

DE

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

***Fall Nr. COMP/M.4647
- AEE / LENTJES.***

Nur der deutsche Text ist verbindlich.

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

Artikel 8 (1)
Datum: 05/12/2007



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Brüssel, den 05.12.2007
C(2007)5842

**ZUR VERÖFFENTLICHUNG
BESTIMMTE FASSUNG**

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 05.12.2007

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

(Sache Nr. COMP/M.4647 – AEE/ Lentjes)

Entscheidung der Kommission

vom 05.12.2007

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

(Sache Nr. COMP/M.4647 – AEE/ Lentjes)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

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

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen¹ insbesondere auf Artikel 8 Absatz 1,

angesichts der Entscheidung der Kommission vom 3. August 2007, in dieser Sache das Verfahren einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den Einwänden der Kommission zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse,

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

- (1) Am 29. Juni 2007 wurde gemäß Artikel 4 Absatz 5 in Verbindung mit Artikel 4 Absätze 1 und 2 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 ("Fusionskontrollverordnung") ein Zusammenschlussvorhaben bei der Kommission angemeldet. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das Unternehmen Austrian Energy & Environment AG & Co KG ("AEE", Österreich), das der österreichischen A-Tec-Gruppe ("A-Tec") angehört, erwirbt im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die Kontrolle über die Gesamtheit des Unternehmens Lentjes GmbH ("Lentjes", Deutschland, zusammen mit AEE auch "die Parteien") durch Kauf von Anteilsrechten von der bisherigen Anteilseignerin, der GEA-Gruppe, einem internationalen Technologiekonzern (Engineering und Chemie).
- (2) Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission festgestellt, dass das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung fällt und am

¹ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S.1.

3. August 2007 gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung entschieden, in diesem Fall das Verfahren einzuleiten.

I. DIE PARTEIEN

- (3) *AEE* ist im Anlagenbau in den Bereichen Energie- und Umwelttechnik tätig. *AEE* bietet nach eigenen Angaben umfassende Lösungen für Komponenten und Gesamtanlagen, von der Entwicklung ("Engineering") über die Herstellung bis zur Montage- und Inbetriebsetzungsüberwachung und Modernisierung von Anlagen an. Das Dienstleistungs- und Produktportfolio umfasst die Kesselfertigung (Öl-/Gaskessel, Laugenkessel, Abhitzeessel, Rostkessel für Müllverbrennung, Biomasse und Kohle), Wirbelschichttechnologie, Gasreinigung und Rauchgasentschwefelung, Ausrüstungen für Kohlevergasung sowie Ventile. Die *A-Tec-Gruppe*, zu der *AEE* gehört, ist außer in den Bereichen Energie- und Umwelttechnik (über *AEE*) in den Geschäftsfeldern Antriebstechnik (ATB Austria Antriebstechnik AG), Metall (Montanwerke Brixlegg AG) und Maschinenbau (EMCO Star Alliance Holding GmbH) tätig.
- (4) *Lentjes* ist im Bereich Energieerzeugung und Umwelttechnologie tätig. *Lentjes'* Leistungen beschränken sich dabei auf das Engineering und die Abwicklung² schlüsselfertiger Anlagenprojekte, eine eigene Fertigung oder Montage findet nicht statt. *Lentjes'* Dienstleistungsspektrum auf dem Gebiet der Energieerzeugung bezieht sich im Wesentlichen auf Anlagen, die mit fossilen Brennstoffen wie z.B. Kohle und Gas betrieben werden. Ergänzend werden Anlagen zur Rauchgasentschwefelung für Kraftwerke angeboten. Im Bereich Umwelttechnik umfasst *Lentjes'* Dienstleistungsspektrum das Engineering von Anlagen zur thermischen Behandlung von Hausmüll, Sonderabfällen, Biomasse, Klärschlamm und Reststoffen, wie z.B. Müllverbrennungsanlagen.

II. DAS VORHABEN UND DER ZUSAMMENSCHLUSS

- (5) Die *A-Tec-Gruppe* beabsichtigt, durch ihre mittelbare 100%ige Tochtergesellschaft *AEE* 99% der Anteile an *Lentjes* zu erwerben. *A-Tec* würde damit alleinige Kontrolle über *Lentjes* erwerben.
- (6) Das Vorhaben stellt somit einen Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung dar.

III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

- (7) Die Umsätze der Parteien erreichen nicht die in Artikel 1 Absätze 2 und 3 der Fusionskontrollverordnung festgelegten finanziellen Schwellenwerte. Die gemeinschaftsweite Bedeutung des Zusammenschlusses wird jedoch im vorliegenden Fall nach Artikel 4 Absatz 5 der Fusionskontrollverordnung vermutet, da kein Mitgliedsstaat die mit begründetem Antrag vom 30. April 2007 beantragte Verweisung abgelehnt hat.³

² Die Abwicklung umfasst u.a. die Überwachung der Ausführung der Arbeiten, Projektmanagement, kalte und warme Inbetriebnahme etc.

³ Der Zusammenschluss wäre in folgenden Mitgliedstaaten anmeldepflichtig gewesen: Österreich, Deutschland, Irland und Großbritannien.

IV. RELEVANTE MÄRKTE

- (8) Der Zusammenschluss betrifft die Bereiche Basic-Engineering und Lieferung von thermischen Verwertungsanlagen mit Rostfeuerung zur Verbrennung von Hausmüll⁴, thermische Verwertungsanlagen auf der Grundlage von Wirbelschichttechnologie und Rauchgasentschwefelungsanlagen.
- (9) Die Parteien bieten die von ihnen geplanten Anlagen als Komplettanlage⁵ oder komplette Verbrennungslinie, aber auch losweise nur die Verbrennungseinheit (im Falle von Hausmüllverbrennungsanlagen stets bestehend aus Kessel und Rost) an. Hierbei erbringen sie bestimmte Ingenieurleistungen selbst, während sie die eigentlichen Komponenten im Wesentlichen von anderen Anbietern zukaufen. Eine Ausnahme bildet die A-Tec-Gruppe, die über ihre Tochtergesellschaft Duro Dakovic TEP d.o.o. ("Duro Dakovic") auch in der Kesselproduktion tätig ist; allerdings kauft auch AEE regelmäßig Kessel von anderen Anbietern zu. Ihnen stehen auf der Abnehmerseite kleinere Betreiber, wie etwa Kommunen, Landkreise oder regionale Betreibergesellschaften, zum Teil aber auch große (private oder öffentliche) Müllverbrennungsanlagen- und Kraftwerksbetreiber, gegenüber.
- (10) Die wesentlichen Bestandteile / Hauptsysteme eines Gesamtwerks, d.h. einer kompletten Anlage oder Verbrennungslinie, sind so aufeinander abzustimmen, dass die geforderten Leistungsdaten erreicht werden. Diese Abstimmungsleistung wird als Abwicklungs- und Schnittstellen-Engineering bezeichnet. Bietet ein Anbieter die Lieferung einer kompletten Anlage oder Verbrennungslinie an, so übernimmt er die Verantwortung für das Abwicklungs- und Schnittstellen-Engineering. Bietet er hingegen einen Anlagenteil losweise an, z.B. die Verbrennungseinheit oder die Rauchgasentschwefelung, so ist er normalerweise nur für diesen Anlagenteil verantwortlich, das Abwicklungs- und Schnittstellen-Engineering übernimmt hingegen der Abnehmer selbst oder ein unabhängiges Ingenieurbüro.
- (11) Die im Folgenden beschriebenen Produktmärkte umfassen – soweit nicht näher erläutert – jeweils das Basic-Engineering⁶ und die Lieferung eines Anlagenteils (inkl. der – zugekauften – Fertigungs- und Montageleistungen), sowie im Falle von

⁴ In thermischen Verwertungsanlagen mit Rostfeuerung können auch andere Brennstoffe, wie beispielsweise Biomasse oder Kohle verbrannt werden. Da sich die Tätigkeiten der Parteien in diesem Bereich im Referenzzeitraum 2002-2006 jedoch nicht überschneiden, bleibt dieser für die Zwecke dieser Entscheidung außer Betracht.

⁵ Soweit die Parteien an Ausschreibungen für komplette Hausmüllverbrennungsanlagen teilnehmen, decken sie auch das Engineering der zugehörigen Rauchgasreinigungseinheit mit ab. Die Kommission hat in früheren Entscheidungen einen eigenständigen sachlich relevanten Markt für Rauchgasreinigungsanlagen abgegrenzt, siehe Rechtssachen IV/M.1552 – Babcock Borsig /AE Energietechnik und IV/M.1594 Preussag/Babcock Borsig. Da die Parteien Rauchgasreinigungsanlagen jedoch nicht als *eigenständige* Lose am Markt anbieten, sondern stets nur im Rahmen eines Gesamtanlagenprojekts, handelt es sich hierbei im vorliegenden Fall nicht um einen betroffenen Markt.

⁶ Erarbeitung der Hauptverfahrensdaten zur Einhaltung der geforderten Leistungs- und Abgasgrenzwerte, aus denen die detaillierten Vorgaben für die einzelnen Verfahrensschritte hervorgehen. Zur Abgrenzung zum Detail-Engineering siehe Rz. 21 ff.

Gesamtanlagen oder kompletten Verbrennungslinien auch das Abwicklungs- und Schnittstellen-Engineering.

1. Sachlich relevanter Markt

(12) Die Parteien gehen im Bereich thermische Verwertungsanlagen von einer Produktmarkt-Abgrenzung anhand der angewandten Verbrennungsmethode aus und unterscheiden zwischen thermischen Verwertungsanlagen mit Rostfeuerung und einer Kapazität von mindestens 4,5t/h⁷ bzw. 15 MWel⁸ und thermischen Verwertungsanlagen mit Wirbelschichtfeuerung mit einer Kapazität von bis zu 200 MWel.

a) Thermische Verwertungsanlagen mit Rostfeuerung

Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen

(13) In thermischen Verwertungsanlagen mit Rostfeuerung können nach Angaben der Parteien verschiedene Arten von Abfällen, insbesondere Hausmüll und Ersatzbrennstoffe (EBS)⁹, Klärschlämme, Gewerbe- und Produktionsabfälle, aber auch herkömmliche Brennstoffe wie Kohle und Biomasse thermisch verwertet werden. Die Aktivitäten der Parteien hinsichtlich des Basic-Engineering von thermischen Verwertungsanlagen mit Rostfeuerung überschneiden sich während des Referenzzeitraums 2002-2006 nur im Bereich der Hausmüllverbrennungsanlagen.

(14) Die Kommission hat in ihrer bisherigen Entscheidungspraxis in den Fällen IV/M.1552 – Babcock Borsig/AE Energietechnik und IV/M.1594 – Preussag/Babcock Borsig einen engeren sachlich relevanten Markt, nämlich einen Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen abgegrenzt. Die Parteien vertreten die Auffassung, dass die angeführten Kommissionsentscheidungen vor dem Hintergrund bewertet werden müssten, dass seinerzeit andere Reststoffe als unbehandelter Hausmüll in der thermischen Verwertung keine Rolle spielten.

(15) Das *Bundeskartellamt* hat allerdings noch in einer Entscheidung aus dem Jahr 2006 in dem Fall *Von Roll Inova / Alstom Power Conversion* ebenfalls einen sachlich relevanten Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen abgegrenzt.¹⁰ Diese Abgrenzung ist auch in der von der Kommission nun durchgeführten Marktuntersuchung bestätigt worden.

(16) In der Marktuntersuchung sprach sich die überwiegende Zahl der Abnehmer, d.h. Betreiber von Hausmüllverbrennungsanlagen, und der Anbieter für eine derartige

⁷ "Tonnen pro Stunde" – Gewicht des Hausmülls, der pro Stunde verbrannt werden kann.

⁸ "Megawatt elektrisch" – bezeichnet die Leistung, für die eine Kraftwerkseinheit ausgelegt ist.

⁹ Als Ersatzbrennstoff ("EBS") wird allgemein ein für die energetische Verwertung aufbereiteter und ofenfertiger, meist eigens qualitätsüberwachter Brennstoff mit hohem Heizwert bezeichnet. EBS wird in der Regel aus Abfällen gewonnen, wobei die ursprünglichen Abfälle dabei aus Haushalten, Industrie und Gewerbe stammen können.

¹⁰ Vgl. Beschluss des Bundeskartellamts vom 15.5.2006, Gesch.-Z.: B5-185/05, Von Roll Inova / Alstom Power Conversion, Ziff. 31.

Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes aus. Aus Abnehmersicht ist bei thermischen Anlagen zwischen verschiedenen Brennstoffen zu unterscheiden, da diese unterschiedliche technologische Lösungen erfordern, d.h. es liegt keine Nachfragesubstituierbarkeit hinsichtlich Anlagen für unterschiedliche Brennstoffe vor. Auch aus der Sicht der Anbieter, d.h. der Wettbewerber der Parteien, ist es nicht ohne weiteres möglich, Anlagen für andere Brennstoffe anzubieten, wobei Gründe wie technologisches Know-how und die Erforderlichkeit von Referenzprojekten zum Nachweis der eigenen Fähigkeit, bestimmte Anlagen erstellen zu können, angeführt werden. Dies trifft insbesondere für Verwertungsanlagen zur Verfeuerung von Kohle in Abgrenzung zu Müllverbrennungsanlagen zu, gilt aber auch für die Unterscheidung zwischen Biomasse und Hausmüll. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass Hausmüllverbrennung aufgrund der heterogenen Zusammensetzung des Mülls sehr viel komplexere Lösungen erfordert als beispielsweise der relativ homogene Brennstoff Biomasse¹¹.

- (17) Die von Lentjes als einzigem Lizenznehmer in der Gemeinschaft¹² angebotene Feuerungstechnologie ROWITEC lässt sich – entgegen der Ansicht der Parteien – nicht dem Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen zuordnen. Bei der ROWITEC-Technologie handelt es sich um eine Wirbelschichtfeuerung. Zwar ist es mit dieser Technologie im Unterschied zu allen anderen thermischen Verwertungsanlagen mit Wirbelschichtfeuerung möglich, auch unbehandelten Hausmüll zu verbrennen, was diese Technologie in die Nähe der Rostfeuerung bringt. Die Marktuntersuchung hat jedoch ergeben, dass dieser jedenfalls vorsortiert und bestimmte Elemente vor der Verbrennung ausgesondert werden müssen, was bei Rostfeuerung nicht der Fall ist. Aus Abnehmersicht konkurrieren derartige Anlagen daher nicht mit auf Rosttechnologie basierenden Hausmüllverbrennungsanlagen sondern sind stattdessen dem Markt für thermische Verwertungsanlagen, der auf Wirbelschichttechnologie basiert, zuzuordnen.¹³

Komplette Anlagen und Anlagenteile („Lose“)

- (18) Im Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen lassen sich zudem weitere Segmente unterscheiden. Zum einen kann zwischen der Lieferung kompletter Anlagen oder Verbrennungslinien als Generalunternehmer und der Lieferung einzelner Anlagenteile (im Englischen als "lots" oder "islands" bezeichnet), wie etwa der Verbrennungseinheit (Rost und Kessel), unterschieden werden.¹⁴ Die Parteien sind sowohl im Bereich der

¹¹ Die Parteien tragen vor, es gebe keine einheitliche Definition von Biomasse im Zusammenhang mit der thermischen Verwertung. Häufig würden als Biomasse verschiedene feste Brennstoffe organischen Ursprungs (aber oft mit hohen anorganischen Anteilen und Schadstoffgehalten) bezeichnet (vgl. Formblatt CO, Ziff. 140 ff.).

¹² Lizenzgeber ist in diesem Fall das japanische Unternehmen Ebara, das derzeit ROWITEC-Anlagen lediglich in der Schweiz und ansonsten nur außerhalb Europas anbietet.

¹³ Allerdings wurden im Referenzzeitraum Aufträge für lediglich zwei Anlagenprojekte basierend auf ROWITEC-Technologie vergeben (Allington und Sleco).

¹⁴ In der Regel lassen sich folgende Bearbeitungsschritte in einer Hausmüllverbrennungsanlage unterscheiden: Abladen des Mülls, Einbringen in die Verbrennungseinheit (Rost und Kessel), Reinigung der Abgase, Stromerzeugung (Turbine). Diese Schritte entsprechen auch in etwa der möglichen losweisen Aufteilung, wobei noch die übergreifenden Lose Kontroll- und Leittechnik sowie die Errichtung der erforderlichen Gebäude hinzukommen.

Gesamtanlagen als auch im Bereich der losweisen Vergabe tätig, liefern aber nie lediglich einen Kessel oder einen Rost, sondern stets gesamte Verbrennungseinheiten bestehend aus beiden Komponenten.¹⁵ Wie bereits beschrieben, trägt der Generalunternehmer bei der Lieferung einer kompletten Anlage oder Verbrennungslinie die gesamte Verantwortung für das Abwicklungs- und Schnittstellen-Engineering. Dies erfordert nicht nur entsprechendes technisches Know-how und Referenzprojekte, anhand derer ein Anbieter zeigt, dass er in der Lage ist, für eine Gesamtanlage die Verantwortung als Generalunternehmer zu übernehmen, sondern auch einen stabilen finanziellen Hintergrund zur Absicherung der damit verbundenen Haftungsrisiken, um im Rahmen von Vergabeverfahren von Abnehmern überhaupt in Erwägung gezogen zu werden. Die Frage, ob es sich bei der Lieferung kompletter Anlagen einerseits und der Lieferung einzelner Anlagenteile andererseits um eigene sachlich relevante Märkte handelt, kann jedoch im vorliegenden Fall offen bleiben, da nach beiden möglichen Marktabgrenzungen keine wettbewerblichen Bedenken an der Vereinbarkeit des geplanten Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt vorliegen (s. im Einzelnen Abschnitt V. 1. a.).

Anlagen mit einer Kapazität über 4,5t/h

- (19) Wie bereits erwähnt, tragen die Parteien vor, dass zwischen Anlagen mit einer Kapazität bis 4,5 t/h und größeren Kapazitäten unterschieden werden sollte, da kleinere Anlagen weder von den Parteien noch von ihren Wettbewerbern zu wettbewerbsfähigen Preisen angeboten werden könnten.¹⁶ Derartige Anlagen würden von den Kunden bei anderen Anbietern, in der Regel kleinen Ingenieurbüros, nachgefragt. Diese Unterscheidung wird auch in der *Vaccani*-Studie, einer Studie mit Referenzstatistiken für diesen Sektor, getroffen¹⁷. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung haben gezeigt, dass zwischen kleinen und größeren Anlagen unterschieden werden muss. Sie ergab Hinweise darauf, dass bei einer Kapazität von etwa 8-10 t/h eine wichtige Grenze liegen könnte, ab der kleinere Anbieter zurzeit nicht mehr mit bieten können.¹⁸ Es kann jedoch dahinstehen, ob es sich bei Anlagen mit einer Kapazität von mindestens 8-10 t/h um einen separaten sachlich relevanten

¹⁵ Nach Angaben der Parteien wird die Verbrennungseinheit bestehend aus Rost und Kessel in der Regel als ein Los ausgeschrieben. Eine weitere Unterteilung sei wegen der damit überproportional steigenden Zahl von Schnittstellen und damit einhergehenden Haftungs- und Leistungsunsicherheiten unüblich (siehe Formblatt CO, Rz. 105, 109). Die detaillierten Ausschreibungsinformationen, die die Kommission im Rahmen der vertieften Marktuntersuchung in Phase II erhalten hat, haben dies bestätigt. Anlagen, die in Lose unterteilt wurden, hatten ein Gesamtlos für Rost und Kessel. Daher kann hier offen bleiben, ob hinsichtlich der einzelnen Komponenten noch weitere Teilmärkte abzugrenzen sind.

¹⁶ Eine weitere Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes, d.h. unter Einbeziehung von Anlagen unter 4,5 t/h Durchlass, würde zudem die Marktstellung der Parteien in dem für sie relevanten Bereich schwächer darstellen als sie es tatsächlich ist.

¹⁷ *Vaccani, Zweig & Associates*, European Market Share Analysis of Thermal Waste Treatment Plants, März 2007.

¹⁸ Größere Anbieter nehmen bisweilen an Ausschreibungen für kleinere Anlagen (mit geringerer Kapazität) nicht teil, da derartige Projekte für sie erst ab einer gewissen Größe wirtschaftlich reizvoll sind; umgekehrt gibt es zahlreiche kleinere Anbieter, die einen besonderen Schwerpunkt in dem Segment der Anlagen mit geringerer Kapazität entwickelt haben, denen aber die Finanzkraft fehlt, um bei größeren Anlagen mitzubieten. Jedoch haben sowohl AEE als auch Lentjes im Referenzzeitraum an Ausschreibungen für Anlagen mit einer Leistung von weniger als 8t/h teilgenommen.

Markt handelt, da die wettbewerbliche Beurteilung unabhängig von der konkreten Marktabgrenzung zum gleichen Ergebnis führt. Im Folgenden wird daher der Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen über 4,5 t/h betrachtet.

Schlussfolgerung zu Hausmüllverbrennungsanlagen

- (20) Zusammenfassend lässt sich also feststellen, dass die Lieferung von Hausmüllverbrennungsanlagen basierend auf Rosttechnologie einen separaten sachlich relevanten Markt darstellt. Es kann dahin stehen, ob dieser Markt in Teilmärkte nach der Art der Vergabe – Gesamtanlage/Verbrennungslinie oder losweise – unterteilt werden muss. Innerhalb des Marktes für Hausmüllverbrennungsanlagen bilden mittelgroße bis sehr große Anlagen einen gesonderten Teilmarkt, wobei für die Zwecke dieser Entscheidung als Abgrenzungslinie eine Kapazitätsuntergrenze von 4,5 t/h zugrunde gelegt wird (s. Randnummer (19)).

Detail-Engineering von Hausmüllverbrennungsanlagen

- (21) Des Weiteren kann zwischen Basic-Engineering und Detail-Engineering unterschieden werden. Das Detail-Engineering umfasst die genauen Fertigungsspezifikationen und Detailzeichnungen für die Fertigung der Anlagenkomponenten (beispielsweise des Kessels oder des Rostes). Die Detail-Engineering-Leistungen werden nach Angaben der Parteien überwiegend von den Firmen erbracht, die auch für die Fertigung der angefragten Komponenten verantwortlich sind. Daher ließe sich Detail-Engineering möglicherweise mit der eigentlichen Fertigung auch zu einem Markt zusammenfassen.
- (22) Die Parteien gehen davon aus, dass ein separater sachlich relevanter Markt für Detail-Engineering abzugrenzen ist. A-Tec ist über seine Konzernunternehmen Duro Dakovic TEP d.o.o. (Kesseldruckteile) und die seit 2005 zur A-Tec Gruppe gehörende I.D.E.A Private Ltd. (verschiedene Anlagenteile wie z.B. Druckbehälter, Rohrleitungen etc.) sowie in geringem Umfang über die Babcock Power España S.A. (Ventile) auch in diesem Bereich tätig. Duro Dakovic TEP d.o.o. und I.D.E.A Private Ltd. erbringen Detail-Engineering sowohl gruppenintern als auch als externe Dienstleistung, d.h. als Subunternehmer eines anderen Unternehmens, das für das Basic-Engineering verantwortlich ist. Duro Dakovic TEP d.o.o. erbringt derartige Leistungen zu ca. [...]%, I.D.E.A Private Ltd. und Babcock Power Espana S.A. überwiegend an Dritte außerhalb der A-Tec Gruppe.
- (23) Nach Angaben der Parteien erzielte Lentjes mit Detail-Engineering-Leistungen keine separaten Umsätze, da Detail-Engineering nur für eigene Projekte, nicht aber für andere Unternehmen, die Basic-Engineering von Hausmüllverbrennungsanlagen anbieten, erbracht wird. In derartigen Fällen erfolgt die eigentliche Fertigung der benötigten Komponente durch einen Subunternehmer für Rechnung von Lentjes, das die Komponente als Lieferant in eigenem Namen vertreibt.
- (24) Die genaue Abgrenzung sachlich relevanter Märkte in diesem Bereich kann aufgrund des Fehlens horizontaler Überschneidungen der Aktivitäten der Parteien und mangels wettbewerblicher Bedenken hinsichtlich der vertikalen Beziehung zwischen Detail-Engineering und der Lieferung von Anlagen oder Anlagenteilen (bzw. dem Basic-Engineering) dahin stehen.

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

Fertigung von Kesseldruckteilen

- (25) Die Parteien grenzen einen separaten sachlich relevanten Markt für die Fertigung von Kesseldruckteilen ab. Sie legen dar, Kesseldruckteilmfertiger könnten auf Grundlage des jeweiligen Detail-Engineering Kesseldruckteile aller Art fertigen, d.h. neben Kesseln für thermische Verwertungsanlagen z.B. auch Großkessel für den Kraftwerksbau (etwa für große Kohlekraftwerke). Spezielles Know-how für die Fertigung eines bestimmten Kesseltyps sei nicht erforderlich. Insbesondere benötigten die Kesseldruckteilmfertiger kein Verständnis der Technologie der Anlagen, für die die jeweiligen Kessel verwendet würden.
- (26) A-Tec ist über seine mittelbaren Tochtergesellschaften Duro Dakovic TEP d.o.o. und die seit 2005 zur A-Tec Gruppe gehörende AE&E Chennai Works Ltd. auch im Bereich der Kesseldruckteilmfertigung tätig. Diese Unternehmen liefern sowohl gruppenintern als auch extern. Duro Dakovic TEP d.o.o. liefert zu ca. [...]%, AE&E Chennai Works Ltd. überwiegend an Dritte. Lentjes ist in diesem Bereich nicht tätig, schon aber auf dem nachgelagerten Markt der Lieferung von Gesamtanlagen oder Verbrennungseinheiten für Hausmüllverbrennungsanlagen, für die wiederum Kesseldruckteile benötigt werden.
- (27) Die Marktuntersuchung hat keine Hinweise auf eine von den Angaben der Parteien abweichende Marktabgrenzung ergeben. Es ist daher von einem sachlich relevanten Markt für die Fertigung von Kesseldruckteilen auszugehen.¹⁹

b) Markt für thermische Verwertungsanlagen (Wirbelschichttechnologie) bis 200 MWel

- (28) Die Parteien gehen davon aus, dass thermische Verwertungsanlagen mit Wirbelschichtfeuerung mit einer Kapazität von bis zu 200 MWel als ein separater sachlich relevanter Markt anzusehen sind, da die Planung von Wirbelschicht-Anlagen mit einer Kapazität von mehr als 200 MWel wesentlich komplexer sei und entsprechend mehr Know-How erfordere. Die Parteien sind lediglich im Bereich unter 200 MWel tätig.²⁰
- (29) Bei der Wirbelschichtfeuerung wird der Brennstoff über einem Düsenbett in der Schwebelage gehalten und verflüssigt. Der Einsatz der Wirbelschicht erfordert eine Zerkleinerung des Brennstoffes und das Aussortieren größerer nicht brennbarer Fremdstoffe. Dies kann z.B. in einer Schredderanlage mit Windsichter oder bei Kohle mit Hammermühlen erfolgen.

¹⁹ AEE ist über ihre mittelbare Tochtergesellschaft Babcock Power España S.A. auch im Bereich der Fertigung von Ventilen tätig, die in einer Vielzahl von Anlagen, etwa Kraftwerken, in der chemischen, petrochemischen, Öl- und Gasindustrie sowie der Kernindustrie, aber auch in thermischen Verwertungsanlagen Verwendung finden können. Nach Angaben der Parteien handelt es sich hierbei um standardisierte Produkte, die an ihre jeweilige Verwendung nur geringfügig angepasst werden. Die Parteien legen des Weiteren dar, dass Babcock Power España S.A. Ventile ganz überwiegend für Dritte, allerdings nicht für den Bereich der thermischen Verwertungsanlagen (weder der Parteien noch deren Wettbewerber) fertigt. Im Folgenden wird nicht weiter auf diesen Bereich eingegangen, da keinerlei Anhaltspunkte für fusionsbedingte wettbewerblichen Auswirkungen des geplanten Zusammenschlusses in diesem Bereich vorliegen.

²⁰ Eine weitere Marktabgrenzung unter Einbeziehung von Anlagen mit größeren Kapazitäten würde daher die Marktstellung der Parteien in dem für sie relevanten Bereich unter 200 MWel nur ungenau abbilden.

- (30) Thermische Verwertungsanlagen mit Wirbelschichtfeuerung dienten traditionell zur Verbrennung von Kohle und Biomasse. Auf Grund der verbesserten technischen Möglichkeiten haben sich die Wirbelschichtverfahren zu einer Multi-Fuel-Technologie entwickelt, die es ermöglicht, verschiedenste Arten von Brennstoffen (Kohle, verschiedenste Reststoffe, Ersatzbrennstoffe, Klärschlämme, Biomasse, usw.) thermisch zu verwerten. Es ist jedoch zu unterstreichen, dass unbehandelter Hausmüll im Wirbelschichtverfahren grundsätzlich nicht verwertet werden kann. Eine Ausnahme stellt diesbezüglich die von Lentjes angewandte ROWITEC-Technologie dar, die allerdings ein Vorsortieren des Hausmülls erfordert (vgl. Abschnitt 1.a., Randnummer (17)).
- (31) Die Existenz eines separaten Gesamtmarktes für Wirbelschichtsysteme (in Abgrenzung zu thermischen Verwertungsanlagen auf der Grundlage von Rosttechnologie) bis 200 MWel ist im Rahmen der Marktuntersuchung in Phase I weitgehend bestätigt worden. Allerdings stellte sich aufgrund der unterschiedlichen Anwendungsbereiche dieser Technologie (insbesondere der unterschiedlichen Brennstoffe) die Frage, ob dieser Bereich in weitere Segmente oder separate sachlich relevante Märkte unterteilt werden müsste. Im Bereich der Wirbelschichtanlagen unter 200 MWel können – neben der ROWITEC-Technologie – insbesondere die stationäre und die zirkulierende Wirbelschicht unterschieden werden. Während die stationäre Wirbelschicht nach Angaben von Marktteilnehmern für Anlagen mit geringerer elektrischer Kapazität geeignet ist (bis etwa 50-60 MWth oder 30 MWel), findet die zirkulierende Wirbelschicht generell bei Anlagen mit einer höheren Kapazität Anwendung. Die Übergänge sind jedoch fließend, und es gibt einen Zwischenbereich, in dem beide Technologien Anwendung finden.
- (32) Die vertiefte Marktuntersuchung in Phase II hat zudem ergeben, dass die wichtigsten Anbieter von Wirbelschichtanlagen über entsprechendes Know-how hinsichtlich beider Technologien verfügen und bei entsprechender Nachfrage die jeweils passende Lösung anbieten könnten. Viele Anbieter haben allerdings die strategische Entscheidung getroffen, (vorerst) in einem der Technologiebereiche einen Schwerpunkt zu bilden. Die Parteien bieten sowohl stationäre als auch zirkulierende Wirbelschichtanlagen an, wobei Lentjes zudem Anlagen auf der Grundlage der oben bereits erwähnten ROWITEC-Technologie anbietet, in dem Referenzzeitraum allerdings lediglich einen Auftrag für eine Anlage basierend auf stationärer Wirbelschicht und zwei ROWITEC-Anlagen erringen konnte²¹.
- (33) Die Frage, ob der Markt für Wirbelschichtanlagen unter 200 MWel in weitere Teilmärkte anhand der angewandten Technologie zu unterteilen ist, kann jedoch letztlich offen bleiben, da das Zusammenschlussvorhaben auch auf der Grundlage einer engeren Marktabgrenzung anhand der verschiedenen Technologien (stationär, zirkulierend und ROWITEC) keine wettbewerblichen Bedenken aufwirft. In horizontaler Hinsicht käme es dann kaum zu Überschneidungen der Geschäftstätigkeit der Parteien, da Lentjes während des Referenzzeitraums lediglich für zwei Projekte für ROWITEC-Anlagen und ein Projekt für eine Anlage mit stationärer Wirbelschicht den

²¹ Lentjes nahm in diesem Zeitraum insgesamt an [...] Ausschreibungen im Bereich Wirbelschicht teil ([...] zirkulierende und [...] stationäre Wirbelschicht-Anlage). Der an Lentjes in diesem Zeitraum vergebene Auftrag für eine Anlage basierend auf stationärer Wirbelschicht betraf eine sehr kleine Anlage in Großbritannien zur Verbrennung von Klärschlamm, mit der eine elektrische Leistung von ca. 1 MWel produziert wird.

Zuschlag erhalten hat. In vertikaler Hinsicht liegen unabhängig von der Marktabgrenzung auf dem (nachgelagerten) Markt für Wirbelschichtanlagen ebenfalls keine wettbewerblichen Bedenken vor, da die Parteien auf dem vorgelagerten Markt für Rauchgasentschwefelungsanlagen (hierzu sogleich unter Buchstabe c) nicht die Möglichkeit hätten, andere Marktteilnehmer vom Bezug einer bestimmten Rauchgasentschwefelungstechnologie (sogenannte zirkulierende Wirbelschichtentschwefelung (*circulating fluidized bed flue gas desulphurisation*)) abzuschotten (hierzu sogleich unter Buchstabe c., Randnummer (38)).

c) Rauchgasentschwefelungsanlagen

- (34) Die Parteien gehen des Weiteren davon aus, dass ein separater sachlich relevanter Markt für Rauchgasentschwefelungsanlagen abzugrenzen ist. Dieser Markt ist ein dem *Markt für thermische Verwertungsanlagen auf der Grundlage von Wirbelschicht (unter 200 MWel)* vorgelagerter Markt, da Anbieter von Wirbelschichtanlagen bei Ausschreibungen für eine Gesamtanlage die Rauchgasentschwefelungseinheit zukaufen müssen, sofern sie nicht vertikal integriert sind und selbst über die entsprechenden Kompetenzen verfügen.
- (35) Rauchgasentschwefelungsanlagen ("REA") werden in Kraftwerken eingesetzt, um mit Hilfe chemischer Verfahren oder durch Zugabe von Kalkstein den Abgasen, die bei der Befeuerung der Kessel entstehen, die Schwefelverbindungen zu entziehen. Derartige Anlagen kommen nahezu ausschließlich in Kohlekraftwerken mit Staubfeuerung ("pulverized coal") oder in Kraftwerken mit Wirbelschicht-Kesseln zum Einsatz, sofern stark schwefelhaltige Brennstoffe (beispielsweise Kohle, Öl, Ersatzbrennstoffe etc.) verbrannt werden.
- (36) Grundsätzlich findet in einem Wirbelschicht-Kessel bereits eine erste Entschwefelung statt, da generell Kalkstein bereits im Verbrennungsprozess eingesetzt wird, so dass eine zweite Stufe der Rauchgasentschwefelung nur bei den in Randnummer (35) genannten Brennstoffen erforderlich ist.²² Bei der Rauchgasentschwefelung kommen verschiedene Technologien wie die Kalksteintechnologie, Seewassertechnologie, zirkulierende Wirbelschichttechnologie und Ammoniaktechnologie zum Einsatz. Häufig wird in der Industrie auch zwischen *trockenen* (Sprühtechnik), *halb-trockenen* (Zirkulierung von angefeuchteten Kalkresten) und *nassen* Technologien (sogenannte Nasswaschtechnologie - Zugabe einer Emulsion aus Kalk und Wasser) unterschieden.
- (37) Nach Ansicht der Parteien ist eine weitere Unterscheidung oder Segmentierung anhand der verschiedenen Technologien nicht vorzunehmen, da alle Technologien denselben Zweck erfüllen. In der Anmeldung legen sie dar, dass die mit Abstand häufigste Technologie die Kalksteintechnologie sei; auf sie entfielen ca. 85 - 90 % des Marktvolumens in Europa. Andere Technologien kämen nur in Einzelfällen unter bestimmten Rahmenbedingungen zum Einsatz und erfüllten dann aber einen ähnlichen Zweck wie eine Kalkstein-REA.

²² Bei *Hausmüllverbrennungsanlagen* werden hingegen aufgrund der unterschiedlichen Schadstoffe im Hausmüll in der Regel *Rauchgasreinigungssysteme* (Breitbandreinigungssysteme) eingesetzt, die den Abgasen neben Schwefel auch andere Schadstoffe entziehen. Da die Parteien jedoch keine separaten Rauchgasreinigungssysteme für Hausmüllverbrennungsanlagen liefern, sondern diese lediglich als Teile von Gesamtanlagen anbieten, war der Markt für Rauchgasreinigungssysteme in diesem Fall nicht betroffen.

- (38) Die Marktuntersuchung in Phase I hatte Hinweise darauf ergeben, dass eine weitere Segmentierung oder die Bildung von Teilmärkten anhand der verschiedenen Technologien erforderlich sein könnte.²³ Insbesondere gab es Hinweise darauf, dass hinsichtlich einer (halb-) trockenen Rauchgasentschwefelungstechnologie auf der Grundlage zirkulierender Wirbelschicht, im Folgenden mit dem von Lentjes verwendeten Namen als *CFB-FGD-Technologie*²⁴ bezeichnet, bei der nach dem Verbrennungsprozess in der Asche verbliebener Kalk angefeuchtet und zirkuliert wird, keine oder nur sehr begrenzte Nachfrage-Substituierbarkeit besteht.
- (39) Die Parteien räumen diesbezüglich ein, dass diese Technologie spezifische Vorteile habe, da ein Teil des Kalks aus dem Verbrennungs-ofen, der dort zur Reduzierung der Schwefeldioxidkonzentration eingesetzt wird, durch die Zugabe von Wasser reaktiviert werden und der Reinigungsprozess hierdurch entscheidend verbessert werden könne. Bei derartigen Verfahren könne auf die weitere Zugabe von Kalk oder Kalkhydrat verzichtet und eine effizientere Nutzung des vorhandenen Kalks erreicht werden. Diese Methode werde allerdings auch von AEE als Teil schlüsselfertiger Wirbelschichtanlagen unter dem Markennamen "Turbosorp" angeboten.
- (40) In der vertieften Marktuntersuchung in Phase II wurde bestätigt, dass alle halbtrockenen Rauchgasentschwefelungsmethoden generell zu vergleichbaren Ergebnissen führen und teilweise sogar durch trockene Rauchgasentschwefelungsmethoden ersetzt werden könnten. Allerdings stellte sich heraus, dass die CFB-FGD-Methode für einen bestimmten Nischenbereich von Anlagen aus technischen und wirtschaftlichen Gründen aufgrund der Kombinationsmöglichkeit mit einem auf zirkulierender Wirbelschicht basierenden Kessel besonders gut geeignet und in diesem Bereich auch kaum substituierbar ist. Betroffen sind Wirbelschicht-Anlagen mit Kapazitäten unter 100 MWel, in denen Brennstoffe mit hohem Schwefelgehalt verfeuert werden sollen.²⁵ Es handelt sich hierbei um ein äußerst kleines Teilsegment des Marktes, das jedoch nach Angaben der beiden Wettbewerber, die Bedenken geäußert haben, sehr zukunftssträftig sein soll. Lentjes hat im Referenzzeitraum 2002-2006 [...] * derartige Anlagen ausgerüstet; AEE hat [...] * Anlagen mit einem vergleichbaren Rauchgasentschwefelungssystem (Turbosorp) erstellt, was etwa [...] *% (Lentjes) bzw. [...] *% (AEE) der gesamten in diesem Zeitraum vergebenen Aufträge für Rauchgasentschwefelungssysteme entspricht.²⁶ Es bestehen jedoch selbst bei Zugrundelegung der engstmöglichen

²³ Vgl. nicht-vertrauliche Antwort eines Wettbewerbers im Bereich thermische Verwertungsanlagen auf der Grundlage von Wirbelschichttechnologie auf den Fragebogen der Kommission vom 9.7.2007, sowie nicht-vertrauliche Fassung des Protokolls einer Telefonkonferenz mit diesem Wettbewerber vom 25.7.2007.

²⁴ "Circulating fluidised bed flue gas desulphurisation", im Englischen teilweise auch "*circulating dry scrubber technology*" (CDS) oder "*dry circulating fluidised bed*" genannt.

²⁵ Je nach Schwefelgehalt und Abgaswerten, die eingehalten werden müssen, können bei derartigen Anlagen andere (halb-) trockene Methoden nicht konkurrieren. Die Nasswaschmethode stellt in diesem Bereich keine wirkliche Alternative dar, da sie aufgrund der damit verbundenen höheren Investitionskosten und der erforderlichen Abwasseraufbereitung generell eher in Anlagen mit größeren Kapazitäten, wie etwa Kohlekraftwerken, Anwendung findet.

²⁶ Insgesamt wurden während dieses Zeitraums im EWR mindestens 102 Entschwefelungssysteme in Kraftwerke eingebaut (alle Technologien); Quelle: die in der McCoy-Statistik erfassten Projekte, siehe *McCoy Report Scrubbers*, Vorläufige Version 11. März 2007, Anlage 19 zu der Anmeldung vom 29. Juni 2007.

Marktabgrenzung, d.h. bei Abgrenzung eines separaten Marktes für CFB-FGD-Rauchgasentschwefelungssysteme, keine wettbewerblichen Bedenken, da es genügend alternative Anbieter auf dem Markt gibt, so dass die Frage einer engeren Marktabgrenzung letztlich offen bleiben kann.²⁷

2. Räumlich relevanter Markt

- (41) Die Parteien sind der Auffassung, dass die unter Abschnitt 1 genannten Produktmärkte zumindest den europäischen Wirtschaftsraum (EWR) umfassen.
- (42) In früheren Entscheidungen in den Fällen IV/M.1552 – Babcock Borsig/AE Energietechnik und IV/M.1594 – Preussag/Babcock Borsig ging die Kommission für die Produktmärkte Hausmüllverbrennungsanlagen, Rauchgasreinigungsanlagen für Hausmüllverbrennungsanlagen und Rauchgasentschwefelungsanlagen davon aus, dass diese zumindest EWR-weit abzugrenzen seien.
- (43) Das Bundeskartellamt konnte in seiner Entscheidung *Von Roll Inova/Alstom Power Conversion* dahin stehen lassen, ob die räumlich relevanten Märkte für thermische Verwertungsanlagen gemeinschaftsweit oder enger abzugrenzen sind, da die Untersagungsvoraussetzungen nach keiner der beiden Alternativen gegeben waren. Es stellte fest, dass einerseits regional sehr unterschiedliche Marktanteilsverteilungen vorliegen, aber andererseits auch keine wirtschaftlichen, technischen oder sprachlichen Zugangsbarrieren zwischen einzelnen Mitgliedstaaten ermittelt werden konnten. Dies hat auch die Mehrheit der Teilnehmer der Marktuntersuchung bestätigt.
- (44) Bei den beschriebenen Märkten handelt es sich, zumindest soweit die Lieferung einer kompletten Anlage oder eines wesentlichen Anlagenteils betroffen ist, um Ausschreibungsmärkte, unabhängig davon, ob die Abnehmer öffentliche oder private Unternehmen sind. Die Ausschreibungen finden auf internationaler Ebene statt.²⁸ Trotz mancher nationaler Besonderheiten hinsichtlich der Art der Ausschreibungen und der Struktur der Abnehmer (teilweise (nur) öffentliche, teilweise (nur) private Betreibergesellschaften oder beides), sowie regionaler Präferenzen und Referenzen der Anbieter, lässt sich zudem beobachten, dass die größeren Anbieter nahezu im gesamten EWR tätig sind.²⁹ Hinzu kommt, dass es nach Angaben von Wettbewerbern durchaus möglich ist, auf Referenzprojekte in anderen europäischen Ländern zu verweisen.³⁰ Dies spricht für einen EWR-weiten Markt. Gleichzeitig deutet die Marktuntersuchung aber auch darauf hin, dass der Markt jedenfalls (noch) nicht größer als der EWR abzugrenzen ist, da Anbieter von außerhalb des EWR nur äußerst selten an Ausschreibungen im EWR teilnehmen, es sei denn, sie haben europäische Tochtergesellschaften, wie etwa der japanische Anlagenbauer Takuma (KAB Takuma, vgl. Randnummer (56)).

²⁷ Siehe wettbewerbliche Analyse unter Punkt V.2., Randnummer . (119) ff.

²⁸ Soweit die Abnehmer öffentliche Auftraggeber sind, müssen die Ausschreibungen im Amtsblatt der EU veröffentlicht werden.

²⁹ Eine Besonderheit stellen CNIM/Martin dar, die im Rahmen einer Kooperationsvereinbarung den EWR-Markt geographisch untereinander aufgeteilt haben (Lizenzierung der Martin-Technologie für bestimmte Mitgliedstaaten an CNIM).

³⁰ Unterschiedliche Industrie-Standards, die in der Vergangenheit möglicherweise einen Barriere für grenzüberschreitende Teilnahme an Ausschreibungen darstellten, sollten durch die gemeinschaftsweite Harmonisierung der Industrienormen (Europäische Industrienorm – EN) überwunden sein.

- (45) Diese Faktoren finden auf die betroffenen Produktmärkte gleichermaßen Anwendung. Es ist daher von EWR-weiten Märkten auszugehen.

V. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG

1. Horizontale Wirkungen

a) Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen

- (46) Nach Angaben der Parteien wird jährlich eine begrenzte Anzahl von Aufträgen für die Lieferung einer kompletten Hausmüllanlage oder eines Anlagenteils vergeben.³¹ Die Parteien legen dar, dass es nach der Vergabe eines Projekts etwa zwei bis drei Jahre dauert, bis das Projekt komplett abgeschlossen ist. Sie tragen vor, dass aus diesem Grund jährliche Marktanteile ein ungenaues Bild der wettbewerblichen Situation darstellen und keinen Einblick in die Dynamik dieses Marktes geben könnten.
- (47) Des Weiteren führen sie an, dass verlässliche Umsatzschätzungen in diesem Bereich schwierig seien. Sie argumentieren, dass Projekte im Bereich der thermischen Verwertungsanlagen (sowie im Bereich der Rauchgasentschwefelungsanlagen) über mehrere Jahre abgewickelt werden und sich das Volumen eines bestimmten Auftragseingangs über mehrere Jahre verteile, also erst in den Folgejahren nach und nach zu Umsatz im eigentlichen Sinne werde. Eine Schätzung der jährlichen Marktanteile auf der Grundlage von Umsätzen sei für die Parteien daher mit großen Schwierigkeiten verbunden und würde nach ihrer Auffassung die Marktverhältnisse auch nicht zutreffend wiedergeben. Es müsse daher bei den Angaben zu den zugeschlagenen Kapazitäten angesetzt werden und mit Hilfe von Umrechnungsfaktoren auf dieser Basis die Umsätze geschätzt werden. Dieser Ansatz findet sich auch in einer der führenden Marktstudien, in der ebenfalls auf die Kapazität der Anlagen- bzw. Anlagenteile (anstelle des Auftragswerts) abgestellt wird.³² Die Kommission nimmt die Schwierigkeiten in Bezug auf die Vorlage verlässlicher Umsatzdaten zur Kenntnis, wengleich eine Schätzung auf dieser Grundlage vorzuziehen gewesen wäre.
- (48) In den in diesem Bereich bislang ergangenen Kommissionsentscheidungen wird darüber hinaus grundsätzlich auf einen 5-Jahreszeitraum (anstelle von jährlichen Marktanteilen) abgestellt. Dies wurde damit begründet, dass eine Betrachtung der Marktanteile auf Jahresbasis zu extremen Schwankungen der Marktanteile und damit zu keinem aussagefähigen Bild der Marktanteile führen würde.³³ Im Folgenden werden die Marktanteile mangels zuverlässiger anderweitiger Informationen in der von den Parteien vorgeschlagenen Berechnungsmethode wiedergegeben. Für die Zwecke dieser Entscheidung akzeptiert die Kommission diese Berechnungsmethode aufgrund der Unmöglichkeit anderer Wege der Datenbeibringung. Der Schwerpunkt ihrer Bewertung liegt jedoch auf der Analyse der Ausschreibungen in diesem Bereich.

³¹ Auf der Grundlage der eingereichten Daten handelt es sich im Durchschnitt um 22 Verträge pro Jahr in der EU (im Durchschnitt 9 Verträge für Gesamtanlagen und 13 für Lose).

³² *Vaccani, Zweig & Associates*, European Market Share Analysis of Thermal Waste Treatment Plants, März 2007.

³³ Siehe IV/M.1552 – Babcock Borsig/AE Energietechnik, Ziff. 21, S. 5, und IV/M.1594 – Preussag/Babcock Borsig, S. 5.

Marktanteile der Parteien und Wettbewerber

- (49) Während des Referenzzeitraums 2002-2006 wurden auf der Grundlage der in der *Vaccani*-Studie enthaltenen Daten 107 Projekte mit einer Verbrennungskapazität von insgesamt 19,6 Millionen Tonnen vergeben. 62 Projekte mit einer Gesamtkapazität von 10,2 Millionen Tonnen wurden losweise vergeben, 45 Projekte (9,4 Millionen Tonnen) waren Gesamtanlagen.
- (50) Die bereits in der Marktuntersuchung in Phase I benutzte Methode zur Berechnung der Marktanteile, die dem Vorschlag der Parteien folgte, wurde um zusätzliche Informationen aus der vertieften Marktuntersuchung in Phase II ergänzt. Die Ergebnisse für die Anteile der Parteien auf dem Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen über 4,5 t/h im Referenzzeitraum 2002-2006 reduzierten sich dadurch im Vergleich zu den ursprünglichen Zahlen ein wenig.³⁴ Es ergibt sich das folgende Bild:³⁵

Tabelle 1: Marktanteilsverteilung bei Hausmüllverbrennungsanlagen 2002-2006 – Gesamtmarkt, sowie komplette Anlagen und Anlagenteile

Unternehmen	Gesamtmarkt	Komplette Anlagen	Anlagenteile
AEE	[25-35]*%	[30-40]*%	[20-30]*%
Lentjes	[10-20]*%	[20-30]*%	[5-10]*%
AEE/Lentjes	[35-55]*%	[50-70]*%	[25-40]*%
CNIM/Martin	[20-30]*%	[20-30]*%	[15-25]*%
Fisia	[10-20]*%	<5%	[15-25]*%
Volund	[5-10]*%	0%	[15-25]*%
KAB Takuma	[5-10]*%	[10-20]*%	0%
Baumgarte	<5%	0%	<5%
Stiefel	<5%	<5%	<5%
Keppel Seghers	<5%	0%	<5%
Oschatz	<5%	<5%	0%
Vinci	<5%	<5%	<5%
Wulff	<1%	<5%	0%
Energos	<1%	<1%	0%

Quelle: Formblatt CO und Marktuntersuchung.

- (51) Die in dieser Tabelle wiedergegebenen Marktanteile für den Zeitraum 2002-2006 umfassen 27 Projekte, für die AEE den Zuschlag erhielt und 7 Projekte, die Lentjes zugeschlagen wurden.³⁶
- (52) Die Parteien wären somit der Marktführer im Gesamtmarkt – gefolgt von Martin/CNIM, Fisia, Volund, KAB Takuma und mehreren kleineren Wettbewerbern – und insbesondere im Segment für komplette Anlagen (mit Martin/CNIM und KAB

³⁴ Die Entscheidung zur Einleitung der Phase II nannte die folgenden Zahlen für die Parteien: Gesamtmarkt – AEE [20-30]*%, Lentjes [15-25]*%; komplette Anlagen – AEE [25-35]*%, Lentjes [25-35]*%.

³⁵ Unterstellt man – wie von Wettbewerbern angegeben – einen gesonderten Markt für Anlagen mit einer Leistung von mehr als 8t/h, hätte AEE in diesem hypothetischen Segment einen Marktanteil von [25-35]*% und Lentjes von [10-20]*%. Somit führte eine Verengung des relevanten Produktmarktes auf Projekte größer als 8t/h nicht – wie von Wettbewerbern behauptet – zu einer stärkeren Stellung der Parteien (vgl. Tabelle 1: [25-35]*% und [10-20]*%).

³⁶ Hierbei ist anzumerken, dass [...] von den sieben Projekten, die Lentjes gewonnen hatte, mittlerweile storniert und neu ausgeschrieben wurden. Es handelte sich dabei um Gesamtanlagen mit einer Kapazität von insgesamt [...] Tonnen oder [...] der vergebenen Kapazität in diesem Segment.

Takuma als weiteren Akteuren mit mehr als 10% Marktanteilen). Im Segment Anlagenteile stiegen die Parteien nach dem Zusammenschluss ebenfalls zur Nummer eins auf, jedoch sind hier mehrere Konkurrenten wie Fisia, Martin/CNIM und Volund ähnlich stark.

- (53) *CNIM /Martin* ist ein bedeutender Wettbewerber für die Lieferung kompletter Anlagen / Verbrennungslinien. CNIM (Constructions Industrielles de la Méditerranée) ist vor allem in Frankreich, Belgien, Spanien, Portugal, sowie in Mittel- und Osteuropa und in Russland tätig. Das Unternehmen hat eine Kooperationsvereinbarung mit dem deutschen Anlagenbauer Martin, der in den übrigen Mitgliedsstaaten tätig ist. Beide sind sowohl im Basic- als auch im Detail-Engineering tätig und haben – nach eigenen Angaben auf ihren Internetseiten – stabile Lieferbeziehungen zu verschiedenen Herstellern der wesentlichen Anlagenkomponenten. Martin bietet Verbrennungssysteme basierend auf Rosttechnologie an, während CNIM sowohl Rostsysteme als auch Feuerungen basierend auf Wirbelschichttechnologie anbietet, letztere für die Verbrennung von Ersatzbrennstoffen, Kohle und Biomasse.
- (54) *Fisia (Fisia Babcock Environnement GmbH)* mit Sitz in Deutschland gehört zu der italienischen IMPREGILO Gruppe. Fisia hat sich auf das Engineering und den Bau von thermischen Abfallbehandlungs- und Rauchgasreinigungsanlagen spezialisiert. Die Verbrennungssysteme basieren auf der Rosttechnologie. Fisia bietet sowohl Basic- als auch Detail-Engineering an.
- (55) *Volund*, ein Unternehmen mit Sitz in Dänemark, ist Teil der US-amerikanischen McDermott Gruppe und hat sich auf den Bereich Waste-to-Energy spezialisiert. Volund nutzt eigene Verbrennungssysteme, die auf der Rosttechnologie basieren, und stellt auch Kessel her. Der geographische Schwerpunkt des Unternehmens liegt in Skandinavien.
- (56) *KAB Takuma GmbH* ist ein Unternehmen des Kraftwerksanlagenbaus und konzentriert sich auf die Entwicklung und Realisierung von Lösungen für die Energieerzeugung, -umwandlung und -verteilung. Dieses europäische Unternehmen entstand durch die Übernahme der Kraftwerksanlagen Berlin (KAB) im Jahre 2005 durch die japanische Takuma Co. Ltd. Das Unternehmen hat sich – nach eigenen Angaben auf seinen Internetseiten – als Generalunternehmer spezialisiert auf den Neubau von Kraftwerksanlagen bis 100 MW. Bei der Übernahme von Teilleistungen werden alle Leistungsgrößen bedient. Durch den Gesellschafter Takuma, der in Japan bereits erfolgreich auf dem Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen tätig ist und dort auch entsprechende Referenzprojekte vorweisen kann, verfügt KAB Takuma über zusätzliches Know-how in Müllverbrennungstechnologien und hat dadurch den Markteintritt bewältigt.

Ausschreibungsanalyse

- (57) In einem Ausschreibungsmarkt kann auch mit relativ wenigen Bietern noch hinreichend Wettbewerb herrschen und Marktanteile allein stellen keine hinreichenden Parameter für die Analyse der wettbewerblichen Situation dar. Die Kommission hatte bereits in ihrer ersten Marktuntersuchung eine Analyse der Ausschreibungen der Jahre 2002-2006 durchgeführt. Ausgangspunkt der Untersuchung war die *Vaccani-Studie*³⁷,

³⁷ *Vaccani, Zweig & Associates*, European Market Share Analysis of Thermal Waste Treatment Plants, März 2007.

die sämtliche Projekte in diesem Zeitraum auflistet. Sowohl die Parteien als auch die Wettbewerber wurden aufgefordert anzugeben, an welchen Ausschreibungen sie teilgenommen und für welche sie ggf. den Zuschlag erhalten haben.

- (58) Im Rahmen der Phase I kam die Kommission auf Basis dieser Daten zu dem Schluss, dass im Durchschnitt weniger als drei Bieter an einer Ausschreibung teilnahmen und eine weitere Reduktion der Teilnehmer zu Bedenken hinsichtlich des Wettbewerbs führte. Zusätzlich konnte nicht ausgeschlossen werden, dass in den Ausschreibungen an denen sowohl AEE als auch Lentjes teilgenommen hatten, die beiden Unternehmen nahe Wettbewerber darstellten und der geplante Zusammenschluss somit einen wichtigen Wettbewerbsfaktor eliminierte.
- (59) Im Rahmen der Marktuntersuchung in Phase II analysierte die Kommission daher sowohl die Ausschreibungsprozesse als auch die Projekte genauer, an denen sowohl AEE als auch Lentjes als Bieter teilnahmen. Die Kommission forderte daher Wettbewerber und Kunden auf, zusätzliche Details zu einzelnen Ausschreibungen, insbesondere diejenigen, an denen beide Parteien teilnahmen, zur Verfügung zu stellen. Hierbei handelt es sich um [10-15]* von 107 Projekten: [...] für komplette Anlagen sowie [...] für Lose. Die Gesamtanlagen stellen [...] der vergebenen Verbrennungskapazität in diesem Segment dar, bei Losen sind es [...] %.

Projekte mit AEE und Lentjes als Bieter

- (60) Die genauere Betrachtung dieser [10-15]* Projekte, an denen sowohl AEE als auch Lentjes teilgenommen haben, zeigte zunächst, dass neben den Parteien normalerweise noch Martin/CNIM, Fisia und KAB Takuma mit im Wettbewerb standen. Insbesondere hat sich herausgestellt, dass die Teilnahmefrequenz der drei letztgenannten Firmen in diesen Projekten höher war als im Vergleich zum Gesamtmarkt. Um diese Projekte konkurrierte somit im Durchschnitt eine größere Zahl an Wettbewerbern als um andere Ausschreibungen. Die geplante Fusion würde zwar die Anzahl der Wettbewerber reduzieren, jedoch vor allen Dingen bei Projekten, für die sich eine überdurchschnittliche Zahl an Unternehmen bewirbt.³⁸
- (61) Im Bereich der *losweisen Vergabe* trafen die Parteien in [...] Ausschreibungen aufeinander. [...] dieser Aufträge wurde an AEE vergeben, die übrigen gingen an Fisia ([...]) und Babcock Wilcox Volund ([...]). An den [...] Ausschreibungen nahmen neben den Parteien folgende Wettbewerber teil: CNIM/Martin ([...]), Fisia ([...]), KAB Takuma ([...]), Baumgarte Standardkessel ([...]), Babcock Wilcox Volund ([...]), Keppel Seghers ([...]) und Oschatz ([...]).³⁹
- (62) Im Bereich *Gesamtanlagen* gab es während des Referenzzeitraums [...] Ausschreibungen, an denen beide Parteien teilnahmen; an diesen nahmen neben den Parteien zudem die folgenden Wettbewerber teil: Martin/CNIM ([...]), KAB Takuma ([...]), Fisia ([...]) sowie Volund ([...]). [...] dieser Aufträge gingen an AEE, [...] an Lentjes und jeweils [...] an KAB Takuma und Martin/CNIM.

³⁸ Nach der geplanten Fusion läge die durchschnittliche Anzahl der Bieter in der letzten Runde im Gesamtmarkt bei 2,2, während sie für die Projekte an denen sowohl AEE als auch Lentjes teilnahmen bei 3 läge.

³⁹ Die Zahl in Klammern gibt jeweils die Anzahl der Ausschreibungen an, an denen dieser Wettbewerber und gleichzeitig Lentjes teilgenommen haben.

- (63) Eine genauere Analyse der Erfolgsquote (Verhältnis gewonnene Ausschreibungen zu Teilnahme an Ausschreibungen) der einzelnen Unternehmen hat gezeigt, dass Lentjes' Anwesenheit in den Ausschreibungen den Erfolg von AEE nicht beeinträchtigte. Im Gegenteil, während AEEs Erfolgsquote im Vergleich zum Gesamtmarkt unverändert blieb⁴⁰, sank die von Lentjes von [...]%% auf [...]%% bei den Ausschreibungen, an denen auch AEE teilnahm. Diese Beobachtung gilt auch für das Segment Gesamtanlagen ([...]%% zu [...]%%).
- (64) Auch die Auswertung der Zweitplatzierten in den [...] von [...] Ausschreibungen, die von AEE gewonnen wurden, ergibt keinen Hinweis auf die Elimination eines wichtigen Wettbewerbfaktors. In [<5]* Fällen war Lentjes der Zweitplatzierte, in den anderen [<5]* Projekten war es Fisia.

Ausschreibungen – der Gesamtmarkt

- (65) Die zusätzlichen Informationen der Marktuntersuchung erlaubten darüber hinaus auch Schlussfolgerungen, die über die [10-15]* Projekte, um die sich die Parteien gleichzeitig bemühten, hinausgingen.
- (66) Zunächst ist festzustellen, dass eine Ausschreibung zumeist in mehreren Stufen abläuft. Nach der Veröffentlichung signalisieren Unternehmen ihr Interesse oder werden unter Umständen direkt vom Kunden zur Abgabe eines Angebotes aufgefordert. Auf der Grundlage der daraufhin eingereichten Angebote verengt der Kunde oftmals die Anzahl der Bieter mit denen in weiteren Runden zunächst die technischen Details des Projektes besprochen werden bevor abschließend Preisverhandlungen folgen. Die vertiefte Marktuntersuchung der zweiten Phase hat gezeigt, dass die durchschnittliche Anzahl der Unternehmen, die an der ersten Runde teilnehmen, bei fünf liegt. Erst in der letzten Runde liegt der Durchschnitt – wie in der Marktuntersuchung der ersten Phase ermittelt – bei drei Wettbewerbern. Eine ausschließliche Fokussierung auf die Anzahl der Bieter in der letzten Runde spiegelt daher nicht die tatsächliche Wettbewerbssituation wider, da sie die potentiellen Wettbewerber nicht berücksichtigt. Kunden haben diesbezüglich bestätigt, dass am Ende eines Ausschreibungsverfahrens drei Unternehmen hinreichend seien, um genügend Wettbewerb zu erzeugen.⁴¹
- (67) Betrachtet man an wie vielen Ausschreibungen die einzelnen Unternehmen während des Referenzzeitraums teilgenommen haben ("Teilnahmefrequenz"), so ergibt sich, dass Martin/CNIM mit [...]%% und AEE mit [...]%% an den meisten Projekten partizipierten. Es folgen Fisia [...]%%, Volund [...]%%, Keppel Seghers [...]%%, Lentjes ([...]%%) sowie KAB Takuma [...]%%. Alle anderen Anbieter lagen unterhalb von 10%. Unterscheidet man zwischen Gesamtanlagen und Anlagenteilen, so ergibt sich folgendes Bild: Bei kompletten Anlagen lag Martin/CNIM [...]%% vor AEE ([...]%%), gefolgt von Lentjes ([...]%%), Fisia [...]%% sowie KAB Takuma [...]%%, Keppel Seghers [...]%% und Volund [...]%%. Im Bereich Lose war Lentjes nur in

⁴⁰ Die Erfolgsquote für AEE lag in allen Ausschreibungen bei [...]%% ([...]%% für Gesamtanlagen).

⁴¹ Siehe Antworten zu Frage 9, Fragebogen an Planungs- und Engineeringunternehmen, 27. August 2007.

[...]*% der Ausschreibungen aktiv, hier waren Martin/CNIM [...]*%, AEE ([...]*%), Fisia [...]*%, Volund [...]*% und Keppel Seghers [...]*% am aktivsten.⁴²

- (68) Die Kommission zieht daraus den Schluss, dass AEE und Martin/CNIM nach der Teilnahmefrequenz nahe Wettbewerber sind, mit Abstand an den meisten Ausschreibungen teilnehmen und sich regelmäßig – in 43 der 107 Projekte – als Wettbewerber gegenüberstanden. Lentjes hingegen zeigte eine Präsenz, die sich nicht signifikant von anderen Wettbewerbern wie Fisia, Volund, Keppel Seghers oder KAB Takuma unterscheidet.
- (69) Des Weiteren zeigte die detaillierte Analyse der von unterschiedlichen Wettbewerbern gewonnenen Projekte, dass diese keine besonderen Eigenschaften aufwiesen, die es nahelegen, dass sich Unternehmen auf bestimmte Ausschreibungen spezialisierten. Zwar besitzt jede Firma bestimmte Schwerpunkte, z.B. in der Verbrennungstechnologie, jedoch sind die Ausschreibungen in der Regel funktional gestaltet, d.h. der Leistungsumfang (z.B. stündlicher Durchsatz, Jahresdurchsatz, Heizwert, Bunkervolumen, Immissionswerte des Rauchgases) jedoch nicht eine bestimmte Technologie wird vorgegeben, was es allen etablierten Wettbewerbern erlaubt, große Projekte auszuführen. Insbesondere konnten keine Projekte identifiziert werden, bei denen die Parteien einen bestimmten Vorteil besäßen oder ihre Wettbewerber nicht in der Lage wären teilzunehmen. Die überdurchschnittliche hohe Zahl an Wettbewerbern in den Projekten an den beide Parteien teilnahmen, deutet auf das Gegenteil hin.
- (70) Zusammenfassend lässt sich sagen, dass nach der vertieften Analyse der Ausschreibungen auch nach dem geplanten Zusammenschluss der Parteien sowohl im Segment komplette Anlagen als auch im Segment Anlagenteile hinreichend viele Wettbewerber in der Lage wären, an Ausschreibungen teilzunehmen. Weder besaßen die Projekte an denen Lentjes und AEE gleichzeitig partizipierten besondere Eigenschaften, die den Parteien einen komparativen Vorteil verschafften, noch ließen sich Anhaltspunkte dafür finden, dass Lentjes für AEE ein limitierender Wettbewerbsfaktor gewesen sein könnte.

Bewertung der Anbieter durch Kunden und Experten

- (71) In Ergänzung ihrer Ausschreibungsanalyse hat die Kommission die Kunden zu ihrer Einschätzung der Wettbewerber befragt. Im Rahmen der vertieften Marktuntersuchung wurden die Kunden gebeten, Wettbewerber relativ zu Lentjes bzgl. mehrerer Merkmale - wie Finanzkraft, Referenzprojekten, Verbrennungstechnologien, Engineering Know-how und Erfahrung im Projektmanagement – zu bewerten. Zusätzlich war den Befragten die Möglichkeit gegeben, ihre Erfahrungen mit und die Kenntnis des Wettbewerbers anzugeben sowie weitere wichtige Merkmale hinzuzufügen. Die Bewertungsskala reichte von -2 ("eindeutig schwächer als Lentjes") bis zu +2 ("eindeutig stärker als Lentjes"). 0 war der Mittelwert ("vergleichbar zu Lentjes").
- (72) AEE, Martin/CNIM, Fisia und Volund wurden in allen genannten Kriterien stärker als Lentjes bewertet.⁴³ Insgesamt lassen die Antworten den Schluss zu, dass nicht Lentjes

⁴² Für die Parteien sind die absoluten Zahlen wie folgt: AEE nahm an [...]* Ausschreibungen ([...]* für Gesamtanlagen, [...]* für Lose) teil, während Lentjes für [...]* Projekte Angebote abgab ([...]* Gesamtanlagen, [...]* Lose).

sondern Martin/CNIM und Fisia wichtige Wettbewerbsfaktoren für AEE darstellen. Lentjes rangiert in diesem Ranking in etwa auf dem gleichen Niveau wie Baumgarte und etwas vor KAB Takuma.

- (73) Befragte Ingenieurbüros, die als Experten und Berater für Kunden tätig sind, bestätigten dieses Bild. Auch hier wurden AEE, Martin/CNIM und Fisia als die führenden Unternehmen genannt, gefolgt von Lentjes.
- (74) Die Antworten der Kunden und der Experten decken sich mit dem Bild der Ausschreibungsanalyse. Nicht Lentjes, sondern Martin/CNIM und Fisia sind nahe Wettbewerber zu AEE, Lentjes steht auf einer Ebene mit Volund, Baumgarte und KAB Takuma.

Wettbewerbsdruck auf Anbieter von Gesamtanlagen durch losweise Vergabe

- (75) Wie eingangs in der Marktabgrenzung erwähnt, werden Projekte auf dem Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen sowohl losweise als auch als Gesamtprojekt (komplette Anlage oder Verbrennungslinie) vergeben. Die Marktuntersuchung in Phase I hatte gezeigt, dass die Möglichkeit, für ein Gesamtprojekt als Generalunternehmer mitzubieten und im Markt als ernstzunehmender Anbieter angesehen zu werden, wesentlich von den Referenzprojekten eines Unternehmens und seinem finanziellen Hintergrund abhängen.
- (76) Die Kommission war in ihrer Entscheidung zur Eröffnung der Phase I zu dem vorläufigen Schluss gekommen, dass bei der wettbewerblichen Analyse des Marktes für Hausmüllverbrennungsanlagen zwischen den Segmenten komplette Anlagen und Lose unterschieden werden müsse: zum einen besitzen nicht alle Anbieter für Lose die notwendige finanzielle Stärke, um die Garantien für eine Gesamtanlage zu erbringen; zum anderen äußerten Kunden, insbesondere Kommunen, die nur unregelmäßig – alle 10-15 Jahre - am Markt auftreten, eine Präferenz für Gesamtanlagen, da es ihnen an Erfahrung und Wissen mangelte, um das Schnittstellenengineering eigenständig durchzuführen.
- (77) Die vertiefte Marktuntersuchung in Phase II hat jedoch gezeigt, dass ein signifikanter Wettbewerbsdruck durch die Möglichkeit der losweisen Vergabe auf die Anbieter von Gesamtanlagen ausgeübt wird. Kunden – auch wenn sie es vorziehen, ein Projekt als Gesamtanlage zu vergeben – wären in der Lage, zu einer losweisen Vergabe zu wechseln und das Schnittstellenengineering entweder von einem externen Ingenieurbüro durchführen zu lassen oder mit eigenen Kapazitäten durchzuführen.
- (78) Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass private Unternehmen im Bereich des Müllmanagements wie z.B. Remondis AG, Suez, Vattenfall, oder E.ON über genügend eigenes Wissen und Erfahrung verfügen, um ggf. das Schnittstellenengineering in eigener Regie durchführen zu können. Diese Unternehmen gaben im Rahmen der Marktuntersuchung an, dass sie Gesamtanlagen entweder grundsätzlich in Lose aufteilen, um so mehr Wettbewerb, bessere Preise sowie eine breitere Palette

⁴³ Die durchschnittliche Bewertung der wichtigsten Wettbewerber war wie folgt (Zahlen in Klammern geben die Bewertung für die Kriterien in folgender Reihenfolge an: Referenzprojekte, Finanzkraft, Verbrennungstechnologien, Engineering Know-how und Projektmanagementenerfahrung): AEE (1 1,1 1,1 0,5 0,6), Martin/CNIM (1,1 0,3 1,2 0,7 0,3), Fisia (0,4 0,2 0,9 0,5 0,5), Volund (0,3 0 0,6 0,6 0,1) und KAB Takuma (-0,3 0,4 -0,6 0,1 0).

technischer Optionen zu erzielen⁴⁴ oder auf diese Option zurückgreifen, wenn nicht hinreichend Unternehmen an einer Ausschreibung für eine Gesamtanlage teilnehmen.⁴⁵

- (79) Aber auch Kunden, die eine Hausmüllverbrennungsanlage nur einmal bestellen und zumeist keine eigenen Ingenieurkapazitäten intern vorhalten (wie z.B. Kommunen) können eine solche Aufspaltung eines Gesamtprojektes in Lose vornehmen, indem sie externe Ingenieurbüros bei der Planung, Ausschreibung sowie Implementierung des Projektes hinzuziehen.
- (80) Die befragten Ingenieurbüros bestätigten, dass sie für Kunden nicht nur Marktkenntnisse vermittelten, sondern auch das Ausschreibungsverfahren strukturierten und die Gebote sowohl von technischer als auch kaufmännischer Seite bewerteten. Darüber hinaus stellten sie die Fähigkeit zum Schnittstellenengineering zur Verfügung, das sicherstellt, dass einzelne Anlagenteile aufeinander abgestimmt werden und reibungslos arbeiten. Dadurch erlangten Kunden die Möglichkeit, bei Ausschreibungen nicht nur auf Gesamtanlagenbauer, sondern auch auf eine Kombination von Anlagenteileanbietern zurückzugreifen.⁴⁶
- (81) So zeigte auch die Analyse der Ausschreibungen, dass Kunden zunächst abwägen, wie viele Wettbewerber für eine Gesamtanlage mitbieten, um dann zu entscheiden, ob eine Aufteilung in Einzellöse die wirtschaftlichere Alternative sein könnte. Zwei Projekte, die in 2007 ausgeschrieben wurden, illustrieren dieses Vorgehen: Ein Kunde erwartete - bei einer noch laufenden Ausschreibung - nur wenige Bieter für eine Gesamtanlage und entschloss sich daher in Losen auszuschreiben.⁴⁷ In Norwegen ging das Unternehmen BIR Privat AS den umgekehrten Weg und schrieb ein Projekt als Gesamtanlage aus, da mit 6 Anbietern genügend Wettbewerb vorlag.⁴⁸
- (82) Auf Basis dieser Antworten kam die Kommission daher zum Schluss, dass das Aufteilen einer Anlage in einzelne Lose eine glaubwürdige Alternative zur Ausschreibung als Gesamtanlage darstellt und somit die Anbieter von Anlagenteilen einen beschränkenden Wettbewerbsfaktor für Anbieter von Gesamtanlagen darstellen.

Marktzutritt und "alternative" Anbieter von Gesamtanlagen

- (83) In der Marktuntersuchung in Phase I kam die Kommission zu dem Ergebnis, dass Referenzanlagen, Finanzkraft sowie die Fähigkeit Gesamtanlagenverantwortung zu übernehmen entscheidend seien, um in den Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen eintreten zu können. Der Nachweis von Referenzprojekten ist eine außerordentlich wichtige Voraussetzung, um überhaupt zu einer Ausschreibung zugelassen zu werden. Sie signalisieren dem Kunden Erfahrung und technisches Know-how. Darüber hinaus

⁴⁴ Siehe z.B. die nicht-vertrauliche Antwort der E.ON Tochter BKB AG vom 31. August 2007.

⁴⁵ Siehe nicht-vertrauliche Antwort von Suez vom 12. Juli 2007.

⁴⁶ Siehe Antworten auf Fragebogen an Planungs- und Engineeringunternehmen, 27.8.2007.

⁴⁷ Mit dem Ergebnis, dass sich einige Unternehmen auf mehrere Lose bewarben und damit indirekt ein Gebot für die Gesamtanlage abgaben, gleichzeitig aber weitere Wettbewerber für Einzellöse boten. Siehe vertrauliche Antwort auf Marktuntersuchung in Phase II vom 5. September 2007.

⁴⁸ Siehe nicht-vertrauliche Antwort vom 28. August 2007.

müssen Unternehmen, die für eine Gesamtanlage bieten wollen, in der Lage sein, entsprechende Garantien zu stellen. Ohne das entsprechende Kapital oder die Rückendeckung eines finanzstarken Konzerns ist dies regelmäßig nicht möglich. Patente scheinen hingegen kein Hindernis für den Marktzutritt darzustellen. Die Eintrittsschranken sind daher nur von Unternehmen zu überwinden, die zumindest in einem der genannten Punkte (Finanzkraft, Referenzen und Gesamtanlagenverantwortung) Erfahrungen und Expertise nachweisen können.

(84) Diese Einschätzung hat sich während der vertieften Marktuntersuchung in Phase II bestätigt. Es zeigte sich, dass glaubwürdiger Markteintritt von den folgenden Firmen erfolgte bzw. zu erwarten ist:

(i) Unternehmen mit einer vorhandenen Technologie, Finanzkraft und Referenzprojekten, die zur Zeit außerhalb des EWR aktiv sind;

(ii) Unternehmen, die innerhalb des EWR tätig sind, jedoch einen Schwerpunkt in einer bestimmten Region oder einem bestimmten Marktsegment haben; und schließlich

(iii) Unternehmen, die Erfahrung in Gesamtanlagen in benachbarten Märkten besitzen.

Vor kurzem erfolgter Markteintritt

(85) Während der Marktuntersuchung in Phase I wurde nur KAB Takuma als ein neuer Wettbewerber für Hausmüllverbrennungsanlagen genannt. Jedoch äußerten sich einige Befragte skeptisch, ob KAB Takuma trotz starker Finanzkraft und Technologie ein glaubwürdiger Wettbewerber in Europa sein könnte, da die Referenzanlagen fehlten. Die vertiefte Marktuntersuchung in Phase II hat jedoch gezeigt, dass KAB Takuma in relativ kurzer Zeit drei Aufträge für Gesamtanlagen von renommierten Kunden wie Vattenfall und Suez/Sita erteilt wurden, was der Firma Reputation verschafft hat. Die befragten Ingenieurfirmen nannten - mit einer Ausnahme - mindestens vier glaubwürdige Anbieter von Gesamtanlagen: AEE/Lentjes, Martin/CNIM, Fisia und KAB Takuma. Wie bereits erwähnt (siehe Randnummer 71) und ff), sehen Kunden in KAB Takuma einen in etwa ähnlich starken Wettbewerber wie Lentjes.

(86) Auch die ehemalige belgische Seghers ist nach der Übernahme durch die in Singapore inkorporierte Keppel Corporation und abgeschlossener Sanierung wieder im EWR aktiv geworden. Die Firma besitzt eine eigene Rosttechnologie und Referenzprojekte in Europa. So hat das Unternehmen in den letzten zwei Jahren drei Projekte (in Finnland, den Niederlanden und Italien) gewonnen. Darüber hinaus ist Seghers in einer laufenden Ausschreibung für eine Gesamtanlage zusammen mit einem weiteren Teilnehmer in der letzten Runde und hat dabei etablierte Wettbewerber hinter sich gelassen.

Potentieller Markteintritt

(87) Es stellte sich während der vertieften Marktuntersuchung ebenfalls heraus, dass bisher regional tätige Wettbewerber ebenfalls als potentielle Wettbewerber für Gesamtanlagen in Betracht zu ziehen sind. Ein Beispiel ist Termomeccanica, ein traditionell in Italien tätiger Anbieter für Gesamtanlagen. Aufgrund zurückgehender Nachfrage auf dem Heimatmarkt hat sich das Unternehmen nach eigenen Angaben neu

aufgestellt und begonnen, nun an Ausschreibungen außerhalb Italiens teilzunehmen.⁴⁹ Im Juli 2007 hat Termomeccanica den ersten Zuschlag für eine Gesamtanlage außerhalb Italiens erhalten (in Frankreich) und nahm an weiteren Ausschreibungen in Tschechien, Frankreich und Luxemburg teil. Das Unternehmen gab an, an [...] * Ausschreibungen pro Jahr teilnehmen sowie [...] * Aufträge für Gesamtanlagen im Jahr abwickeln zu können.⁵⁰

- (88) Traditionelle Anbieter von Anlagenteilen können ebenfalls als potentielle Wettbewerber im Bereich Gesamtanlagen angesehen werden. Diese Anbieter schließen sich gelegentlich zu Konsortien zusammen, um an einer Ausschreibung einer Gesamtanlage teilnehmen zu können. Ein Beispiel ist das Konsortium von Baumgarte mit ThyssenKrupp Xervon Energy und anderen Partnern, das einen Auftrag für eine Gesamtanlage in Moskau erhielt. ThyssenKrupp Xervon Energy hätte auch allein die Fähigkeit, als Anbieter für Gesamtanlagen aufzutreten, da es die Finanzkraft, die Referenzanlagen sowie die Technologie und Reputation der ehemaligen Lurgi-Lentjes Services besitzt. [...] * Auch Volund, einer der führenden Anbieter, hat sich bisher auf Skandinavien und die losweise Vergabe konzentriert und besitzt jederzeit die Möglichkeit mit einem Gesamtanlagenangebot auch auf Nachbarmärkten tätig zu werden.
- (89) Auch Unternehmen, die ihren Schwerpunkt bisher als Gesamtanlagenbauer in benachbarten Produktmärkten hatten, sind in der vertieften Marktuntersuchung als potentielle Wettbewerber identifiziert worden. Ein Kunde berichtete von einer laufenden Ausschreibung, in der ein Gesamtanlagenbauer (Litwin, Teil der Bateman-Gruppe), der bisher vornehmlich im Ölbereich tätig war, und nur wenig Erfahrung im Waste-to-Energy Bereich hat, als Teil eines Konsortiums mindestens der Zweitplatzierte sein werde.⁵¹ Im Vereinigten Königreich hat das Unternehmen Earthtech (ein reiner Anbieter von Abwicklungs- und Schnittstellenengineering ohne eigene Technologie) bereits eine Ausschreibung für eine Gesamtanlage gewonnen und an weiteren Ausschreibungen teilgenommen.
- (90) Der Eintritt in benachbarte Produkt- bzw. räumliche Märkte sollte auch dadurch erleichtert werden, dass sich der Markt zukünftig von seinem bisherigen Schwerpunkt Deutschland (rund 30% des Vergabevolumens) weg bewegen dürfte.⁵²
- (91) Damit verlieren insbesondere in Deutschland basierte Firmen wie AEE, Lentjes, Martin oder Fisia teilweise ihren Heimvorteil (aufgrund der Sprache, zahlreicher Referenzprojekte sowie lokaler Präsenz), da sie sich wie andere Anbieter auch auf die Gegebenheiten in den neuen Schwerpunktsregionen (etwa Süd- und Osteuropa) einstellen müssen.

⁴⁹ Termomeccanica besitzt seine eigene Rosttechnologie (wassergekühltes Rost und luftgekühltes Rost) für mittelgroße Anlagen und nutzt in Lizenz eine Technologie von Kawasaki Industries of Tokyo für große Anlagen.

⁵⁰ Siehe Gesprächsnotiz Termomeccanica vom 19.9.2007.

⁵¹ In seinem Geschäftsbericht 2006 berichtet Litwin von drei Waste-to-Energy Aufträgen, die der Unternehmen in Frankreich erteilt worden seien. Litwin beabsichtigt nach eigenen Angaben in diesem wachsenden Markt weiter zu expandieren (Vgl. *2006 Annual Report*, S.14f).

⁵² Für die Gründe der Verlagerung des Marktes weg von Deutschland vgl. Randnummer (100) ff.

- (92) Insgesamt zeigte die vertiefte Marktuntersuchung in Phase II, dass neben den etablierten Wettbewerbern zunehmend auch neuere Wettbewerber am Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen aktiv sind und damit nicht von einer signifikanten Veränderung der Wettbewerbssituation nach dem geplanten Zusammenschluss auszugehen ist.

Kapazität

- (93) Während der Marktuntersuchung in Phase I äußerten mehrere Wettbewerber Bedenken hinsichtlich der geplanten Fusion. Sie waren unter anderem besorgt über die zusätzliche Kapazität, die AEE durch den geplanten Zusammenschluss erwerben würde. Diese versetze AEE in die Lage, eine dominierende Marktposition zu erreichen, auf die die Wettbewerber aufgrund fehlender freier Kapazitäten nicht reagieren könnten. Die starke Stellung der Parteien werde diesen verbesserte Inputmöglichkeiten auf vorgelagerten Märkten (wie z.B. Druckteilen) verschaffen und ihnen somit langfristig erlauben, den Wettbewerb zu eliminieren.⁵³
- (94) Es wurde daher in der vertieften Marktuntersuchung der zweiten Phase untersucht, ob die geplante Transaktion den Parteien in der Tat diesen Vorsprung im Bereich Kapazität verschaffen könnte. Alle Wettbewerber wurden daher aufgefordert der Kommission mitzuteilen, wie groß ihre bestehenden Engineeringkapazitäten (auf Basis der Anzahl der Ingenieure und Projektmanager) sowie die Möglichkeit seien, diese kurzzeitig zu erweitern.
- (95) Die Verteilung der Kapazitäten spiegelt in etwa die Marktanteile während der Periode 2002-2006 wider. Die Parteien besäßen demnach [35-40]*% der vorhandenen Kapazität, gefolgt von Martin/CNIM [...]*%, Fisia [...]*% und KAB Takuma [...]*%. Jedoch geben diese Anteile keine Hinweise auf eine dominante Stellung der Parteien.
- (96) Wie schon bei der Analyse der Marktanteile dargelegt, handelt es sich bei den Müllverbrennungsanlagen um Ausschreibungsmärkte, so dass jedes Projekt aufgrund seiner Besonderheiten einen separaten Markt darstellt. Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass alle Wettbewerber sehr genau abwägen, an welchen Ausschreibungen sie teilnehmen. Erste Sondierungen mit Kunden finden zeitlich weit vor der offiziellen Ausschreibung statt; nicht nur verfügbare Kapazität findet dabei Berücksichtigung, sondern auch Faktoren wie die Kenntnis des Kunden, die angefragte Technologie, Realisierungswahrscheinlichkeit des Projekts oder die Finanzierung.
- (97) Jeder Wettbewerber scheint daher mittel- bis langfristig seine Kapazitäten abhängig von den Projekten zu planen: Unternehmen reihen intern die Projekte nach ihren eigenen Kriterien ein und weisen ihnen entsprechend Kapazitäten zu. Aufgrund dieses Planungsprozesses mit seinem zeitlichen Vorlauf können daher Projekte mit einer

⁵³ Zu der Problematik des vorgelagerten Marktes vgl. Randnummer (110) ff. Derselbe Wettbewerber, der davon ausgeht, dass der Zusammenschluss zur Begründung einer dominanten Stellung der Parteien führen werde, äußert auch Bedenken hinsichtlich koordinierter Effekte. Hierzu ist anzumerken, dass sich Marktdominanz durch ein Unternehmen und gleichzeitig Koordination ausschließen. Zudem hat die Kommission keine Hinweise gefunden, die darauf schließen lassen, dass der Zusammenschluss koordinierte Effekte verstärken oder erleichtern könnte. Die Marktanteile sind nicht symmetrisch, die Projekte heterogen (geographische Gegebenheiten, unterschiedlicher Abfall, zivile Bauleistungen) und die Nachfrage verlagert sich in neue Regionen. Des Weiteren gab und gibt es neue Wettbewerber, die in den Markt eingetreten sind oder eintreten könnten.

hohen Realisierungswahrscheinlichkeit bei vielen Wettbewerbern auf Interesse stoßen. Gegebenenfalls können – so das Ergebnis der Marktuntersuchung – kurzfristig neue Kapazitäten geschaffen werden. So berichtete ein namhafter Wettbewerber von der Möglichkeit – falls notwendig - kurzfristig seine Kapazität um bis zu 50% erhöhen zu können.

- (98) Auch äußerten Wettbewerber die Befürchtung, dass die Parteien nach der Fusion in der Lage wären, die Kapazität der Konkurrenten in Projekten mit niedrigen Margen zu binden, um anschließend mit der eigenen freien Kapazität bei den restlichen Ausschreibungen Monopolpreise erzielen zu können. Die Parteien könnten durch ein aggressives Bieterverhalten in Ausschreibungen die Margen ihrer Wettbewerber drücken, ohne selbst den Auftrag zu erhalten. Es ist jedoch aus mehreren Gründen schwierig, dieser Argumentation zu folgen: Zunächst müssten die Parteien ein glaubwürdiges Angebot mit geringen Margen abgeben, um den Preis für ihre Wettbewerber drücken zu können. Dann liefen die Parteien jedoch Gefahr, dass ihr niedriges Angebot den Zuschlag erhält. Des Weiteren gibt es wegen der hohen Nachfrage nach Hausmüllverbrennungsanlagen keine Veranlassung für Wettbewerber, bei „zu niedrigen Preisen“ ein Angebot auf Projekte abzugeben, da es hinreichend viele andere Projekte gäbe.

Lentjes zukünftige Marktstellung

- (99) Im Rahmen der vertieften Marktuntersuchung hat sich zudem herausgestellt, dass Lentjes zukünftige Marktstellung – ohne die geplante Fusion – nicht mit der der Jahre 2002-2006 verglichen werden kann. Lentjes vergangene Marktstellung scheint die aktuelle/ zukünftige Position nicht angemessen wider zu spiegeln.
- (100) Sowohl Lentjes als auch AEE haben bisher Deutschland als einen wichtigen, wenn nicht sogar ihren wichtigsten, Markt angesehen. Dies manifestiert sich nicht nur an den hohen Marktanteilen, sondern auch an dem überproportional hohen Anteil der Teilnahmen von AEE und Lentjes an Ausschreibungen in Deutschland. Während in Deutschland von 2002-2006 36 der 108 Projekte vergeben wurden (33%), lag der Anteil bei Lentjes bei 50% ([...]* von [...]*) und bei AEE bei 47% ([...]* von [...]*).
- (101) Die Marktuntersuchung in Phase II hat ergeben, dass man in Deutschland schon in den 90er Jahren damit begann, Hausmüll zu verbrennen anstatt ihn unbehandelt zu deponieren. Europaweit wurde diese Entwicklung durch die Richtlinie 1999/31/EG des Rates vom 26. April 1999 über Abfalldeponien⁵⁴ unterstützt, die unter anderem ein Verbot der Deponierung unbehandelter Abfälle beinhaltet. Während allerdings der deutsche Waste-to-Energy Markt seine Wachstumsphase bereits hinter sich hat, besteht in anderen Teilen Europas noch „Nachholbedarf“. Es ist daher davon auszugehen, dass die relative Bedeutung des deutschen Waste-to-Energy-Marktes zukünftig zurückgehen wird. Marktwachstum wird insbesondere in Süd- und Osteuropa erwartet.⁵⁵ So geht der Marktexperte Vaccani davon aus, dass sich in den nächsten Jahren das Vergabevolumen nicht nur auf eine größere Anzahl an Ländern

⁵⁴ ABl. L 182 vom 16.7.1999, S. 1

⁵⁵ Siehe ECOPROG, "Der Markt für Müllverbrennungsanlagen in Europa", Köln/Oberhausen 2005, S.34.

verteilen, sondern auch, dass der deutsche Anteil an den Vergaben im EWR zurückgehen wird.⁵⁶

- (102) Dies konnte durch die vertiefte Marktuntersuchung bestätigt werden. Wettbewerber wurden nach den noch nicht vergebenen oder erwarteten Projekten gefragt. Insgesamt nannten die Unternehmen 68 Projekte, 21 und somit weniger als ein Drittel davon in Deutschland. Diese Marktentwicklung dürfte die relative Marktposition der Parteien im EWR schwächen, da sie traditionell stark in Deutschland gewesen sind und dort einen hohen Bekanntheitsgrad genießen.
- (103) So kannten im Rahmen der Marktuntersuchung zwar die meisten deutschsprachigen Kunden Lentjes, Kunden außerhalb des deutschsprachigen Raums war der Name dagegen nicht immer geläufig.
- (104) Diese Schwerpunktverlagerung des Marktes - und deren Auswirkungen auf den Bekanntheitsgrad von Lentjes - schwächt somit die Wettbewerbsposition des Unternehmens gegenüber Wettbewerbern, die bereits in den neuen Schwerpunktmärkten aktiv sind und Referenzen sowie lokale Netzwerke besitzen, und relativiert gleichzeitig die Eintrittsbarrieren für neue Wettbewerber.
- (105) Für die Bewertung der Marktstellung von Lentjes ist auch zu berücksichtigen, dass das Unternehmen in den letzten beiden Jahren keine weiteren Projekte mehr hat gewinnen können, obwohl es aktiv an Ausschreibungen für Gesamtanlagen teilgenommen hat. Dies hat den Ruf von Lentjes als Wettbewerber im Markt zumindest nicht befördert, ein großer Betreiber im Bereich Hausmüllverbrennungsanlagen mit Sitz in Deutschland äußert diesbezüglich, dass Lentjes in der Vergangenheit kaum in Erscheinung getreten sei.
- (106) Finanzielle Stärke ist eine wichtige Eigenschaft, die ein Anbieter von Gesamtanlagen haben muss, wenn er ein glaubwürdiger Wettbewerber sein möchte, da nur so die notwendigen Garantien abgegeben und die Haftungsbedingungen der Kunden erfüllt werden können. Lentjes konnte in der Vergangenheit diese Garantien erbringen. Mehrere Elemente weisen jedoch darauf hin, dass dies in Zukunft nicht mehr der Fall sein dürfte, sollte Lentjes weiterhin zum GEA Konzern gehören.
- (107) Die GEA AG, die Muttergesellschaft von Lentjes, hatte in den letzten Jahren mehrmals versucht, das Unternehmen zu restrukturieren und profitabel zu gestalten, ist daran jedoch gescheitert. Nach einem Verlustjahr 2005 wies Lentjes auch im Geschäftsjahr 2006 einen Verlust von EUR 346 Millionen aus, der dazu führte, dass die GEA AG einen Verlust von EUR 288 Millionen erzielte und keine Dividende zahlen konnte.
- (108) Dies ist der Grund, weshalb GEA beschlossen hat, sich von Lentjes zu trennen. Dies wurde der Öffentlichkeit und den eigenen Aktionären gegenüber kommuniziert.⁵⁷

⁵⁶ Siehe Vaccani, "Marktpotential und -strukturen der Abfallverbrennung in Europa", Vortrag gehalten am 31. Januar 2007 auf der Berliner Abfallwirtschafts- und Energiekonferenz.

⁵⁷ Vgl. GEA Geschäftsbericht 2005 sowie Präsentation zum 1. Halbjahr 2006.

- (109) Es erscheint mehr als zweifelhaft, ob Lentjes ohne die geplante Fusion mit AEE auf in gleichem Ausmaß wie bisher auf die Finanzkraft von GEA bauen und weiterhin mit ähnlicher Stärke am Wettbewerb insb. im Bereich Gesamtanlagen teilnehmen könnte.

Verstärkung der Marktstellung auf dem Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen durch vertikale Integration im Bereich Kesseldruckteile

- (110) Im Rahmen der Phase I hatte ein Wettbewerber der Parteien auf dem nachgelagerten Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen Bedenken hinsichtlich der Verstärkung der Marktstellung der Parteien auf diesem Markt durch die vertikale Integration von AEE im Bereich Kesseldruckteile (vorgelagerter Markt) geäußert. Diese Bedenken gingen dahin, dass AEE (bzw. deren Tochtergesellschaft Duro Dakovic) möglicherweise in Zukunft nur noch Kesseldruckteile intern für Projekte der fusionierten AEE/Lentjes liefern und diese dadurch einen Wettbewerbsvorteil auf dem nachgelagerten Markt für Hausmüllanlagen erlangen könnte, der ihre dortige Marktstellung noch verstärken würde. Darüber hinaus könnte AEE/Lentjes einen (aus eigener Produktion nicht gedeckten) Mehrbedarf an Kesseln haben und diesen aufgrund ihrer Nachfragemacht bei anderen Kesselbauern decken, was wiederum zu Engpässen für kleinere Wettbewerber auf dem nachgelagerten Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen führen könnte.
- (111) Die Marktuntersuchung hat jedoch ergeben, dass bei Ausschreibungen nach Angaben von Abnehmern und Wettbewerbern teilweise der zu verwendende Kesselbauer vorgegeben wird, so dass die Parteien bereits aus diesem Grund nicht ihren gesamten Bedarf an Kesseldruckteilen intern beziehen könnten, sondern sich nach den Vorgaben der Abnehmer zu richten haben.
- (112) In allen anderen Fällen, und unterstellt Lentjes würde in Zukunft nur noch Kessel von Duro Dakovic beziehen, würden zudem Kapazitäten bei denjenigen Kesselbauern freigesetzt, von denen Lentjes bislang beliefert wurde. Des Weiteren hat die AEE-Tochter Duro Dakovic lediglich einen Marktanteil von ca. [5-10]*% auf dem (EWR-weiten) Markt für Kesseldruckteile. Weitere Wettbewerber sind beispielsweise Alstom Power, Rafako, SES Tlmačce und Sefako.

Zwischenergebnis

- (113) Es bestehen daher keine wettbewerblichen Bedenken hinsichtlich des Zusammenschlusses auf dem Markt für Hausmüllverbrennungsanlagen.

b) Markt für thermische Verwertungsanlagen (Wirbelschichttechnologie) bis 200 MWel

- (114) Beide Parteien haben während des Referenzzeitraums 2002-2006 thermische Verwertungsanlagen basierend auf Wirbelschichttechnologie bis 200 MWel angeboten. Lentjes konnte allerdings lediglich einen Auftrag für eine (stationäre) Wirbelschichtanlage mit einer elektrischen Leistung von ca. 1 MWel und zwei

Projekte auf der Grundlage von ROWITEC-Technologie erringen.⁵⁸ Rechnet man die ROWITEC-Anlagen zum Markt für Wirbelschichttechnologie bis 200 MWel, so hätten die Parteien nach eigenen Schätzungen während des Referenzzeitraums EWR-weit einen gemeinsamen Marktanteil von ca. [25-35]*% (AEE [20-30]*%, Lentjes [5-10]*%). Ihre Haupt-Wettbewerber sind Foster Wheeler (ca. [30-40]*%) und Metso/Kvaerner (ca. [30-40]*%). Weitere Wettbewerber mit jeweils ca. [<5]*% Marktanteil sind nach Angaben der Parteien Andritz und HS Energieanlagen.⁵⁹

- (115) *Foster Wheeler* ist ein internationales Unternehmen, das im Anlagenbau in den Bereichen Energie-, Umwelt- und Industrietechnik tätig ist. Der Geschäftsbereich Utility Boilers bietet unter anderem Wirbelschichtkessel oder komplette Wirbelschichtanlagen mit Kapazitäten sowohl unter 200 MWel als auch darüber an. Im EWR ist Foster Wheeler von seinen Standorten in Varkaus (Finnland) und Madrid (Spanien) aus tätig.
- (116) *Metso/Kvaerner*, hervorgegangen aus dem Erwerb des Anlagenbaubereichs von Aker Kvaerner durch Metso,⁶⁰ ist ein internationales Unternehmen im Bereich Engineering und Anlagenbau mit Schwerpunkten in der Papier-, Zellstoff- und Energiebranche. Der Geschäftsbereich Metso Power bietet Wirbelschichtanlagen aller Größenordnungen an. Metso Power hat im EWR seine Hauptniederlassungen in Tampere (Finnland) und Göteborg (Schweden).
- (117) Die *Andritz*-Gruppe mit Sitz in Graz, Österreich, ist ein weltweit tätiges Technologie-Unternehmen. Die Gruppe entwickelt Hightech-Produktionssysteme und industrielle Prozesslösungen, unter anderem für die Papier- und Zellstoffindustrie. In diesem Zusammenhang bietet sie unter anderem Trocknungsanlagen (beispielsweise für Klärschlamm) auf der Basis von Wirbelschichttechnologie sowie – seit etwa einem Jahr – auch Verbrennungsanlagen auf der Grundlage stationärer Wirbelschicht an.
- (118) *HS Energieanlagen* ist ein deutsches Unternehmen mit Sitz in Freising, das schwerpunktmäßig Biomasseheizkraftwerke auf der Grundlage von Wirbelschichttechnologie anbietet.
- (119) Die vertiefte Marktuntersuchung in Phase II, in deren Rahmen insbesondere untersucht wurde, ob und inwieweit dieser Markt in weitere Teilmärkte oder Segmente zu unterteilen sein könnte, ergab keine Anzeichen für wettbewerbsbeschränkende horizontale Wirkungen des geplanten Zusammenschlusses. Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass hinsichtlich der angewandten Technologien zu einem gewissen Grad zwischen stationärer und zirkulierender Wirbelschicht sowie ROWITEC unterschieden werden kann. Die ROWITEC-Technologie wird derzeit in der EU lediglich von

⁵⁸ Lentjes nahm während des Referenzzeitraums an fünf Ausschreibungen für Anlagen auf der Grundlage von Wirbelschichttechnologie bis 200 MWel teil.

⁵⁹ Marktanteilsschätzungen der Parteien auf der Grundlage von Kapazität (MWel) der Anlagen, basierend auf den von McCoy erfassten Auftragsvergaben während des Referenzzeitraums. Nach Angaben der Parteien können die von McCoy in der auf freiwilligen Angaben der Marktteilnehmer beruhenden Studie erfassten Anlagen jedoch lediglich als eine Mindestzahl angesehen werden, da erfahrungsgemäß nicht alle Projekte während des Referenzzeitraums erfasst wurden.

⁶⁰ Siehe Entscheidung der Kommission vom 12. Dezember 2007, Rechtssache M.4187 – Metso/Aker Kvaerner.

Lentjes (auf der Grundlage einer exklusiven Lizenz von Ebara) angeboten, während der Lizenzgeber Ebara selbst ROWITEC-Anlagen lediglich in der Schweiz und außerhalb Europas anbietet. Diesbezüglich bestehen jedoch keine - insbesondere keine fusionspezifischen - wettbewerblichen Bedenken, da diese Technologie je nach Art des Brennstoffes teilweise durch Rosttechnologie (beispielsweise vorsortierter Hausmüll), teilweise aber auch durch Wirbelschichttechnologien ersetzt werden kann.

2. Vertikale Wirkungen

(120) Die Marktuntersuchung in Phase I hatte Hinweise darauf ergeben, dass durch den geplanten Zusammenschluss und die daraus resultierende vertikale Eingliederung des Bereichs Rauchgasentschwefelung der Lentjes in die A-Tec-Gruppe wettbewerbliche Probleme auf dem nachgelagerten Markt für Wirbelschichtanlagen auftreten könnten. Zwei Wettbewerber auf dem Markt für Wirbelschichtanlagen hatten angegeben, es böten gegenwärtig nur zwei Unternehmen diese Technologie in Europa an - Alstom (unter der Bezeichnung NID oder FDA) und Lentjes (unter der Bezeichnung CFB FGD oder Circoclean). Durch den Zusammenschluss von Lentjes mit AEE würde nach Ansicht dieser Wettbewerber der letzte Anbieter, der diese Technologie an Dritte (nicht vertikal integrierte) Anbieter von Wirbelschichtanlagen liefern könnte, in einen größeren, vertikal integrierten Konzern eingegliedert.⁶¹ Zwar bot auch Lentjes bislang bereits thermische Verwertungsanlagen basierend auf Wirbelschichttechnologie an. Lentjes konnte aber im Referenzzeitraum lediglich [...] für eine Anlage mit stationärer Wirbelschicht und zwei Aufträge für ROWITEC-Anlagen erringen, und hatte daher einen Anreiz, seine Wettbewerber auf dem nachgelagerten Markt mit Rauchgasentschwefelungsanlagen zu beliefern.

a) Wettbewerbliche Situation auf dem vorgelagerten Markt

(121) Die Parteien gehen von einem Gesamtmarkt für Rauchgasentschwefelungsanlagen unabhängig von der zugrunde liegenden Entschwefelungsmethode aus. Dies entspricht auch der bisherigen Kommissionspraxis.⁶² Auf einem derartigen Markt hätten die Parteien nach eigenen Schätzungen während des Referenzzeitraums 2002-2006 einen gemeinsamen Marktanteil von ca. [25-45]*% (AEE: [15-25]*%, Lentjes: [10-20]*%), während ihre stärksten Wettbewerber Marktanteile von ca. [20-30]*% (Alstom), [15-25]*% (Fisia), [10-20]*% (Hitachi Power) und [5-10]*% (Mitsubishi) halten. Weitere Wettbewerber in diesem Bereich sind unter anderem die Unternehmen Wulff, LAB (CNIM-Gruppe) und FLSmith.

(122) *Alstom* ist ein international tätiges Unternehmen mit Schwerpunkt Transport und Energieinfrastruktur. Der Geschäftsbereich Alstom Power bietet eine breite Palette von Produkten und Dienstleistungen im Bereich Energieerzeugung an, zu denen unter anderem Rauchgasentschwefelungsanlagen und Anlagen auf der Grundlage zirkulierender Wirbelschicht gehören. Alstom ist allerdings derzeit im EWR nicht auf

⁶¹ Alstom, die ebenfalls über die CDS-Technologie verfügt, ist bereits ein vertikal integrierter Wettbewerber auf dem nachgelagerten Markt für thermische Verwertungsanlagen auf der Grundlage von Wirbelschichttechnologie, bietet allerdings nur Anlagen mit Kapazitäten über 300 MWel an. .

⁶² Siehe Rechtssachen IV/M.1552 – Babcock Borsig /AE Energietechnik; Entscheidung vom 30. Juni 1999, und IV/M.1594 Preussag/Babcock Borsig, Entscheidung vom 17. August 1999.

dem Markt für Wirbelschichtanlagen unter 200 MWel Kapazität aktiv, sondern bietet lediglich Anlagen mit Kapazitäten über 300 MWel an.⁶³

- (123) *Fisia* (Fisia Babcock Environment) bietet neben Hausmüllverbrennungsanlagen auch Rauchgasreinigungs- und Rauchgasentschwefelungsanlagen an; das Unternehmen ist nicht auf dem nachgelagerten Markt für Wirbelschichtanlagen unter 200 MWel tätig.
- (124) *Hitachi* (Hitachi Power Europe) plant und erstellt wesentliche Komponenten für Kraftwerke auf der Grundlage fossiler Brennstoffe, darunter auch Rauchgasentschwefelungsanlagen. Das Unternehmen ist jedoch nicht auf dem nachgelagerten Markt für Wirbelschichtanlagen bis 200 MWel tätig, sondern bietet Anlagen auf der Grundlage anderer Technologien (beispielsweise Rostfeuerung, Staubfeuerung) an.
- (125) *Mitsubishi* (Mitsubishi Heavy Industries) ist sowohl im Bereich Rauchgasentschwefelung als auch im Bereich Wirbelschichtanlagen tätig, hatte allerdings auf dem nachgelagerten Markt für Wirbelschichtanlagen unter 200 MWel während des Referenzzeitraums im EWR keine nennenswerten Aktivitäten.
- (126) *Wulff* ist in den Bereichen Energie- und Umwelttechnik tätig und bietet neben Hausmüllverbrennungsanlagen auch Rauchgasreinigungs- und Rauchgasentschwefelungsanlagen auf der Basis der sogenannten Graf-Wulff-Technologie an.
- (127) *LAB* ist ein Unternehmen der CNIM-Gruppe, die in den Bereichen Umwelttechnik, Fördertechnik und High-Performance-Komponenten für die Luft- und Raumfahrtindustrie tätig ist. LAB bietet schlüsselfertiger Rauchgasreinigungs- und Rauchgasentschwefelungsanlagen hinter Rost- und Wirbelschichtfeuerungen, aber auch hinter Feuerungssystemen für flüssige und gasförmige Brennstoffe an. Weder LAB noch andere Konzernunternehmen der CNIM-Gruppe oder das mit CNIM kooperierende Unternehmen Martin sind auf dem nachgelagerten Markt für Wirbelschichtanlagen unter 200 MWel tätig.
- (128) *FLSmidth* ist ein dänisches Unternehmen aus dem Anlagenbau im Bereich Zement und Mineralien, das in seinem Geschäftsbereich "Alternative Fuels" auch Ersatzbrennstoff- und Biomassekraftwerke, sowie Rauchgasreinigungs- und Rauchgasentschwefelungssysteme anbietet.

b) Nachgelagerter Markt: Keine Möglichkeit der Erschwerung des Zugangs zu einem wichtigen Produkt des vorgelagerten Marktes

Zugang zu einem wichtigen Anlagenteil⁶⁴

⁶³ Hintergrund ist die Entscheidung der Kommission 2005/418 EC vom 7. Juli 2004 (ABl. EG L150/24 vom 10. Juni 2005) in dem Verfahren wegen staatlicher Beihilfen des Staates Frankreich für Alstom. Die Beihilfen wurden unter Auflagen genehmigt; eine der Auflagen war der Verkauf des Geschäftsbereichs "Industrial Boilers" (darunter auch Wirbelschichtanlagen unter 300 MWel) durch Alstom, sowie die Verpflichtung, dass Alstom in diesem Bereich für einen bestimmten Zeitraum (vertraulich) keine Geschäftstätigkeit entfaltet.

- (129) Die beiden Wettbewerber der Parteien auf dem nachgelagerten Markt, die wettbewerbliche Bedenken hinsichtlich des Zusammenschlussvorhabens geäußert hatten, äußerten zum einen hinsichtlich der Verfügbarkeit von Rauchgasentschwefelungssystemen am freien Markt für Multi-Fuel-Anlagen mit einer Kapazität von über 100 MWel (Wettbewerber 1), zum anderen hinsichtlich derartiger Anlagen mit Kapazitäten von ca. 30-50 MWel Bedenken (Wettbewerber 2).
- (130) Wettbewerber 1 argumentierte, bei Wirbelschichtanlagen mit Kapazitäten unter 100 MWel sei in der Regel kein gesondertes Rauchgasentschwefelungssystem erforderlich. In derartigen Anlagen sei der Brennstoffmix meist nicht besonders schwefelhaltig, und es finde, sofern das Rauchgas dennoch in größerem Maße Schwefel enthalte (etwa bei Mit-Verbrennung von Kohle), in der Regel bereits durch die Reaktion im Rahmen des Verbrennungsprozesses, bei der ebenfalls Kalkstein zugeführt wird, eine ausreichende Entschwefelung statt. Im Übrigen könne eine dennoch erforderliche zusätzliche Entschwefelung mit anderen Methoden, beispielsweise einer trockenen Entschwefelung, erreicht werden. Bei Anlagen mit größeren Kapazitäten (über 100 MWel) würden hingegen nahezu ausschließlich Brennstoffe mit höherem Schwefelgehalt eingesetzt, die eine zusätzliche effiziente Entschwefelung erforderten. Wettbewerber 2 argumentierte hingegen, es gebe auch im Bereich unter 100 MWel Projekte, für die eine gesonderte effiziente Entschwefelung erforderlich sei, wenn beispielsweise ein besonders schwefelhaltiger Brennstoffmix zu erwarten sei oder wenn besonders strenge Abgasgrenzwerte eingehalten werden müssten.
- (131) Die vertiefte Marktuntersuchung in Phase II hat ergeben, dass die CDS-FGD-Technologie (wie sie etwa von den Parteien, aber auch von anderen Wettbewerbern auf diesem Markt angeboten wird⁶⁵) im Bereich der Kraftwerke mit relativ niedriger Kapazität (bis 100 MWel) in der überwiegenden Mehrheit der Fälle durch eine andere trockene oder halbtrockene Rauchgasentschwefelungsmethode ersetzt werden könnte. Welche Rauchgasentschwefelung für ein Projekt am besten geeignet ist, hängt sehr von der individuellen Konzeption (insbesondere dem erwarteten Brennstoff-Mix) und den Abgas-Grenzwerten ab. Bei weniger schwefelhaltigen Brennstoffen, d.h. in der Mehrzahl der Fälle, bekommen die trockenen Methoden sogar häufig den Vorzug, da sie hinsichtlich der Investitions- und Betriebskosten meist günstiger sind als die CDS-FGD-Methode, bei diesen Brennstoffen aber zu dem gleichen gewünschten Ergebnis führen.
- (132) Die CDS-FGD-Methode scheint lediglich in einem sehr begrenzten Nischenbereich aus finanziellen Gründen nicht ohne weiteres substituierbar zu sein, d.h. bei Wirbelschicht-Anlagen mit Kapazitäten *unter 100 MWel*, in denen Brennstoffe mit hohem Schwefelgehalt verfeuert werden sollen. Bei Anlagen mit größeren Kapazitäten (*über 100 MWel*) gab die Mehrzahl der befragten Abnehmer und Wettbewerber hingegen an, dass auch die nassen Entschwefelungsmethoden die CDS-FGD-Methode ersetzen könnten, da in diesem Kraftwerksbereich die entsprechenden Mehrkosten für

⁶⁴ Vgl. Ziffer 33 des Entwurfs der Mitteilung der Kommission hinsichtlich Richtlinien für die Beurteilung nicht-horizontaler Fusionsfälle nach der Fusionskontrollverordnung, abrufbar unter http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/legislation/draft_nonhorizontal_mergers.pdf (nur in englischer Sprache verfügbar).

⁶⁵ Siehe unten, Randnummer . 135.

die nasse Methode im Verhältnis zu den Gesamtkosten keine entscheidende Rolle spielen.⁶⁶

Keine Marktmacht der Parteien auf dem vorgelagerten Markt

- (133) Die Kommission ist des Weiteren der Frage nachgegangen, ob und inwieweit die Parteien nach dem Zusammenschluss auf dem vorgelagerten Markt für Rauchgasentschwefelungssysteme aufgrund der für bestimmte Anlagen unabdingbaren CDS-FGD-Methode eine besondere Marktmacht innehaben könnten.⁶⁷ Aus Sicht der Wettbewerber 1 und 2, die Bedenken geäußert hatten, würde es nach dem Zusammenschluss keinen unabhängigen, d.h. nicht vertikal integrierten, Anbieter der CDS-FGD-Methode mehr geben.
- (134) Im Zuge der vertieften Marktuntersuchung in Phase II kontaktierte die Kommission neben Abnehmern auch die direkten Wettbewerber auf dem vorgelagerten Markt, insbesondere Alstom und die von den Parteien als alternative Anbieter dieser Technologie genannten Unternehmen, sowie Wettbewerber auf dem nachgelagerten Markt für Wirbelschichtanlagen und unabhängige Ingenieurbüros, die Abnehmer bei den Ausschreibungen beraten.
- (135) Die Antworten auf die versandten Fragebögen und die nachfolgenden Telefoninterviews bestätigten die Angaben der Parteien, wonach es neben Alstom und Lentjes noch weitere alternative Anbieter dieser Technologie auf dem freien Markt im EWR gibt. Diese alternativen Anbieter sind die Unternehmen Wulff (Graf-Wulff-Technologie) und FLSmith.⁶⁸
- (136) Bei der Graf-Wulff-Technologie, auch Rückstromwirbler genannt, handelt es sich um eine Technologie, die von Marktteilnehmern als der Lentjes-Technologie sehr ähnlich angesehen wird. Neben den technischen Ähnlichkeiten – beide Technologien beruhen auf Wirbelschichtverfahren-, ist hierzu insbesondere anzumerken, dass der Entwickler der Graf-Wulff-Technologie zunächst bei dem vormals ebenfalls zum GEA-Konzern gehörenden Unternehmen Lurgi arbeitete, ehe er zu Wulff wechselte,

⁶⁶ Die befragten Marktteilnehmer gaben an, dass das Rauchgasentschwefelungssystem im Durchschnitt grundsätzlich etwa 15-20% der Kosten für eine neue Anlage ausmacht, während die Feuerungseinheit im Durchschnitt ca. 45-55% des Gesamtpreises umfasst; die Entscheidung bei der Vergabe einer Gesamtanlage hängt daher nach Angaben dieser Marktteilnehmer in erster Linie von dem Angebot für die Feuerungseinheit ab (und nicht von der Art der Rauchgasentschwefelung). Auch die Frage der Abwasseraufbereitung und der Schwadenbildung am Kamin spielt nach Angaben von Abnehmern und Wettbewerbern bei Anlagen mit höheren Kapazitäten in der Regel eine untergeordnete Rolle bei der Entscheidung hinsichtlich des Rauchgasentschwefelungssystems, da diese Kraftwerke ohnehin meist nur in speziell ausgewiesenen Zonen errichtet werden dürfen (beispielsweise in einem Industriegebiet) und häufig auch bereits die notwendige Infrastruktur, etwa in Form entsprechender Kläranlagen, vorhanden ist oder ohne weiteres zu annehmbaren Kosten errichtet werden kann.

⁶⁷ Vgl. Ziffer 34 des Entwurfs der Mitteilung der Kommission hinsichtlich Richtlinien für die Beurteilung nicht-horizontaler Fusionsfälle nach der Fusionskontrollverordnung.

⁶⁸ Die Antworten bestätigten zudem die Angaben der Parteien, wonach AEE bereits eine der CDS-FGD-Methode entsprechende, auf Wirbelschicht basierende, halbtrockene Rauchgasentschwefelungstechnologie anbietet. Die Wettbewerber 1 und 2 konnten hierzu nicht Stellung nehmen, da AEE dieses System bislang immer nur in Verbindung mit einer ebenfalls von AEE geplanten Wirbelschichtfeuerung, nicht jedoch separat angeboten hat, so dass diese Wettbewerber keinen Zugang zu der AEE-Technologie hatten.

wo er die Technologie weiter entwickelte⁶⁹. Nach Angaben der Parteien und von Wulff, die zudem von Marktexperten bestätigt wurden, gibt es für die Anwendung dieser Methode zahlreiche Referenzprojekte, da Wulff eines der ersten Unternehmen war, das diese Technik außerhalb des (heutigen) GEA-Konzerns am Markt angeboten hat.

- (137) Bei der von FLSmidth eingesetzten Technologie handelt es sich um ein halbtrockenes Verfahren, das auch in Verbindung mit Wirbelschichtverfahren angeboten wird. Auch FLSmidth verfügt über die erforderlichen Referenzprojekte und wird von Marktteilnehmern als glaubwürdiger Anbieter angesehen.
- (138) Neben den Parteien und Alstom gibt es also noch mindestens zwei weitere Anbieter dieser Technologie, die als glaubwürdige Wettbewerber am Markt bekannt sind. Darüber hinaus kommen je nach Brennstoff-Mischung und einzuhaltenden Abgasgrenzwerten auch weitere trockene und halbtrockene Methoden als austauschbar in Betracht, wie sie etwa von den Unternehmen LAB, Fisia, sowie weiteren kleinen und mittelständischen Unternehmen angeboten werden.
- (139) Dem stehen auf der Abnehmerseite Unternehmen gegenüber, die – meist beraten durch unabhängige Experten – den Rauchgasentschwefelungsteil zunehmend auch separat ausschreiben, um für ihr Projekt die optimale Lösung zu finden und auch kleineren und mittleren Unternehmen eine Möglichkeit zu bieten, ein Angebot einzureichen. Marktteilnehmer haben über eine zunehmende Unzufriedenheit mit Angeboten für schlüsselfertige Anlagen berichtet. Da diese häufig von den Unternehmen eingereicht werden, deren Kernkompetenz die Wirbelschichtfeuerung sei, könne nicht zwingend davon ausgegangen werden, dass das Angebot auch für den Rauchgasentschwefelungsteil die beste und günstigste Lösung enthalte. Darüber hinaus entfielen bei derartigen Gesamtprojekten ein erheblicher Kostenteil auf die sogenannten Overhead-Kosten der Unternehmen. Diese Kosten könnten bei losweisen Ausschreibungen eingespart werden. Eventuelle zusätzliche Kosten durch das Schnittstellenrisiko könnten minimal gehalten werden, indem die technischen Schnittstellen zwischen der Feuerungseinheit und der Rauchgasentschwefelung genau definiert werden. Bei derartigen separaten Ausschreibungen käme es letztlich gar nicht zu der von Wettbewerber 1 und 2 befürchteten Situation einer möglichen Erschwerung des Zugangs der Wettbewerber auf dem nachgelagerten Markt zu den Produkten des vorgelagerten Marktes, weil die Endabnehmer diese Produkte (die Rauchgasentschwefelungssysteme) direkt nachfragen, um sie anschließend selbst mit einer Feuerungseinheit ihrer Wahl zu kombinieren.
- (140) Da Wettbewerber 2 Bedenken hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung im Bereich dieser Multi-Fuel-Anlagen, und insbesondere hinsichtlich dreier laufender Verfahren (im Folgenden "Projekte A, B und C"), geäußert hatte, kontaktierte die Kommission die drei betroffenen Abnehmer, um sich ein genaues Bild der ausgeschriebenen Anforderungen und der danach einsetzbaren Technologien bzw. infrage kommenden Lieferanten zu verschaffen.
- (141) Bei den *Projekten A und B* (derselbe Abnehmer an verschiedenen Standorten) handelt es sich jeweils um Multi-Fuel-Anlagen mit einer Kapazität von etwa 35-40

⁶⁹ Zum damaligen Zeitpunkt waren die Rauchgasreinigungs- und Rauchgasentschwefelungsaktivitäten innerhalb der (heutigen) GEA Group noch bei Lurgi angesiedelt.

MWel zur Verbrennung von Schlämmen aus der Papierherstellung, Biomasse (Baumrinde), Ersatzbrennstoffen und Kohle (bis zu 50%). In beiden Fällen wird ein Kessel auf der Grundlage zirkulierender Wirbelschicht als Feuerungseinheit eingesetzt. In der Ausschreibung des Rauchgasentschwefelungssystems wurden jeweils lediglich der erwartete Brennstoff-Mix sowie die einzuhaltenden Abgasgrenzwerte spezifiziert; die einzusetzende Methode wurde (bewusst) offen gelassen, um die Wahl der entsprechenden Technologie den Bietern zu überlassen. Darüber hinaus wurde parallel eine Ausschreibung für die gesamte Anlage, d.h. Feuerung plus Rauchgasentschwefelung und eventuell weitere Bauteile veröffentlicht, sowie eine separate Ausschreibung nur für den Rauchgasentschwefelungsteil. Auf diese Weise soll sichergestellt werden, dass auch mittelgroße und kleine Anbieter von Rauchgasentschwefelungssystemen zum Zuge kommen können und die bestmögliche Lösung für diese Projekte gefunden wird. Gleichzeitig können damit aber auch Anbieter von Wirbelschicht-Feuerungseinheiten bei der Vergabe in Betracht gezogen werden, ohne dass diese auch ein Rauchgasentschwefelungssystem mit anbieten müssten. In beiden Fällen laufen die Ausschreibungen noch, aber der Abnehmer konnte sich bereits dahingehend äußern, dass die CDS-FGD-Methode in beiden Fällen sehr gut durch andere (in diesen Fällen trockene) Methoden ersetzt werden könnte.

- (142) *Projekt C* betrifft eine Anlage zur Verbrennung von Kohleabfällen, die beim Kohletagebau anfallen und nicht in herkömmlichen, auf Kohlestaubfeuerung (pulverised coal) basierenden Kohlekraftwerken verfeuert werden können. Die entsprechende Anlage soll eine Kapazität von etwa 50 MWel haben. Diese Anlage stellt insofern ein Novum dar, als der Abnehmer bislang diese Kohleabfälle in der Nähe des Tagebaus in speziell ausgewiesenen Deponien verwahrte (eine gängige Praxis in der Industrie), sich nun aber entschlossen hat, im Zuge einer allgemeinen Kampagne zur Nutzung alternativer Energien (die unter anderem auch Projekte zu Solar- und Windenergie umfasst), diese Kohleabfälle zur Energiegewinnung zu nutzen. Da die Kohle in dieser Region einen sehr hohen Schwefelgehalt hat, ist für diese Anlage (zirkulierende Wirbelschicht) eine besonders effiziente Rauchgasentschwefelung erforderlich. Nach Angaben des Abnehmers ist in diesem Fall die CDS-FGD-Methode die präferierte Lösung, da sich diese Technologie besonders gut mit der zirkulierenden Wirbelschicht des Kessels verbinden lässt. Der Abnehmer bestätigte jedoch, dass verschiedene Anbieter (zum Teil vertikal integrierte Anbieter, zum Teil Konsortien) eine derartige Wirbelschichtanlage in Kombination mit Rauchgasentschwefelung anbieten können. Aus seiner Sicht gebe es daher auch nach dem geplanten Zusammenschluss der Parteien noch genügend Wettbewerb in diesem Bereich.
- (143) Von den *drei* von Wettbewerber 2 genannten Projekten (bei einer Gesamtzahl von ca. 102 Projekten für Rauchgasentschwefelungssysteme im Referenzzeitraum) ist die CDS-FGD-Methode folglich nur für *ein* Projekt die bevorzugte Lösung, und der betroffene Abnehmer bestätigte, dass aus seiner Sicht auch nach dem geplanten Zusammenschluss noch genügend alternative Anbieter dieser Methode auf dem Markt vertreten sind. Dies spiegelt zugleich die allgemeine Beurteilung der befragten Marktteilnehmer und die Angaben der Parteien wider, wonach es sich bei den Projekten für die Lieferung von Gesamtanlagen, für die nur diese Methode in Frage käme, um einen absoluten Nischenmarkt handelt, auf dem jedoch auch nach dem geplanten Zusammenschluss noch genügend andere Wettbewerber tätig sind. Der Zusammenschluss würde also nicht zur Begründung oder Verstärkung der Marktmacht der Parteien auf diesem vorgelagerten Markt führen.

Auch im Übrigen keine wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen des Zusammenschlusses für die Endabnehmer

- (144) Bereits aus den genannten Gründen ist davon auszugehen, dass der Zusammenschluss nicht zu wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen für die Endabnehmer von Wirbelschichtanlagen führen wird. Insbesondere haben diese in der Regel die Möglichkeit, die Feuerungseinheit und den Rauchgasentschwefelungsteil gesondert auszuschreiben, was in der Praxis auch zunehmend der Fall ist (vgl. die genannten Projekte, Randnummer (141)).
- (145) Darüber hinaus hat die vertiefte Marktuntersuchung ergeben, dass den Parteien bei der Vergabe schlüsselfertiger Gesamtprojekte für Wirbelschichtanlagen (unter 200 MWel) in Kombination mit einer CDS-FGD-Rauchgasentschwefelung auch andere vertikal integrierte Anbieter gegenüber stehen, wie etwa die Unternehmen *Mitsubishi* oder *SES Tlemačce*⁷⁰, die aus Abnehmersicht glaubwürdige Wettbewerber bei der Vergabe von Gesamtprojekten sind.⁷¹ So bestätigte beispielsweise auch der Kunde des "Projekts C" (vgl. Randnummer (142)), dass an dieser Ausschreibung zum Teil vertikal integrierte Anbieter, zum Teil Konsortien teilnehmen, die eine derartige Wirbelschichtanlage in Kombination mit Rauchgasentschwefelung anbieten können.
- (146) Daneben gibt es auch noch potentielle Kandidaten für einen Markteintritt bzw. eine Ausweitung der Aktivitäten, wie etwa das polnische Unternehmen *Rafako*⁷², das vormals mit AEE/Von Roll kooperierte und nun eigenständig sowohl integrierte Lösungen für Wirbelschichtanlagen als auch Rauchgasentschwefelungsanlagen als separates Los anbietet. Das Angebot dieser Unternehmen stellt somit eine wettbewerbliche Alternative zum Angebot von AEE/Lentjes dar.

c) Zwischenergebnis

- (147) Es bestehen keine wettbewerblichen Bedenken hinsichtlich des Zusammenschlusses in dem Verhältnis zwischen dem vorgelagerten Markt für Rauchgasentschwefelungsanlagen und dem nachgelagerten Markt für Wirbelschichtanlagen unter 200 MWel.

VII. SCHLUSSFOLGERUNG

- (148) Aus den angeführten Gründen geht die Kommission davon aus, dass der geplante Zusammenschluss nicht zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben führt. Der Zusammenschluss ist daher gemäß Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 1 der

⁷⁰ Das slowakische Unternehmen SES Tlemačce kommt ursprünglich aus dem Bereich des Kesselbaus und war auch schon als Sub-Lieferant für Lentjes tätig. Inzwischen bietet das Unternehmen Gesamtanlagen in diesem Bereich inklusive Rauchgasentschwefelung an.

⁷¹ Bestätigt von dem Abnehmer im Fall des Projekts C.

⁷² Auch Rafako kommt aus dem Bereich der Kesselfertigung. Inzwischen bietet das Unternehmen jedoch neben Kesseln für verschiedenste Brennstoffe auch Rauchgasentschwefelungsanlagen (trocken, halbtrocken und nasse Methode), sowie Komponenten für derartige Anlagen (Kesselteile, Wärmetauscher etc.) an.

Fusionskontrollverordnung mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens für vereinbar zu erklären.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Das angemeldete Zusammenschlussvorhaben, durch welches das Unternehmen Austrian Energy & Environment AG & Co KG im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die Kontrolle über das Unternehmen Lentjes GmbH erwirbt, ist mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens vereinbar.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

**Austrian Energy & Environment
AG & Co KG**
Waagner-Biro-Platz 1
A - 8074 Raaba/Graz

Brüssel, den 05/12/2007

Für die Kommission
(unterschrieben)
Neelie Kroes
Mitglied der Kommission