

DE

Dieser Text dient lediglich zu Informationszwecken.

Eine Zusammenfassung dieser Entscheidung wird in allen Sprachen der Gemeinschaft im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht.

***Sache Nr. COMP/M.4215  
– Glatfelter/ Crompton***

Nur der englische Text ist verbindlich.

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

---

Artikel 8 Absatz 1  
Datum: 20.12.2006



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 20. Dezember 2006

C(2006)6764 endg.

**NICHT VERTRAULICHE FASSUNG**

**ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION**

**vom 20. Dezember 2006**

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

(Sache Nr. COMP/M.4215 – Glatfelter/ Crompton)

# ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 20. Dezember 2006

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

(Sache Nr. COMP/M.4215 – Glatfelter/ Crompton)

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

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 20. September 2006 zur Einleitung des Verfahrens in dieser Sache,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse,

gestützt auf den Schlussbericht der Anhörungsbeauftragten in dieser Sache,

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

### I. EINFÜHRUNG

1. Am 16. August 2006 ist die Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates (nachstehend „Fusionskontrollverordnung“) bei der Kommission eingegangen, wonach das Unternehmen P. H. Glatfelter (nachfolgend „Glatfelter“), USA, durch den Erwerb von Aktiva die alleinige Kontrolle über die Mehrheit der Aktiva am Produktionsstandort Lydney (Gloucestershire, Vereinigtes Königreich) der unter Insolvenzverwaltung stehenden J. R. Crompton Ltd (UK) erwirbt.
2. Nach Prüfung der Anmeldung kam die Kommission am 20. September 2006 zu dem Schluss, dass die angemeldete Transaktion unter die Fusionskontrollverordnung fällt und dass ernste Zweifel an ihrer Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen bestehen. Daher leitete die Kommission das Verfahren gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung ein.

---

<sup>1</sup> ABl. L 24 vom 29. Januar 2004, S. 1.

3. Die Kommission führte im Einklang mit Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung eine eingehende Marktuntersuchung durch. Die Kommission übermittelte entsprechende Fragebögen an alle Lieferanten und Abnehmer von nassgelegten Vliesen, an Kunden, die diese Vliese zur Getränkefiltration verwenden und an Kunden, die diese Vliese für Batterieanwendungen einsetzen. Bei der Kommission sind Antworten von 4 Lieferanten, von 16 Abnehmern aus dem Bereich der Getränkefiltration und von 4 Batterieherstellern eingegangen. Die Antworten auf den Fragebogen stammen von Klein- und Großabnehmern. Eine große Mehrheit der Großabnehmer hat auf den Fragebogen geantwortet. Die Kommission hat ferner andere beteiligte Unternehmen befragt, die nassgelegte Vliese herstellen, einschließlich der Lieferanten der Ausgangsstoffe Polypropylen, Holzstoff und Abaca, eines Herstellers der für die Vliesproduktion erforderlichen Ausrüstungen sowie einer unabhängigen Zertifizierungsstelle von Produkten für die Verwendung mit Nahrungsmitteln und Getränken. Die Anmelderin, die P. H. Glatfelter Company (nachfolgend „Glatfelter“), USA, reichte mehrfach Angaben – teilweise nach Aufforderung durch die Kommission – nach.
4. Der Beratende Ausschuss für Unternehmenszusammenschlüsse beriet am 6. Dezember 2006 über diesen Entscheidungsentwurf.

## II. DIE BETEILIGTEN UND DAS VORHABEN

5. Glatfelter ist ein an der New Yorker Börse notierter Hersteller im Bereich „Spezialpapiere“ und „Kompositfasern“ mit Produktionsstandorten in den USA, auf den Philippinen sowie in Frankreich und Deutschland. Zu den Spezialpapieren zählen Tapeten und Druckerpapiere für Spezialanwendungen. Die Tochtergesellschaften von Glatfelter produzieren nassgelegte Vliese für die Herstellung von Teebeuteln, Kaffeefiltern und Kaffee-Pads sowie andere Spezialpapiere. Die Glatfelder-Gruppe produziert in einem Werk auf den Philippinen Abaca-Stoff, einen langfaserigen Zellstoff, der eines der Ausgangsmaterialien für die Herstellung nassgelegter Vliese und der wichtigste Ausgangsstoff für nassgelegte Vliese ist, die bei der Tee- und Kaffeefiltration Anwendung finden.
6. Crompton war ebenfalls ein Hersteller von Spezialpapieren und nassgelegten Vliesen und gleichzeitig führender Lieferant der kaffee- und teefilterproduzierenden Industrie. Das Unternehmen verfügte über drei Produktionsstandorte mit insgesamt sechs Schrägsieb-Papiermaschinen im Vereinigten Königreich: einen Standort in Lydney mit drei Schrägsieb-Papiermaschinen und einer Polypropylenfaserstufe, einen in Simpson Clough mit zwei Schrägsieb-Papiermaschinen und einen in Devon Valley mit einer Schrägsieb- und einer Langsieb-Papiermaschine.
7. Nachdem Crompton am 7. Februar 2006 unter gerichtlich angeordnete Verwaltung (ein Insolvenzverfahren nach britischem Recht) gestellt worden war, beschlossen die eingesetzten Verwalter den Verkauf der Cromptonschen Aktiva [Begründung der Verwalter]\* und schrieben das Unternehmen öffentlich zum Verkauf aus.
8. Nach Auswertung der [verschiedenen]\* ursprünglich abgegebenen Gebote entschieden die Verwalter (nach Informationen der Anmelderin), Glatfelter [Namen der übrigen Unternehmen]\* zur Abgabe eines endgültigen Angebots aufzufordern. [Namen der

---

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

Unternehmen, die Angebote unterbreiteten und Erläuterung des Aufbaus des Angebots von Glatfelter]\*

9. Glatfelter erwarb am 9. März 2006 durch seine Tochtergesellschaft Glatfelter UK Ltd. die Mehrheit an den Aktiva des Crompton-Produktionsstandorts in Lydney (Gloucestershire, Vereinigtes Königreich), einschließlich aller materiellen und immateriellen Vermögenswerte, die zur Fortführung des Geschäftsbereichs von Lydney als eigenständiges Unternehmen notwendig sind. [Verträge]\* und die zuvor durch den Crompton-Hauptsitz ausgeübten Back-Office-Funktionen waren von den Transaktionen ausgenommen. Sämtliche Aktiva, auf die sich die vorliegende Entscheidung bezieht, werden insgesamt als „Geschäftsbereich Lydney“ bezeichnet. Als „Lydney-Transaktion“ wird das Rechtsgeschäft bezeichnet, mit dem Glatfelter den Geschäftsbereich Lydney erworben hat.
10. Nach Verweisung an die Kommission gemäß Artikel 22 der Fusionskontrollverordnung beendeten die Verwalter den bedingten Vertrag mit Glatfelter über den Geschäftsbereich Simpson Clough. Anschließend wurde dieser Geschäftsbereich von den Verwaltern im Juni 2006 an Purico verkauft. Neben den Papierfabriken in Simson Clough und in Devon Valley umfasst der Geschäftsbereich Simpson Clough den Hauptsitz von Crompton, sämtliche Namensrechte, [Verträge]\* und den amerikanischen Vertriebsunternehmen von Crompton.

### **III. DER ZUSAMMENSCHLUSS**

11. Die angemeldete Transaktion hat den Erwerb bestimmter Aktiva, hier des Geschäftsbereichs Lydney, durch Glatfelter zum Ziel. Durch die Transaktion erhält Glatfelter die alleinige Kontrolle über den Geschäftsbereich Lydney. Die Transaktion stellt somit einen Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung dar.

### **IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG**

12. Der geplante Zusammenschluss hat keine gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne von Artikel 1 der Fusionskontrollverordnung. Am 4. April 2006 ging bei der Kommission jedoch der von den zuständigen deutschen Behörden, dem Bundeskartellamt, im Sinne von Artikel 22 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung gestellte Antrag ein, diesen Zusammenschluss zu prüfen. Die Kommission unterrichtete gemäß Artikel 22 Absatz 2 die zuständigen Behörden der übrigen Mitgliedstaaten sowie das Unternehmen Glatfelter und die Verwalter von Crompton vom Antrag des Bundeskartellamts. Diesem Antrag schloss sich im Einklang mit Artikel 22 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung ebenfalls die zuständige Behörde des Vereinigten Königreichs, das Office of Faire Trading (im Folgenden „OFT“), an.
13. Am 15. Mai 2006 entschied die Kommission nach Artikel 22 der Fusionskontrollverordnung, den geplanten Zusammenschluss zu prüfen. Die zuständigen Behörden der Mitgliedstaaten und die Anmelderin wurden entsprechend unterrichtet. Das an die Kommission verwiesene Vorhaben betraf ursprünglich den Erwerb sämtlicher Aktiva von Crompton. Da der Geschäftsbereich Simpson Clough jedoch später an Purico verkauft wurde, erstreckte sich die bei der Kommission angemeldete Transaktion lediglich auf den Geschäftsbereich Lydney.

## V. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

### A. Relevante Märkte

#### A.1 Die relevanten Produktmärkte

14. Die Tätigkeit von Glatfelter und des Geschäftsbereichs Lydney überschneiden sich im Segment der Herstellung und des Vertriebs von nassgelegtem Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration (Teebeutel, Kaffeefilter, Kaffeepods und -pads). Eine weitere Überschneidung, die in einem anderen Abschnitt dieser Entscheidung gesondert betrachtet wird, tritt bei nassgelegtem Vlies für Batterien und elektrische Anwendungen auf. Nach Angaben der Anmelderin<sup>2</sup> entfielen im Jahr 2005 ca. [60-70]\*% des Umsatzes von Glatfelter und [90-100]\*% des Umsatzes durch den Geschäftsbereich Lydney sowie [10-20]\*% der Gesamtverkäufe von Glatfelter auf das Segment der nassgelegten Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration.

#### **Nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration**

15. Die Anmelderin hat als relevanten Markt für nassgelegte Vliese im Rahmen des angemeldeten Zusammenschlusses einen weltweiten Markt abgegrenzt.

16. Nassgelegte Vliese sind dünne Lagen aus porösem Material, die aus einer Mischung aus Natur- und/oder Synthetikfasern in Schrägsieb-Papiermaschinen hergestellt werden. Das nassgelegte Fasermaterial ähnelt Papier oder Stoff aus nicht gewebten Fasern und wird in einem mit der Papierherstellung vergleichbaren Verfahren hergestellt.

17. In der ersten Stufe des Produktionsprozesses wird die Faser-Wasser-Suspension hergestellt. Die Fasern können natürlichen oder synthetischen Ursprungs sein oder eine Mischung aus beidem. Zu Naturfasern zählen Stoff aus Abaca sowie aus Hart- oder Weichholz. Polyethylen, Polypropylen, Polyester, Zellulose und Glaswolle werden zu den synthetischen Fasern gerechnet. In Abhängigkeit vom jeweiligen Stoff werden die Fasern gebürstet oder gerieben. Je nach Fasermischung durchlaufen die Fasern noch einen Refinerprozess. Beim Refinieren, einem mechanischen Schleifverfahren, werden die Fibrillen der kleineren Fasern teilweise zerfasert und aufgebogen. Der Fasermischung können ferner recycelte Altmaterialien aus dem Primärverfahren zugesetzt werden. Die Fasern werden mit Wasser zu einer Faser-Wasser-Suspension, dem so genannten Stoff, vermischt.

18. Nach der Herstellung und Vorbereitung des Stoffs (aus Abaca, Hartholz, synthetischen Fasern oder einem Gemisch) wird dieser dem Stoffauflaufkasten am Kopf der Papiermaschine zugeführt. Der Stoffauflaufkasten bringt den Stoff auf ein endloses, gleichmäßig laufendes Siebband auf, wobei Dicke und Gewicht des Stoffs je Quadratmeter durch ein Gatter kontrolliert werden. Nach dem Entzug des Wassers bilden die Fasern die Stoffbahn. Länge, Durchmesser und andere Eigenschaften der Fasern beeinflussen die Bildung der Papierbahn und bestimmen die Eigenschaften des Endprodukts. So weist eine Stoffbahn aus langen Fasern beispielsweise eine größere Zugfestigkeit auf als kurzfasrige Bahnen. Ferner können der Stoffbahn durch die Oberfläche des Siebbandes bestimmte Eigenschaften oder ein bestimmtes Aussehen verliehen werden. Durch den Einsatz eines gemusterten Siebbands kann ein Muster auf dem nassgelegten Vlies oder eine perforierte Stoffbahn erzeugt werden, wie sie häufig für

---

<sup>2</sup> Formblatt CO, Seite 36.

Feuchttücher verwendet wird<sup>3</sup>. Das nassgelegte Vlies besteht aus einer oder mehreren Stoffbahnen. Mehrlagige Stoffbahnen können nur mit Schrägsieb-Papiermaschinen mit einem speziellen Stoffauflaufkasten (Mehrschichtstoffauflauf) oder mit Schrägsieb-Papiermaschinen mit mehreren Stoffauflaufkästen hergestellt werden. Nassgelegte Vliese für geklammerte (also nicht heißversiegelte) Teebeutel werden in der Regel auf einer Schrägsieb-Papiermaschine mit einem einzigen Einschichtstoffauflauf produziert. Nassgelegtes Vlies für heißversiegelte Tee- oder Kaffeefilter wird im Allgemeinen auf einer Schrägsieb-Papiermaschine mit mehreren Stoffauflaufkästen oder mit einem Stoffauflauf produziert, der zwei Lagen erzeugen kann (Zwei- oder Mehrschichtstoffauflauf), wobei dann eine Lage meist aus Naturfasern und die andere aus Synthetikfasern besteht, die für das Verbinden bei der Heißversiegelung zugesetzt werden.

19. Nach dem Formen der Stoffbahn auf dem Siebband wird die Bahn durch beheizte Zylinder geführt. Damit wird die Bahn weiter entwässert und das Papiergefüge verdichtet. Schließlich wird die Bahn durch eine Leimpresse geführt und durch Zusatz verschiedener Chemikalien werden die gewünschten Papiereigenschaften erzielt. Dabei kann die Papierbahn zusätzlich mit Latex oder anderen Bindemitteln gestrichen werden, um die Papieroberfläche zu glätten. Nach dem Streichen wird die Stoffbahn erneut durch eine Trockenpartie der Schrägsieb-Papiermaschine geführt. Gegebenenfalls kann die Bahn nach dem Trocknen nochmals durch beheizte Zylinder geführt werden, damit die synthetischen Fasern des Stoffgemischs schmelzen und sich mit anderen natürlichen und/oder synthetischen Fasern der Bahn vermischen.
20. In der Veredelungspartie durchläuft die Bahn möglicherweise eine weitere Kalandrierung. Beim Kalandrieren läuft die Stoffbahn durch zahlreiche Zylinder, die dem Papier je nach Kundenspezifikationen eine glattere Oberfläche verleihen oder es für bestimmte Anwendungen ausrüsten. Am Ende der Produktionslinie wird die Bahn auf eine große Rolle gerollt, die aus der Schrägsieb-Papiermaschine herausgehoben und ausgerüstet wird. Die Ausrüstung kann ebenfalls das Aufbringen eines bestimmten Logos umfassen. Abschließend wird das nassgelegte Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration in Rollen von gewünschter Größe und gewünschtem Gewicht geschnitten, die für die Weiterverarbeitung in den Maschinen der Abnehmer geeignet sind. Nach der Verpackung wird das Vlies gelagert und an die Abnehmer versendet.
21. Die Anmelderin trägt vor, dass nassgelegte Vliese durch ihre Eigenschaften über zahlreiche Einsatzmöglichkeiten bei Verbrauchsmaterialien, in der Industrie und in der Medizin verfügen. Nassgelegte Vliese sind Zwischenprodukte, die an Industriekunden verkauft und von diesen für industrielle, medizinische und Verbraucheranwendungen weiterverarbeitet werden. Dazu gehören Lebensmittel- und Getränkeumhüllungen (z. B. Faserdarpapiere), Tee- und Kaffeefilter (Tee- und Kaffeebeutel bzw. -Pods), Batteriebestandteile, Trägermaterialien für Klebebänder, Tapeten, laminierte Bodenbeläge, Pflegetücher, Verpackungen und anderes.

---

<sup>3</sup> Crompton ist Inhaber von Patenten für eine spezielle Technologie, mit der während des Trocknungsprozesses des nassen Fasergeleges erkennbare Bilder, Symbole und Muster erzeugt werden können. Diese Patentrechte hat Glatfelter übernommen.

## Nachfragesubstituierbarkeit

22. Die Anmelderin erkennt an, dass die Substituierbarkeit auf der Nachfrageseite durch verschiedene Arten und Grade von nassgelegtem Vlies für einzelne Kundengruppen wegen der kunden- und/oder produktspezifischen Anforderungen eingeschränkt ist<sup>4</sup>. Die einzelnen Endanwendungen erfordern unterschiedliche Materialeigenschaften wie Porosität, Dicke, Biugsamkeit, Einhaltung gesetzlicher Normen (z. B. für den Lebensmittelbereich) usw. Nassgelegte Vliese für bestimmte Anwendungen, wie beispielsweise Tee- und Kaffeefilter, durchlaufen ferner bei bestimmten Abnehmern ein Qualifizierungsverfahren, damit die Einhaltung von Qualitätsnormen für das Endprodukt sowie die Kompatibilität mit den Verarbeitungsmaschinen des Abnehmers (z. B. Teeverpackungsmaschinen) sichergestellt werden. In Bezug auf nassgelegtes Vlies für Tee- und Kaffeefilter ergab die Untersuchung der Kommission, dass Abnehmer wegen der erforderlichen Produktspezifikationen kein Vlies beziehen, das für andere Anwendungen ausgelegt ist, um darin Tee und/oder Kaffee zu verpacken<sup>5</sup>.
23. Fast alle Kunden gaben an, dass dies auf technische Merkmale des Materials zurückzuführen ist<sup>6</sup>. Materialien für die Tee- und Kaffeefiltration müssen sich durch eine gute Staubrückhaltung auszeichnen: der Geschmack des Tees oder Kaffees muss innerhalb einer kurzen Zeitspanne (durchschnittlich 12-15 s bei Tee<sup>7</sup>) in das Wasser diffundieren, aber der ebenfalls im Beutel befindliche Staub muss zurückgehalten werden. Die Durchlässigkeit des nassgelegten Vlieses für die Tee- und Kaffeefiltration ist folglich eine typische Eigenschaft, die andere Arten nassgelegter Vliese nicht aufweisen. Ferner müssen nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration im nassen Zustand den Staub zurückhalten und den Geschmack durchlassen. Die Nassfestigkeit ist eine weitere besondere Eigenschaft der Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration, über die andere Arten von nassgelegten Vliesen nicht verfügen müssen.
24. Nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration müssen geschmacksneutral sein und die einschlägigen lebensmittelrechtlichen Auflagen<sup>8</sup> erfüllen. Deshalb können bestimmte chemische Wirkstoffe oder Bleichverfahren nicht eingesetzt werden. Die Ausrüstungen für die Herstellung von nassgelegtem Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration müssen speziell für die Produktion dieses Material ausgelegt sein. Einige Partien der Schrägsieb-Papiermaschine, insbesondere die Stoffaufbereitung, der Stoffauflauf und die Siebpartie, in denen das nassgelegte Vlies in direkten Kontakt mit Maschinenteilen gelangt, müssen aus rost- und säurebeständigem Stahl gefertigt sein. Auch andere Teile, sowohl an der Schrägsieb-Papiermaschine selbst als auch in der Stoffaufbereitungslinie und in der Umgebung der Maschine müssen die Normen für Teile, die mit Lebensmitteln in Berührung kommen, erfüllen. Daher kommen ausschließlich diejenigen Hersteller, die ihre Ausrüstungen an diese Normen anpassen, als Lieferanten von nassgelegtem Vlies für

---

<sup>4</sup> Stellungnahme der Anmelderin vom 6. Oktober 2006 zur Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung, S. 1.

<sup>5</sup> Dies ist beispielsweise auf lebensmittelrechtliche Bestimmungen zurückzuführen, vgl. Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Fragen 9 und 11.

<sup>6</sup> Phase-I-Fragebogen der Kommission für Abnehmer.

<sup>7</sup> Financial Times, Ausgabe vom Samstag, 26. Oktober 2006, Beitrag „The best drink in the world“, S.3 der Wochenendbeilage FT Weekend.

<sup>8</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 9.



die Tee- und Kaffeefiltration in Frage, da andere Hersteller dieser Vliesarten oder Hersteller von Vlies mit anderen Spezifikationen keine Alternative für diese Abnehmer darstellen.

25. Aus Sicht der Abnehmer, die in der Verpackung und im Vertrieb von Tee und Kaffee tätig sind, ist daher die Nachfragesubstituierbarkeit eingeschränkt, weil die nassgelegten Vliessorten sehr hohe Anforderungen erfüllen müssen, um in nachgelagerten Produktionsanlagen (unterschiedlich für heißversiegelbare und nicht heißversiegelbare Filter) eingesetzt werden zu können und um den besonderen Produkthanforderungen der Endanwendung zu genügen<sup>9</sup>. Die Belege, die bezüglich der Nachfragesubstituierbarkeit von nassgelegtem Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration und von nassgelegtem Vlies für andere Anwendungen beigebracht wurden, schwächen jedoch keinesfalls den Vortrag der Beteiligten, dass für alle nassgelegten Vliese von einem gemeinsamen Markt auszugehen ist.
26. Zweitens trägt die Anmelderin vor, dass die Nachfragesubstituierbarkeit durch den Wettbewerbsdruck eingeschränkt würde, den Alternativmaterialien ausübten<sup>10</sup>. Die Marktuntersuchung ergab jedoch, dass die Substituierbarkeit von Materialien für die Tee- und Kaffeefiltration aus nassgelegtem Vlies durch andere Filtermaterialien (z. B. solche aus Synthetik oder Spinnvlies) aus Käufersicht begrenzt ist<sup>11</sup>.
27. Es gibt einige Materialien, die bei der Kaffee- und Teefiltration (hauptsächlich) als Alternativen eingesetzt werden. Spinnvlies wird aus Polymeren hergestellt. Bei dieser Art der Faserherstellung werden Polymere wie Polyethylenterephthalate (PET) und Polypropylen extrudiert und durch eine Spinn Düse gepresst, um Filamente zu formen. Die Herstellung von Stoffen durch Extrusion erfolgt – im Gegensatz zu nassgelegten Materialien – in einem trockenen Verfahren. Nach der Extrusion werden die Filamente durch einen Luftstrom gekühlt und als Fasergelege auf einem Förderband abgelegt. Das Fasergelege wird durch den Durchgang durch Kalander verfestigt.
28. Weitere alternative Materialien werden im Meltblow-Verfahren hergestellt, das dem Herstellungsverfahren von Spinnvlies und von trocken gelegten Fasern ähnelt. Die Herstellung trocken gelegter Vliese umfasst die Umwandlung von Wirrfaser-Stoffen in Stoffe mit überwiegend gleichmäßiger Ausrichtung der relativ kurzen Fasern. Schließlich wird auch Nylongewebe als Alternative zu nassgelegtem Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration verwendet. Das Nylongewebe wird dabei in einem normalen Spinnverfahren hergestellt, das mit einem thermischen Schmelzprozess (Thermobonding) kombiniert wird, um die Fasern zu fixieren.
29. Vier Befragte gaben im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission an, dass bei der Tee- und Kaffeefiltration ein allgemeiner Trend zu diesen Alternativmaterialien festzustellen wäre<sup>12</sup>, während neun Befragte dies verneinten. Die Mehrheit der Befragten

---

<sup>9</sup> Formblatt CO, Seite 34, Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 11a.

<sup>10</sup> Stellungnahme der Anmelderin vom 6. Oktober 2006 zur Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung, S. 6.

<sup>11</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 25.

<sup>12</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 31.

zieht ausschließlich nassgelegte Vliese für ihre Tee- und Kaffeeerzeugnisse in Betracht. Die Abnehmer gaben an, dass einige Alternativmaterialien als überteuert angesehen werden<sup>13</sup>. Wenngleich einige Alternativmaterialien ebenfalls restlos biologisch abbaubar sind (z. B. Spinnvlies), nehmen die Kunden die biologische Abbaubarkeit als erheblichen Vorteil der nassgelegten Vliese gegenüber den Alternativmaterialien dar. Dies gilt sogar für Fälle heißversiegelbarer nassgelegter Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration, denen synthetische, möglicherweise nicht biologisch abbaubare Fasern beigemischt sind<sup>14</sup>. Die Wahrnehmung der biologischen Abbaubarkeit gilt auf der Abnehmerseite als wichtiges Verkaufsargument gegenüber dem Endverbraucher.

30. Beim Wechsel zu Alternativmaterialien stehen die Abnehmer ferner technischen und wirtschaftlichen Schwierigkeiten gegenüber. Die Kunden setzen an ihren Produktionsstandorten bestimmte Verarbeitungsmaschinen für das Verpacken von Tee oder die Produktion von Kaffeepods ein. An diesen Standorten werden die Rollen nassgelegter Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration in den Maschinen zu Teebeuteln oder Kaffeepods verarbeitet, mit Tee oder Kaffee befüllt und versiegelt. Diese Maschinen sind ausschließlich für die Verarbeitung dieses Materials ausgelegt. Die Mehrheit der Kunden erklärte, dass der Wechsel zu Alternativmaterialien ohne den Kauf neuer oder ohne substanzielle Umbauten bestehender Ausrüstungen nicht möglich wäre<sup>15</sup>.
31. Der Umbau bestehender Ausrüstungen erfordere jedoch größere Investitionen. Einige Kunden geben sogar an, dass derart umfangreiche Umbauten nötig wären, dass der Kauf neuer Maschinen aus wirtschaftlicher Sicht rentabler wäre<sup>16</sup>. Die Kosten für kleinere Verarbeitungsmaschinen liegen zwischen 40 000 und 100 000 EUR, während komplizierte und technisch ausgefeilte Maschinen mit etwa 1 Mio. EUR zu veranschlagen sind.
32. Der Wechsel von nassgelegtem Vlies für die Tee- oder Kaffeefiltration zu einem Alternativmaterial erforderte ebenfalls Produkttests und Sondierungen bei den Abnehmern und bei den Endverbrauchern. Die Marktuntersuchung lässt in der Tat erkennen, dass Teebeutel und Kaffeepods aus synthetischen oder anderen alternativen Materialien gegenwärtig überwiegend als Highend-Produkte oder für besonders hochwertige Lösungen angeboten werden. Die Abnehmer setzen Alternativmaterialien vorrangig für das oberste Marktsegment bei Tee ein und verkaufen Teebeutel aus diesen Materialien als hochwertigere Ausführung an den Endverbraucher. Laut Marktuntersuchung der Kommission ist das Verkaufsvolumen bei Alternativmaterialien für die Tee- und Kaffeefiltration derzeit noch sehr begrenzt<sup>17</sup>.
33. Aus den oben dargestellten Gründen zieht nach den Ergebnissen der von der Kommission vorgenommenen Marktuntersuchung eine große Zahl der Kunden andere Materialien als Alternative gar nicht in Betracht.

---

<sup>13</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 31.

<sup>14</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 31.

<sup>15</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 25.

<sup>16</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 25.

<sup>17</sup> Phase II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Fragen 30 und 31.

34. Die Tatsache, dass jedoch einige der Befragten angaben, dass bei Alternativmaterialien ein Entwicklungspotenzial bestünde<sup>18</sup>, ist allerdings bei der wettbewerbsrechtlichen Würdigung der angemeldeten Transaktion zu berücksichtigen. Dadurch wird ein Teil der Produktionskapazität für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration frei verfügbar, der einen dann einen beschränkten Wettbewerbsdruck auf die Anmelderin ausüben könnte.

#### Angebotssubstituierbarkeit

35. Nach Auffassung der Anmelderin ist der Produktmarkt – ungeachtet der eingeschränkten Nachfragesubstituierbarkeit – als Markt für nassgelegte Vliese abzugrenzen. Diese Abgrenzung wird mit der weitgehenden angebotsseitigen Substituierbarkeit bei Anwendungen für nassgelegte Vliese insgesamt begründet<sup>19</sup>.

36. Die Anmelderin trägt vor, dass die Produktionsumstellung von nassgelegten Vliesen für eine bestimmte Anwendung auf nassgelegte Vliese für eine andere Anwendung in der Regel keine bedeutenden Investitionen erfordert<sup>20</sup>. Die Aufwendungen für Änderungen an den Maschinen wären nach Angaben der Anmelderin innerhalb von zwei bis drei Jahren wieder wettgemacht. Die Produktionspalette hängt von verschiedenen Faktoren ab. Nassgelegte Vliese werden auf Schrägsieb-Papiermaschinen hergestellt, wobei eine Maschine meist nassgelegte Vliese für verschiedene Anwendungen produziert. Die Mischung aus Faserstoff, Zusätzen und Wasser kann leicht verändert werden, um verschiedene Sorten nassgelegter Vliese herzustellen. Ferner können für den Wechsel zwischen nassgelegten Vliesen für verschiedene Anwendungen interessante wirtschaftliche Anreize vorliegen. Die Anmelderin bestätigt, dass es sich bei Markteintritten in den Markt für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration höchstwahrscheinlich um Lieferanten handeln wird, die bereits gegenwärtig nassgelegte Vliese, jedoch für andere Anwendungen, produzieren.

37. Dazu heißt es in der Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft<sup>21</sup>: *„Eine Angebotssubstituierbarkeit wird bei der Marktdefinition nicht berücksichtigt werden, wenn sie erhebliche Anpassungen bei den vorhandenen Sachanlagen und immateriellen Aktiva, zusätzliche Investitionen, strategische Entscheidungen oder zeitliche Verzögerungen mit sich brächte.“*<sup>22</sup> In dieser Sache ist die Angebotssubstituierbarkeit aus folgenden Gründen beschränkt:

38. Einige Schrägsieb-Papiermaschinen können flexibel eingesetzt werden. Die meisten dieser Maschinen sind jedoch für einen bestimmten Verwendungszweck ausgelegt worden und sind daher für die Produktion einer bestimmten Sorte nassgelegten Vlieses optimiert. Demzufolge können nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeeherstellung auch nur auf den für diese Zwecke ausgelegten Maschinen produziert werden. Dies ist vor allem darauf

---

<sup>18</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 31.

<sup>19</sup> Stellungnahme der Anmelderin vom 1. Oktober 2006 zur Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung, S. 1.

<sup>20</sup> Stellungnahme der Anmelderin vom 1. Oktober 2006 zur Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung, S. 1.

<sup>21</sup> ABl. C 372 vom 9. Dezember 1997, S. 5.

<sup>22</sup> Randnummer 23.

zurückzuführen, dass nassgelegtes Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration im Vergleich zu anderen Sorten nassgelegter Vliese ein sehr geringes Gewicht aufweist, meist zwischen [10-15]\* und [40-45]\* g/m<sup>2</sup>. Einige Schrägsieb-Papiermaschinen können nicht oder nur mit sehr hohen Investitionen umgerüstet werden. Dabei handelt es sich meist um Maschinen für die Herstellung schwerer Sorten nassgelegter Vliese.

39. Selbst bei Schrägsieb-Papiermaschinen, die in der Lage sind nassgelegtes Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration herzustellen, aber gegenwärtig nicht dazu verwendet werden, sind beträchtliche Investitionen erforderlich, um dann tatsächlich diese Vliese produzieren zu können. Ferner ist der Umbau von Schrägsieb-Papiermaschinen nach Angaben von Lieferanten und Abnehmern, die im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission vorgelegt wurden, recht zeitaufwendig und dauert etwa 6 Monate<sup>23</sup>. Typischerweise muss dabei der Stoffauflaufkasten, an dem der Stoff auf das Förderband gelegt wird, ausgetauscht werden. Ferner müssen die Zylinder (Walzen) neu justiert werden. Schließlich ist die Kommission darauf hingewiesen worden, dass an der Trockenpartie einer Schrägsieb-Papiermaschine einige Umbauten vorzunehmen wären, damit diese nassgelegtes Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration auch verarbeiten könnte<sup>24</sup>.
40. Markteintritte von Unternehmen, die zuvor nicht in diesem Bereich tätig waren, erfordern sogar umfangreichere Investitionen und erheblich längere Vorlaufzeiten. Die Investitionen für eine neue Schrägsieb-Papiermaschine, für die Stoffaufbereitung, die Lagerhaltung usw. würden in Abhängigkeit vom Standort des geplanten Werks rund 38 Mio. EUR betragen<sup>25</sup>. Neben der Errichtung des Werkes setzt ein erfolgreicher Markteintritt (von Branchenneulingen) ebenfalls den Aufbau eines Verkaufs- und Vertriebsnetzes sowie das Angebot technischer Dienstleistungen voraus.
41. Die Marktuntersuchung ergab ferner, dass nassgelegtes Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration in den meisten Ländern zu zertifizieren ist, bevor es in den Handel gelangt<sup>26</sup>. Materialien für die Tee- und Kaffeefiltration sind mit analytischen Methoden auf ihre Eignung für die Verpackung von Lebensmitteln zu prüfen. Bei der Analyse werden in der Regel die Art und die Herkunft der Ausgangsstoffe, bei der Herstellung zugesetzte Substanzen sowie spezielle Zusatzstoffe berücksichtigt, die zur Verfeinerung des nassgelegten Vlieses eingesetzt werden. Mit dem entsprechenden Zertifikat wird die Eignung des jeweiligen nassgelegten Vlieses für die Tee- und Kaffeefiltration für die Verwendung als Verpackungsmaterial für Lebensmittel bestätigt.
42. Nach Angaben der deutschen ISEGA (Industrie-, Studien- und Entwicklungsgesellschaft) nimmt ein derartiges Zertifizierungsverfahren etwa vier Wochen in Anspruch<sup>27</sup>. Im Rahmen der Zertifizierung erhält ISEGA Produktmuster, die in institutseigenen Labors geprüft werden. Die Kosten für die Analyse und Zertifizierung belaufen sich je EWR-Land auf 1500 bis 2000 EUR. Das Zertifikat hat eine Gültigkeit von zwei Jahren, sofern die Zusammensetzung des Erzeugnisses unverändert bleibt.

---

<sup>23</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Wettbewerber, Frage 6.

<sup>24</sup> Gemeinsames Protokoll eines Telefongesprächs mit Ahlstrom am 19. Oktober 2006.

<sup>25</sup> *Tee & Coffee Asia*, 2006, Schriftsatz der Anmelderin vom 25. Oktober 2006, Anhang 2.

<sup>26</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 9.

<sup>27</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an ISEGA, Frage 9.

43. Die meisten Abnehmer teilten mit, dass sie zusätzlich zur Zertifizierung eigene Qualitätsprüfungen für jeden einzelnen Lieferanten vornehmen<sup>28</sup>. Die Abnehmer qualifizieren den Lieferanten insgesamt oder nur ausgewählte Maschinen oder bestimmte Produkte. Im Zuge der Marktuntersuchung gaben 4 von 15 Befragten an, dass sie eher die Maschinen als den Lieferanten insgesamt qualifizieren<sup>29</sup>. Bei diesen Qualifizierungsverfahren soll festgestellt werden, ob die Materialien den Kundenstandards genügen. Zahlreiche Abnehmer prüfen nicht nur, ob die ISEGA-Zertifizierung vorliegt, sondern auch ob die HACCP-Normen erfüllt werden<sup>30</sup>. HACCP ist ein einheitlicher Standard für Materialien, die in direkten Kontakt mit Lebensmitteln gelangen. Einige Kunden geben an, dass sämtliche Materialien, die mit dem Stoff an einem beliebigen Punkt im Herstellungsprozesses, einschließlich der Lagerung und des Vertriebs, in Kontakt kommen, die Normen für den direkten Kontakt mit Lebensmitteln erfüllen müssen<sup>31</sup>. Die Abnehmer teilten ferner mit, dass die Zertifizierung nach ISO 2001<sup>32</sup> kontrolliert würde. Einige Abnehmer wiesen darauf hin, dass sie prüfen, ob die holzige Stoffkomponente gebleicht wurde oder chlorhaltig ist. Schließlich prüfen die Abnehmer selbst, ob ihre Verarbeitungsmaschinen mit dem nassgelegten Vlies eines bestimmten Lieferanten beschickbar sind. Häufig werden erst kleine Mengen Testmaterial erprobt und die Menge allmählich erhöht, bis eine Verarbeitungsmaschine vollständig mit dem getesteten nassgelegten Vlies beschickt werden kann. Diese Qualifizierung kann zwischen 2 und 12 Monaten in Anspruch nehmen und unter besonderen Umständen sogar noch länger dauern. Der Zeitaufwand für die Qualifizierung entspricht der Vorlaufzeit, die beim Neueintritt in den Markt für nassgelegtes Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration erforderlich ist.
44. Daher müsste ein markteintretendes Unternehmen, das beabsichtigt, nassgelegtes Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration zu liefern, seine Schrägsieb-Papiermaschine zu beträchtlichen Kosten und mit erheblichen Vorlaufzeiten umrüsten und sich anschließend als Lieferant von nassgelegtem Vlies bei jedem einzelnen seiner gewünschten Geschäftspartner zertifizieren und qualifizieren. Darüber hinaus bedarf es geeigneter Vertretungen vor Ort. Im Zuge der Marktuntersuchung der Kommission gaben Befragte, die dem EWR zuzurechnen sind, an, dass sie einen Produktionsstandort oder zumindest ein Lager in vernünftiger Entfernung bevorzugen<sup>33</sup>. Einige Abnehmer teilten mit, dass sich die Lager in einer Entfernung von einer Tagesreise von ihrem Verarbeitungsstandort befinden sollten. 12 von 15 Befragten unterstrichen die Bedeutung von technischer oder kommerzieller Unterstützung vor Ort, von denen einige ausdrücklich erklärten, dass sie mit Lieferanten, die diese Infrastruktur nicht anbieten, keine Vereinbarungen treffen würden<sup>34</sup>.

---

<sup>28</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 11.

<sup>29</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 11.

<sup>30</sup> HACCP = Hazard Analysis and Critical Control Points, Dt.: Gefährdungsanalyse und kritische Lenkungspunkte.

<sup>31</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 11.

<sup>32</sup> Internationale Normenorganisation, 2001.

<sup>33</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 18.

<sup>34</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 21.

45. Der Wechsel von der Produktion von nassgelegten Vliesen für andere Anwendungen zu nassgelegtem Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration (und umgekehrt) ist nach Erkenntnissen der Kommission nur für jene Hersteller einfach zu bewältigen und mit geringen Kosten verbunden, die über das notwendige Knowhow und über geeignete Maschinen für die Herstellung dieser Vliesarten sowie über entsprechende Zertifizierungen und Qualifizierungen bei den einzelnen Kunden verfügen<sup>35</sup>. Demzufolge muss beispielsweise ein Hersteller von nassgelegtem Vlies für Batterieanwendungen (die ein ähnliches Gewicht aufweisen wie die umsatzstärksten Vliessorten von Glatfelter und wie diese nicht heißversiegelbar sind<sup>36</sup>) u.a. mit beträchtlichen Vorlaufzeiten und Investitionen für die Produktionsanpassung rechnen, wenn er ebenfalls nassgelegtes Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration anbieten möchte. Bezüglich dieser Thematik räumt die Anmelderin ein, dass *„der Qualifizierungsprozess von Sorten für den Einsatz im Elektrobereich und in Batterien weniger komplex ist als bei nassgelegtem Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration“*<sup>37</sup>.
46. Die Kriterien für die Wirksamkeit und die Unmittelbarkeit der angebotsseitigen Substituierbarkeit, wie sie in der Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft dargelegt und von der Anmelderin vorgetragen werden, sind aus vorstehend genannten Gründen für den Markt aller nassgelegten Vliese nicht erfüllt.
47. Während die nachfrageseitige Substituierbarkeit von nassgelegtem Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration eingeschränkt erscheint, weil die Abnehmer für die Verarbeitung von heißsiegelfähigem und nicht heißsiegelfähigem Material unterschiedliche Maschinen einsetzen müssen und verschiedene Materialsorten für die einzelnen Endanwendungen (z. B. Kaffeepods und Teebeutel) benötigen, besteht auf der Angebotsseite eine Austauschbarkeit zwischen verschiedenen Sorten nassgelegter Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration. Im Zuge der Marktuntersuchung wurde nachgewiesen, dass die Mehrzahl der Schrägsieb-Papiermaschinen, die für die Herstellung nassgelegter Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration eingesetzt werden, sowohl heißsiegelfähige als auch nicht heißsiegelfähige Sorten produzieren. Daher können diese Maschinen, die sich für die Herstellung nassgelegter Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration eignen und insbesondere die technischen Spezifikationen und die Anforderungen an die Lebensmittelsicherheit erfüllen, im Großen und Ganzen zur Herstellung einer breiten Palette verschiedener Sorten nassgelegter Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration eingesetzt werden, seien diese nun heißsiegelfähig oder nicht. Ferner besteht kein erheblicher Unterschied zwischen den Preisen für heißsiegelfähige und nicht heißsiegelfähige Sorten<sup>38</sup>.

### Fazit

48. Unter Berücksichtigung vorstehender Betrachtungen und zum Zweck der vorliegenden Entscheidung nimmt die Kommission an, dass der sachlich relevante Markt der Markt für nassgelegtes Vlies für die Tee- und Kaffeefiltration ist. Auch das Bestehen eines (wenn auch sehr niedrigen) Wettbewerbsdrucks durch Alternativmaterialien auf der Nachfrageseite sowie durch andere nassgelegte Vliese auf der Angebotsseite wird bei dieser wettbewerbsrechtlichen Würdigung in Betracht gezogen.

---

<sup>35</sup> Siehe Antworten auf Frage 21 des Phase-I-Fragebogens an Wettbewerber.

<sup>36</sup> Schriftsatz der Anmelderin vom 24. Oktober 2006, Anhang 1.

<sup>37</sup> Schriftsatz der Anmelderin vom 12. Oktober 2006, Anhang 3, Seite 10.

<sup>38</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Wettbewerber, Frage 2.

## Papiere für Batterien

49. Die Anmelderin teilt mit, dass die Herstellung von Bleibatterien für große Nutz- oder Militärfahrzeuge der häufigste Verwendungszweck von nassgelegtem Vlies für elektrische Anwendungen und Batterien ist<sup>39</sup>. Nassgelegtes Vlies wird bei Batterieanwendungen als Trägermaterial für die auf den Elektroden anzubringende Bleipaste verwendet, wobei die Porosität des Materials genutzt wird. Nach dem Aufbringen der Bleipaste (Pastieren) auf die negativen und positiven Elektrodenplatten löst sich das Klebematerial in der Batteriesäure auf. Dieses Klebematerial darf nur einen niedrigen Gehalt an Metallionen und Chlor aufweisen, damit die Batteriesäure nicht verunreinigt wird.
50. Die Anmelderin trägt vor, dass nassgelegte Vliese für elektrische Anwendungen und Batterien nur ein kleines Segment des Markts für nassgelegte Vliese darstellen<sup>40</sup>. Der Umsatz in diesem Segment erreicht [5-10]\* Mio. EUR im EWR und [40-50]\* Mio. EUR weltweit<sup>41</sup>. Die Anmelderin vertritt die Auffassung, dass sämtliche, von ihr vorgebrachten Argumente bezüglich der Angebotssubstituierbarkeit bei der Herstellung verschiedener Sorten nassgelegter Vliese stichhaltig sind und belegt anhand von Beispielen, wie einfach die Umstellung von nassgelegten Vliessorten für die Tee- und Kaffeefiltration zu nassgelegten Vliesen für elektrische Anwendungen und Batterien (und umgekehrt) ist<sup>42</sup>.
51. Im Rahmen der Marktuntersuchung wurde festgestellt, dass nassgelegtes Vlies für Batterieeparatoren von sehr geringem Gewicht ist, nämlich 12-13 g/m<sup>2</sup> <sup>43</sup>. Da die Abnehmer nur das leichte nassgelegte Vlies mit den Spezifikationen benötigen, die die Adhäsion des mit Blei versehenen Vlieses an den Elektroden ermöglicht, ist die nachfrageseitige Substituierbarkeit eingeschränkt. Das Papier muss sich auflösen, ohne die Batteriesäure zu verunreinigen. Die Abnehmer haben mitgeteilt, dass die Eigenschaften bestimmter Sorten nassgelegter Vliese sorgfältig untersucht werden und dass nassgelegte Vliese für Batterieanwendungen nicht durch nassgelegte Vliese für andere Anwendungen austauschbar sind<sup>44</sup>.
52. Dennoch ist eine gewisse angebotsseitige Substituierbarkeit gegeben. Da nassgelegte Vliese für Batterieanwendungen die Normen für die Berührung mit Lebensmitteln nicht erfüllen müssen, ist die Zahl der Schrägsieb-Papiermaschinen, die für die Herstellung nassgelegter Vliese für Batterien eingesetzt werden könnten, nicht auf diejenigen Maschinen begrenzt, mit denen Tee- und Kaffeefilter oder Faserdampfpapiere hergestellt werden. Allerdings kann mit der Mehrheit der Maschinen für die Produktion nassgelegter Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration auch Papier für Batterieanwendungen hergestellt werden. Ferner zeigte die Marktuntersuchung, dass nassgelegte Vliese für elektrische

---

<sup>39</sup> Schriftsatz der Anmelderin vom 12. Oktober 2006, Anhang 3, Seite 2.

<sup>40</sup> Schriftsatz der Anmelderin vom 12. Oktober 2006, Anhang 3, Seite 1.

<sup>41</sup> Schriftsatz der Anmelderin vom 12. Oktober 2006, Anhang 3.

<sup>42</sup> Schriftsatz der Anmelderin vom 12. Oktober 2006, Anhang 3, Seite 12.

<sup>43</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer/Papiere für Batterien, Frage 15.

<sup>44</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer/Papiere für Batterien, Frage 15.

Anwendungen und Batterien mit Maschinen hergestellt werden, die u. a. nassgelegte Vliese für Staubsaugerbeutel und Klebebänder produzieren<sup>45</sup>.

53. Für die Zwecke dieser Entscheidung kann die endgültige Marktabgrenzung offen bleiben, weil die angemeldete Transaktion selbst bei der engsten Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes, hier des Marktes für nassgelegte Vliese für Batterieanwendungen, den wirksamen Wettbewerb nicht erheblich beeinträchtigen wird.

## **A.2. Die relevanten geografischen Märkte**

### **Nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration**

54. Die Anmelderin vertritt die Auffassung, dass die Märkte für Tee- und Kaffeefilterpapiere als weltweite Märkte zu definieren seien<sup>46</sup>. Die Hersteller im EWR verkauften ihre Produkte an Kunden in aller Welt, wobei die Produkte und der Herstellungsprozess überall in der Welt identisch seien. Die Anmelderin gab an, dass Glatfelter im Jahr 2005 [40-50]\*% und der Geschäftsbereich Lydney [10-20]\*% ihrer Produktion an nassgelegten Vliesen (hauptsächlich für die Tee- und Kaffeefiltration) in Länder außerhalb des EWR ausgeführt hätten<sup>47</sup>. Die Anmelderin schätzt ferner, dass die Einfuhren in den EWR zwischen 5-10 % liegen und voraussichtlich zunehmen werden, weil Purico seine neue, moderne Produktionsanlage *Zhejiang Purico Minfeng* (im Folgenden „ZPM“, Shanghai, China) in Betrieb nehmen wird, wodurch Einfuhren in den EWR aufgrund niedriger Betriebskosten einen Wettbewerbsvorteil erlangen könnten<sup>48</sup>.
55. Die Marktuntersuchung ergab, dass der größte Teil der weltweiten Produktionskapazität für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration mit Ausnahme einer Fabrik von Ahlstrom in den USA und der ZPM-Anlage von Purico, im EWR angesiedelt ist<sup>49</sup>. Alle zusätzlichen Kapazitäten asiatischer Hersteller würden sich auf die Preise im EWR und die dorthin gelangenden Mengen wahrscheinlich nicht auswirken, weil diese Unternehmen nicht in der Lage sind, die Produktspezifikationen der Abnehmer zu erfüllen. Die Untersuchung der Kommission hat bestätigt, dass die Hersteller nassgelegter Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration mehr als ein Viertel ihres gesamten Produktionsvolumens in Länder ausführen, die nicht zum Herstellungsgebiet (z. B. EWR) gehören<sup>50</sup>. Die Untersuchung hat auch gezeigt, dass die im EWR produzierten nassgelegten Vliese in verschiedene Regionen Asiens, Russlands, Südamerikas und Nordamerikas geliefert werden<sup>51</sup>. Die Fabrik in den USA liefert beträchtliche Mengen an

---

<sup>45</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Wettbewerber, Frage 2.

<sup>46</sup> Stellungnahme der Anmelderin vom 11. Oktober 2006 zu der Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung, S. 6.

<sup>47</sup> Formular CO, S. 57.

<sup>48</sup> Stellungnahme der Anmelderin vom 6. Oktober 2006 zu der Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung, S. 18.

<sup>49</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 3.

<sup>50</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Wettbewerber, Frage 12.

<sup>51</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Wettbewerber, Frage 12, und an die Abnehmer, Fragen 3 und 4.



nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration in den EWR. Hinsichtlich der Abnehmer ergab die Untersuchung, dass fast 50 % der aus dem EWR stammenden nassgelegten Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration, die an die größten Kunden gingen, außerhalb des EWR verarbeitet werden<sup>52</sup>.

56. Laut Marktuntersuchung machen die Transportkosten bei Lieferungen innerhalb des EWR (*unter 10 %*) des Endpreises für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration aus. Bei Einfuhren in den EWR sind es (*unter 10 %*) des Endpreises für diese Produkte<sup>53</sup>. Außerdem sind beim Preisniveau für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration keine nennenswerten Unterschiede in den verschiedenen Regionen der Welt festzustellen.
57. Nach Angaben der Anmelderin liegen die Zollsätze auf Einfuhren von Teebeutelpapieren in den EWR durchschnittlich bei 6 % und auf Einfuhren von anderen Vliesstoffen bei 7,2 %<sup>54</sup>. Die Zollsätze für Ausfuhren aus dem EWR liegen nach diesen Angaben bei 0 % für die USA und Japan, bei 7,5 % für China, bei 12,5 % für Indien und bei 15 % für Russland<sup>55</sup>. Kein Hersteller und auch kein Kunde, der auf die Marktuntersuchung der Kommission antwortete, wies auf eine Beeinträchtigung des internationalen Handels mit nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration durch Zölle hin.
58. Einige Abnehmer im EWR erklärten in ihren Antworten, dass sie vor allem wegen Qualitätsbedenken und möglichen Problemen bei der Lieferung ungern nassgelegte Vliese aus Ländern außerhalb des EWR einkauften<sup>56</sup>. Nur ein Abnehmer zog einen Lieferanten mit einer Produktionsanlage im EWR vor, was wichtig für mehr Flexibilität bei der Lieferung ist<sup>57</sup>. Dennoch waren fast alle Großkunden (mit einem Marktanteil von mehr als 2 % des weltweiten Verkaufsvolumens an abgepackten Tee- und Kaffeepods) der Auffassung, dass ein etabliertes Vertriebsnetz nötig ist, um die EWR-Abnehmer angemessen beliefern zu können. Die Wettbewerber erwähnten aber auch Reservelagerbestände im EWR zur Vermeidung von Lieferengpässen.
59. In Bezug auf einheitliche Qualitätsstandards erklärten Wettbewerber und Abnehmer, dass sich die Normen für die Lebensmittelsicherheit in den verschiedenen Regionen der Welt nicht wesentlich unterschieden<sup>58</sup>. Die Anbieter von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration bescheinigen in der Regel, dass ihre Produkte die Marktzugangsvoraussetzungen nach den höchsten Standards (USA: FDA, Deutschland: ISEGA) erfüllen, was eine weitere Zertifizierung nach weniger strengen Standards (z. B. HACCP-Standards, ISO 2001) überflüssig macht.

---

<sup>52</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Fragen 3 und 4.

<sup>53</sup> Formular CO, S.83, und Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Wettbewerber, Frage 15.

<sup>54</sup> Formular CO, S. 58.

<sup>55</sup> Schriftsatz der Anmelderin vom 15. November 2006.

<sup>56</sup> Phase-I-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Fragen 16 und 17, und Phase-II-Fragebogen an die Abnehmer, Frage 18.

<sup>57</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 18.

<sup>58</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 10.

60. Was die Wirtschaftlichkeit von Einfuhren von Puricos ZPM in den EWR angeht, so hat die Marktuntersuchung bestätigt, dass die Papiermaschine für die Fertigung von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration konfiguriert wurde<sup>59</sup>. Die Marktuntersuchung hat ferner gezeigt, dass ZPM mit seinem Angebot an nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration sowohl auf seine Wettbewerber im EWR als auch außerhalb des EWR Druck ausüben könnte. Die meisten Abnehmer erklärten, dass sie in Erwägung ziehen würden, nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration von Puricos ZPM zu beziehen, wenn Purico ihre Qualitätsanforderungen erfüllte, verlässliche Lieferung gewährleistete und wettbewerbsfähige Preise böte<sup>60</sup>. Hinsichtlich des letzten Punktes geht aus der Untersuchung hervor, dass die verhältnismäßig niedrige Kostenbelastung von ZPM in China die Kosten für den Transport in den EWR wahrscheinlich wettmachen würde.
61. Obwohl einiges darauf hindeutet, dass auf der Nachfrageseite in geringem Maße nationale Präferenzen bestehen, konnte in der Marktuntersuchung nicht stichhaltig nachgewiesen werden, dass der geografische Markt weniger als den EWR umfasst. Der Grund dafür ist hauptsächlich die Substituierbarkeit auf der Angebotsseite.
62. Vor diesem Hintergrund gibt es mehrere Anhaltspunkte dafür, dass es sich bei dem geografischen Markt für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration um einen Weltmarkt handelt. Zu diesen Anhaltspunkten gehören der weltweite Handel, das Fehlen überhöhter Transportkosten sowie das Aufkommen zusätzlicher Kapazitäten in China – die ZPM-Maschine –, durch die die etablierten Anbieter, die hauptsächlich im EWR produzieren, unter Wettbewerbsdruck geraten könnten. Diese Feststellungen werden durch die Aussagen der Anbieter von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration und der meisten ihrer Abnehmer, die weltweit agieren, bestätigt.
63. Für die Zwecke dieser Entscheidung wird daher als relevanter geografischer Markt für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration ein weltweiter Markt angenommen.

### **Papiere für Batterien**

64. Die Anmelderin trägt vor, dass der räumliche Geltungsbereich des möglichen relevanten geografischen Markts für nassgelegte Vliese für elektrische Anwendungen und Batterien die ganze Welt umfassen sollte<sup>61</sup>. Die Anmelderin behauptet, dass alle bedeutenden Wettbewerber im Segment für Papiere für Batterien global agieren und dass Glatfelter selbst annähernd [10-20]\*% seiner Produktion in Länder außerhalb des EWR ausführt und [Glatfelters Exportstrategie]\*<sup>62</sup>. Das Importvolumen liegt laut Aussage der Anmelderin wegen unterschiedlicher technischer Standards (z. B. bei Blei-Säure-Batterien) hingegen niedriger. Angeblich wolle Puricos ZPM in China aber auch in Europa Kunden für nassgelegte Vliese für Batterien gewinnen. Weder die Lieferkosten noch die einschlägigen Auflagen seien Hindernisse für Lieferungen über die Kontinente hinweg.

---

<sup>59</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an Voith.

<sup>60</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 16.

<sup>61</sup> Anhang 3 zum Schriftsatz der Anmelderin vom 12. Oktober 2006, S. 3. (Die Beteiligte behauptet, dass dieser Weltmarkt für nassgelegte Vliese für alle Anwendungen gelte.)

<sup>62</sup> Anhang 3 zum Schriftsatz der Anmelderin vom 12. Oktober 2006, S. 4.

65. Obwohl alle im Rahmen der Marktuntersuchung Befragten erklärten, dass sie sich nassgelegte Vliese für Batterien im EWR<sup>63</sup> beschafften und diese verarbeiteten und dabei in direktem Kontakt mit den Herstellern von nassgelegten Vliesen für Batterien<sup>64</sup> ständen, bestätigte die Marktuntersuchung, dass die einschlägigen Auflagen nicht als Hindernis für den globalen Handel wahrgenommen werden<sup>65</sup>. Im Allgemeinen liefern Hersteller von Papieren für Batterien weltweit.
66. Die Antworten der Abnehmer untermauern die Feststellungen zu den Lieferkosten im oben genannten Abschnitt (nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration), nach denen die Transportkosten für Lieferungen von Kontinent zu Kontinent kaum zu hoch sein dürften, und bestätigen, dass sich die Frachtkosten für Einfuhren nicht erheblich von den Kosten für Lieferungen innerhalb des EWR unterscheiden<sup>66</sup>. Einige Abnehmer lassen sich durch die mangelnde technische Unterstützung beim Import abschrecken. Dafür könnte ein lokales Vertriebs- und Supportnetz eine Lösung sein.
67. Mehrere Faktoren, wie z. B. niedrige Transportkosten und das Nichtvorliegen rechtlicher Hindernisse deuten auf einen globalen Markt hin. Ein lokales Vertriebs- und Supportnetz könnte eine Lösung für das Problem der mangelnden technischen Unterstützung beim Import sein, durch das sich einige Abnehmer abschrecken lassen. Vor diesem Hintergrund und für die Zwecke dieser Entscheidung wird der geografische Markt als weltweiter Markt definiert

## B. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

### B1. Nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration

#### Allgemeine Merkmale des Marktes für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration und des angemeldeten Rechtsgeschäfts

68. Die angemeldete Transaktion würde zu sehr hohen Marktanteilen mit beträchtlichem Zuwachs führen. Der Anteil des neuen Unternehmens an den Verkäufen auf dem Weltmarkt für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration betrug 2005 fast [60-70]\*% (Glatfelter [30-40]\*%, Geschäftsbereich Lydney [20-30]\* %). Durch das angemeldete Rechtsgeschäft erhöht sich Glatfelters Marktanteil so sehr, dass das Unternehmen als größter Lieferant auf dem Markt an die Stelle von Crompton tritt und die Zahl der Wettbewerber von vier (Glatfelter, Geschäftsbereich Lydney, Ahlstrom und Purico, einschließlich der Werke in Devon Valley und Simpson Clough) auf drei (Glatfelter, Ahlstrom, Purico) sinkt. Bevor Crompton unter Insolvenzverwaltung gestellt wurde, gab es drei Hauptwettbewerber auf dem Markt (Glatfelter, Crompton und Ahlstrom). Nach dem angemeldeten Zusammenschluss werden es ebenfalls drei glaubwürdige Wettbewerber sein (Glatfelter, Purico und Ahlstrom). Purico wird nicht nur die Werke in Simpson Clough und Devon Valley (mitsamt der Marke Crompton) erwerben, sondern durch die Inbetriebnahme seiner neuen ZPM-Produktionsanlage in

---

<sup>63</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer/Papiere für Batterien, Frage 10.

<sup>64</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer/Papiere für Batterien, Frage 14.

<sup>65</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer/Papiere für Batterien, Frage 18.

<sup>66</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer/Papiere für Batterien, Frage 11.

China auch über zusätzliche Kapazitäten verfügen, und somit fast zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses in den Markt für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration eintreten. Nach Angaben der Anmelderin<sup>67</sup> verfügt Ahlstrom gegenwärtig über einen Weltmarktanteil von annähernd [20-30]\*% und Purico über einen Anteil von annähernd [10-20]\*%, was sich in der Marktuntersuchung im Wesentlichen bestätigte<sup>68</sup>.

69. Nach Schätzungen der Anmelderin beläuft sich der Anteil von Glatfelter einschließlich des Geschäftsbereichs Lydney auf annähernd [60-70]\*% der derzeitigen weltweit genutzten Produktionskapazität für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration<sup>69</sup>. Glatfelters insgesamt für die Herstellung von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration genutzte Kapazität lag 2005 bei [10-20]\* kt pro Jahr. Die Gesamtkapazität des Geschäftsbereichs Lydney für die Herstellung von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration betrug 2005 [10-20]\* kt pro Jahr.
70. Die Marktuntersuchung ergab, dass Glatfelter und der Geschäftsbereich Lydney annähernd [60-70]\*% der gegenwärtig weltweit verfügbaren maximalen Kapazität von rund [50-60]\* kt kontrollieren, die für die Herstellung von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration genutzt werden kann<sup>70</sup>. Zu Glatfelters eigener maximaler Kapazität von [20-30]\* kt pro Jahr kommen mit dem Erwerb des Lydney-Werks annähernd [10-20]\* kt pro Jahr an maximaler Kapazität hinzu. Zusammen ergibt dies eine maximale Kapazität von [30-40]\* kt pro Jahr.
71. Die Anmelderin behauptet, dass andere kleinere bzw. potenzielle Hersteller von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration, wie z. B. MB Papeles (Spanien) und Schweitzer Mauduit (ein in den USA ansässiges Unternehmen mit Produktionsanlagen in Frankreich), über eine beträchtliche Kapazität für die Produktion von nassgelegten Vliesen verfügen, die ohne erhebliche Investitionen auf Anwendungen für Tee- und Kaffee umgestellt werden könnte<sup>71</sup>. Die Marktuntersuchung bestätigte, dass diese Hersteller von nassgelegten Vliesen über eine zusätzliche Kapazität verfügen, die auf die Produktion von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration umgestellt werden könnte<sup>72</sup> (siehe Tabelle 1).

---

<sup>67</sup> Formular CO, Anhang 7.1.3.

<sup>68</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Wettbewerber, Frage 3.

<sup>69</sup> Formbar CO, Anhang 7.1.3.

<sup>70</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Wettbewerber, Frage 3.

<sup>71</sup> Stellungnahme der Anmelderin vom 6. Oktober 2006 zu der Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung, S. 22-23.

<sup>72</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Wettbewerber, Frage 5.

**Tabelle 1: Marktanteile auf der Grundlage von Angaben von 2005 (Die Zahlen von Crompton wurden auf Glatfelter und Purico umgelegt.)**

	<b>In Kilotonnen / Jahr</b>	<b>Marktanteil</b>
Ahlstrom	[10-20]*	[20-30 %]*
Glatfelter + Lydney	[20-30]*	[60-70 %]*
Purico	[0-10]*	[10-20 %]*
Sonstige	weniger als 1	Unter 2 %
<b>Insgesamt</b>	<b>[40-50]*</b>	<b>100%</b>

*Quelle: Angaben der Anmelderin<sup>73</sup>*

72. Die Nachfrage nach nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration ist in den letzten Jahren gestiegen und dementsprechend wurden von diesem Produkt weltweit [40-50]\*kt im Jahr 2003, [40-50]\* kt im Jahr 2004 und [40-50]\*kt im Jahr 2005 verkauft. Das Wachstum der Nachfrage nach nassgelegten Vliesstoffen entspricht im Allgemeinen dem BIP-Wachstum. Der verhältnismäßig starke Anstieg um 4 kt zwischen 2003 und 2004 ist größtenteils auf die Einführung des Kaffee-Einzelportionssystems zurückzuführen. Dieser Mengenzuwachs ist allerdings einmalig. Im Allgemeinen werden nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration von den Herstellern nicht als stark wachsendes Marktsegment angesehen, obwohl im Bereich der Kaffeepods allgemein ein gewisses zusätzliches Wachstum erwartet wird<sup>74</sup>.
73. Die Anmelderin trägt vor, dass die Nachfrage nach nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration stark konzentriert ist<sup>75</sup>. Laut ihren Aussagen stammt ein Großteil der Einnahmen von Glatfelter und seinem Geschäftsbereich Lydney von einigen wenigen branchenkundigen Abnehmern. Im Bereich der Teefiltervliese entfallen danach [50-60]\*% des Absatzes auf die fünf Spitzenkunden der Anmelderin und bei den nassgelegten Vliesen für Kaffeefilteranwendungen werden [50-60]\*% der Ware von den drei größten Kunden abgenommen<sup>76</sup>. Die Kaffeefilteranwendungen machen annähernd [10-20]\*% der Verkäufe des neu entstehenden Unternehmens an nassgelegten Vliesen für Tee- und Kaffeefiltrationsanwendungen aus<sup>77</sup>. Laut der Anmelderin werden diese branchenkundigen Großkunden, zu denen auch große internationale Unternehmen gehören, Nachfragemacht ausüben und die Möglichkeit von Glatfelter, die Preise zu erhöhen, einschränken<sup>78</sup>. Sie legt des Weiteren dar, dass die Hersteller von nassgelegten Vliesen für Tee- und Kaffeefilteranwendungen durch die leichte

<sup>73</sup> Stellungnahme der Anmelderin vom 6. Oktober 2006 zu der Entscheidung der Kommission nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c und Formular CO, S. 66-68.

<sup>74</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 7, und an die Wettbewerber, Fragen 23 -26.

<sup>75</sup> Stellungnahme der Anmelderin vom 6. Oktober 2006 zu der Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung , S. 23.

<sup>76</sup> Formular CO, S. 96, und Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 3.

<sup>77</sup> Formular CO, S. 96, und Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 3.

<sup>78</sup> Stellungnahme der Anmelderin vom 6. Oktober 2006 zu der die Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung , S. 23.

Nachfragesubstituierbarkeit unter Wettbewerbsdruck ständen, weil ihre Abnehmer zu verschiedenen Alternativmaterialien wechseln könnten<sup>79</sup>.

74. Die Untersuchung hat nicht bestätigt, dass die Nachfragemacht der Abnehmer ausreicht, um Druck auf die Anmelderin auszuüben. Obwohl im Bereich der Teefiltervliese [50-60]\*% des Absatzes auf die fünf Spitzenkunden der Partei entfallen und bei den nassgelegten Vliesen für Kaffeefilteranwendungen [50-60]\*% der Ware von den drei größten Kunden abgenommen werden, gibt es dennoch eine Reihe anderer Abnehmer. Neben den größten Kunden gibt es viele andere Abnehmer, auf die 2-10 % der Verkäufe entfallen. Rund [20-30]\*% sind sogar noch kleinere, verstreute Abnehmer<sup>80</sup>.
75. Selbst wenn die größeren Abnehmer, die ihre Ware aus vielen verschiedenen Quellen beziehen und durch langfristige Verträge gebunden sind, möglicherweise über Nachfragemacht verfügen, so gilt dies keinesfalls für die verbleibenden kleineren Abnehmer.
76. Angesichts dieses Sachverhalts ist die Kommission der Auffassung, dass die Nachfragemacht verhältnismäßig gering ist und diese allein die Partei nicht daran hindern kann, die Produktion zu beschränken und die Preise zu erhöhen.
77. Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass die Verkaufspreise in den letzten Jahren gesunken sind (siehe Übersicht 1). Ein Grund ist der intensive Wettbewerb, der eine Folge von Cromptons Strategie zum Ausbau seiner Marktanteile war. Ein weiterer Grund war die Tatsache, dass die meisten Hersteller von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration ihre Materialkosten für den Rohstoff Abaca senken konnten. Die Kommission hat in ihrer Marktstudie herausgefunden, dass viele Abnehmer davon ausgehen, dass die Preise nach dem Zusammenschluss weiter fallen oder gleich bleiben werden<sup>81</sup>.

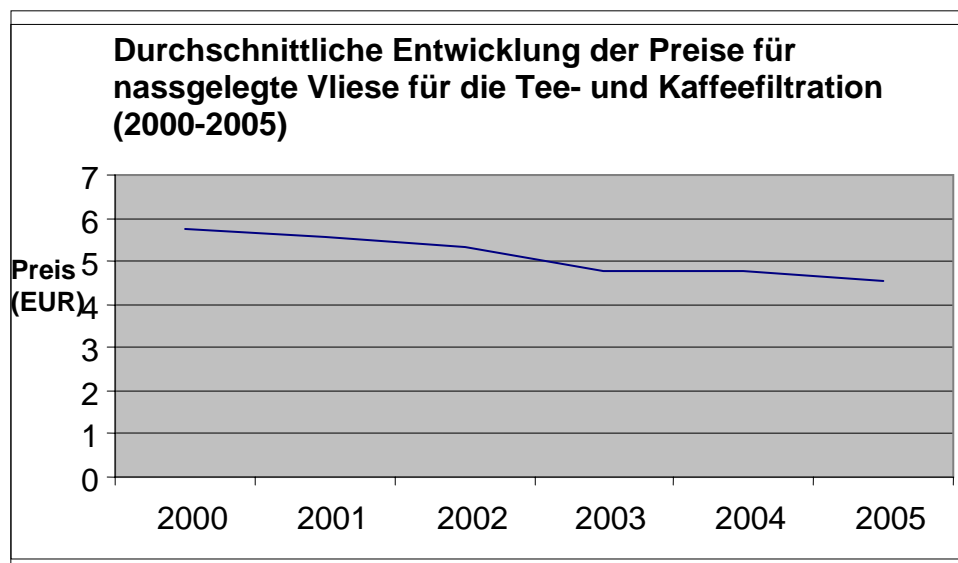
---

<sup>79</sup> Stellungnahme der Anmelderin vom 6. Oktober 2006 zu der Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung, S. 6-10.

<sup>80</sup> Formblatt CO, S. 96.

<sup>81</sup> Vereinbarte Niederschrift von Telefongesprächen von 26. und 27. Oktober 2006.

### Übersicht 1: Durchschnittliche Entwicklung der Preise für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration (2000-2005):



*Quelle: Marktuntersuchung; Antworten der Abnehmer.*

78. Die Marktuntersuchung hat auch bestätigt, dass die Kapazitäten unabhängiger Zulieferer von Abaca-Zellstoff ausreichen, um die nicht vertikal integrierten Hersteller von nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration zu versorgen<sup>82</sup>. Außerdem äußerte kein Hersteller Bedenken hinsichtlich der Verfügbarkeit von Abaca-Zellstoff. Die Marktuntersuchung ergab ferner, dass Abaca in ausreichenden Mengen verfügbar ist. Die weltweite Kapazität von Abaca-Zellstoff wird auf annähernd [50-60]\*kt pro Jahr geschätzt und nimmt nach Aussagen der Anmelderin zu<sup>83</sup>. Über 50 % der Abaca-Kapazität befindet sich im Eigentum nicht vertikal integrierter Hersteller. In der Marktuntersuchung wurde auch festgestellt, dass einer der größten nicht vertikal integrierten Hersteller von Abaca-Zellstoff unlängst umfangreiche neue Produktionskapazitäten geschaffen hat. Im Laufe der Marktuntersuchung wurde die Kommission außerdem davon in Kenntnis gesetzt, dass derzeit nicht die gesamte verfügbare Kapazität zur Herstellung von Abaca-Zellstoff genutzt wird<sup>84</sup>.

#### **(a.) Nicht koordinierte Effekte**

**Eine erhebliche Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs durch die geplante Transaktion ist nicht zu erwarten, weil durch die verfügbaren Kapazitäten für die Herstellung von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration Wettbewerbsdruck ausgeübt wird.**

79. Der große Marktanteil und der beträchtliche Kapazitätswachstum deuten auf die Marktmacht des neuen Unternehmens hin. Daher stellt sich die Frage, ob das neue Unternehmen in der Lage wäre, den wirksamen Wettbewerb erheblich zu beeinträchtigen.

<sup>82</sup> Phase-II-Fragebogen an Hersteller von Abaca, Frage 15.

<sup>83</sup> Stellungnahme der Anmelderin vom 6. Oktober 2006 zu der Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung, S. 4.

<sup>84</sup> Phase-II-Fragebogen an Hersteller von Abaca, Frage 8, 14 und 15.

Aufgrund seines Marktanteils und seines Anteils an den vorhandenen Kapazitäten könnte davon ausgegangen werden, dass das Unternehmen die Preise erhöhen könnte. Im vorliegenden Fall darf die wettbewerbsrechtliche Würdigung sich jedoch nicht auf eine bloße Analyse der Marktanteile beschränken, sondern muss auch den Wettbewerbsdruck untersuchen, der sich aus der verfügbaren Kapazität für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration ergibt.

80. Die Analyse in dieser Entscheidung wird Aufschluss darüber geben, inwieweit vorhandene und potenzielle Zulieferer aufgrund der ihnen zur Verfügung stehenden Kapazität für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration in der Lage sein werden, die Anmelderin daran zu hindern, den Wettbewerb auf dem Markt für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration einseitig zu beeinträchtigen.

### **Die Wettbewerber**

81. Das aus dem Zusammenschluss hervorgehende Unternehmen wird durch den potenziellen Markteintritt engagierter Wettbewerber unter Wettbewerbsdruck stehen. Viele Abnehmer habe auf die Anfragen der Kommission angegeben, dass der Preis ein wichtiges Kriterium sei, nach dem entschieden werde, ob ein Qualifizierungsverfahren mit einem bestimmten Zulieferer durchgeführt werde<sup>85</sup>. Die Marktuntersuchung der Kommission hat ferner ergeben, dass die meisten Abnehmer mehre Bezugsquellen haben oder dies anstreben<sup>86</sup>. Demnach würden Abnehmer in der Regel mit mindestens zwei qualifizierten Zulieferern von nassgelegten Vliesen für ihre Verarbeitungsmaschinen zusammenarbeiten. Diese Vorgehensweise macht den Verarbeiter weniger abhängig von den Lieferungen eines bestimmten Zulieferers.

### Purico

82. Von Purico wird ein erheblicher Wettbewerbsdruck auf Glatfelter ausgehen. Purico beschäftigt weltweit 4500 Mitarbeiter in verschiedenen Geschäftsfeldern, u. a. im Bereich der nassgelegten Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration. Purico ist unlängst durch den Erwerb des Geschäftsbereichs Simpson Clough von Crompton in den Markt für Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration eingetreten und verfügt dadurch gegenwärtig über einen Marktanteil von 12 % am Weltmarkt für diese Produkte. Purico hat außerdem kürzlich seine ZPM-Anlage in Shanghai eingerichtet, in der Vliesstoffe für die Tee- und Kaffeefiltration hergestellt werden können.
83. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass Purico beabsichtigt, die Produktpalette von Crompton weiterzuführen und zusätzlich neue, innovative Produkte zu entwickeln, die dem Marktbedarf entsprechen<sup>87</sup>. Purico hat angekündigt, dass die Übernahme des Geschäftsbereichs Simpson Clough den Vorteil habe, dass das Unternehmen nun über Papiere für die Getränkeindustrie verfüge, die im Vereinigten Königreich hergestellt werden und für das Geschäft von (Purico) in China eignen<sup>88</sup>. Die Marktuntersuchung zeigt, dass Purico mit dem gemeinsamen Know-how von ZPM und dem Geschäftsbereich Simpson Clough sowohl die Anlagen im Vereinigten Königreich betreiben als auch die

---

<sup>85</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 17.

<sup>86</sup> Phase-I-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 27, und Phase-II-Fragebogen an die Abnehmer, Fragen 11 und 16.

<sup>87</sup> *Tee & Coffee Asia*, 2006, Schriftsatz der Anmelderin vom 25. Oktober 2006, Anhang 2.

<sup>88</sup> *Tee & Coffee Asia*, 2006, Schriftsatz der Anmelderin vom 25. Oktober 2006, Anhang 2.



moderne Maschine in China einsetzen kann, um seinen bestehenden wie auch seinen neuen Kunden vielfältigere innovative Lösungen zu bieten<sup>89</sup>.

84. Die ZPM-Produktionsanlage war ursprünglich ausschließlich für die Herstellung von Zigarettenpapier konzipiert worden. Aufgrund der weltweit nachlassenden Nachfrage nach Zigaretten wurde sie während des Baus auch für die Herstellung anderer nassgelegter Vliese, u. a. Vliesstoffe für die Tee- und Kaffeefiltration, angepasst<sup>90</sup>. Die Marktuntersuchung ergab, dass es sich bei der ZPM um eine technisch hoch entwickelte, vielseitige Anlage handelt. Sie verfügt über einen Dreischicht-Hydroformer (Schrägsieb), wodurch sie für die Herstellung sowohl einlagiger als auch mehrlagiger nassgelegter Vliesstoffe geeignet ist. Die Maschine ist 3,5 Meter breit und laut Hersteller kann die ZPM-Anlage ohne zusätzliche Investitionen Produkte aus nassgelegten Vliesen für die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie herstellen. Dies wird auch der deutschen Prüfgesellschaft ISEGA sowie von mehreren Kunden bestätigt<sup>91</sup>.
85. Purico hat bestimmte Patente und Know-how von Crompton und von anderen Wettbewerbern erworben. Es hat Fachpersonal von Simpson Clough nach China entsandt, um dort die Herstellung von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration weiterentwickeln zu können. Purico hat ferner Fachpersonal seiner Wettbewerber angestellt<sup>92</sup>. Dies ermöglichte Purico, nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration herzustellen, die bereits zertifiziert sind, sowie neue nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration zu entwickeln. Derzeit können laut der Anmelderin jährlich rund [1-10]\*kt<sup>93</sup> nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration bzw. jährlich rund [10-20]\*kt anderer nassgelegter Vliese in der ZPM-Anlage produziert werden<sup>94</sup>.
86. Purico ist dabei, ein weltweites Vertriebsnetz aufzubauen. Das Unternehmen hat ein Vertriebsbüro in Deutschland eröffnet und Mitarbeiter des ehemaligen Crompton-Vertriebsbüros in den USA angestellt<sup>95</sup>. Die Marktuntersuchung hat ferner bestätigt, dass Purico auch Verkaufspersonal seiner Wettbewerber eingestellt hat<sup>96</sup>. Nach einem Schreiben der Hanseatic Trading hat Purico Verträge mit Unternehmen unterzeichnet, mit denen diese die örtliche Vertretung von Purico in verschiedenen Ländern der Welt übernehmen, bzw. beabsichtigt dies<sup>97</sup>. Demnach hat sich Purico durch die Übernahme des Geschäftsbereichs Simpson Clough unmittelbar Glaubwürdigkeit verschaffen können.

---

<sup>89</sup> *Tee & Coffee Asia*, 2006, Schriftsatz der Anmelderin vom 25. Oktober 2006, Anhang 2.

<sup>90</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an Voith.

<sup>91</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an ISEGA und Fragebogen an die Abnehmer, Frage 16.

<sup>92</sup> Schriftsatz des Anmelders vom 25. Oktober 2006, Anhang 3.

<sup>93</sup> Schriftsatz des Anmelders vom 25. Oktober 2006, Anhang 2.

<sup>94</sup> Formular CO, S. 75.

<sup>95</sup> Antwort auf den Phase-II-Fragebogen an Purico, Frage 15.

<sup>96</sup> Schriftsatz der Anmelderin vom 25. Oktober 2006, Anhang 3, und Antwort auf den Phase-II-Fragebogen an Purico, Frage 15.

<sup>97</sup> Schriftsatz der Anmelderin vom 15. September, Anhang 3, und Stellungnahme der Anmelderin vom 6. Oktober 2006 zu der Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung .

87. In der Marktuntersuchung betonten die Abnehmer, dass die Verlässlichkeit der Lieferungen einer der wichtigsten Faktoren bei ihrer Entscheidung sei, von wo sie ihre Ware bezögen<sup>98</sup>. Erstens verfügt Purico mit dem Werk in Simpson Clough und mit der ZPM-Anlage über zwei Produktionsstandorte für die Herstellung von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration, wodurch ein geringeres Lieferrisiko besteht. Die mit Lieferungen über lange Strecken verbundenen Risiken (Verzögerungen, lange Reaktionszeiten im Falle von mangelhafter Ware usw.) können auf ein Mindestmaß beschränkt werden, indem entsprechende Reservelagerbestände in Kundennähe aufgebaut werden.
88. Wahrscheinlich wird Purico, wie zuvor Crompton, seinen Kunden nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration zu äußerst wettbewerbsfähigen Preisen anbieten. Möglich ist dies wegen des Kostenvorteils, den Purico wegen der geringen Arbeits- und Energiekosten genießt, die bei der Produktion in China anfallen. Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass insbesondere die Energiekosten und die Lohnstückkosten in der ZPM-Anlage niedriger sind als in anderen Produktionsanlagen. Die Marktuntersuchung der Kommission ergab, dass die Arbeitskosten bei Herstellern von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration rund (10-30 %) der gesamten Produktionskosten ausmachen. Auf die Energie entfallen (10-30 %) der Kosten<sup>99</sup>. Laut Angaben von Purico kann in der ZPM-Anlage bei vollständiger Kapazitätsauslastung zu (10-30 %) niedrigeren Kosten produziert werden als in den anderen Anlagen von Purico<sup>100</sup>.
89. Der Kostenvorteil wird nicht durch die für den Transport von China in den EWR anfallenden Kosten aufgehoben, da diese (*weniger als 10 %*) des Endpreises ausmachen. Der Kostenvorteil der ZPM-Anlage wird auch nicht durch die Zölle auf die Einfuhren von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration in den EWR aufgehoben, weil diese im Durchschnitt lediglich 6 % betragen. Diese niedrige Kostenbasis wird es Purico ermöglichen, aggressiv auf dem Markt aufzutreten, insbesondere aufgrund der Preisempfindlichkeit einiger Abnehmer<sup>101</sup>. Da die Investitionskosten von ZPM bereits niedrig sind, wird es genügend Anreize für Purico geben, seine Kapazitäten so bald wie möglich auszulasten und in einen aggressiven Wettbewerb einzutreten. Seine niedrige Kostenbasis wird es Purico ermöglichen, sich auch auf lange Sicht im harten Wettbewerb zu behaupten. Dies galt nicht für Crompton, dessen Insolvenz teilweise auf eine aggressive Preisstrategie zurückzuführen war, die nicht auf entsprechend niedrigen Kosten aufbauen konnte.
90. Nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung ist die ZPM-Kapazität an den Wettbewerb auf dem Weltmarkt für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration gebunden<sup>102</sup>. Aufgrund des vorhandenen Marken- und Vertriebsnetzes, das Purico mit der Übernahme des Geschäftsbereichs von Crompton miterworben hat, und aufgrund der umfangreichen

---

<sup>98</sup> Phase-I-Fragebogen der Kommission, Frage 16, und Phase-II-Fragebogen, Fragen 18 und 21.

<sup>99</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Wettbewerber, Frage 9, und Schriftsatz der Anmelderin vom 27. September 2006.

<sup>100</sup> Aus Gründen der Vertraulichkeit sind diese Werte in Spannen angegeben.

<sup>101</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 17.

<sup>102</sup> „Zhejiang Purico Minfeng Paper Starts Production“, Artikel in *Tea & Coffee*, Ausgabe Dezember/Januar 2006, verfügbar unter <http://www.teaandcoffee.net/1205/trade.htm> und Schriftsatz der Anmelderin vom 25. Oktober 2006, Anhang 2.

neuen Kapazität mit niedriger Kostenbasis wäre Purico in der Lage und hätte ferner ein Interesse, Glatfelters Fähigkeit zu Preiserhöhungen oder Produktionseinschränkungen erheblich zu beeinträchtigen (Die verfügbare Kapazität von ZPM beläuft sich auf rund 15-20 % der weltweiten Nachfrage nach nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration).

91. Purico hat sich nicht nur an kleinere Abnehmer gewandt, sondern auch größere, im EWR oder weltweit tätige Kunden kontaktiert. Laut Aussage von Purico sind mit (*den meisten*) Abnehmern Qualifizierungsverfahren angelaufen<sup>103</sup>. Da die Qualifizierungsverfahren mit manchen Kunden langwierig sein können, wird Purico noch einige Monate benötigen, um alle Tests abzuschließen. Purico erwartet daher, dass die Nachfrage nach nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration, die in der ZPM-Anlage produziert werden, allmählich steigen wird. Viele der größeren Abnehmer sind außerdem durch langfristige Verträge gebunden, was zu einer allmählichen Erhöhung des Produktionsvolumens von Purico führen wird. Purico geht aber davon aus, bereits 2007 beträchtliche Mengen an nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration zu verkaufen. Purico erwartet, dass (30-50 %) der gesamten Produktion von ZPM für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration an Abnehmer mit Verarbeitungsanlagen in Asien und im EWR verkauft wird. Das bedeutet, dass Purico damit rechnet, bereits 2007 durch die Verkäufe aus der ZPM-Anlage einen Marktanteil von (10-30 %) zu erzielen<sup>104</sup>.
92. Die Marktuntersuchung ergab, dass die große Mehrheit der Abnehmer glaubte, dass Purico in der Lage sei, nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration zu produzieren<sup>105</sup>. Die Befragten, die der Auffassung waren, dass Purico zu einem bestimmten Zeitpunkt in den Markt eintreten würde, verwiesen auf das technische Know-how, das Purico durch die Anstellung von Personal von Crompton und den Erwerb von Rechten an geistigem Eigentum von Crompton hinzugewonnen hat<sup>106</sup>. Die Abnehmer wiesen die Kommission im Rahmen der Marktuntersuchung darauf hin, dass Purico nun den Zugang zu der Technologie und zu Fachkräften habe.
93. Die Marktuntersuchung ergab, dass 12 von 15 Befragten sich der möglichen Lieferungen von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration von der ZPM von Purico bewusst sind<sup>107</sup>. Von diesen Kunden wurden manche von Purico selbst kontaktiert, andere wandten sich an Purico, um sich angesichts der Entwicklungen auf dem Markt einen neuen Zulieferer zu sichern. Die große Mehrheit der Abnehmer wurde von Purico angesprochen.
94. Die Abnehmer sind bereit, nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration von Puricos ZPM zu beziehen. 12 von 16 Unternehmen, die im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission befragt wurden, würden ein Verfahren für die Qualifizierung nassgelegter Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration von Purico einleiten, wenn das Unternehmen sich die Bescheinigungen über die Konformität mit den EWR-

---

<sup>104</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Wettbewerber, Frage 35.

<sup>105</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 15.

<sup>106</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 18.

<sup>107</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 13.

Normen für Lebensmittelsicherheit beschaffen würde<sup>108</sup>. Die ISEGA bestätigte, dass bereits mehrere nicht heißversiegelbare nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration, die in der ZPM-Anlage von Purico hergestellt werden, zertifiziert wurden<sup>109</sup>. Preis, Qualitätssicherung und Flexibilität sowie die Verlässlichkeit der Lieferungen sind für die Abnehmer wichtige Kriterien, nach denen sie über die Durchführung eines Qualifizierungsverfahrens entscheiden<sup>110</sup>. Während es nicht unbedingt notwendig sei, in Europa zu produzieren, betonten die meisten Abnehmer die Bedeutung eines gut funktionierenden Vertriebsnetzes, das kurzfristig verlässliche Lieferungen sicherstelle<sup>111</sup>. Sie wiesen auch auf die Notwendigkeit eines Netzes für die technische Unterstützung hin, weil kein Abnehmer die Produktion an den Verarbeitungsmaschinen einstellen wolle, wenn es einmal Probleme mit den nassgelegten Vliesen gebe<sup>112</sup>.

95. Indem Purico die Werke in Simpson Clough und Devon Valley übernommen hat, ist es in die Stellung eines etablierten Unternehmens aufgerückt, mit den entsprechenden Vorteilen im Hinblick auf seine Kunden, einschließlich derjenigen unter ihnen, die global agieren. Der Geschäftsbereich, den Purico von Crompton übernommen hat, wird dem Unternehmen zusammen mit seiner modernen ZPM-Produktionsanlage in China eine besonders gute Stellung verschaffen, um mit seiner Produktion nassgelegter Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration in der ZPM-Anlage im Wettbewerb zu bestehen. Wie die Marktuntersuchung bestätigte, wird mit dieser Maschine ein erheblicher Wettbewerbsdruck auf die europäischen Hersteller ausgeübt, weil mit ihr derzeit jährlich [1-10]\*kt Produkte für dieselben Wirtschaftszweige hergestellt werden können, die auch von Simpson Clough bedient werden, d. h. nassgelegte Vliese, die hauptsächlich für die Tee- und Kaffeefiltration bestimmt sind<sup>113</sup>. Aufgrund der Qualifizierungsverfahren der Abnehmer und bestehender langfristiger Verträge könnte das Produktionsvolumen aus der ZPM von Purico tatsächlich langsamer zunehmen und das Produktionsvolumen von jährlich [1-10]\*kt nicht auf einmal auf den Markt gebracht werden. Die Kapazität der ZPM-Anlage wird erst allmählich mit der Produktion von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration ausgelastet werden. Dies bedeutet dennoch nicht, dass diese Kapazität, die 10-20 % des gesamten Marktvolumens ausmacht, keine erhebliche Bedrohung für Glatfelter darstellen würde. Im Gegenteil ist die Kommission der Auffassung, dass Purico mit seiner ZPM-Maschine erheblichen Wettbewerbsdruck auf Glatfelter ausübt, wodurch Glatfelter nicht in der Lage sein wird, seine Preise zu erhöhen oder die Produktion zu beschränken.

---

<sup>108</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 16.

<sup>109</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an ISEGA, Frage 16 (obwohl hier weder nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration noch die ZPM genannt werden), und Schriftsatz der Anmelderin vom 15. September 2006, Anhang 3.

<sup>110</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 17.

<sup>111</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 18.

<sup>112</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 21.

<sup>113</sup> Schriftsatz des Anmelders vom 25. Oktober 2006, Anhang 2.

96. Nicht nur Purico übt starken Wettbewerbsdruck auf Glatfelter aus; auch Ahlstrom, der zweitgrößte Zulieferer von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration, übt Wettbewerbsdruck auf Glatfelter aus. Ahlstrom verfügt über insgesamt 9 Schrägsieb-Papiermaschinen<sup>114</sup> im EWR und in den USA, mit denen nicht gewebte Stoffe, darunter auch nassgelegte Vliese, hergestellt werden. Das Unternehmen besitzt mehrere Maschinen, mit denen bereits heute nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration hergestellt werden. Mit den übrigen Maschinen von Ahlstrom werden in erster Linie schwerere Produkte für andere Anwendungen als die Tee- und Kaffeefiltration hergestellt. Ahlstrom produziert ferner alternative Stoffe für die Tee- und Kaffeefiltration sowie andere Verpackungsmaterialien für Lebensmittel.
97. In Europa ist Ahlstrom ein bekannter Hersteller von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration, der über ein etabliertes Vertriebs- und Verkaufsnetz verfügt. Laut Aussage der Anmelderin stellt Ahlstrom gegenwärtig jährlich rund [10-20]\*kt nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration in seinen Produktionsanlagen in Schottland und in den USA her<sup>115</sup>. Die Abnehmer haben im Rahmen der Marktuntersuchung gegenüber der Kommission erklärt, dass sie Ahlstrom in den Bereichen Dienstleistungen, Technologie, Qualität, Innovation und Verlässlichkeit besonders leistungsfähig einschätzen<sup>116</sup>. Manche Abnehmer halten Ahlstrom jedoch für teurer als andere Zulieferer. Insgesamt nahm Ahlstrom bei vielen Abnehmern den zweiten Platz unter den wettbewerbsfähigsten Zulieferern ein<sup>117</sup>.
98. Die Marktuntersuchung der Kommission zeigte, dass Ahlstrom im Falle von Preiserhöhungen oder Produktionseinschränkungen bei nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration seitens der Anmelderin die Produktion erhöhen könnte<sup>118</sup>. Für den Fall, dass Glatfelter den Preis beträchtlich erhöhen sollte und die Rentabilität nassgelegter Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration für Ahlstrom dadurch möglicherweise stiege, könnte Ahlstrom Kapazitäten anderweitig nutzen oder in zusätzliche Kapazität investieren, indem das Unternehmen eine vorhandene Maschine umrüstet oder eine gebrauchte Maschine kauft und umrüstet. Ahlstrom verfügt über das Know-how und die erforderliche Technologie, um eine solche Maschine umzurüsten und zu betreiben. Ahlstrom kann ferner auf ein etabliertes Vertriebs- und Verkaufsnetz zurückgreifen. Ahlstrom hat die Kommission darauf hingewiesen, dass das Unternehmen wahrscheinlich versuchen würde, das Produktionsvolumen und/oder die Kapazität zu erhöhen, wenn der Preis für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration um (10-30 %) steigen würde<sup>119</sup>.

---

<sup>114</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Wettbewerber, Frage 4.

<sup>115</sup> Stellungnahme der Anmelderin zu der Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung vom 6. Oktober 2006, S. 14.

<sup>116</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 25.

<sup>117</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 25.

<sup>118</sup> Vereinbarte Niederschrift einer Telefonkonferenz mit Ahlstrom am 19. Oktober 2006.

<sup>119</sup> Vereinbarte Niederschrift einer Telefonkonferenz mit Ahlstrom am 19. Oktober 2006; aus Gründen der Vertraulichkeit sind die Werte in Spannen angegeben.

### Sonstige

99. Neben Purico und Ahlstrom üben auch andere Lieferanten von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration Wettbewerbsdruck auf Glatfelter aus. In der Marktuntersuchung hat die Kommission festgestellt, dass es Lieferanten von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration gibt, die versuchen, ihre Schrägsieb-Papiermaschinen zur Herstellung anderer als der derzeit produzierten nassgelegten Vliese einzusetzen. Ein Zulieferer hat unlängst erhebliche Investitionen getätigt, um seine Schrägsieb-Papiermaschinen auf die Herstellung von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration umzurüsten. Seitdem hat das Unternehmen Tests gestartet und mit der Lieferung kleinerer Mengen nassgelegter Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration begonnen. Ein anderer Zulieferer kann nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration ohne zusätzliche Investitionskosten herstellen und hat dementsprechend seine Produktionsmengen erhöht und seinen Kundenstamm in den letzten Jahren erweitert.
100. Als Gründe dafür nannten die Zulieferer der Kommission im Rahmen der Marktuntersuchung, dass die Nachfrage nach den nassgelegten Vliesprodukten, die sie gegenwärtig herstellten, zurückginge und sie ihr Geschäft diversifizieren wollten oder dass ihre Kunden sich an sie gewandt hätten. Die gesamte potenzielle Kapazität dieser Zulieferer liegt bei (*rund 19 kt pro Jahr*). Diese produzieren derzeit aber auch nassgelegte Vliese für andere Anwendungen als die Tee- und Kaffeefiltration. Noch sind die für die Kaffee- und Teefiltration bestimmten Mengen nur gering.
101. Nicht alle diese Zulieferer sind in gleichem Maße in der Lage, doppelagige nassgelegte Vliese herzustellen. Dass diese Zulieferer ihre nassgelegten Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration testen, lässt darauf schließen, dass sie sich gegenwärtig hauptsächlich auf kleinere Kunden mit niedrigeren als bei den größeren Kunden üblichen Qualitätsstandards konzentrieren. Wenn diese Zulieferer ihre nassgelegten Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration erst weiterentwickelt haben, können sie auch größere Kunden als Zielgruppe wählen. Außerdem können sie ihr Verkaufsvolumen auch ohne die Zielgruppe der größeren Kunden erhöhen und dadurch anderen Herstellern in der Tee- und Kaffeefiltration Verkäufe abnehmen, so dass Glatfelter weder seine Preise erhöhen noch die Produktion beschränken könnte.
102. Es wird daher davon ausgegangen, dass diese Zulieferer erheblichen Wettbewerbsdruck auf Glatfelter ausüben.

### Fazit Wettbewerber

103. Die Wettbewerber sind in der Lage und haben ein Interesse daran, Wettbewerbsdruck auf die Anmelderin auszuüben. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass Purico durch seine neue ZPM-Kapazität im Wettbewerb mit Glatfelter bestehen kann. Die Untersuchung zeigte ferner, dass die Nachfrage in den letzten Jahren wie auch momentan nicht der Kapazität entspricht. Die Tatsache, dass die Nachfrage nach nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration in den letzten drei Jahren<sup>120</sup> gestiegen ist, lässt sich hauptsächlich auf die massive Einführung von Kaffeepods für Einzelportionen in den Jahren 2003 und 2004 zurückführen. Derzeit gibt es noch freie Kapazität auf dem Markt. Durch die neue Kapazität, die Purico in China zur Verfügung stehen wird, und die weitere

---

<sup>120</sup> Nach Angaben der Parteien betrug die Nachfrage nach nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration 2003 [40-50]\* kt, 2004 [40-50]\* kt und 2005 [40-50]\* kt. Formular CO, Anhang 7.1.3.

Expansion anderer Wettbewerber im Bereich der nassgelegten Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration wird eine noch umfangreichere Kapazität auf dem Markt vorhanden sein.

104. Die Möglichkeiten des neuen Unternehmens, Marktmacht auszuüben und die Preise zu erhöhen, wird somit durch Purico, Ahlstrom und andere eingeschränkt werden. Dem Versuch des neuen Unternehmens, die Preise zu erhöhen, würden Purico und andere Wettbewerber entgegenwirken, die ein Interesse daran haben, ihre Kapazitäten auszulasten.

### **Wettbewerbsdruck durch alternative Materialien**

105. Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass der Wettbewerbsdruck in gewissem Maße durch die Möglichkeit der Abnehmer entstehen könnte, von ihrem Tee- bzw. Kaffeeverpackungsmaterial zu alternativen Materialien, wie z. B. zu Spinnvlies (Spunbond) oder Nylongeweben, zu wechseln.

106. Nach Angaben der Anmelderin können die Abnehmer leicht zu solchen alternativen Materialien wechseln<sup>121</sup>. Die Anmelderin trug vor, dass die Kapazität für Spunbond wachse.

107. Die Anmelderin hat die Kommission darauf hingewiesen, dass die Preise von Spunbond und nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration konvergieren<sup>122</sup>. Spunbond wird vollständig trocken hergestellt. Da keine Trockenpartie erforderlich ist, wird weniger Energie als bei nassgelegten Vliesstoffen verbraucht. Folglich werden die Abnehmer wahrscheinlich mit ihrer Möglichkeit, künftig zu alternativen Materialien zu wechseln, Druck ausüben können und somit über eine gewisse Verhandlungsmacht gegenüber dem neuen Unternehmen verfügen.

108. Die meisten Abnehmer bestätigten die Aussagen der Anmelderin nicht, nach der bei Teeverpackungen problemlos ein Wechsel von nassgelegten Vliesen zu alternativen Materialien möglich sei<sup>123</sup>. Sowohl in Bezug auf die Angebots- als auch auf die Nachfrageseite wurden Vorbehalte geäußert.

109. Was die Angebotsseite betrifft, so sind die Abnehmer der Auffassung, dass ein Wechsel zu alternativen Materialien erhebliche Investitionen für die Umrüstung der Maschinen bzw. die Anschaffung neuer Maschinen nach sich ziehen würde. Die Abnehmer verwiesen auch auf unerwünschte Produktmerkmale. Einige Abnehmer wiesen im Laufe der Marktuntersuchung der Kommission darauf hin, dass manche Alternativmaterialien unter Umständen 10-30 % teurer ausfallen können und manche sogar fünfmal teurer als nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration seien.

110. Manche Abnehmer erklärten, auf der anderen Seite sei die Nachfrage der Endkunden nach alternativen Materialien derzeit nach wie vor gering.

---

<sup>121</sup> Stellungnahme der Anmelderin zu der Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung vom 6. Oktober 2006, S. 9.

<sup>122</sup> Stellungnahme der Anmelderin zu der Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c Fusionskontrollverordnung vom 6. Oktober 2006, S. 8.

<sup>123</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 25.

111. Auf dieser Grundlage hält die Mehrheit der Kunden einen Wechsel zu alternativen Materialien derzeit für wirtschaftlich nicht ratsam<sup>124</sup>.
112. Dessen ungeachtet ergab die Marktuntersuchung, dass manche größeren Kunden, selbst wenn sie die Minderheit darstellen, inzwischen dazu übergegangen sind, auch alternative Materialien in Erwägung zu ziehen<sup>125</sup>. Was die Aussage der Abnehmer betrifft, dass das Potenzial für den Absatz alternativer Materialien begrenzt sei, weil diese nicht biologisch abbaubar seien und als künstliche Produkte gälten, so hat die Untersuchung ergeben, dass es durchaus alternative Materialien für die Tee- und Kaffeefiltration gibt, die zu 100 % biologisch abbaubar sind (z. B. Polymilchsäurefasern, die durch die Fermentierung von Milchsäure und die Polymerisation von natürlicher Maisstärke gewonnen werden<sup>126</sup>). Zudem bestehen nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration ebenfalls zum Teil aus synthetischen Fasern.
113. Außerdem entsprechen die genannten Preise für Spunbond ungefähr dem Preisniveau von nassgelegten Vliesen für die Tee- und Kaffeefiltration.
114. Obwohl derzeit nicht davon auszugehen ist, dass diese alternativen Materialien nassgelegte Vliese in erheblichem Maße ersetzen werden, ist es wahrscheinlich, dass ein Teil der Abnehmer sich künftig dazu veranlasst sehen wird, auf alternative Materialien umzusteigen, und dass dadurch zusätzliche Kapazitäten für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration frei werden, was wiederum die Möglichkeiten der Anmelderin einschränken wird, Marktmacht auszuüben und die Preise zu erhöhen.

### **Vertikale Integration**

115. Der angemeldete Zusammenschluss wird es dem neuen Unternehmen nicht ermöglichen, seine nicht vertikal integrierten Wettbewerber im Hinblick auf die Verfügbarkeit von Rohstoffen, insbesondere von Polypropylenfasern, abzuschotten. Die Rückwärtsintegration in Abaca ergibt sich nicht erst aus dem Zusammenschluss, weil Glatfelter im Bereich des Abaca-Zellstoffs, dem wichtigsten Rohstoff für nicht heißsiegelfähige Tee- und Kaffeefilter, bereits vorher rückwärts integriert war. Durch die Übernahme des Lydney-Werks ist die Integration von Glatfelter im Bereich Polypropylen weiter fortgeschritten, weil zum Lydney-Standort auch eine Zellstofffabrik für Polypropylen-Fasern, dem wichtigsten Rohstoff für heißversiegelbare Tee- und Kaffeefilter, gehört. Dennoch ändert die Transaktion nichts an der Verfügbarkeit dieser Rohstoffe für die übrigen Wettbewerber.
116. Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass die Rückwärtsintegration in den Bereich Polypropylen, die Glatfelter mit dem in Rede stehenden Rechtsgeschäft erreicht, dem Unternehmen nicht die Möglichkeit verschaffen wird, seine vertikal nicht integrierten Wettbewerber abzuschotten und damit zu bewirken, dass ihre Kosten steigen<sup>127</sup>. Nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung gibt es mehrere unabhängige Polypropylen-Lieferanten auf dem EWR-Markt, die in der Lage sind und ein Interesse daran haben,

---

<sup>124</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Fragen 27-31 und Frage 33.

<sup>125</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer, Frage 27.

<sup>126</sup> Stellungnahme der Anmelderin auf die Entscheidung der Kommission nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c vom 6. Oktober 2006 .

<sup>127</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Polypropylen-Zulieferer, Fragen 14 und 18.



vertikal nicht integrierte Hersteller von nassgelegten Vliesen, wie z. B. Purico, zu beliefern<sup>128</sup>. Deshalb werden Glatfelters Wettbewerber nicht an der Teilnahme am wirksamen Wettbewerb auf dem Markt für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefilteranwendungen gehindert. Auch ein möglicher Markteintritt neuer Wettbewerber wird nicht erschwert.

117. In Anbetracht des oben dargelegten Sachverhalts, kann geschlossen werden, dass der angemeldete Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb auf dem Weltmarkt für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration (oder einem Teilmarkt) durch nicht koordinierte Effekte beeinträchtigen wird.

#### **(b.) Koordinierte Effekte**

118. Bei den im Bereich der nassgelegten Vliesstoffe tätigen Unternehmen wäre eine stillschweigende Koordinierung grundsätzlich denkbar, weil die betreffenden Produkte hinreichend homogen sind und eine gewisse Transparenz hinsichtlich wichtiger Wettbewerbsparameter (v. a. Kapazitäten) herrscht. Auch die geringe Anzahl an Wettbewerbern würde eine stillschweigende Koordinierung erleichtern.

119. Es gibt dennoch keine Hinweise dafür, dass die drei führenden Lieferanten (Glatfelter, Crompton und Ahlstrom) bereits vor der Insolvenz von Crompton ihr Wettbewerbsverhalten stillschweigend koordiniert hätten. Schon die Insolvenz von Crompton lässt es höchst unwahrscheinlich erscheinen, dass herrschende Preise und Produktionsvolumina in einem koordinierten Gleichgewicht gestanden haben. Auch der beobachtete Preisrückgang lässt nicht auf eine erfolgreiche stillschweigende Koordination schließen.

120. Eine stillschweigende Koordinierung wird durch den geplanten Zusammenschluss nicht begünstigt. Nicht nur ist die Zahl der Wettbewerber im Vergleich zu der Situation vor der Insolvenz unverändert geblieben, sondern auch die Gesamtkapazität des Marktes ist durch die neue ZPM-Kapazität von Purico gestiegen. Die Asymmetrie zwischen Marktanteilen, ungenutzter Kapazität und den Kostenstrukturen der Lieferanten hat sich ebenfalls verstärkt. Insbesondere Purico hat ein Interesse daran, seine Verkäufe zu steigern, um seine umfangreiche neue Kapazität auszulasten. Ferner ist die Kenntnis der Kapazität allein möglicherweise für wirksame Vergeltungsmaßnahmen nicht ausreichend.

121. Angesichts dieses Sachverhalts hat die Kommission keine wirksame Koordinierung feststellen können, die es den drei führenden Unternehmen trotz ihrer unterschiedlichen Kostenstrukturen und dem Interesse an einem Ausbau ihrer Produktion ermöglicht hätte, Absprachen über Preise und/oder Produktionsvolumina zu treffen. Somit gibt es keine Anzeichen dafür, dass das geplante Rechtsgeschäft zu einer kollektiven Beherrschung des Marktes für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration führt oder den wirksamen Wettbewerb durch koordinierte Effekte in anderer Weise beeinträchtigen wird. Somit kann geschlossen werden, dass der angemeldete Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb auf dem Weltmarkt für nassgelegte Vliese für die Tee- und Kaffeefiltration (oder einem Teilmarkt) durch koordinierte Effekte beeinträchtigen wird.

---

<sup>128</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Polypropylen-Zulieferer, Fragen 15 und 18.

## B2. Nassgelegte Vliesstoffe für Batterien

122. Das Marktsegment für Papiere für Batterien wird von der Anmelderin auf annähernd [40-50]\*Mio. EUR auf dem Weltmarkt und auf [1-10]\*Mio. EUR im EWR geschätzt. Die Marktuntersuchung ergab, dass manche Batteriehersteller, die nassgelegte Vliese für ihre Produkte beziehen, die Auswirkungen, die der angemeldete Zusammenschluss auf ihre Unternehmen haben könnte, sehr aufmerksam beobachten und die Risiken nennen, die sich aus dem Rückgang der Zahl der möglichen Lieferanten ergeben<sup>129</sup>. Manche Batteriehersteller erkannten, dass der Anmelderin durch die Übernahme des Lydney-Werks eine größere Kapazität zur Verfügung stehen wird und sie dadurch die weltweite Nachfrage künftig besser bedienen kann<sup>130</sup>. Im Allgemeinen plädierten die Batteriehersteller für mehr Wettbewerb auf dem Markt, um von wettbewerbsfähigeren Preisen profitieren zu können.
123. Das Nachfragevolumen im Marktsegment für nassgelegte Vliese für Batterieanwendungen ist im Vergleich zu dem Marktsegment für nassgelegte Vliesstoffe allgemein verhältnismäßig niedrig. Für die Batterieherstellung werden kleinere Mengen an nassgelegten Vliesstoffen benötigt als für die Herstellung von Produkten für die Tee- und Kaffeefiltration. (Die Batteriehersteller bezogen jährlich bis zu 450 t, während die Hersteller von Tee- und Kaffeefiltern jährlich Mengen zwischen 200 und 1000 t abnahmen.)<sup>131</sup> Die Abnehmer von nassgelegten Vliesstoffen für Batterieanwendungen werden ihre verhältnismäßig kleinen Mengen von anderen Lieferanten beziehen können, wenn das aus dem Zusammenschluss hervorgehende Unternehmen seine Preise erhöhen oder seine Produktion beschränken sollte.
124. Außerdem ist der Gesamtmarktanteil des neuen Unternehmens niedrig. Aufgrund seines Marktanteils ist davon auszugehen, dass Glatfelters Marktstellung nach der Übernahme nicht stark genug sein wird, um den wirksamen Wettbewerb erheblich zu beeinträchtigen. Wie aus der untenstehenden Tabelle zu entnehmen ist, wird der Anteil des neuen Unternehmens an den Verkäufen auf dem globalen geografischen Markt auf [10-20]\*% geschätzt. Dieser Anteil würde erheblich unter den Werten für Marktanteile liegen, die auf Marktbeherrschung hindeuten. Generell ist der Markt auf der Angebotsseite nicht sehr stark konzentriert. Bei einer solchen Vielfalt an Marktteilnehmern ist es für ein Unternehmen schwieriger, die Preise zu erhöhen oder die Produktion zu beschränken.
125. Im Folgenden sind die Verkaufsanteile im Marktsegment für Papiere für Batterien aufgeführt (siehe Tabelle 2).

---

<sup>129</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer/Papiere für Batterien, Frage 26.

<sup>130</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer/Papiere für Batterien, Frage 26.

<sup>131</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer/Papiere für Batterien, Frage 9.

**Tabelle 2: Marktanteile nach Angaben von 2005**

<b>Hersteller</b>	<b>2005</b>
	<b>weltweit</b>
Glatfelter	[0-10 %]*
Lydney Business	[0-10 %]*
<b>Zusammen</b>	[10-20 %]*
Purico	[0-10 %]*
Ahlstrom	[0-10 %]*
MB Papeles	[0-10 %]*
Sonstige	[70-80 %]*%

*Quelle: Anmelderin<sup>132</sup>*

126. Neben den oben genannten Aspekten, aus denen die geringe Nachfrage wie auch der voraussichtlich geringe Marktanteil des neuen Unternehmens abzulesen sind, gibt es noch weitere untergeordnete Aspekte, die verdeutlichen, warum der in Rede stehende Zusammenschluss keine wettbewerbsschädlichen Auswirkungen auf das Marktsegment für Papiere für Batterien haben wird.
127. Das Marktsegment für nassgelegte Vliesstoffe für die Herstellung von Papieren für Batterien ist dadurch gekennzeichnet, dass die Marktzutrittschranken verhältnismäßig niedrig sind. Nassgelegte Vliese für Batterien können mit denselben Maschinen und denselben Rohstoffen hergestellt werden wie nassgelegte Vliese für die Filtration von Getränken. Die Herstellung von Papieren für Batterien unterliegt weniger strengen Auflagen (so entfällt z. B. die Zertifizierung nach den Lebensmittelvorschriften) als die Herstellung von nassgelegten Vliesen für Lebensmittel und Getränke. All diese Merkmale deuten darauf hin, dass die derzeitigen Hersteller von nassgelegten Vliesen für andere Anwendungen als Batterien ihre Produktion relativ problemlos auf Papiere für Batterien umstellen könnten.
128. Aus der Marktuntersuchung der Kommission geht hervor, dass zu den derzeitigen Herstellern von Batterieanwendungen beispielsweise Purico hinzukommen könnte, dessen ZPM-Maschine in China problemlos für die Herstellung von nassgelegten Vliesen für Batterien verwendet werden könnte. Im Rahmen der Marktuntersuchung haben die Lieferanten von nassgelegten Vliesen ferner mehrere Hersteller von nassgelegten Vliesen genannt, die nassgelegte Vliese für Batterien herstellen könnten<sup>133</sup>.
129. Die Tatsache, dass Papiere für Batterien häufig übergangsweise hergestellt werden, um Gemeinkosten zu sparen und Zeiten zu überbrücken, in denen andere Produkte aus nassgelegten Vliesen mit höheren Gewinnspannen, wie Papier für die Tee- und Kaffeefiltration, nicht produziert werden, zeigt ebenfalls, dass Hersteller von nassgelegten Vliesstoffen für alternative Anwendungen nicht am Marktzutritt gehindert werden.
130. Zusätzlich zu dem erheblichen Markteintritts- bzw. -expansionspotenzial, von dem Wettbewerbsdruck auf die Hersteller von nassgelegten Vliesen in diesem Marktsegment

<sup>132</sup> Schriftsatz der Anmelderin vom 12. Oktober 2006, Anhang 3.

<sup>133</sup> Phase-II-Fragebogen der Kommission an die Abnehmer/Papiere für Batterien, Frage 33.

ausgeht, gibt es einen weiteren Faktor, und zwar die konzentrierte Nachfrage, durch die die Anmelderin unter Druck geraten könnte. Bei den wichtigsten Abnehmern unter den Batterieherstellern handelt es sich um verhältnismäßig große Unternehmen. [80-90]\*% der nassgelegten Vliesstoffe für Batterieanwendungen werden an die fünf größten Abnehmer dieses Segments verkauft. Die Nachfrageseite des Marktsegments für Papiere für Batterien ist offenbar stärker konzentriert als die Nachfrageseite des Marktsegments für Tee- und Kaffeefiltration.

131. Aus der Marktuntersuchung der Kommission geht hervor, dass das Marktsegment für Papiere für Batterien durch geringe Nachfrage und ein großes Angebot seitens anderer Hersteller von nassgelegten Vliesen und durch Konzentration auf der Nachfrageseite gekennzeichnet ist und dass der Marktanteil des aus dem Zusammenschluss hervorgehenden Unternehmens voraussichtlich niedrig sein wird. Vor diesem Hintergrund ist die Kommission der Auffassung, dass wettbewerbsschädigende Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses auf diesen Markt nicht zu erwarten sind.

## V. FAZIT

132. Aus den oben dargelegten Gründen kommt die Kommission zu dem Schluss, dass das angemeldete Rechtsgeschäft den wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich beeinträchtigen wird, insbesondere nicht durch die Begründung oder Stärkung einer marktbeherrschenden Stellung. Der Zusammenschluss wird daher nach Artikel 8 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung sowie nach Artikel 57 des EWR-Abkommens mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen für vereinbar erklärt –

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

### *Artikel 1*

Der angemeldete Zusammenschluss, durch den das Unternehmen P. H. Glatfelter im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 die alleinige Kontrolle über die Mehrheit der Aktiva des Produktionsstandorts der unter gerichtlich angeordneter Verwaltung stehenden J.R. Crompton Ltd in Lydney (Gloucestershire, Vereinigtes Königreich) erwirbt, wird mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen für vereinbar erklärt.

### *Artikel 2*

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

P.H. Glatfelter Company  
96 South George Street, Suite 500  
York, Pennsylvania 17401  
USA

Brüssel, den 20. Dezember 2006

Für die Kommission  
(Unterschrift)  
Neelie KROES  
Mitglied der Kommission



## **STELLUNGNAHME**

**des BERATENDEN AUSSCHUSSES für UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE  
zum Entwurf einer Entscheidung in der Sache  
COMP/M.4215 - Glatfelter / Crompton  
146. Sitzung am 6. Dezember 2006**

1. Der Beratende Ausschuss ist mit der Abgrenzung der sachlich relevanten Märkte, wie die Kommission sie im Entscheidungsentwurf vorgenommen hat, einverstanden.
2. Der Beratende Ausschuss ist mit der Abgrenzung der räumlich relevanten Märkte, wie die Kommission sie im Entscheidungsentwurf vorgenommen hat, einverstanden.
3. Die Mehrheit des Beratenden Ausschusses teilt die Auffassung der Kommission, dass der angemeldete Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich beeinträchtigt.
4. Die Mehrheit des Beratenden Ausschusses teilt die Auffassung der Kommission, dass der angemeldete Zusammenschluss nach Artikel 2 Absatz 2 und nach Artikel 8 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung sowie nach Artikel 57 des EWR-Abkommens mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen für vereinbar zu erklären ist.
5. Der Beratende Ausschuss ersucht die Kommission, alle weiteren in der Diskussion vorgebrachten Punkte zu berücksichtigen.

<b><u>BELGIË/BELGIQUE</u></b>	<b><u>ČESKÁ REPUBLIKA</u></b>	<b><u>DANMARK</u></b>	<b><u>DEUTSCHLAND</u></b>	<b><u>EESTI</u></b>
K. BOEYKENS	---	---	M. HERBERT	---
<b><u>ELLADA</u></b>	<b><u>ESPAÑA</u></b>	<b><u>FRANCE</u></b>	<b><u>IRELAND</u></b>	<b><u>ITALIA</u></b>
---	---	B. ALOMAR	---	S. SCHINAIA
<b><u>KYPROS/KIBRIS</u></b>	<b><u>LATVIJA</u></b>	<b><u>LIETUVA</u></b>	<b><u>LUXEMBOURG</u></b>	<b><u>MAGYARORSZÁG</u></b>
---	---	---	---	---
<b><u>MALTA</u></b>	<b><u>NEDERLAND</u></b>	<b><u>ÖSTERREICH</u></b>	<b><u>POLSKA</u></b>	<b><u>PORTUGAL</u></b>
---	P. GOUDSMIT	---	---	---
<b><u>SLOVENIJA</u></b>	<b><u>SLOVENSKO</u></b>	<b><u>SUOMI-FINLAND</u></b>	<b><u>SVERIGE</u></b>	<b><u>UNITED KINGDOM</u></b>
---	---	---	C. MAXE-AGLINDER	T. KRAJEWSKA



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Die Anhörungsbeauftragte

**ABSCHLUSSBERICHT DER ANHÖRUNGSBEAUFTRAGTENIN DER  
SACHE COMP/M.4215 - Glatfelter / Crompton**

**(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 beantragte Deutschland nach Artikel 22 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates (*Fusionskontrollverordnung*) die Verweisung der oben genannten Fusionssache an die Kommission. Die Kommission setzte die zuständigen Behörden der anderen Mitgliedstaaten und die betroffenen Unternehmen nach Artikel 22 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung von dem Antrag in Kenntnis. Das Vereinigte Königreich schloss sich dem Verweisungsantrag an. Am 15. Mai 2006 beschloss die Kommission, dem Antrag auf Prüfung des Zusammenschlusses nachzukommen, und teilte den Mitgliedstaaten und den Unternehmen ihre Entscheidung mit.

Am 16. August 2006 ging die Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens bei der Kommission ein, wonach das Unternehmen P. H. Glatfelter durch den Erwerb von Aktiva die alleinige Kontrolle über den Geschäftsbereich Lydney der in Insolvenzverwaltung stehenden J. R. Crompton Ltd erwarb.

Nach Prüfung der Anmeldung kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Transaktion unter die Fusionskontrollverordnung fällt und dass ernste Zweifel an ihrer Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen bestehen. Die Kommission leitete das Prüfverfahren nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung am 20. September 2006 ein.

Nach einer eingehenden Marktuntersuchung kamen die Kommissionsdienststellen zu dem Schluss, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich beeinträchtigen würde, insbesondere nicht durch Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung, und deshalb mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar ist. Folglich wurde den Parteien 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 7. Dezember 2006.

(gez.)  
**Karen Williams**