Lage, den Kunden die am besten geeignete Kochungslösung anzubieten, welche einen Lieferanten bevorzugen könnten, der mit beiden Technologien und nicht nur einer Möglichkeit (wie Andritz) vertraut ist. Metso/Kvaerner könnte diesen Vorteil zur weiteren Stärkung seiner ohnehin bereits beherrschenden Stellung auf dem Kochermarkt ausnutzen.

- (92) Aus ähnlichen Gründen wie denjenigen, die oben im Zusammenhang mit den Märkten für WSB-Ausrüstung erläutert wurden, sind auch die Kochermärkte von sehr hohen *Zutrittsschranken* aufgrund von patentierter Technologie, Investitionskosten und Ruf geprägt. Die wichtigsten Elemente für die Erzeugung eines kontinuierlichen Kochers sowie des SuperBatch-Kochers von Metso sind zum Beispiel durch Patente geschützt. Beide Arten von kontinuierlichen Kochern, die derzeit verfügbar sind und von Andritz bzw. Kvaerner angeboten werden, beruhen auf derselben patentierten Technologie aus den 50er Jahren. Metso versuchte in den 90er Jahren eigenständig einen kontinuierlichen Kocher zu entwickeln, doch trotz bedeutender Investitionen [...] *Referenzprodukt auf dem Markt zu verkaufen.⁶⁹ Daher beschloss Metso letztendlich, das Projekt einzustellen. Somit schlug der Markteintritt fehl. Folglich ist damit zu rechnen, dass die Marktmacht des zusammengeschlossenen Unternehmens gegenüber den Kunden, die zwischen diskontinuierlichen und kontinuierlichen Kochern wählen, nicht durch den potenziellen Wettbewerb oder mögliche Markteintritte wirksam beschränkt wird.

b) Kochausrüstung für Umbauvorhaben

- (93) Der Marktuntersuchung zufolge geht bei Umbauvorhaben kein erheblicher Wettbewerbsdruck von der diskontinuierlichen Kochausrüstung auf die kontinuierliche Kochausrüstung aus, da der Umstieg zwischen diesen beiden Technologien auf dem Umbaumarkt nur von diskontinuierlichen Kochern zu kontinuierlichen Kochern erfolgt. Außerdem werden diskontinuierliche Kocher fast nie durch kontinuierliche Kocher ersetzt. Da die beiden Kocherarten nicht zum selben Markt gehören, wird die Fusion zwischen Metso und Kvaerner daher den Wettbewerb auf keinem dieser beiden Märkte beseitigen.

4. Zusammenhänge mit benachbarten Märkten

- (94) Die Kommission untersuchte ferner, ob die Wettbewerbsposition von Lieferanten für chemische Zellstoffanlagen auch davon beeinflusst wird, ob sie auch auf den benachbarten Märkten für die Ausrüstung für die mechanische Zellstoffherzeugung und die Zellstoffproduktion aus Recyclingmaterial sowie für Papiermaschinen tätig sind. Sowohl Metso als auch Andritz sind im Gegensatz zu Kvaerner führende Lieferanten von Ausrüstung für die chemische und mechanische Zellstoffherzeugung sowie für die Zellstoffproduktion aus Recyclingmaterial. Des Weiteren ist Metso auch ein führender Lieferant von Erzeugnissen für Papierfabriken, während einige andere Hersteller von Produkten für Papierfabriken ebenfalls, wenn auch in beschränktem Umfang,

⁶⁹ Formblatt CO, S. 39, Fußnote 23.

Produkte für Zellstoffwerke liefern (z. B. Voith, der Marktführer im Bereich der Papiererzeugungsanlagen).⁷⁰

- (95) Die Untersuchung zeigte jedoch auf, dass viele Kunden zwar neben chemischen Zellstoffwerken auch mechanische Zellstofffabriken und Anlagen zur Erzeugung von Zellstoff aus Recyclingmaterial betreiben und/oder sowohl Zellstoff als auch Papier produzieren, dass es aber nur wenige Vorteile für Ausrüstungshersteller gibt, die Anlagen für die verschiedenen Arten von Zellstoffwerken oder für Zellstoff- und Papierfabriken liefern. Die technischen Synergieeffekte zwischen den verschiedenen Bereichen sind gering, da sich die grundlegenden Technologien für die chemische und mechanische Zellstofferzeugung, die Herstellung von Zellstoff aus Recyclingmaterial und die Papierproduktion von Grund auf unterscheiden. Die Marktuntersuchung ergab keinen Nachweis für eine Bündelung oder ähnliche Vorgehensweisen außer in geringem Umfang bei Service- und Wartungsverträgen.⁷¹
- (96) Auf jeden Fall verändert das angemeldete Zusammenschlussvorhaben weder die Fähigkeit des zusammengeschlossenen Unternehmens noch die Anreize für das Ausnutzen der Stellung von Metso auf benachbarten Märkten auf erhebliche Weise.

5. Mildernde Faktoren

- (97) Die Kommission beurteilte auch, ob andere Faktoren die Fähigkeit der beteiligten Unternehmen, unabhängig von ihren Wettbewerbern und Kunden auf den sich überschneidenden Märkten für WSB- und Kochausrüstung zu agieren, einschränken oder mögliche wettbewerbsfeindliche Auswirkungen der Fusion ausgleichen könnten.

a) Nachfragemacht

- (98) Die Untersuchung der Kommission ergab zwar, dass der Zellstoff- und Papiersektor keine starke Konzentration aufweist und es auch eine relativ große Anzahl von Kunden für die Ausrüstung von Zellstoffwerken weltweit gibt, zeigte aber auch, dass diese Kunden häufig große Unternehmen sind, die mehrere Zellstoffwerke oder integrierte Zellstoff- und Papierfabriken häufig an verschiedenen Orten auf der ganzen Welt betreiben. Im Jahr 2005 entfielen auf die zehn größten Zellstoffhersteller weltweit 42 % der gesamten Kapazität für die Erzeugung von Kraftzellstoff (gegenüber 30 % vor zehn Jahren), und die drei größten Erzeuger — International Paper, Weyerhaeuser und Stora Enso — erreichen zusammen einen Anteil von 19 %⁷². Die Käufer von Zellstoffanlagen sind höchst anspruchsvoll, verfügen über Techniker mit detailliertem Wissen über Ausrüstungen und können häufig auf eine zehn- bis zwanzigjährige Geschäftserfahrung verweisen. Dadurch sind sie in der Lage, erfolgreich große Vorhaben auszuschreiben und mit Lieferanten zu verhandeln sowie Preiserhöhungen und Qualitätsveränderungen zu erkennen.⁷³ Folglich glauben einige

70 Siehe Tabelle 2 in Erwägungsgrund (75).

71 Siehe die Antworten auf Frage 23c des zweiten Fragebogens für die Kunden: Mehrere Kunden wiesen auf besondere Unterschiede zwischen Ausrüstungen für die Zellstoff- und Papiererzeugung hin; siehe zum Beispiel die Antwort von Mondi: „pulp and paper mill projects are different and unrelated to each other“ [Projekte für Zellstoff- und Papierfabriken sind anders und zwei völlig getrennte Dinge].

72 Poyry Forst Industries Consulting Oy [...]*.

73 Siehe Protokoll über das Gespräch mit International Paper.

Kunden, dass sie zumindest in gewissem Ausmaß *Nachfragemacht* besitzen, welche sie einsetzen könnten, um Versuchen der fusionierenden Unternehmen, die Preise zu erhöhen, entgegenzuwirken.⁷⁴

- (99) Allerdings sollte auch bedacht werden, dass die Kundenstruktur mit mehr als 100 Zellstoffwerken sowie integrierten Zellstoff- und Papierfabriken weltweit relativ zersplittert ist. Die vorliegende Sache ist daher kaum mit Fällen vergleichbar, in denen die Lieferanten nur ein paar größeren Kunden gegenüberstanden.⁷⁵ Die Tatsache, dass eine gewisse Gruppe von Kunden behauptet, über Nachfragemacht zu verfügen, reicht nicht aus, um nachteilige Wirkungen einer Fusion auszugleichen, da dies nur gewährleistet, dass diese speziellen Kunden mit besonderer Verhandlungsstärke vor Preiserhöhungen geschützt sind.⁷⁶
- (100) Die eindeutige Mehrheit der Kunden, welche auf die Marktuntersuchung der Kommission antworteten, verfügt nach eigenen Angaben nicht über die nötige Nachfragemacht, um Preiserhöhungen bei ihren Lieferanten abzuwehren. Zu beachten ist, dass nicht nur die kleineren sondern auch größere Kunden Bedenken gegen die Fusion äußerten.
- (101) Deshalb gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass die ausgleichende Nachfragemacht auf dem Markt nicht ausreicht, um das Verhalten des zusammengeschlossenen Unternehmens nach der Fusion wirkungsvoll zu beschränken.

b) Wettbewerbsfördernde Wirkungen des angemeldeten Zusammenschlussvorhabens

- (102) Während eine erhebliche Anzahl von Kunden Bedenken gegen den Zusammenschluss vorbrachte, falls keine geeignete Veräußerung von Geschäftsbereichen erfolgt, wiesen viele dieser Kunden auch auf mögliche Vorteile des Vorhabens in der angemeldeten Form hin.⁷⁷ Sie beziehen sich insbesondere darauf, dass ein zweiter Lieferant auf den Markt käme, der das volle Spektrum der Zellstoffanlagen abdecken könnte. Dadurch könnte Metso nach der Fusion wirkungsvoller mit Andritz konkurrieren, wodurch die Kunden zwischen zwei Lieferanten wählen können, welche ein komplettes Produktprogramm und Erfahrungen für all diese Erzeugnisse bieten.
- (103) Darüber hinaus behaupten die beteiligten Unternehmen, dass die Fusion zumindest für diejenigen Kunden vorteilhaft ist, die eine komplette Zellstoffanlage zu kaufen beabsichtigen.⁷⁸ Ferner führen sie an, dass es die Fusion dem zusammengeschlossenen

74 Siehe Protokoll über die Gespräche mit International Paper.

75 Siehe im Gegensatz dazu als Beispiel für eine stark konzentrierte Nachfrageseite die Sache COMP/M.4057 — Korsnäs / Assidomän; siehe auch Pressemitteilung IP/06/610.

76 Siehe Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, ABl. C 31/2004, S. 5, Ziffer 67.

77 Siehe die Antworten auf Frage 34 des zweiten Fragebogens für die Kunden: 16 Kunden gaben an, dass die Fusion bei Abwägen der positiven und negativen Wirkungen eher negativ wäre. Nur vier Kunden äußerten sich vorbehaltlos positiv. 16 Kunden meinten, dass die Fusion neutrale Folgen oder dass sie positive und negative Aspekte aufweise (z. B. Preisanstieg, geringere Auswahl).

78 Siehe den Bericht von RBB Economics vom 14. September 2006.

Unternehmen erlauben könnte, bessere und umweltfreundlichere Produkte zu entwickeln, was dem Verbraucher zugute käme.⁷⁹

- (104) Die eingehende Untersuchung zeigte, dass das Entstehen eines zweiten Anbieters von kompletten Zellstoffanlagen aus mehreren Gründen für die Kunden zumindest in gewissem Maße tatsächlich vorteilhaft sein kann:
- (105) Erstens ist die Wirkung der Fusion für diejenigen Kunden auf den Märkten für „neue Fabriken“ (sowohl für WSB-Ausrüstung als auch für Kocher), die den Kauf einer *gesamten Anlage* von einem einzigen Lieferanten planen, tatsächlich eher positiv. Für sie hat Andritz derzeit ein Monopol, und durch die Fusion wird Metso/Kvaerner mit Andritz um Aufträge für solche komplette Anlagen, einschließlich der Nachfrage nach kontinuierlichen Kochern, konkurrieren können. Es sollte allerdings daran erinnert werden, dass erwartet wird, dass nur eine Minderheit der Kunden für neue Anlagen ein vollständiges Werk aus einer Hand beziehen wird und dass die positiven Auswirkungen beim Kauf einer kompletten Anlage von einem einzigen Lieferanten jedenfalls nicht für Kunden mit Umbauvorhaben gelten.
- (106) Zweitens vertrat der Anmelder die von einigen Kunden⁸⁰ unterstützte Auffassung, dass der Kauf von Paketen (z. B. Kocher zusammen mit WSB-Ausrüstung) den Kunden dabei hilft, „*Schnittstellenkosten*“ zu sparen, welche sich aus der gegenseitigen Anpassung verschiedener Verfahrensstufen von unterschiedlichen Lieferanten ergeben. Das Zusammenfassen mehrerer Verfahrensstufen kann auch zum Vermeiden von Konflikten in Haftungsfällen beitragen. Die Marktuntersuchung der Kommission zeigt allerdings, dass viele Kunden die Verringerung der „*Schnittstellenkosten*“ nicht als wichtig genug erachten, um „komplette Anlagen“ von einem einzigen Lieferanten zu kaufen. Ganz im Gegenteil bevorzugen sie es, zwischen verschiedenen Lieferanten wählen zu können, indem sie ihre jeweilige Stärke auf verschiedenen Märkten einsetzen und den Wettbewerb zwischen den Lieferanten nutzen, um die Preise niedrig zu halten. Die unbestrittenen Vorteile aufgrund der Verringerung der Schnittstellen veranlassen Kunden mit neuen Fabriken oder Umbauvorhaben anscheinend nicht dazu, „komplette Anlagen“ zu kaufen oder größere Teile eines Werks in Zusammenarbeit mit einem einzigen Lieferanten zu modernisieren.
- (107) Schließlich erklärten Kunden⁸¹ der Kommission, dass es immer wichtiger ist, dass ihre Lieferanten nicht nur mit einigen Teilen des Werks, sondern mit möglichst vielen Verfahrensstufen vertraut sind. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass sich Änderungen an einem beliebigen Teil einer Fabrik auf die anderen Teile auswirken können (z. B. Änderungen an den chemischen Verfahren, an der Kapazität, am Wasser- und Energieverbrauch, an Emissionen usw.). Ein gutes Verständnis aller mechanischen und chemischen Hauptprozesse im betreffenden Zellstoffwerk kann zur Entwicklung *besserer und zuverlässigerer Produkte* führen. Folglich erwartet die

79 Siehe das von den beteiligten Unternehmen vorgelegte Dokument „Benefits of the Merger in Terms of Innovation“ [Vorteile der Fusion im Hinblick auf Innovationen] vom 29. September 2006.

80 Siehe die Antworten auf Frage 32 des zweiten Fragebogens für die Kunden und insbesondere das Protokoll der Gespräche mit UPM und M-Real.

81 Siehe die Antworten auf Frage 32 des zweiten Fragebogens für die Kunden und insbesondere das Protokoll des Gesprächs mit M-Real.

Mehrheit der Kunden, dass sich die Fusion auf die Qualität der von den fusionierenden Unternehmen gelieferten Erzeugnisse vorteilhaft auswirkt. Die Aktivitäten von Kvaerner im Geschäft mit Zellstoffanlagen sind zurzeit weniger umfangreich als diejenigen von Metso und Andritz. Da Kvaerner gegenwärtig zu einer größeren Unternehmensgruppe gehört, deren Schwerpunkt außerhalb des Zellstoff- und Papiersektors liegt, betrachten die Kunden diesen Lieferanten als weniger engagiert für diesen Geschäftsbereich als Metso oder Andritz (auch in Hinblick auf Forschungs- und Entwicklungsarbeiten).⁸² Durch den Zusammenschluss von Metso und Kvaerner könnte also nicht nur ein zweiter Anbieter der kompletten Palette an Zellstoffanlagen, der gleichberechtigt mit Andritz in Wettbewerb treten kann, entstehen sondern auch ein Hersteller, der sich voll und ganz im Zellstoff- und Papiersektor engagiert und über die erforderliche kritische Masse für weitere Forschungs- und Entwicklungsarbeiten verfügt.

- (108) Es ist jedoch zu beachten, dass die Mehrheit der Kunden weiterhin befürchtet, dass der Zusammenschluss höhere Preise für ihre Erzeugnisse verursachen wird, und angibt, dass diese Besorgnis nicht durch die potenziellen Vorteile der Fusion (z. B. verstärkte FuE-Aktivitäten, die zu besseren Produkten führen) aufgewogen werden,⁸³ nicht zuletzt weil dadurch die Anzahl der Lieferanten sinkt, die um innovative Lösungen auf den Märkten für Zellstoffanlagen wetteifern.

c) Schlussfolgerung

- (109) Die Kommission gelangt daher zu dem Schluss, dass die oben beschriebenen potenziellen wettbewerbsfördernden Wirkungen des angemeldeten Zusammenschlussvorhabens wahrscheinlich nicht den Verlust an wirksamem Wettbewerb, der durch die Verringerung der in Frage kommenden Lieferalternativen, den Wegfall einer wichtigen Wettbewerbskraft und das Entstehen des größten Ausrüstungsanbieters in den betroffenen Märkten verursacht wird, so weit aufwiegen können, dass dies die ernststen Zweifel der Kommission an der Vereinbarkeit des Zusammenschlussvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt und mit dem EWR-Abkommen ausräumen würde.

6. Schlussfolgerung zu den nicht koordinierten Wirkungen

- (110) Die Kommission befürchtet deshalb, dass durch das angemeldete Zusammenschlussvorhaben der wirksame Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt erheblich beeinträchtigt wird, und zwar insbesondere durch das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung oder durch nicht koordinierte Wirkungen in den Märkten für die Lieferung von Zellstoffanlagen für die Kochung in neuen Fabriken sowie für die Braunstoffwäsche, die Sauerstoffdelignifizierung und das Bleichen sowohl in neuen Fabriken als auch bei Umbauvorhaben.

C. KOORDINIERT E WIRKUNGEN

- (111) Durch das Zusammenschlussvorhaben gäbe es auf vielen Märkten für Zellstoffanlagen zwei führende Lieferanten, Metso Kvaerner und Andritz, und einen viel kleineren

⁸² Siehe zum Beispiel das Protokoll des Gesprächs mit Klabin.

⁸³ Antworten auf Frage 34 des zweiten Fragebogens für die Kunden sowie Protokoll der Gespräche mit GP Cellulose.

dritten Wettbewerber, GL&V . Dies wirft die Frage auf, ob das angemeldete Zusammenschlussvorhaben es den beiden verbleibenden Hauptlieferanten ermöglichen würde, auch ohne Vereinbarung bzw. aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 EG-Vertrag ihr Verhalten stillschweigend zu koordinieren (z. B. bei Preiserhöhungen oder zur Aufteilung des Marktes) oder ob es eine derartige Koordinierung weiter erleichtern würde, falls sie schon vorhanden ist.

- (112) Man könnte argumentieren, dass der Markt ziemlich transparent sei, da auf den betroffenen Märkten in erster Linie zwei Wettbewerber tätig sein werden und jedes Jahr nur eine beschränkte Anzahl von Zellstoffwerken errichtet/modernisiert wird. Eine Verringerung der Hauptlieferanten von drei auf zwei würde den Markt symmetrischer machen und somit eine stillschweigende Koordinierung erleichtern, indem sich die beiden wichtigsten Wettbewerber zum Beispiel bei Aufträgen für neue Zellstoffwerke abwechseln.
- (113) Der Untersuchung der Kommission zufolge gibt es keine konkreten Hinweise dafür, dass das Zusammenschlussvorhaben Möglichkeiten und Anreize für eine stillschweigende Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens durch Metso/Kvaerner und Andritz schafft oder ausbaut.
- (114) Erstens konnten in der Untersuchung keine Anzeichen dafür gefunden werden, dass bereits eine stillschweigende Koordinierung der Hauptakteure auf dem Markt besteht. Keiner der Kunden meldete begründete Bedenken in dieser Hinsicht an, und die asymmetrische Marktstruktur vor der Fusion mit einem Anbieter für die vollständige Ausrüstungspalette (Andritz) und zwei anderen Hauptlieferanten (Metso und Kvaerner), denen wichtige Elemente der Zellstoffanlagen fehlen (kontinuierliche Kocher und Rückgewinnungsanlage im Fall von Metso sowie Holzplatz und bestimmte Verfahrensstufen im Fall von Kvaerner), sowie das Vorhandensein eines vierten kleineren Wirtschaftsbeteiligten (GL&V) erschwert es diesen Lieferanten sehr, die Bedingungen einer Koordinierung stillschweigend zu vereinbaren.
- (115) Zweitens bezieht sich die Transparenz des Marktes nur auf die Projekte selbst, aber nicht auf die Preise, da die Kunden die Preise ihrer Projekte vertraulich behandeln und den Lieferanten daher keine Informationen über diese Preise vorliegen.⁸⁴ Des Weiteren zeigte die Ausschreibungsanalyse der Kommission, dass insbesondere auf dem Markt für neue Zellstoffwerke jedes Jahr nur eine geringe Anzahl von Projekten durchgeführt wird, die nicht homogen, unvorhersehbar und unterschiedlich hinsichtlich ihres Umfangs und ihres zeitlichen Ablaufs sind. Dies erzeugt eine eindeutig abschreckende Wirkung für die abwechselnde oder anderweitige Aufteilung von Aufträgen unter den Wettbewerbern, da es für alle Lieferanten zu riskant ist, einen Auftrag auszulassen.
- (116) Des Weiteren bestehen keine strukturellen Verbindungen zwischen Metso und Andritz, welche für die Erleichterung der Koordinierung genutzt werden könnten.
- (117) Das Risiko von koordinierten Wirkungen wird dadurch weiter verringert, dass die Ausrüstungen für Zellstoffwerke, wie oben dargelegt, nicht als homogenes Erzeugnis betrachtet werden können. Ganz im Gegenteil werden Zellstoffanlagen für

⁸⁴ Siehe zum Beispiel Formblatt CO, S. 59.

gewöhnlich an die spezifischen Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden angepasst. Je nach den konkreten Anforderungen der Kunden wird die Lieferung der Zellstoffherstellungsausrüstung durch Beratung bei der Planung, die Montage der Verfahrensstufen, Erprobungsarbeiten oder zusätzliche Garantien für spezifische Funktionen (z. B. EPC-Aufträge) ergänzt.

- (118) Schließlich sind Zellstoffhersteller anspruchsvolle Kunden mit sehr guten Branchenkenntnissen, eigenen Planungskapazitäten und jahrelangen Erfahrungen bei der Organisation von Ausschreibungen. Sie sind sehr preis- und qualitätsbewusst. Aus all diesen Gründen dürften die Kunden in der Lage sein, koordinierte Verhaltensweisen zu erkennen und entsprechend zu reagieren (bzw. zumindest dies zu versuchen), wodurch ein koordiniertes Ergebnis langfristig nicht aufrecht erhalten werden könnte. Es sollte auch betont werden, dass kein Kunde begründete Bedenken über die Möglichkeit einer stillschweigenden Koordinierung anmeldete.
- (119) Selbst wenn das in Rede stehende Zusammenschlussvorhaben zu Wettbewerbsbedenken aufgrund möglicher koordinierter Wirkungen durch den angemeldeten Zusammenschluss führen könnte, so würden diese auf jeden Fall durch die vom Anmelder eingegangenen Verpflichtungen ausgeräumt, die es GL&V ermöglichen werden (wie in der Würdigung der Verpflichtungszusagen genauer erläutert wird), sich als dritter bedeutender Wirtschaftsbeteiligter auf den Märkten für Zellstoffanlagen zu etablieren, und die dadurch wieder eine ähnliche Marktstruktur wie vor dem Zusammenschluss schaffen.

D. VERTIKALE WIRKUNGEN (PROZESSAUTOMATISIERUNG)

- (120) Die Kommission prüfte auch, ob die Fähigkeit von Metso, Lösungen für die Prozessautomatisierung in Zellstoffwerken bereitzustellen, wettbewerbswidrige Wirkungen haben könnte.
- (121) Der verbleibende Wettbewerber Andritz kauft derzeit Prozessautomatisierungssysteme für einige seiner Anlagen von Metso. Daher untersuchte die Kommission, ob die Integration nach oben die Wettbewerber des zusammengeschlossenen Unternehmens daran hindern könnte, auf den definierten sachlich relevanten Märkten für Zellstoffanlagen in wirksamen Wettbewerb zu treten.
- (122) Angesichts des relativ bescheidenen Marktanteils von Metso bei der Prozessautomatisierung im Zusammenhang mit Zellstoffwerken (dem Anmelder zufolge [10 % - 15 %]* für alle möglichen Automatisierungsmärkte) kann allerdings ausgeschlossen werden, dass Metso seine aktuelle Stellung als Lieferant dazu benutzen könnte, Andritz vom Markt auszuschließen. Tatsächlich ist eine große Anzahl anderer Lieferanten auf dem Markt der Prozessautomatisierung für Zellstoffwerke tätig (unter anderem große Unternehmen wie ABB), an welche sich Andritz oder andere Kunden wenden könnten, wenn sie nach einem anderen Lieferanten suchen sollten.
- (123) Die Marktuntersuchung der Kommission bestätigte diese Ansicht, da die meisten Kunden keinen nennenswerten Wettbewerbsvorteil für Metso im Bereich der Zellstoffausrüstung darin sehen, dass das Unternehmen

Prozessautomatisierungssysteme liefern kann.⁸⁵ Eine große Mehrheit der Kunden erklärte, dass die Fähigkeit eines Herstellers von Zellstoffanlagen, auch Steuerungssysteme für die Prozessautomatisierung bereitzustellen, kein wichtiges Kriterium bei der Wahl der Lieferanten sei.⁸⁶ Dies liegt vor allem daran, dass dieses Produkt getrennt von der Ausrüstung für die Zellstoffherzeugung gekauft werden kann und dass eine ausreichende Anzahl von Lieferanten in der Lage zu sein scheint, gleichwertige Lösungen für die Prozessautomatisierung zu bieten.

VII. VERPFLICHTUNGSZUSAGEN

A. BESCHREIBUNG DER VON METSO ANGEBOTENEN VERPFLICHTUNGSZUSAGEN

- (124) Um die sich aus dem vorgeschlagenen Zusammenschlussvorhaben ergebenden Wettbewerbsbedenken, welche bei diesem Stand des Verfahrens angemeldet wurden, auszuräumen, bot Metso am 6. Oktober 2006 Verpflichtungszusagen im Sinne von Artikel 8 Absatz 2 der EG-Fusionskontrollverordnung an. Diese wurden dann am 8. November 2006 durch überarbeitete Verpflichtungszusagen geändert (die geänderten Verpflichtungszusagen werden im Folgenden als „Verpflichtungszusagen der Phase II“ bezeichnet).
- (125) Die wesentlichen Inhalte der Verpflichtungszusagen der Phase II können folgendermaßen zusammengefasst werden:

1. Veräußerung des Wäsche-, Sauerstoffdelignifizierungs- und Bleichgeschäfts von Kvaerner

- (126) Metso bietet an, alle materiellen und immateriellen Vermögenswerte im Zusammenhang mit Kvaerners Geschäft auf den Märkten für Wäsche-, Sauerstoffdelignifizierungs- und Bleichausrüstung zu veräußern. So ist Metso bereits Verkaufsvereinbarungen mit einem Käufer für diesen Geschäftsbereich, nämlich mit dem kanadischen Unternehmen GL&V, eingegangen.⁸⁷
- (127) Die beteiligten Unternehmen verpflichten sich zur Veräußerung aller materiellen und immateriellen Vermögenswerte, welche Kvaerners Geschäft auf den oben genannten Märkten (das „WSB-Geschäft“) ausmachen. Dazu gehören:
- alle *Rechte an geistigem Eigentum* (Patente/Patentanmeldungen; Warenzeichen, Firmenzeichen) im Zusammenhang mit Kvaerners Ausrüstung für die Braunstoffwäsche, das Bleichen und die Sauerstoffdelignifizierung;

⁸⁵ Siehe die Antworten auf Frage 23b des zweiten Fragebogens für die Kunden: In 18 der 28 eingelangten Antworten gaben die Kunden an, dass auf dem Markt für Prozessautomatisierungssysteme starker Wettbewerb herrscht und das zusammengeschlossene Unternehmen daher nicht in der Lage sein wird, seine Marktstellung weiter auszubauen.

⁸⁶ Siehe die Antworten auf Frage 14 des zweiten Fragebogens für die Kunden: Auf die Frage nach den wichtigsten Kriterien für den Kauf eines Zellstoffwerks gaben die Kunden in sieben der elf eingelangten Antworten an, dass sie die Automatisierung als das unwichtigste oder zweitunwichtigste Kriterium betrachten, und keiner der elf Kunden nannte die Automatisierung als wichtigstes Kriterium.

⁸⁷ Die jeweiligen Verkaufsvereinbarungen, die [...]*

- das gesamte *Know-how* im Zusammenhang mit Kvaerners Ausrüstung für die Braunstoffwäsche, das Bleichen und die Sauerstoffdelignifizierung (wie Pumpen, Mischer usw.); dies umfasst unter anderem die Übergabe aller Zeichnungen, Konstruktionen sowie aller Fakten und technischen Daten zu früheren und laufenden Projekten, wie zum Beispiel Listen von Lieferanten und Kunden;
- alle *Maschinen und Werkzeuge* für die Erzeugung der relevanten Produkte (Schweißstationen, Vorrichtungen, Formen, Arbeitsplätze usw.);
- alle *laufenden Verträge* (Produktion sowie Service und Wartung) im Zusammenhang mit Kvaerners Geschäft in den Bereichen Braunstoffwäsche, Bleichen und Sauerstoffdelignifizierung;
- Kvaerners *Schlüsselpersonal* unter anderem für die Planung, das Projektmanagement, den Vertrieb und das Marketing für Ausrüstung in den Bereichen Braunstoffwäsche, Bleichen und Sauerstoffdelignifizierung.

2. Veräußerung von Metsos Geschäftsbereich für diskontinuierliche Kocher

(128) Um den Bedenken der Kommission in Bezug auf die Kochausrüstung entgegenzuwirken, bot der Anmelder an, alle materiellen und immateriellen Vermögenswerte im Zusammenhang mit Metsos Geschäftsbereich für die diskontinuierliche Kochung zu veräußern. Der Anmelder schlägt vor, dieses Geschäft an denselben Käufer, nämlich den kanadischen Wettbewerber GL&V, abzugeben, und hat mit diesem bereits eine verbindliche Vereinbarung über den Kauf abgeschlossen.⁸⁸

(129) Der Anmelder verpflichtet sich zur Veräußerung aller materiellen und immateriellen Vermögenswerte, welche Metsos Geschäft mit diskontinuierlichen Kochern (das „Kochergeschäft“) ausmachen. Dazu gehören unter anderem:

- Alle *Rechte an geistigem Eigentum* (Patente/Patentanmeldungen; Warenzeichen, Firmenzeichen), insbesondere diejenigen im Zusammenhang mit der „SuperBatch“-Technologie von Metso;
- das gesamte *Know-how* im Zusammenhang mit Metsos Geschäft mit diskontinuierlichen Kochern (Zeichnungen, Konstruktionen sowie alle Fakten und technischen Daten zu früheren und laufenden Projekten wie zum Beispiel Listen von Lieferanten und Kunden);
- alle *Maschinen und Werkzeuge* für die Erzeugung der relevanten Produkte;
- alle *laufenden Verträge* (Produktion sowie Service und Wartung) im Zusammenhang mit Metsos Geschäft mit diskontinuierlichen Kochern;
- Metsos *Personal*, das an der Entwicklung und am Verkauf von diskontinuierlichen Kochern beteiligt ist.

⁸⁸ Diese Kaufvereinbarung gilt ebenfalls [...]*.

- (130) Die Verpflichtungszusage sieht vor, dass der Käufer, GL&V, Metso eine *Lizenz* zurückerteilt, so dass Metso alle Rechte an geistigem Eigentum und das gesamte Know-how im Zusammenhang mit der SuperBatch-Technologie nutzen kann, um diese Technologie parallel zu GL&V weiterzuentwickeln und zu vermarkten.

B. WÜRDIGUNG DER VORGESCHLAGENEN VERPFLICHTUNGSZUSAGEN

- (131) Um die aufgezeigten Wettbewerbsprobleme beseitigen zu können, müssen die Verpflichtungen drei Bedingungen erfüllen: a) bei den veräußerten Vermögenswerten muss es sich um ein *lebensfähiges Geschäft* handeln, b) GL&V muss als *lebensfähiger Käufer* erachtet werden, der auf den Märkten für Zellstoffanlagen effizient konkurrieren kann, und c) die Veräußerung der genannten Vermögenswerte an GL&V muss ähnliche Wettbewerbsbedingungen wie vor der Fusion schaffen, indem insbesondere die *Überschneidung* der Wettbewerbspositionen der beteiligten Unternehmen auf den vom angemeldeten Zusammenschlussvorhaben betroffenen Märkten *beseitigt* wird.⁸⁹
- (132) Im Gegensatz zu anderen Fällen, in welchen der Käufer des zu veräußernden Geschäfts zur Zeit der Entscheidung der Kommission in den jeweiligen Sachen unbekannt ist, kann die Kommission in der vorliegenden Sache bei der Prüfung, ob die drei Voraussetzungen erfüllt sind, bereits die Identität des Käufers berücksichtigen.

1. Lebensfähigkeit des veräußerten Geschäfts

- (133) Die beteiligten Unternehmen haben bereits während des Verwaltungsverfahrens am [...] eine rechtlich verbindliche Vereinbarung mit GL&V über die Veräußerung des WSB- sowie des Kochergeschäfts abgeschlossen.

a) Probleme im Zusammenhang mit der Entflechtung der veräußerten Geschäfte

- (134) Da es sich bei den veräußerten Geschäftsbereichen nicht um eigenständige Rechtspersonen, sondern um Teile des integrierten Zellstoffgeschäfts von Kvaerner/Metso handelt, muss das veräußerte Geschäft zwangsläufig vom restlichen Geschäft „entflochten“ werden. Bei solchen Entflechtungen ist es für die Lebensfähigkeit des übertragenen Geschäfts von größter Bedeutung, dass alle wichtigen Elemente ermittelt und an den Käufer übertragen werden,⁹⁰ d. h. im vorliegenden Fall alle Elemente, welche für den erfolgreichen Verkauf von „Verfahrensstufen“ an Kunden für Zellstoffanlagen notwendig sind. Dies ist im vorliegenden Fall besonders wichtig, da im Geschäft mit Zellstoffanlagen die Verkäufe über Ausschreibungen für einzelne Projekte erfolgen und langfristige Verträge mit Kunden daher weniger Bedeutung haben als in anderen Wirtschaftszweigen. Insbesondere in Bezug auf den Verkauf des Kochergeschäfts von Metso an GL&V, bei dem Metso parallel zu GL&V weiterhin tätig bleibt, müssen die

⁸⁹ Siehe zum Beispiel Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission zulässige Abhilfemaßnahmen („Mitteilung über Abhilfemaßnahmen“), Ziffern 13 ff.

⁹⁰ Siehe in diesem Zusammenhang auch die „Merger Remedies Study“ der GD Wettbewerb vom Oktober 2006, S. 73f (http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/studies_reports/remedies_study.pdf).

Verpflichtungszusagen gewährleisten, dass die Lebensfähigkeit nicht durch ungelöste Abgrenzungsprobleme im Zusammenhang mit der „Entflechtung“ in Frage gestellt wird, da eine „unvollständige“ Veräußerung die Lebensfähigkeit des übertragenen Geschäfts, das nach dem Zusammenschluss mit Metso/Kvaerner in Wettbewerb stehen wird, erheblich beeinträchtigen könnte.

b) Unzulänglichkeiten der in Phase I unterbreiteten Verpflichtungszusagen

- (135) In diesem Zusammenhang sollte daran erinnert werden, dass die Verpflichtungszusagen, die Metso ursprünglich in der ersten Prüfung der Phase I machte („Verpflichtungszusagen der Phase I“), einige wesentliche Einschränkungen hinsichtlich der Geschäftsübertragung enthielt. Durch diese Einschränkungen bestand die Gefahr, dass die Lebensfähigkeit der übertragenen Geschäfte ernstlich in Frage gestellt wird.
- (136) Die Verpflichtungszusagen der Phase I für Wäsche-, Delignifizierungs- und Bleichausrüstung umfassten zum Beispiel nicht die Übertragung laufender Verträge oder Projekte mit Kunden an GL&V.⁹¹ Darüber hinaus gewährten die vorgeschlagenen Verpflichtungszusagen Metso das Recht auf eine Lizenz für drei von Kvaerner angemeldete Patente.⁹² Metso zufolge wurden diese Patente für die Erzeugung von Wäscheausrüstung [...] entwickelt;⁹³ sie werden allerdings auch für andere (kleinere) Waschpressen eingesetzt. Gemäß den Bestimmungen der Verpflichtungszusagen der Phase I wäre das zusammengeschlossene Unternehmen weiterhin auf unbefristete Zeit (d. h. nicht nur während eines Übergangszeitraums) berechtigt, die drei Patente zu verwenden und das Geschäft mit Maschinen fortzuführen, bei welchen die drei Patente genutzt werden. Hinsichtlich der Kocherausrüstung hatten die beteiligten Unternehmen nur den Verkauf einer Lizenz für die SuperBatch-Technologie an einen nicht näher bezeichneten Käufer, aber nicht die Veräußerung des gesamten Kochergeschäfts, einschließlich der Verträge und des Personals, angeboten.
- (137) In den Verpflichtungszusagen der Phase I wurden schließlich die zu übertragenden materiellen und immateriellen Vermögenswerte nur zusammengefasst, ohne dass detaillierte Angaben zu den zu übertragenden spezifischen Vermögenswerten und Rechten gemacht wurden und ohne dass Lösungen und Mechanismen für Probleme im Zusammenhang mit der Übertragung von Schlüsselpersonal, der Abtrennung gemeinsam genutzter Vermögenswerte oder die Abtrennung von Rechten und Informationen in Bezug auf „gemischte“ Verträge (Verträge, die nicht nur die veräußerten sondern auch andere Geschäftsbereiche wie Holzbearbeitung usw. betreffen⁹⁴) vorgesehen wurden. In einer Situation, in der eine umfangreiche

91 Siehe zum Beispiel Absatz 11 Buchstaben d) bis f) des Texts der Verpflichtungszusagen der Phase I. Nähere Einzelheiten dazu finden sich auch in den Abschnitten 2, 3 und 5 der in Phase I vorgeschlagenen Vereinbarung über die Geschäftsabtrennung.

92 Laut der Beschreibung im Text der Verpflichtungszusagen der Phase I betrafen diese Patente ein [...]*

93 Siehe Absatz 6 des Texts der Verpflichtungszusagen der Phase I und dessen Anlage 1(B) „Patent License Agreement“ [...]*

94 Zu beachten ist, dass sich einige Verträge mit Kunden nicht nur auf Ausrüstung für die Wäsche, die Delignifizierung, das Bleichen oder die Kochung beziehen sondern auch auf andere Produkte oder Dienstleistungen für andere Verfahrensstufen.

Entflechtung erforderlich ist, um das veräußerte Geschäft auszugliedern, erachtete die Kommission eine detaillierte Beschreibung der zu übertragenden Vermögenswerte, einschließlich gemeinsam genutzter Vermögenswerte und Verträge, sowie der Verfahren für die Übertragung des Schlüsselpersonals usw. als unabdingbar für die Gewährleistung der Lebensfähigkeit des Geschäfts. Das in Phase I vorgeschlagene Paket konnte daher die potenziellen „Entflechtungsprobleme“ im Bereich der Kocherausrüstung nicht mit der erforderlichen Gewissheit bereinigen.

(138) Die Bedenken der Kommission wurden durch den Markttest für die Verpflichtungszusagen der Phase I bestätigt.

c) Die in Phase II unterbreiteten geänderten Verpflichtungszusagen

(139) Die Verpflichtungszusagen der Phase II stellen eine erhebliche Verbesserung gegenüber dem ursprünglich in Phase I vorgelegten Vorschlag dar. Metso zerstreute alle wesentlichen Zweifel hinsichtlich der Vollständigkeit der veräußerten Geschäftsbereiche, welche deren Lebensfähigkeit in Frage stellten, und sah Lösungen für alle wichtigen Probleme vor, die im Zusammenhang mit der „Entflechtung“, insbesondere in Bezug auf das Kochergeschäft von Metso, auftreten könnten.

WSB-Geschäft

(140) Was die Übertragung des *WSB-Geschäfts* anbelangt, enthalten die Verpflichtungszusagen der Phase II nicht nur die Veräußerung einiger einzelner Teile oder Maschinen, welche im WSB-Geschäft genutzt werden (z. B. nur die Waschpressentechnologie, wie von den beteiligten Unternehmen ursprünglich vorgeschlagen), sondern die Veräußerung *aller relevanten materiellen und immateriellen Vermögenswerte*, die für den Verkauf ganzer Verfahrensstufen notwendig sind, einschließlich der Rechte an geistigem Eigentum und des Know-hows für die zentralen Hilfsausrüstungen, wie zum Beispiel die bekannten Mischer von Kvaerner. Der Anmelder verpflichteten sich auch dazu, das gesamte relevante *Prozess-Know-how* für die Integration der verschiedenen Komponenten zu übertragen. Metso verzichtete auf das Recht, jegliche Patente von Kvaerner für die Waschpressentechnologie zu behalten, und stellte klar, dass GL&V eine *Exklusivlizenz* für alle anderen Patente erhalten wird, welche nicht übertragen werden können.⁹⁵

(141) In den Verpflichtungszusagen der Phase II legt Metso auch fest, dass das gesamte laufende Geschäft veräußert wird, d. h. alle Verträge in Bezug auf laufende Projekte für neue Zellstoffwerke oder Umbauvorhaben und auf das Service- und Wartungsgeschäft.⁹⁶ Der Käufer GL&V kann daher entscheiden, welche Verträge er übernehmen will⁹⁷ (der Käufer könnte zum Beispiel keine Verträge übernehmen

⁹⁵ Siehe Absatz 6 Buchstabe a) der Verpflichtungszusagen der Phase II.

⁹⁶ Zu beachten ist, dass die Kunden das Recht haben können, den Wechsel ihres Lieferanten abzulehnen. Metso verpflichtete sich dazu, mit GL&V redlich zusammenzuarbeiten, um die Zustimmung der betreffenden Kunden einzuholen, und sich nach Kräften zu bemühen, die Kunden zu überzeugen, GL&V als Ersatz für Metso zu akzeptieren; siehe Absätze 20-25 der Verpflichtungszusagen der Phase II.

⁹⁷ Siehe zum Beispiel Absatz 20 Buchstabe c) Punkt i) und Absatz 20 Buchstabe d) Punkt i) der Verpflichtungszusagen der Phase II.

wollen, in denen nur Gewährleistungsverpflichtungen zu erfüllen und keine Zahlungen zu erwarten sind). Die Übertragung der laufenden Verträge wird dem Käufer Gelegenheit geben, Informationen über alle bisherigen Projekte zu erhalten und mit Kvaerners Kunden unmittelbar nach der Übertragung in Kontakt zu treten. Dieser „Grundstock“ an laufenden Aufträgen wird auch die Expansion des Käufers im Bereich des veräußerten Geschäfts erleichtern und trotz des Fehlens erster „Referenzprojekte“ mit der neuen Technologie zu Umsätzen führen. Die Verpflichtungszusagen der Phase II enthalten auch eine detaillierte Liste der laufenden Projekte von Kvaerner (Projekte, bei denen die Lieferung bereits erfolgt ist, aber noch Verpflichtungen zu erfüllen sind) sowie der noch nicht erledigten Aufträge von Kvaerner (Verpflichtungen im Rahmen von Projekten, bei denen die Lieferung noch nicht erfolgt ist).⁹⁸

Kochergeschäft

- (142) Hinsichtlich des *Kochergeschäfts* sehen die Verpflichtungszusagen der Phase II die vollständige Übertragung des Geschäfts von Metso mit diskontinuierlichen Kochern an den Käufer vor. Daher erhält der Käufer nicht nur eine Lizenz für bestimmte Produkte sondern alle materiellen und immateriellen Vermögenswerte, die derzeit das Geschäft von Metso mit diskontinuierlichen Kochern ausmachen. Angesichts der konkreten Merkmale der Übertragung des Kochergeschäfts, insbesondere die Notwendigkeit einer Entflechtung und die Bestimmung über die Gewährung einer Lizenz zurück an Metso, nach der Metso das Recht haben wird, die SuperBatch-Technologie parallel zum Käufer anzubieten, musste die Kommission sicherstellen, dass alle vorstellbaren Probleme im Zusammenhang mit der Übertragung des gesamten Kochergeschäfts vor dem Abschluss der Haupttransaktion gelöst werden.
- (143) Die Kommission musste nicht nur prüfen, ob der Umfang des veräußerten Kochergeschäfts vollständig ist, sondern auch, ob überzeugende Lösungen für potenzielle „Entflechtungsprobleme“ vorgesehen sind. Im vorliegenden Fall war es insbesondere notwendig zu untersuchen, ob mit dem Wechsel des relevanten *Schlüsselpersonals* zum Käufer zu rechnen ist und ob Abtrennungsprobleme die Übertragung *gemeinsam genutzter Vermögenswerte* oder der Verträge, welche das *laufende Geschäft* darstellen, behindern könnten. Nach Prüfung der Verpflichtungszusagen der Phase II und der dazu gehörigen umfassenden Aufstellungen über das übertragene Kochergeschäft gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass diese Verpflichtungszusagen sicherstellen können, dass GL&V als Käufer ein vollständiges und lebensfähiges Geschäft erhält und sein kommerzieller Erfolg nicht durch Probleme behindert wird, welche durch Konflikte mit dem Verkäufer über den Umfang oder die Abtrennung der übertragenen Vermögenswerte verursacht werden.
- (144) Hinsichtlich des *Umfangs* des Geschäfts vertritt die Kommission die Ansicht, dass die verbesserten Verpflichtungszusagen alle Elemente umfassen, die für einen erfolgreichen Einstieg in das SuperBatch-Geschäft erforderlich sind. Zu beachten ist, dass GL&V, der Käufer des SuperBatch-Geschäfts und bereits jetzt ein Lieferant von diskontinuierlichen Kochern, in die Ermittlung der erforderlichen materiellen und immateriellen Vermögenswerte eingebunden war und bestätigt hat, dass seinem

⁹⁸ Siehe Aufstellung 2.1 Buchstabe j) der Verpflichtungszusagen der Phase II.

besten Wissen nach keine wesentlichen Elemente fehlen.⁹⁹ Da die Kommission die Übertragung von Personal als entscheidend für den Erfolg des übertragenen Geschäfts erachtete, verpflichtete sich Metso nicht nur dazu, der Übernahme dieses Personals auf Wunsch von GL&V zuzustimmen und die erforderlichen Anreizsysteme vorzusehen, sondern legte den Verpflichtungszusagen eine Liste von [...] bei. Da Metso und GL&V übereingekommen sind, dass höchstens [...] Mitarbeiter für die Übertragung eines „lebensfähigen“ Geschäfts ausreichen sollten, ist die Kommission zu dem Schluss gelangt, dass die Lebensfähigkeit des übertragenen Geschäfts durch Probleme bei der Übertragung von Personal nicht untergraben wird.¹⁰⁰

- (145) Im Hinblick auf mögliche Fragen bei der Abtrennung *gemeinsam genutzter Vermögenswerte* bestätigten sowohl der Verkäufer als auch der Käufer des Geschäfts, dass es keine aufzuteilenden materiellen Vermögenswerte gibt und daher keine Abtrennungsprobleme zu erwarten sind. Um sicherzustellen, dass bei der Abtrennung des *laufenden Geschäfts* für den Käufer keine Streitigkeiten auftreten, haben Metso und GL&V alle betroffenen Verträge ermittelt. Metso gewährte GL&V Zugang zu allen Informationen im Zusammenhang mit diesem Geschäft, gleichgültig ob sich die Verträge auch auf andere Anlagen als die übertragene Ausrüstung bezogen („gemischte“ Verträge). Zu beachten ist, dass sich Metso und GL&V bei [...], bereits mit dem Kunden geeinigt haben, dass GL&V anstelle von Metso die Kochung des neuen Werks liefern wird. Deshalb ist die Kommission zu der festen Überzeugung gelangt, dass die Lebensfähigkeit des übertragenen Geschäfts durch Streitigkeiten über die Aufteilung des laufenden Geschäfts nicht behindert werden wird.
- (146) Alles in allem geben die Bestimmungen der Verpflichtungszusagen der Phase II und des mit GL&V abgeschlossenen Kaufvertrags der Kommission die nötige Gewissheit, dass alle Probleme im Zusammenhang mit der „Entflechtung“ gelöst werden und das Kochergeschäft an GL&V als lebensfähiges Geschäft übertragen wird.
- (147) Zu beachten ist ferner, dass Metso sich verpflichtet, einen Überwachungstreuhänder für die Beilegung potenzieller Konflikte zwischen dem Verkäufer und dem Käufer zu bestellen, z. B. über die Art und Weise, wie die veräußerten Geschäftsbereiche von den beim zusammengeschlossenen Unternehmen verbleibenden Geschäftsbereichen zu trennen sind. Angesichts der Bedeutung der Funktion des Treuhänders im vorliegenden Fall, insbesondere hinsichtlich der Abtrennung des WSB-Geschäfts und der Beaufsichtigung des Prozesses zur Entflechtung des Kochergeschäfts, verpflichten sich die beteiligten Unternehmen, die Haupttransaktion nicht vor Bestellung eines Überwachungstreuhänders nach Genehmigung durch die Kommission abzuschließen. Somit sind ausreichende Sicherheiten für das Finden praktikabler Lösungen zu jeglichen, während dieses Prozesses auftretenden Streitigkeiten vorgesehen, welche die Lebensfähigkeit des übertragenen Geschäfts in Frage stellen könnten.
- (148) Schließlich berücksichtigte die Kommission, dass Metso eine „Fix-it-first“-Lösung angeboten hat, nach welcher der Käufer GL&V von der Kommission bereits in ihrer Entscheidung gemäß Artikel 8 der EG-Fusionskontrollverordnung und nicht erst zu

⁹⁹ Siehe Gespräch mit GL&V vom 30. Oktober 2006; Schreiben von GL&V an Metso vom 30. Oktober 2006.

¹⁰⁰ Diese Ansicht wird von GL&V geteilt; siehe Gespräch mit GL&V vom 30. Oktober 2006; Schreiben von GL&V an Metso vom 30. Oktober 2006.

einem späteren Zeitpunkt nach einem zusätzlichem Zeitraum für die Veräußerung (der für gewöhnlich sechs Monate oder länger dauert) genehmigt werden kann. Diese Lösung verkürzt den Übergangszeitraum erheblich und stärkt somit die Lebensfähigkeit der übertragenen Geschäftsbereiche, da der Käufer sofort oder innerhalb relativ kurzer Zeit nach der Entscheidung in den Wettbewerb eintreten kann.

2. Die Lebensfähigkeit und Eignung von GL&V als Käufer

- (149) Des Weiteren prüfte die Kommission, ob GL&V als lebensfähiger Käufer erachtet werden kann, welcher mit den beiden verbleibenden Hauptlieferanten (Andritz und Metso/Kvaerner) auf dem Markt für Zellstoffanlagen effizient konkurrieren kann.
- (150) Die ersten Ergebnisse aus der ersten Prüfung in der Phase I zeigten, dass einige (insbesondere europäische) Kunden wenig über GL&V als Lieferanten wussten und dass der Marktanteil von GL&V auf den sich überschneidenden Märkten in den letzten fünf Jahren unter 10 % lag. Dies veranlasste die Kommission zu einer eingehenderen Untersuchung des Engagements von GL&V im Geschäft mit Zellstoffausrüstung und seiner Fähigkeit, in der Zukunft ein glaubwürdiger Wettbewerber für die veräußerten Zellstoffanlagen zu werden, sowie zur Prüfung der Frage, ob GL&V bei Umbauvorhaben und Projekten für neue Zellstoffwerke in einen wirkungsvollen Wettbewerb treten könnte.
- (151) Die Marktuntersuchung in der Phase II räumte die anfänglichen Zweifel an der Lebensfähigkeit von GL&V aus und zeigte, dass GL&V durch den Kauf der veräußerten Geschäftsbereiche von Kvaerner und Metso sowohl über die entsprechenden Anreize als auch über die Fähigkeiten verfügt, zu einem glaubwürdigen „dritten Akteur“ auf den Märkten für Zellstoffanlagen zu werden.

a) GL&V ist auf dem Markt für Zellstoffanlagen ein etablierter Lieferant

- (152) Die Marktuntersuchung zeigte tatsächlich, dass GL&V bei Weitem kein „kleiner Marktteilnehmer“ auf dem Markt für Zellstoffanlagen ist. Ähnlich wie Andritz ist GL&V durch eine Reihe von Unternehmenskäufen in den Markt für Zellstoffanlagen eingestiegen, wobei der größte die Übernahme von Beloit Pulping — damals ein führender Lieferant von Ausrüstung für die Faserlinie — im Jahr 2000 war. GL&V verfügt über eine Reihe starker Markennamen wie Beloit, Impco oder Celleco, die auf dem Markt einen guten Ruf genießen.
- (153) Durch die bisher erworbenen Unternehmen, insbesondere aufgrund des Kaufs von Beloit, gehört der Kundenstock von GL&V zu den größten aller Lieferanten von Zellstoffanlagen. Diese „Basis an installierten Anlagen“ sorgt im Service- und Wartungsgeschäft von GL&V für einen stetigen Einnahmenfluss und kann auch hinsichtlich des Austauschs von Ausrüstung einen Vorteil darstellen. Der Bereich „Celleco“ von GL&V ist derzeit Marktführer bei der Ausrüstung für die „Rohmaterialaufbereitung“ (Sortierer, Abscheider, Scheibenfilter) sowohl für neue Fabriken als auch Umbauvorhaben. Überdies verkauft GL&V nicht nur Erzeugnisse für die Faserlinie, sondern bietet auch Ausrüstung für die Rückgewinnungsanlagen in Zellstoffwerken, nämlich Kaustifizierungsausrüstung, an.
- (154) GL&V ist eine finanziell solide Unternehmensgruppe, deren Größe mit einem Gesamtumsatz von [400 – 500] Mio. EUR mit Kvaerner vergleichbar ist ([...]*). Die

Kommission stellt fest, dass die Pulp & Paper Group von GL&V 2006 einen Umsatz von [150 – 200] Mio. EUR erzielte.¹⁰¹ Dieser Wert liegt sogar über dem derzeitigen Umsatz von Kvaerner im gesamten Zellstoff- und Papiergeschäft ([...]*). Auch andere finanzielle Kennzahlen (z. B. Eigenkapitalquote oder Eigenkapitalrendite) stützen nicht die Ansicht, dass GL&V ein finanzschwacher Wettbewerber ist. Ganz im Gegenteil bestätigen die der Kommission zur Verfügung stehenden finanziellen Daten, zu denen Berichte unabhängiger Finanzanalysten zählten, dass GL&V hinsichtlich Leistung und Finanzstärke mit den wichtigsten Wettbewerbern vergleichbar ist.

(155) GL&V erklärte der Kommission, dass sich die eingeschränkte Marktstellung des Unternehmens auf den Märkten für Wäsche-, Delignifizierungs- und Bleichausrüstung außerhalb der USA und Kanadas in den letzten fünf Jahren aus einer beabsichtigten Änderung der Strategie von GL&V nach dem dramatischen Konkurs des Unternehmens Beloit ergab. Da der Konkurs von Beloit zumindest zum Teil durch Zahlungsprobleme von Kunden bei einigen Großprojekten verschuldet war, beschloss GL&V im Jahr 2000, sich auf das Service- und Wartungsgeschäft zu konzentrieren und über diesen Bereich Erfahrung aufzubauen, bevor wieder ein Schwerpunkt auf den weltweiten Verkauf von Erzeugnissen für neue Fabriken/Umbauvorhaben außerhalb von Nordamerika gelegt wird. Diese Entscheidung wurde vor allem deshalb getroffen, weil das Service- und Wartungsgeschäft weniger finanzielle Risiken mit sich bringt als das kapitalintensive Geschäft mit Ausrüstung für neue Zellstoffwerke oder größere Umbauvorhaben. Durch diese Strategie ging das Geschäft von Beloit/GL&V außerhalb von Nordamerika im Zeitraum 2000 - 2005 im Vergleich zur Stellung von 1995 bis 1999 tatsächlich zurück. Während die nordamerikanischen Kunden¹⁰² GL&V weiterhin als Marktführer bei Zellstoffanlagen betrachten, hatten europäische Kunden in den letzten fünf Jahren weniger Kontakte mit GL&V in Bezug auf neue Projekte, was ihre geringen Kenntnisse über GL&V zumindest zum Teil erklären könnte.

(156) Da sich das Zellstoffgeschäft von GL&V seit 2000 jedoch sehr gut entwickelte, beschloss GL&V 2004, die bisherige Strategie zu ändern und auf dem Markt der Zellstoffanlagen für Umbauvorhaben und neue Fabriken wieder weltweit einzusteigen, d. h. auch außerhalb von Nordamerika. Diese Entscheidung war vor allem auch darin begründet, dass die überwältigende Mehrheit der Nachfrage nach Zellstoffanlagen in den nächsten zehn Jahren außerhalb von Nordamerika erwartet wird. Nicht zuletzt im Hinblick darauf, dass das Zellstoff- und Papiergeschäft für GL&V in Bezug auf den Umsatz zur wichtigsten Aktivität geworden ist, besteht für GL&V ein starker Anreiz zur Beteiligung am Wettbewerb auf dem Markt der Ausrüstung für Umbauvorhaben und neue Zellstofffabriken, da das Projektvolumen innerhalb der nächsten zehn Jahre auf diesem Markt auf [...]* geschätzt wird.¹⁰³

101 In dieser Angabe ist nicht einmal der Umsatz von GL&V im Bereich der an Zellstoffwerke verkauften Kautifizierungssysteme enthalten.

102 Siehe zum Beispiel das Protokoll des Gesprächs mit International Paper vom 3.10.2006 oder mit Rayonier vom 21.9.2006.

103 Siehe den Bericht von Jakko Pöyry über die Entwicklung des Zellstoffgeschäfts.

(157) Aufgrund der neuen Strategie von GL&V konnte das Unternehmen seine Erträge aus Projekten für neue Zellstoffwerke und Umbauvorhaben außerhalb von Nordamerika erheblich steigern. Die Neubelebung des Geschäfts von GL&V mit Ausrüstung für neue Zellstoffwerke und Umbauvorhaben führte auch zu einer markanten Zunahme der Wäscherverkäufe durch GL&V. Während GL&V 2003 nur [0-5] Wäscher verkaufte ([0-3] davon außerhalb von Nordamerika), setzte das Unternehmen 2005 bereits [20-30] ab, wobei der Schwerpunkt eindeutig auf Ländern außerhalb von Nordamerika lag ([10-20] Wäscher für Kunden außerhalb der USA). Dementsprechend ist der Marktanteil von GL&V im Bereich der WSB-Ausrüstung 2005 bei der Wäsche auf 11 %, beim Bleichen auf 5 % und bei der Sauerstoffdelignifizierung auf 8 % gestiegen.

b) Keine „Strukturschwäche“ im Bereich FuE und Know-how für die Integration

(158) Des Weiteren untersuchte die Kommission eingehender, ob GL&V über die erforderlichen Ressourcen für Investitionen in Forschung und Entwicklung verfügt, um seine Ausrüstung an die Bedürfnisse der Kunden anzupassen und die Zellstoffanlagen weiter zu verbessern. Einige Kunden, welche über keine Erfahrungen mit GL&V als Lieferanten verfügten, warfen Bedenken über die Bereitschaft von GL&V zu Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie über sein Know-how in den Bereichen Produkte und Integration auf. Die Untersuchung der Kommission erhärtete diese Ansicht nicht. Was das Engagement von GL&V für FuE anbelangt, sollte beachtet werden, dass seine FuE-Aufwendungen mit denjenigen anderer Wettbewerber vergleichbar sind. Alle Kunden, die bereits Erzeugnisse von GL&V gekauft haben und die der Kommission Auskünfte erteilten, verneinten, dass GL&V beim Know-how im Bereich der Integration im Nachteil ist und bestätigten, dass sie GL&V als zuverlässigen Lieferanten betrachten, der gegenüber den anderen Wettbewerbern keinen nennenswerten Nachteil hinsichtlich seiner FuE-Kapazitäten und seines Prozess-Know-hows aufweist. Viele Kunden verwiesen auf die langjährigen Erfahrungen von GL&V/Beloit im Zellstoffgeschäft und gaben an, dass GL&V beim Know-how und bei den Dienstleistungen im Zellstoffbereich trotz seiner technologischen Schwächen auf einigen Gebieten seinen Wettbewerbern nicht unterlegen ist. Zu beachten ist auch, dass GL&V durch eine Reihe früherer Unternehmenskäufe (z. B. Eimco im Jahr 2002) bewiesen hat, dass es eine übernommene Technologie erfolgreich integrieren und verkaufen und die Anforderungen der betreffenden Kunden erfüllen kann.

c) Wettbewerbsfähigkeit bei Projekten für neue Zellstoffwerke

(159) Die Marktuntersuchung räumte auch die Bedenken der Kommission hinsichtlich der Wettbewerbsfähigkeit von GL&V nicht nur auf dem Markt für Umbauvorhaben sondern auch bei Projekten für neue Zellstoffwerke aus. Laut GL&V ist die Beteiligung an Ausschreibungen und das Gewinnen von Aufträgen für neue Zellstoffwerke ein untrennbarer Bestandteil der Strategie für das übernommene Geschäft. Da Erwartungen zufolge in der Zukunft rund [...] des Marktvolumens für Zellstoffanlagen auf neue Zellstoffwerke entfallen wird und da die Lieferung von Ausrüstung für neue Fabriken später beim Austausch der Ausrüstung den ursprünglichen Lieferanten begünstigen kann, kann damit gerechnet werden, dass ein starker Anreiz für GL&V besteht, sich um Aufträge für neue Zellstoffwerke zu bemühen.

- (160) Das Veräußerungspaket steigert die Chancen von GL&V, seine Produkte für neue Zellstoffwerke zu verkaufen, voraussichtlich noch weiter, da GL&V dadurch Kvaerners gesamte Technologie für die Wäsche-, Delignifizierungs- und Bleichausrüstung übernimmt, zu der insbesondere die etablierte „CompactPress“-Technologie, welche die meisten Kunden als besser als die derzeitigen „Baffle-Wäscher“ von GL&V erachten, sowie die Mischer von Kvaerner, die auf dem Markt ebenfalls einen besonders guten Ruf genießen, gehören.
- (161) Ein weiterer Grund dafür ergibt sich daraus, dass das Veräußerungspaket in der Praxis auch das Produktprogramm von GL&V verbessert, da GL&V dadurch Produktpakete für neue Zellstoffwerke anbieten kann, in denen ein moderner diskontinuierlicher Kocher auf der Grundlage der „SuperBatch“-Technologie enthalten ist. Während die eigene Lösung von GL&V für die diskontinuierliche Kochung nur noch von wenigen Kunden als realistische Option betrachtet wurde und GL&V nur De-minimis-Verkäufe von diskontinuierlichen Kochern erzielte, gilt die SuperBatch-Technologie von Metso als etablierte und moderne Technologie. Die Kunden sind der Auffassung, dass GL&V eher als Lieferant von größeren Paketen verschiedener Verfahrensstufen in Frage käme, wenn das Unternehmen in der Lage wäre, eine moderne Kochungslösung anzubieten. Zu beachten ist, dass insbesondere Kochungsanlagen häufig zusammen mit Wäsche-/Delignifizierungs-/Bleichanlagen verkauft werden.
- (162) Zwar wird GL&V durch das Veräußerungspaket nicht zu einem Anbieter der vollständigen Ausrüstungspalette wie Andritz oder Metso (nach Durchführung des Zusammenschlusses), aber es wird wie Kvaerner vor der Transaktion Erzeugnisse für die gesamte Faserlinie, einschließlich Sortieranlagen, anbieten können. Mit dem Erwerb des Kaustifizierungsspezialisten Eimco im Jahr 2002 begann GL&V auch, in das Geschäft mit Verfahrensstufen für die Rückgewinnungsanlagen in Zellstoffwerken einzusteigen. Die Präsenz von GL&V auf den benachbarten Märkten für Papiererzeugungsanlagen und auf dem Markt der Wasseraufbereitung werden seine Chancen, neue Kunden zu gewinnen, voraussichtlich weiter steigern, da mehr als 50 % aller neuen Zellstoffwerke Teil von integrierten Zellstoff- und Papierfabriken sind und da die Erfahrungen von GL&V auf dem Gebiet der Wasseraufbereitung mögliche Erweiterungen im Bereich der Rückgewinnungsanlagen erleichtern können.
- (163) Während sich die Aktivitäten von GL&V bei neuen Zellstoffwerken in den letzten fünf Jahren nicht auf Vorhaben mit hoher Kapazität konzentrierten, wird es das Veräußerungspaket dem Unternehmen erlauben, auch bei großen neuen Zellstoffwerken mitzubieten. Durch den Erwerb der Waschpressentechnologie von Kvaerner erhält GL&V Zugang zu Waschpressen mit einer Kapazität von [...]*. Damit wird GL&V erheblich bessere Chancen haben, mit Projekten beauftragt zu werden, für die es bisher keine Lösung anbieten konnte (die Kapazitätsgrenze bei Waschpressen von GL&V liegt derzeit bei 1 800 t täglich). GL&V verfügt auch über Erfahrungen mit Kunden, welche EPC-Aufträge vergeben wollen, und hat bereits mehrere derartige Projekte durchgeführt (z. B. das Projekt „Spring Grove“ für den Zellstoff- und Papiererzeuger Glatvelter und das Projekt „North West Timber“ in Russland).
- (164) Nach Ansicht der Kommission stellt die Tatsache, dass GL&V in den letzten Jahren keine Referenzprojekte für diskontinuierliche Kocher abgeschlossen hat, kein Hindernis für die Aufnahme des Geschäfts mit der SuperBatch-Technologie dar. Als direktes Ergebnis der Veräußerung wird GL&V [...] zugewiesen, das GL&V als

„Referenz“ für künftige Projekte vorweisen kann und das dazu beitragen wird, GL&V als zweiten Lieferanten der SuperBatch-Technologie einzuführen.

- (165) Des Weiteren bestätigte die Mehrheit der Kunden, die auf den Markttest der Kommission antwortete, dass sie GL&V als Lieferanten nicht nur bei Umbauvorhaben, sondern auch bei neuen Zellstoffwerken in Betracht ziehen würden¹⁰⁴, wobei einige dies sogar trotz des Fehlens von Referenzprojekten tun würden. Selbst Kunden, bei denen Referenzprojekte eine maßgebliche Rolle bei der Wahl des Lieferanten spielen, verlangen in der Regel nicht mehr als ein „Vorzeigeprojekt“ (z. B. [...]*), da bereits ein gut funktionierendes Werk als ausreichender Beweis dafür gilt, dass der Anbieter in der Lage ist, die SuperBatch-Technologie zu installieren. Die Tatsache, dass GL&V nach der Fusion kein vollständiges Zellstoffwerk liefern kann, stellt die Angemessenheit der Abhilfemaßnahme nicht in Frage, da Kvaerner solche Lösungen vor dem Zusammenschluss auch nicht anbieten konnte. Für die betreffenden Kunden wird die Anzahl der potenziellen Lieferanten durch den Zusammenschluss nicht verringert sondern im Gegenteil von einem (Andritz) auf zwei (Andritz und Metso/Kvaerner) angehoben.

d) Eignung von GL&V als Käufer der veräußerten Geschäftsbereiche

- (166) Schließlich konnte die Kommission die Verpflichtungszusagen der Phase II annehmen, da die rechtlich verbindlichen Vereinbarungen mit GL&V die erforderliche Gewissheit boten, dass die Verpflichtungszusagen durch die Übertragung des Geschäfts an einen geeigneten Käufer umgesetzt werden. Andere Käufer erschienen nicht als geeignet, die Wettbewerbsbedenken auszuräumen, da die Übertragung der veräußerten Geschäftsbereiche ganz oder teilweise an andere Käufer als GL&V den Erfolg der Verpflichtungszusagen nicht mit derselben Gewissheit gewährleistet hätte.
- (167) Ein paar Kunden schlugen vor, dass die beteiligten Unternehmen die sich überschneidenden Geschäftsbereiche an Andritz, den derzeitigen Marktführer für Zellstoffanlagen, verkaufen sollten. Obwohl eine derartige Lösung für diejenigen Kunden von Vorteil sein könnte, welche den Kauf großer Pakete oder sogar kompletter Zellstoffanlagen bevorzugen, so wäre die wettbewerbsfördernde Wirkung dieser Lösung für die Mehrheit der Kunden weniger positiv, da damit kein Ersatz für Kvaerner, der als dritter großer Lieferant auf dem Markt wegfällt, entstünde, so dass die Kunden nur noch zwischen zwei großen Wettbewerbern (Andritz und Metso/Kvaerner) und einem erheblich schwächeren Anbieter (GL&V) wählen könnten.
- (168) Auch eine Veräußerung an einen „spezialisierten“ Wettbewerber, d. h. einen Anbieter, der auf die Erzeugung von Ausrüstung für eine einzige Verfahrensstufe spezialisiert ist und die anderen Verfahrensstufen nicht liefern kann, wäre im vorliegenden Fall nicht zweckmäßig gewesen. Es ist offenkundig, dass es zurzeit nur vier Lieferanten von Zellstoffanlagen gibt, welche den Kunden ein größeres Spektrum an Erzeugnissen verkaufen können und nicht nur spezifische Verfahrensstufen anbieten.

¹⁰⁴ Nur in sieben der 28 eingegangenen Antworten gaben die Kunden an, dass sie nicht von GL&V kaufen würden; siehe die Antworten auf Frage 8 des ersten Fragebogens der Kommission über Verpflichtungszusagen.

- (169) Auf einem solchen konzentrierten Markt scheint es wahrscheinlich zu sein, dass nur die derzeitige Nummer 4 auf dem Markt, also GL&V, Kvaerner ersetzen und zu einer realistischen Alternative für alle bedeutenden Zellstoffanlagenprojekte werden kann, indem GL&V in den Bereichen gestärkt wird, in denen sein Produktprogramm als schwach erachtet wird (Kochung, Wäsche, Delignifizierung und Bleichen). Im Gegensatz dazu scheint es erheblich unwahrscheinlicher zu sein, dass Unternehmen, welche nur über Erfahrungen mit einer einzigen Verfahrensstufe verfügen, ähnliche Wettbewerbskräfte auf die neue Unternehmenseinheit ausüben könnten wie GL&V. Obwohl einige dieser Unternehmen in ihrem jeweiligen Tätigkeitsbereich erfolgreich und innovativ sind und nicht ausgeschlossen werden kann, dass einige dieser Unternehmen das Veräußerungspaket für eine erhebliche Ausweitung ihres Zellstoffgeschäfts nutzen könnten, gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass die Risiken, dass ein solcher „Neueinsteiger“ auf dem Kocher-/Faserlinienmarkt scheitert und die Anforderungen der Kunden nicht erfüllt, höher sind als bei dem etablierten Akteur GL&V. Viele der spezialisierten Anbieter sind außerdem erheblich kleiner als GL&V und Kvaerner; Kunden haben in der Marktuntersuchung der Kommission auch angegeben, dass es für spezialisierte Lieferanten angesichts der hohen Zutrittsschranken und der Notwendigkeit von Referenzprojekten und eines guten Rufs für den Erfolg auf dem Markt für Zellstoffanlagen auch schwierig wäre, ausreichendes Wissen über neue Verfahrensstufen aufzubauen, mit denen sie keine oder nur geringe Erfahrungen haben, so dass sie mit den wichtigsten Wettbewerbern effizient konkurrieren können.
- (170) Deshalb bot die in den Verpflichtungszusagen der Phase II vorgesehene „Fix-it-first“-Lösung durch die bindenden Vereinbarungen mit dem Käufer GL&V der Kommission die erforderliche Gewissheit, dass die Verpflichtungszusagen mit der Übertragung der zu veräußernden Geschäftsbereiche umgesetzt werden.

3. Die vorgeschlagene Veräußerung beseitigt die gesamte Wettbewerbsüberschneidung und stellt einen wirksamen Wettbewerb wieder her

a) Wäsche, Delignifizierung und Bleichen

- (171) Was die Märkte für WSB-Ausrüstung anbelangt, werden die Verpflichtungszusagen der Phase II die *gesamte Wettbewerbsüberschneidung* zwischen den beteiligten Unternehmen beseitigen, da Kvaerner diese Geschäftsbereiche vollständig veräußern wird. Anders als in den Verpflichtungszusagen der Phase I vorgesehen, wird der Anmelder keine Patente und keine Teile des Know-how [...] * behalten. Die Veräußerung dieses Geschäfts an GL&V wird somit Wettbewerbsbedingungen schaffen, die mit der Situation vor der Fusion vergleichbar sind. Zu beachten ist auch, dass die Verpflichtungszusagen die potenziellen Vorteile der Kunden aus dem Zusammenschluss von Kvaerner und Metso nicht beeinträchtigen.¹⁰⁵

b) Kochen: Gründe für den Vorschlag einer gemeinsamen Lizenz

- (172) Die Kommission vertritt die Ansicht, dass eine vollständige Veräußerung mit dem anschließenden Rückzug des Verkäufers vom Markt nicht die optimale Lösung für die aufgeworfenen Wettbewerbsbedenken im Bereich der Kochungsausrüstung darstellt. Aufgrund der Besonderheiten des Kochermarktes stellte die Kommission fest, dass

¹⁰⁵ Siehe Erwägungsgründe (102) – (108).

eine gemeinsame Lizenz für die SuperBatch-Technologie die beste Lösung für die wirkungsvolle Beseitigung der Wettbewerbsüberschneidung ist, ohne dass dadurch Nachteile für andere Kunden entstünden.

- (173) Wie oben für den Wettbewerb bei Kochern dargelegt, ist die Nachfrage nicht einheitlich, so dass die Kunden vom Zusammenschlussvorhaben auf unterschiedliche Weise betroffen sind. Während die Fusion keine oder geringe Folgen für Kunden hat, die kontinuierliche Kocher stark bevorzugen (derzeit die Mehrheit aller Kunden), wirkt sie sich auf Kunden aus, welche sich die Wahl zwischen den beiden Kocherarten offen lassen. Um die Wettbewerbsbedenken der Kommission im Bereich der Kocher auszuräumen, schlugen die beteiligten Unternehmen ursprünglich in den Verpflichtungszusagen der Phase I vor, GL&V eine *Exklusivlizenz* für die SuperBatch-Technologie zu gewähren.
- (174) Die überwiegende Mehrheit der Kunden, welche auf den Markttest der Kommission antworteten, lehnte diesen Vorschlag ab und regte an, dass Metso das Geschäft mit diskontinuierlichen Kocher fortführen sollte.¹⁰⁶ Sie erklärten der Kommission, dass eine *Exklusivlizenz* oder eine „umfassende“ Veräußerung der SuperBatch-Technologie an GL&V, ohne dass Metso im Geschäft bleiben kann, für Kunden, die diskontinuierliche Kocher kaufen müssen (z. B. für Kunden mit Sulfitzellstoffwerken¹⁰⁷) oder aus anderen Gründen diskontinuierliche Kocher kaufen wollen, de facto zu einem *Monopol* führen würde.
- (175) Die Kommission bestätigt, dass sich eine vollständige Veräußerung der Technologie an GL&V insbesondere auf diejenigen Kunden negativ auswirken könnte, welche diskontinuierlichen Kochern aus technologischen oder andern Gründen den Vorzug geben, da diese Kunden nur noch einen Lieferanten für die Technologie der diskontinuierlichen Kochung hätten. Es sollte beachtet werden, dass die Tätigkeiten von GL&V im Bereich der Kochung mit seiner eigenen Technologie für diskontinuierliche Kocher derzeit zwar nur einen beschränkten Umfang aufweisen, aber dennoch erwartet werden kann, dass seine Beteiligung an Ausschreibungen zumindest einen gewissen Wettbewerbsdruck ausübt, der durch eine *ausschließliche* Veräußerung der SuperBatch-Technologie an GL&V verloren ginge.
- (176) Die Kommission hat die Nachteile einer „nicht ausschließlichen“ Veräußerung der SuperBatch-Technologie von Metso (z. B. potenzielle Schwierigkeiten für GL&V, im Wettbewerb gegen den derzeitigen Marktführer Aufträge zu erhalten oder Schlüsselpersonal zu gewinnen) und die Vorteile einer solchen Lösung (Aufrechterhaltung des Wettbewerbs im Marktsegment der diskontinuierlichen Kocher) sorgfältig abgewogen und ist zu dem Schluss gelangt, dass es vorzuziehen ist, Metso zu erlauben, neben GL&V mit der SuperBatch-Technologie im Geschäft zu bleiben. Eine derartige Abhilfemaßnahme scheint bei einer Art von Ausrüstung angemessen zu sein, bei der der Wettbewerb von Unterschieden bei der Nachfrage durch die Kunden geprägt ist und sich der Zusammenschluss nur auf Teile dieser Kunden negativ auswirkt.

¹⁰⁶ Siehe die Antworten auf Frage 12b des am 27. Juli 2006 übermittelten Markttests der Kommission für die Verpflichtungszusagen der Phase I. Von allen 26 antwortenden Kunden gaben 19 an, dass sie zwei Lizenzen für die SuperBatch-Technologie bevorzugen.

¹⁰⁷ Siehe Erwägungsgrund (55).

- (177) Durch die vom Anmelder vorgeschlagenen Verpflichtungszusagen der Phase II entstehen zwei konkurrierende Lieferanten der gut eingeführten SuperBatch-Technologie, während zurzeit Metsos SuperBatch-Technologie eindeutig von den Kunden als erste Wahl bei diskontinuierlichen Kochern gilt. Das Beispiel der Technologie der kontinuierlichen Kochung, die ursprünglich ausschließlich Kamyrr/Kvaerner gehörte und nach einer Unternehmensteilung von beiden Lieferanten genutzt werden musste, zeigt, dass die gemeinsame Nutzung einer Technologie (wie der SuperBatch-Technologie) möglich ist und zur erfolgreichen Öffnung der Märkte und sogar zur Schaffung von Wettbewerb in einem Sektor führen kann, in dem zuvor ein Unternehmen (Kamyrr/Kvaerner) ein Monopol für diese Technologie hatte.
- (178) Da die vorgeschlagene Lösung einer gemeinsamen Nutzung der Technologie nicht nur die Zustimmung derjenigen Kunden mit einer Präferenz für diskontinuierliche Kocher, sondern auch der Kunden fand, die zwischen beiden Arten von Kochern wählen, gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass die von den beteiligten Unternehmen angebotenen Verpflichtungszusagen (Veräußerung mit der Erteilung einer Lizenz zurück an Metso) eine zufrieden stellende Lösung für die Probleme im Bereich des Wettbewerbs bei der Kochungsausrüstung darstellen.
- (179) Die Kommission zog auch die Alternative einer „vorübergehenden Ausschließlichkeit“ für GL&V in Betracht, bei der GL&V die SuperBatch-Technologie in einem Übergangszeitraum alleine vermarkten könnte. Eine solche Lösung könnte theoretisch die Chancen von GL&V, Verkäufe im SuperBatch-Geschäft zu erzielen, weiter steigern und würde verhindern, dass das Unternehmen sofort mit dem „etablierten Lieferanten“ der Technologie konkurrieren müsste. [...]*.¹⁰⁸ Während einige Kunden die Idee einer vorübergehenden Ausschließlichkeit befürworteten, lehnte die Mehrheit eine solche Lösung vor allem deshalb ab, weil sie ihrer Meinung nach ein temporäres „Monopol“ für die Technologie der diskontinuierlichen Kochung schaffen würde.
- (180) Nach Ansicht der Kommission sind die Nachteile eines (befristeten) Monopols für diskontinuierliche Kocher für die Kunden (z. B. die Gefahr einer Verschiebung von Investitionsentscheidungen¹⁰⁹ und erzwungener Wechsel des Lieferanten durch alle Kunden mit Umbauvorhaben, die derzeit bei Metso kaufen¹¹⁰) schwerwiegender als die möglichen Vorteile durch bessere Chancen für GL&V, sich als Lieferant der SuperBatch-Technologie zu etablieren. Darüber hinaus glaubt die Kommission, dass die Verpflichtungszusagen der Phase II ausreichen, um GL&V in die Lage zu versetzen, zur glaubwürdigen Alternative zu Metso/Kvaerner auf dem SuperBatch-

108 [...]*

109 Kunden, die Metso eindeutig bevorzugen oder aus anderen Gründen an Metso gebunden sind (weil sie zum Beispiel verschiedene Verfahrensstufen von Metso kombinieren wollen) könnten ihre Ausschreibungen für neue Ausrüstung künstlich hinauszögern, was zu einem unerwünschten Sinken der Markteffizienz führen würde.

110 Kunden, die diskontinuierliche Kocher für Umbauvorhaben kaufen, wären von der Abhilfemaßnahme für den Markt für neue Zellstoffanlagen automatisch betroffen, da sich auch diese Kunden nur an GL&V wenden könnten, wenn Metso keine Lösungen für die diskontinuierliche Kochung mehr anbieten dürfte. Da in Umbauvorhaben häufig bestehende Kochungen um einen zusätzlichen Kocher erweitert werden, bevorzugen es die Kunden, den ursprünglichen Lieferanten zu beauftragen, mit dem sie bereits zusammengearbeitet haben, anstatt einen völlig neuen Vertrag mit einem neuen Lieferanten auszuhandeln.

Markt zu werden, und dass keine bedeutenden Hindernisse bestehen, die GL&V an einem wirksamen Wettbewerb hindern könnten. In diesem Zusammenhang sollte betont werden, dass Metso zumindest ein laufendes „Referenzprojekt“ für eine SuperBatch-Kochung an GL&V übertragen wird. GL&V teilte überdies mit, dass es realistische Chancen hat, in der nahen Zukunft weitere Aufträge für neue Zellstoffanlagen zu erhalten, in denen auch die SuperBatch-Technologie eingesetzt werden könnte. Ein „künstliches“ befristetes Monopol zur Schaffung von „Referenzprojekten“ scheint daher für den Erfolg von GL&V auf dem SuperBatch-Markt nicht unabdingbar zu sein.

- (181) Auch andere von GL&V vorgebrachte Aspekte zeigen, dass die Verpflichtungszusagen der Phase II ausreichen, damit GL&V bei SuperBatch-Projekten mit Metso/Kvaerner konkurrieren kann. Neben den oben erwähnten Referenzprojekten erwartet sich GL&V Vorteile von der Kombination seiner eigenen „RDH“- mit Metsos SuperBatch-Technologie, die dazu beitragen könnten, dass GL&V im Bereich der diskontinuierlichen Kocher sehr wirkungsvoll konkurrieren kann. Auch GL&V erwartet, diskontinuierliche Kocher zu einem niedrigeren Preis als Metso/Kvaerner anbieten zu können. Des Weiteren ist zu beachten, dass auch die Mehrheit der Kunden zuversichtlich ist, dass die Veräußerung des SuperBatch-Geschäfts trotz zweier Lizenzen die erforderlichen Voraussetzungen dafür schafft, dass GL&V konkurrenzfähige Angebote für Kochausrüstung im Wettbewerb mit Andritz und dem zusammengeschlossenen Unternehmen machen kann.
- (182) Schließlich zeigte die Marktuntersuchung der Kommission, dass für das zusammengeschlossene Unternehmen ein Anreiz zur Entwicklung seines Geschäfts mit diskontinuierlichen Kochern besteht, da Metso über eine breite Basis an installierten SuperBatch-Kochern verfügt und das Unternehmen ansonsten den Vorteil verlieren würde, dass es zwei Kochungssysteme anbieten kann und somit eine Lösung für alle potenziellen Kunden hat.

4. Die vorgeschlagene Veräußerung verhindert außerdem durch Koordinierung mögliche wettbewerbswidrige Wirkungen

- (183) Die vorgeschlagene Veräußerung wahrt auf den vom Zusammenschluss betroffenen sachlich relevanten Märkten eine wettbewerbsfreundliche Marktstruktur, da mindestens drei in Frage kommende Lieferanten in allen Bereichen bestehen bleiben, in denen sich die Aktivitäten der fusionierenden Unternehmen überschneiden. Das Veräußerungspaket wird GL&V erheblich stärken und es diesem Unternehmen erlauben, die Rolle von Kvaerner als dritter Lieferanten zu übernehmen, der auf die beiden anderen Anbieter Wettbewerbsdruck ausübt, was dazu beitragen kann, die beiden anderen daran zu hindern, ihre Verhaltensweisen abzustimmen. Auf den vom Zusammenschluss betroffenen Märkten wird sich die Wettbewerbsstruktur daher nicht erheblich ändern.
- (184) Obwohl GL&V bei Projekten, welche die Lieferung eines gesamten oder beinahe vollständigen Zellstoffwerks erfordern, nur beschränkt in der Lage sein könnte, Wettbewerbsdruck auf Andritz und Metso/Kvaerner auszuüben, wird sich der Zusammenschluss auf diese Fälle nicht negativ auswirken. Derzeit hat Andritz ein Monopol für solche Projekte. Daher ist die vom Zusammenschluss herbeigeführte Veränderung eher positiv, weil sich in Zukunft nun zwei Lieferanten um Projekte zur Errichtung „kompletter Zellstoffwerke“ bewerben werden, was als eindeutige Verbesserung der Wettbewerbsstruktur erachtet werden kann.

C. BEDINGUNGEN UND AUFLAGEN

(185) Um sicherzustellen, dass Metso seine Verpflichtungszusagen erfüllt, verbindet die Kommission diese Entscheidung mit Bedingungen und Auflagen. Bei den in Abschnitt 2 des Wortlauts der Verpflichtungszusagen festgelegten Verpflichtungen (Verpflichtung zur Veräußerung), welche der vorliegenden Entscheidung im Anhang beigelegt sind, handelt es sich um Bedingungen, da nur durch ihre Erfüllung die strukturelle Änderung auf den relevanten Märkten erreicht werden kann, so dass die erheblichen Bedenken der Kommission in Bezug auf einen wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt ausgeräumt werden. Die restlichen Verpflichtungen stellen Auflagen dar, da sie die Durchführung der Schritte betreffen, welche nötig sind, um die strukturelle Änderung zu erreichen, durch welche die von der Kommission aufgeworfenen Wettbewerbsbedenken ausgeräumt werden sollen.

VIII. SCHLUSSFOLGERUNGEN

(186) Aus den dargelegten Gründen stellt die Kommission fest, dass die vom Anmelder vorgeschlagenen Verpflichtungszusagen gemeinsam mit den oben beschriebenen wettbewerbsfördernden Wirkungen der Fusion¹¹¹ ausreichen, um die erheblichen wettbewerbsrechtlichen Bedenken der Kommission in Bezug auf den wirksamen Wettbewerb auszuräumen. Das Zusammenschlussvorhaben wird den wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil des EWR nicht erheblich beeinträchtigen. Die Kommission hat daher beschlossen, den Zusammenschluss vorbehaltlich der vollständigen Erfüllung der von Metso unterbreiteten Verpflichtungszusagen gemäß Artikel 8 Absatz 2 und Artikel 10 Absatz 2 der EG-Fusionskontrollverordnung und gemäß Artikel 57 des EWR-Abkommens mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen für vereinbar zu erklären –

¹¹¹ Siehe Erwägungsgründe (97) und (102) – (109).

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Das angemeldete Vorhaben, demzufolge Metso Corporation Oy im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der EG-Fusionskontrollverordnung die alleinige Kontrolle über das Zellstoff- und Energiegeschäft von Aker Kvaerner ASA erwirbt, wird für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

Artikel 2

Artikel 1 gilt vorbehaltlich der Bedingung, dass die Verpflichtungszusagen gemäß Anhang I Abschnitt 2 vollständig erfüllt werden.

Artikel 3

Artikel 2 gilt vorbehaltlich der Auflage, dass die Verpflichtungszusagen gemäß Anhang I Abschnitte 3 bis 7 vollständig erfüllt werden.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Metso Corporation Oy
Corporate Office
Fabianinkatu 9 A
PL 1220
FIN-00101 Helsinki

Brüssel, den 12. Dezember 2006

Für die Kommission
(gezeichnet) Neelie KROES
Mitglied der Kommission

ANHANG I

Der Originaltext der Bedingungen und Auflagen gemäß Artikel 2 und 3 kann auf folgender Webseite der Kommission eingesehen werden:

http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html



STELLUNGNAHME

**des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse
aus der 145. Sitzung vom 1. Dezember 2006
zum Entwurf einer Entscheidung in der Sache
COMP/M.4187 – Metso/Aker Kvaerner**

Berichtersteller: DEUTSCHLAND

-
1. Der Beratende Ausschuss stimmt der Kommission zu, dass es sich bei dem angemeldeten Vorhaben um einen Zusammenschluss mit gemeinschaftsweiter Bedeutung im Sinne des Artikels 4 Absatz 5 der EG-Fusionskontrollverordnung handelt.
 2. Der Beratende Ausschuss stimmt mit der Kommission darin überein, dass für die Würdigung dieses Vorhabens die folgenden Märkte für Kocher sachlich relevant sind:
 - a) Kocher für neue Fabriken
 - b) Diskontinuierliche (Batch-) Kocher für Umbauten
 - c) Kontinuierliche Kocher für Umbauten.
 3. Der Beratende Ausschuss stimmt mit der Kommission darin überein, dass für die Würdigung dieses Vorhabens die folgenden Produktmärkte für Anlagen der Wasch-, Delignifizierungs- und Bleichstufe relevant sind:
 - a) Ausrüstungen für die Braunstoff-Waschstufe für neue Fabriken
 - b) Ausrüstungen für die Delignifizierungsstufe für neue Fabriken
 - c) Ausrüstungen für die Bleichstufe für neue Fabriken
 - d) Ausrüstungen für die Braunstoff-Waschstufe für Umbauten
 - e) Ausrüstungen für die Delignifizierungsstufe für Umbauten
 - f) Ausrüstungen für die Bleichstufe für Umbauten.
 4. Der Beratende Ausschuss stimmt mit der Kommission darin überein, dass für die Würdigung dieses Vorhabens im Falle der vorstehend aufgeführten Märkte der Weltmarkt den räumlich relevanten Markt darstellt.
 5. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass das geplante Vorhaben möglicherweise den wirksamen Wettbewerb für Kocher für neue Fabriken im Gemeinsamen Markt oder in einem Teil derselben und im EWR erheblich beeinträchtigen könnte.

6. Der Beratende Ausschuss stimmt mit der Kommission darin überein, dass das geplante Vorhaben den wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem Teil derselben und im EWR für folgende Marktsegmente **nicht** erheblich beeinträchtigen wird:
 - a) Batch-Kocher für Umbauten
 - b) Kontinuierliche Kocher für Umbauten.

7. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass das geplante Vorhaben möglicherweise den wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem Teil derselben und im EWR für folgende Marktsegmente erheblich beeinträchtigen könnte.
 - a) Ausrüstungen für die Braunstoff-Waschstufe für neue Fabriken
 - b) Ausrüstungen für die Delignifizierungsstufe für neue Fabriken
 - c) Ausrüstungen für die Bleichstufe für neue Fabriken
 - d) Ausrüstungen für die Braunstoff-Waschstufe für Umbauten
 - e) Ausrüstungen für die Delignifizierungsstufe für Umbauten
 - f) Ausrüstungen für die Bleichstufe für Umbauten.

8. Der beratende Ausschuss stimmt mit der Kommission darin überein, dass die durch das geplante Vorhaben verursachten wettbewerbsrechtlichen Bedenken nicht durch mögliche Vorteile aufgewogen werden.

9. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass die von Metso angebotenen Zusagen für den Kocher-Markt hinreichend sind, um die erhebliche Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs im unter Punkt 5 genannten Marktsegment (Kocher für neue Fabriken) aufzuheben.

10. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass die von Kvaerner angebotenen Zusagen für das WOB-Geschäftsfeld ausreichend sind, um die erhebliche Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs im unter Punkt 7 genannten Marktsegment aufzuheben.

11. Der Beratende Ausschuss stimmt mit der Kommission darin überein, dass der geplante Zusammenschluss bei vollständiger Einhaltung der von den Parteien angebotenen Zusagen und unter Berücksichtigung aller Zusagen zusammen genommen nicht zu einer wesentlichen Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt oder einem Teil desselben insbesondere durch Schaffung oder Stärkung einer beherrschenden Stellung im Sinne von Artikel 2 Absatz 2, Artikel 8 Absatz 2 und Artikel 10 Absatz 2 der EG-Fusionskontrollverordnung führen wird und dass der geplante Zusammenschluss infolgedessen als mit dem Gemeinsamen Markt sowie mit dem EWR-Abkommen vereinbar eingestuft werden kann.

12. Der Beratende Ausschuss ersucht die Kommission, alle weiteren in der Diskussion vorgebrachten Punkte zu berücksichtigen.

<u>BELGIOUE - /BELGIË</u>	<u>ČESKÁ REPUBLIKA</u>	<u>DANMARK</u>	<u>DEUTSCHLAND</u>	<u>EESTI</u>
K. BOEYKENS	---	---	K HOOGHOFF	---
<u>ELLADA</u>	<u>ESPAÑA</u>	<u>FRANCE</u>	<u>IRELAND</u>	<u>ITALIA</u>
---	---	O. HERY	---	F. PAPADIA
<u>KYPROS/KIBRIS</u>	<u>LATVIJA</u>	<u>LIETUVA</u>	<u>LUXEMBOURG</u>	<u>MAGYARORSZÁG</u>
---	---	---	---	---
<u>MALTA</u>	<u>NEDERLAND</u>	<u>ÖSTERREICH</u>	<u>POLSKA</u>	<u>PORTUGAL</u>
---	I. NOBEL	U. PIRKO	---	R. MAXIMIANO
<u>SLOVENIJA</u>	<u>SLOVENSKO</u>	<u>SUOMI-FINLAND</u>	<u>SVERIGE</u>	<u>UNITED KINGDOM</u>
---	---	T. SAARINEN	C. SZATEK	T. KRAJEWSKA



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Die Anhörungsbeauftragte

ABSCHLUSSBERICHT DER ANHÖRUNGSBEAUFTRAGTEN
IN DER SACHE COMP/M.4187 – Metso/Aker Kvaerner
(nach 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 4. April 2006 erhielt die Kommission einen Antrag auf Verweisung nach Artikel 4 Absatz 5 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates (Fusionskontrollverordnung), der an die Mitgliedstaaten weitergeleitet wurde. Der Verweisungsantrag wurde von keinem der EWR- oder EU-Mitgliedstaaten, die befugt sind, den Zusammenschluss nach einzelstaatlichem Recht zu prüfen (Finnland, Schweden, Polen, Deutschland und Norwegen), abgelehnt. Folglich gilt die Vermutung, dass es sich bei dem Vorhaben um einen Zusammenschluss von gemeinschaftsweiter Bedeutung im Sinne von Artikel 4 Absatz 5 der Fusionskontrollverordnung handelt. Der geplante Zusammenschluss ist demnach bei der Kommission anzumelden.

Am 23. Juni 2006 ging bei der Kommission die Anmeldung eines geplanten Zusammenschlusses ein. Demnach beabsichtigt Metso Corporation Oy (Metso), durch den Erwerb von Anteilen und Vermögenswerten im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die alleinige Kontrolle über Teile des Unternehmens Aker Kvaerner ASA (Aker Kvaerner), und zwar über die Zellstoff- und Energiesparte, zu erwerben.

Nach Prüfung der Anmeldung stellte die Kommission fest, dass das Rechtsgeschäft selbst unter Berücksichtigung der am 24. Juli 2006 von Metso eingegangenen und am 27. Juli geänderten Verpflichtungen Anlass zu ernststen Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen gibt. Die Kommission leitete daraufhin am 11. August 2006 das Prüfverfahren nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung ein.

Am 6. November 2006 erklärte sich Metso bereit, neue Verpflichtungen einzugehen, um die Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt sicherzustellen. Diese Verpflichtungen wurden am 8. November 2006 geändert.

Angesichts der geänderten Verpflichtungen und unter Berücksichtigung der Ergebnisse einer eingehenden Marktuntersuchung kamen die zuständigen Kommissionsdienststellen zu dem Schluss, dass keine ernststen Bedenken mehr bestehen und der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich beeinträchtigen würde, sofern die angebotenen Verpflichtungen uneingeschränkt eingehalten werden. Folglich wurde den Beteiligten keine Mitteilung der Beschwerdepunkte zugeleitet.

Die Anhörungsbeauftragte erhielt weder Anfragen noch Stellungnahmen von den Beteiligten oder von Dritten. Das Recht auf Anhörung in dieser Sache ist somit gewahrt.

Brüssel, den 4. Dezember 2006.

(Unterschrift)
Karen Williams