

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.4874–
ITEMA / BARCOVISION***

Nur der englische text ist verbindlich.

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

Artikel 8 (1)
Datum: 04/08/2008



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, 4.8.2008
SG-Greffe (2008) D/205009

K(2008)

**ZUR VERÖFFENTLICHUNG
BESTIMMTE FASSUNG**

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 4.8.2008

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

(Sache COMP/M.4874 – Itema/ BarcoVision)

Entscheidung der Kommission

vom 4.8.2008

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

(Sache COMP/M.4874 – Itema/ BarcoVision)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN –

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

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

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

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 14. April 2008, ein Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen²,

gestützt auf den Abschlussbericht der Anhörungsbeauftragten in dieser Sache³,

in Erwägung nachstehender Gründe:

- (1) Am 20. Februar 2008 ist die Anmeldung eines Zusammenschlusses nach Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates („Fusionskontrollverordnung“) bei der Kommission eingegangen, nach der beabsichtigt ist, dass die Itema Holding S.p.A. („**Itema**“), Italien, im Sinne von Artikel 3 der Fusionskontrollverordnung durch

¹ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

² ABl. C ... vom ...200. , S....

³ ABl. C ... vom ...200. , S....

Erwerb von Anteilen die Kontrolle über die Gesamtheit des Geschäftsbereichs BarcoVision („**BarcoVision**“) von Barco NV (Belgien) erwirbt. Itema und BarcoVision werden zusammen als „die beteiligten Unternehmen“ bezeichnet.

- (2) Mit Entscheidung vom 14. April 2008 wurde festgestellt, dass ernsthafte Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des geplanten Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen bestanden. Daher wurde in dieser Sache ein Verfahren nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung eingeleitet.

I. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN

- (3) Itema ist eine Holdinggesellschaft nach italienischem Recht, die hauptsächlich Unternehmen kontrolliert, welche in der Textilindustrie tätig sind. Die vier Haupttätigkeitsgebiete der Itema sind die Herstellung von Web-, Spinn-, Strick- und Elektronikmaschinen.
- (4) BarcoVision ist ein Unternehmen, das auf den Märkten für optische Erkennung (Sensoren), Kontrollsysteme und computergesteuertes Produktionsmanagement hauptsächlich für die Textilindustrie tätig ist.

II. DAS VORHABEN

- (5) Am 19. Juli 2007 schloss Barco NV mit Itema einen Vertrag, demzufolge Itema BarcoVision durch den Erwerb sämtlicher Anteile dieses Unternehmens übernehmen würde. Itema würde damit die alleinige Kontrolle über BarcoVision erlangen. Das Vorhaben stellt demnach einen Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung dar.

III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

- (6) Der angemeldete Zusammenschluss hat keine gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne von Artikel 1 der Fusionskontrollverordnung. Am 26. November 2007 unterrichtete Itema (der „Anmelder“) die Kommission jedoch in einem begründeten Antrag gemäß Artikel 4 Absatz 5 der Fusionskontrollverordnung, dass der Zusammenschluss nach dem Wettbewerbsrecht mindestens dreier Mitgliedstaaten, und zwar Deutschland, Griechenland, Spanien, Italien, Lettland, Portugal und Slowenien, geprüft werden könnte, und ersuchte die Kommission, den Zusammenschluss zu prüfen. Keiner der für die Prüfung des Zusammenschlusses zuständigen Mitgliedstaaten lehnte den Verweisungsantrag innerhalb der in der Fusionskontrollverordnung vorgesehenen Frist ab.
- (7) Daher wird nach Artikel 4 Absatz 5 der Fusionskontrollverordnung eine gemeinschaftsweite Bedeutung des Zusammenschlusses vermutet.

IV. DIE RELEVANTEN MÄRKTE

- (8) Durch den geplanten Zusammenschluss entstehen keine horizontalen Überschneidungen. Die beiden beteiligten Unternehmen sind jedoch auf vertikal verbundenen Märkten tätig: Itema stellt hauptsächlich Maschinen für die Textilindustrie her, während BarcoVision Sensoren für diese Maschinen produziert

und verkauft. Darüber hinaus verkauft BarcoVision Softwaresysteme (Manufacturing Execution Systems – „MES“), die zur Überwachung der Textilherstellung in Textilfabriken eingesetzt werden.

a) Übersicht über die Märkte: Produktionskette in Textilfabriken bei natürlichen Pflanzenfasern

- (9) Die Produkte von BarcoVision werden hauptsächlich zur Herstellung von Textilien auf Basis natürlicher Pflanzenfasern⁴ eingesetzt. Es gibt drei grundlegende Phasen bei dieser Art von Textilherstellung: In der ersten Phase, bei der **Spinnvorbereitung**, werden die Fasern gereinigt und gemischt, um eine homogene Faserqualität in Form langer Stränge parallel ausgerichteter Fasern zu erhalten.
- (10) In der zweiten Phase entsteht durch das **Spinnen** dieser Stränge ein Garn. Dabei werden die einzelnen Fasern so miteinander verdreht, dass sie ein stärkeres, dünneres und längeres Garn bilden. Die beiden Haupttechnologien zur Garnherstellung sind das Ringspinnen – das traditionelle Verfahren – und das Offen-End-Spinnen („**OE-Spinnen**“). Es gibt zwar noch einige weitere Technologien wie das Luftdüsen-spinnen und das Friktionsspinnen, doch das Ringspinnen und das OE-Spinnen sind die einzigen Technologien, die als Standard betrachtet und in der Branchenstatistik⁵ aufgeführt werden. Das Ringspinnverfahren erfordert zwei Arten von Maschinen: Ringspinnmaschinen, die die Garne verdrehen und vorübergehend auf Spinnspulen aufwickeln, und Spulmaschinen, deren Funktion darin besteht, die Garne von diesen Spinnspulen auf größere Garnträger umzuspulen. Beim OE-Spinnverfahren ist dieser zuletzt genannte Schritt unnötig, da die OE-Spinnmaschinen die Garne direkt auf die Garnträger wickeln.
- (11) In der dritten Phase wird das Garn hauptsächlich durch **Weben** oder **Stricken** zu fertigem Gewebe verarbeitet. Zur Herstellung von Webwaren werden hauptsächlich Schützenwebmaschinen und schützenlose Webmaschinen eingesetzt. Die Kategorie der schützenlosen Webmaschinen kann in Projektwebmaschinen, Greiferwebmaschinen, Luftdüsen-Webmaschinen und Wasserdüsen-Webmaschinen untergliedert werden. Daneben gibt es weitere, weniger verbreitete Technologien.
- (12) Itema ist in der Herstellung und im Vertrieb von Maschinen tätig, die in der zweiten und dritten Phase der Textilherstellung zum Einsatz kommen, das heißt Spinnmaschinen (für OE-Spinnen und Ringspinnen), Spulmaschinen und Webmaschinen.
- (13) BarcoVision stellt Sensoren für Spulmaschinen und Sensoren für OE-Spinnmaschinen her, die im Wesentlichen dazu dienen, Garnfehler zu erkennen und zu beseitigen (aus diesem Grund werden die Sensoren auch häufig als „Garnreiniger“ bezeichnet). Außerdem verkauft das Unternehmen Sensoren für Webmaschinen, die die ordnungsgemäße Einsetzung des Garns in Webmaschinen überprüfen.

⁴ Einschließlich umgewandelter Synthetik-/Kunstfasern, die sich wie natürliche Pflanzenfasern verhalten. Die Produkte von BarcoVision werden auch zur Verarbeitung einiger Fasern auf Proteinbasis eingesetzt (einschließlich umgewandelter Synthetik-/Kunstfasern, die sich wie Fasern auf Proteinbasis verhalten).

⁵ Erstellt vom Internationalen Verband der Textilhersteller (ITMF).

b) Die relevanten Produktmärkte

1. Vorgelagerte Märkte (von BarcoVision verkaufte Sensoren)

Unterscheidung zwischen i) Sensoren für Webmaschinen und ii) Sensoren für OE-Spinnmaschinen und Spulmaschinen

- (14) Da es in der Kommission noch keinen Präzedenzfall für diesen Produkttyp gibt, halten die beteiligten Unternehmen eine erste Unterscheidung zwischen Sensoren für Spulmaschinen und OE-Spinnmaschinen einerseits und Sensoren für Webmaschinen andererseits für angebracht. Während die fehlende nachfrageseitige Substituierbarkeit außer Frage steht, bestünde zwischen diesen beiden Sensorkategorien auch eine mangelnde Substituierbarkeit auf der Angebotsseite. Diese beiden Sensorkategorien erfüllen in der Tat unterschiedliche Funktionen: Während die Sensoren für OE-Spinnmaschinen und die Sensoren für Spulmaschinen die Garnqualität überwachen und bei der Erkennung von Garnfehlern bestimmte Vorgänge auslösen, überwachen die Sensoren für Webmaschinen hauptsächlich den Schusseintrag auf der Webmaschine und stoppen die Maschine bei Garnbruch oder bei verspäteter Garnzufuhr im Webzyklus. Mit anderen Worten kontrollieren die Sensoren für Webmaschinen das Garn auf sein Vorhandensein, ohne die Garnqualität zu überwachen. Im Gegensatz dazu ist die Qualitätskontrolle eine Kernfunktionalität von Sensoren für OE-Spinnmaschinen und für Spulmaschinen. Im Rahmen der Marktuntersuchung wurde bestätigt, dass die beiden Produktkategorien auf unterschiedlichen Technologien beruhen⁶. Somit besteht zwischen den beiden Kategorien keine Substituierbarkeit auf der Angebotsseite, was zudem durch die Tatsache belegt wird, dass BarcoVision als einziges Unternehmen in diesen beiden Segmenten operiert. Die Kommission gelangt daher zu der Schlussfolgerung, dass i) Sensoren für Webmaschinen und ii) Sensoren für OE-Spinnmaschinen und für Spulmaschinen voneinander getrennte Märkte darstellen.

Sensoren für Webmaschinen

- (15) In Bezug auf Sensoren für Webmaschinen vertreten die beteiligten Unternehmen die Auffassung, dass keine weitere Unterscheidung auf der Grundlage der Webstuhltechnologie (Schützenwebmaschinen, schützenlose Webmaschinen oder irgendeine andere Klassifikation) vorgenommen werden sollte, da alle Sensoren für Webmaschinen unabhängig von der Art der Webmaschine, für die sie verkauft werden, ähnliche Anforderungen erfüllen. Diese Auffassung wurde durch die Marktuntersuchung weitgehend bestätigt⁷. Insbesondere sind die meisten Befragten der Ansicht, dass alle Anbieter von Webmaschinensensoren über ein ähnliches Fachwissen in Bezug auf Webmaschinensensoren für die verschiedenen Arten von Webstühlen verfügen. Demzufolge bilden alle Sensoren für Webmaschinen einen einzigen, gesonderten Produktmarkt.

⁶ Fragebogen an die Wettbewerber von BarcoVision – Phase 1, Frage 5.

⁷ Fragebogen an die Wettbewerber von BarcoVision – Phase 1, Frage 8.

Unterscheidung zwischen i) Sensoren für Spulmaschinen und ii) Sensoren für OE-Spinnmaschinen

- (16) In Bezug auf Sensoren für Spulmaschinen und Sensoren für OE-Spinnmaschinen macht der Anmelder geltend, dass sie zum selben Produktmarkt gehören. Obgleich die beteiligten Unternehmen die Spezifität jedes Sensors für den vorgesehenen Zweck und somit die fehlende Substituierbarkeit auf der Nachfrageseite nicht bestreiten, beruht ihr Argument auf angebotsseitigen Substituierbarkeitserwägungen: Die grundlegende Fehlererkennungstechnologie sei bei beiden Sensortypen identisch, und die Anbieter seien in beiden Segmenten präsent.
- (17) Diese Auffassung wurde im Rahmen der Marktuntersuchung nicht bestätigt⁸. Die Befragten bestätigten zwar, dass zwischen diesen beiden Sensortypen eine gewisse Analogie vorhanden sein könnte, erklärten jedoch, dass die Entwicklung von Sensoren für Spulmaschinen, so wie sie von BarcoVision verkauft werden, umfangreiche Investitionen und eine mehrjährige Entwicklung erfordern. Der Grund dafür ist, dass *„die Spinnengeschwindigkeit und die Spulgeschwindigkeit so unterschiedlich sind, dass eine Anpassung eines OE-Sensors für Spulmaschinen beträchtliche Investitionen erfordern würde.“*⁹
- (18) Dieser Unterschied wird von IteMA faktisch bestätigt: *„[Sensoren für Spulmaschinen und Sensoren für OE-Spinnmaschinen] wenden die gleiche Fehlererkennungstechnologie an, basieren aber auf einer unterschiedlichen Datenverarbeitungsplattform, weil die Geschwindigkeit, mit der sich das Garn in der OE-Spinnmaschine bewegt, etwa 350 m/Minute beträgt, doch auf automatischen Spulmaschinen kann die Garngeschwindigkeit bis zu 2 500 m/Minute erreichen.“*¹⁰ Mit anderen Worten sind Sensoren für OE-Spinnmaschinen technologisch weniger hoch entwickelte Produkte als Sensoren für Spulmaschinen.
- (19) Neben der höheren Garngeschwindigkeit müssen die Sensoren für Spulmaschinen aufgrund der Unterschiede beim Spinnverfahren und bei den Qualitätsanforderungen eine höhere Anzahl von Fehlern verarbeiten. Bei 100 000 Meter Garn sind bei einem typischen OE-Spinnverfahren tatsächlich nur zwei „Schnitte“ – der von der Maschine ausgeführte Vorgang bei der Entdeckung eines Fehlers – im Vergleich zu 50 bis zu 100 beim Ringspinnverfahren notwendig¹¹.
- (20) Somit kann gefolgert werden, dass i) der Markt für Spulmaschinensensoren und ii) der Markt für OE-Spinnmaschinensensoren gesonderte Märkte sind. Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass keine weitere Unterteilung dieser beiden Märkte notwendig ist.

⁸ Fragebogen an die Wettbewerber von BarcoVision – Phase 1, Fragen 6 und 7.

⁹ Antwort auf Frage 7 im Fragebogen an die Wettbewerber von BarcoVision – Phase 1.

¹⁰ Formblatt CO, S. 37.

¹¹ Fragebogen an die Sensorhersteller für OE-Spinnmaschinen – Phase 2, Frage 2.

Schlussfolgerung

- (21) Folglich können in Bezug auf den Verkauf von BarcoVision-Sensoren für Textilmaschinen die folgenden drei Produktmärkte abgegrenzt werden:
- Sensoren für Webmaschinen;
 - Sensoren für OE-Spinnmaschinen;
 - Sensoren für Spulmaschinen.

2. Nachgelagerte Märkte (von Iteima verkaufte Textilmaschinen)

Spulmaschinen und Spinnmaschinen

- (22) In Bezug auf die nachgelagerten Märkte hatte die Kommission bereits Gelegenheit, Fälle im Zusammenhang mit Spulmaschinen und Spinnmaschinen zu prüfen¹². Während die genaue Marktdefinition offen gelassen wurde, stellte die Kommission in ihrer Entscheidung in der Sache M.4432 Oerlikon/Saurer fest, dass Spulmaschinen, Ringspinnmaschinen und OE-Spinnmaschinen in den Augen der beteiligten Unternehmen drei voneinander getrennte Produktmärkte bilden.
- (23) Im vorliegenden Fall stimmt der Anmelder dieser Auffassung im Wesentlichen zu, verweist jedoch auf ein gewisses Maß an angebotsseitiger Substituierbarkeit zwischen Ringspinnmaschinen und OE-Spinnmaschinen. Da Iteima OE-Spinnmaschinen jedoch nur verkauft und diese Verkaufszahlen zudem begrenzt sind, spielt die Frage, ob OE-Spinnmaschinen und Ringspinnmaschinen Teil desselben Marktes sind, in diesem Fall keine wesentliche Rolle und kann offen gelassen werden. In dieser Entscheidung wird für die Beurteilung des Vorhabens daher der engere Markt für OE-Spinnmaschinen zugrunde gelegt.

Webmaschinen

- (24) In Bezug auf Webmaschinen (auch als Webstühle bezeichnet) gelangte die Kommission in ihrer Entscheidung in der Sache Promatech/Sulzer¹³ zu dem Schluss, dass schützenlose Webmaschinen und Schützenwebmaschinen gesonderte Märkte bilden und dass Greiferwebmaschinen und andere Webmaschinentypen gesonderte Produktmärkte bilden. Die Kommission fasste eine weitere Unterscheidung zwischen Webmaschinen mit positivem Greifer und Webmaschinen mit negativem Greifer ins Auge, ließ aber die Frage nach der genauen Definition der Produktmärkte offen. Die Kommission analysierte jedoch nicht, ob andere Webmaschinentypen (zum Beispiel Projektilwebmaschinen, Luftdüsen-Webmaschinen) gesonderte Produktmärkte bilden.
- (25) In diesem Fall schlägt der Anmelder vor, die Frage offen zu lassen, ob die drei von Iteima hergestellten Webmaschinentypen – Greifer-, Projektil- und Luftdüsen-Webmaschinen – gesonderte Märkte bilden. Die Marktuntersuchung deutet darauf hin,

¹² Siehe beispielsweise die Entscheidung der Kommission vom 6. Dezember 2002 in der Sache IV/M.2763 – Toray / Murata / Teijin (ABl. C 25 vom 1.2.2003, S. 2) und die Entscheidung der Kommission vom 22. November 2006 in der Sache IV/M.4432 – Oerlikon/Saurer (ABl. C 138 vom 22.6.2007, S. 4).

¹³ Entscheidung der Kommission 2004/251/EG in der Sache COMP/M.2698 – Promatech/Sulzer (ABl. L 79 vom 17.3.2004, S. 27).

dass für bestimmte Anwendungen zumindest ein gewisses Maß an nachfrageseitiger Substituierbarkeit¹⁴ sowie zwischen den drei Produkten eine gewisse angebotsseitige Substituierbarkeit¹⁵ besteht. Einige Befragte führten jedoch Nischenanwendungen (zum Beispiel Teppichrückenbeschichtung) an, in denen es angeblich keine Alternative zu Projektilwebmaschinen gibt. Für die Bewertung dieser Sache kann die Definition der Produktmärkte offen gelassen werden, da das Vorhaben bei Betrachtung aller möglichen Definitionen keinen Anlass zu Wettbewerbsbedenken gibt. In dieser Entscheidung wird das Vorhaben auf der Grundlage der folgenden möglichen Produktmarktdefinitionen bewertet:

- separate Märkte für i) Webmaschinen mit negativem Greifer und ii) Webmaschinen mit positivem Greifer; ein einziger Markt für alle Greiferwebmaschinen;
- separate Märkte für i) Projektilwebmaschinen und ii) Luftdüsen-Webmaschinen; ein einziger Markt für Projektilwebmaschinen und Luftdüsen-Webmaschinen.

3. Software

- (26) MES-Systeme für die Textilindustrie sind Softwarelösungen zur Überwachung der Strick-, Web-, Tufting- und/oder Spinnmaschinen in der Textilfabrik. Der Anmelder vertritt die Auffassung, dass alle MES-Lösungen (unabhängig von der spezifischen industriellen Anwendung) einen einzigen Markt bilden. Die Frage, ob die MES-Lösungen speziell für die Textilindustrie einen gesonderten Markt bilden, spielt für die Bewertung dieser Sache keine bedeutende Rolle und kann offen gelassen werden.

c) Die räumlich relevanten Märkte

- (27) Der Anmelder macht geltend, dass es sich um weltweite Märkte handelt und die Kommission die Märkte auf jeden Fall mindestens als EWR-weite Märkte betrachten sollte.

1. Vorgelagerte Märkte (von BarcoVision verkaufte Sensoren)

- (28) Die großen Hersteller von Sensoren für Webmaschinen (BarcoVision, Nuova Roj Electrotex Srl („Roj“), Eltex of Sweden AB („Eltex“) sind in Europa ansässig. Von hier aus verkaufen sie ihre Produkte an Webmaschinenhersteller in der ganzen Welt. Was die Möglichkeiten von Unternehmen mit Sitz außerhalb des EWR (zum Beispiel China, Indien) anbetrifft, ihre Sensoren an Maschinenhersteller zu verkaufen, wurden keine besonderen Hindernisse erwähnt¹⁶. Darüber hinaus gaben die Marktteilnehmer an, dass es bei Sensoren für Webmaschinen weltweit keine sonderlich großen Preisunterschiede gibt¹⁷. Insgesamt unterstützten die Marktteilnehmer die Auffassung

¹⁴ Fragebogen an die Wettbewerber von BarcoVision – Phase 1, Frage 11.

¹⁵ Fragebogen an die Wettbewerber von BarcoVision – Phase 1, Frage 12.

¹⁶ Fragebogen an die Wettbewerber von Iteima – Phase 1, Frage 19; Fragebogen an die Wettbewerber von BarcoVision – Phase 1, Frage 15.

¹⁷ Fragebogen an die Wettbewerber von BarcoVision – Phase 1, Frage 16.

der beteiligten Unternehmen, dass der Markt für Webmaschinensensoren die ganze Welt abdeckt¹⁸.

- (29) Die großen Hersteller von Sensoren für OE-Spinnmaschinen (BarcoVision, Uster Technologies AG („Uster“)) verkaufen ihre Produkte an OE-Spinnmaschinenhersteller in der ganzen Welt. Die Marktteilnehmer bestätigten, dass das Preisniveau in den verschiedenen geografischen Gebieten ähnlich ist¹⁹. Sowohl die Sensorhersteller für OE-Spinnmaschinen als auch die Hersteller von OE-Spinnmaschinen (also die Kunden) stimmten der von den beteiligten Unternehmen vorgeschlagenen Definition für den räumlich relevanten Markt insgesamt zu²⁰.
- (30) Die führenden Hersteller von Sensoren für Spulmaschinen (BarcoVision, Uster) mit Sitz in Europa beliefern Spulmaschinenhersteller mit Sitz in Europa (Itama, Oerlikon Schlafhorst GmbH („Schlafhorst“), in Japan (Murata Manufacturing Co., Ltd („Murata“)) und in China. Sie spielen keine Preisdiskriminierungen zwischen den geografischen Gebieten aus²¹. Im Rahmen der Marktuntersuchung wurde bestätigt, dass der Markt für Spulmaschinensensoren die ganze Welt abdeckt.
- (31) Folglich decken die drei vorgelagerten Märkte, in denen BarcoVision aktiv ist (Sensoren für Webmaschinen, Sensoren für OE-Spinnmaschinen, Sensoren für Spulmaschinen), die ganze Welt ab.

2. Nachgelagerte Märkte (von Itama verkaufte Textilmaschinen)

- (32) In Bezug auf die nachgelagerten Märkte erkannte die Kommission in der Sache Oerlikon/Saurer an, dass die Märkte für Spulmaschinen und OE-Spinnmaschinen mindestens das EWR-Gebiet abdecken. Obgleich einige Teilnehmer der Marktuntersuchung geltend machten, dass ein spezifischer EWR-Markt für Spulmaschinen und/oder für OE-Spinnmaschinen vorhanden ist²², deutet die Tatsache, dass zwar ein Großteil dieser Textilmaschinen im EWR hergestellt wird, der Anteil der in diesem Gebiet verkauften Spulmaschinen und OE-Spinnmaschinen jedoch weniger als 2 % bzw. rund 10 % der weltweiten Nachfrage beträgt, darauf hin, dass diese Märkte die ganze Welt abdecken. In Bezug auf OE-Spinnmaschinensensoren kann die Frage, ob der Markt die ganze Welt oder das EWR-Gebiet abdeckt, in diesem Fall jedenfalls offen gelassen werden.
- (33) In Bezug auf Spulmaschinen ergab die zweite Phase der Untersuchung,²³ dass Textilfabriken im EWR-Gebiet oftmals technisch anspruchsvollere, weniger

¹⁸ Fragebogen an die Wettbewerber von Itama – Phase 1, Frage 20; Fragebogen an die Wettbewerber von BarcoVision – Phase 1, Frage 17.

¹⁹ Fragebogen an die Wettbewerber von BarcoVision – Phase 1, Fragen 10, 12 und 14.

²⁰ Fragebogen an die Wettbewerber von Itama – Phase 1, Fragen 15 und 17; Fragebogen an die Wettbewerber von BarcoVision – Phase 1, Fragen 13 und 14.

²¹ Transaktionsdaten der großen Hersteller von Sensoren für Spulmaschinen.

²² Fragebogen an die Kunden von Itama – Phase 1, Fragen 13 und 15.

²³ Transaktionsdaten der großen Spulmaschinenhersteller.

arbeitsintensive Maschinen bestellen, was insgesamt zu höheren Durchschnittspreisen in diesem Gebiet führt. Es besteht aber auch eine hohe Nachfrage nach diesen Maschinen in anderen Teilen der Welt, in denen sich einige Textilfabriken auf hochwertige Textilien spezialisiert haben (zum Beispiel Indien). Unter Berücksichtigung dieser Unterschiede im Produktmix weist der EWR-Markt keine ausgeprägten Unterscheidungsmerkmale auf, was auch von den meisten Marktteilnehmern bestätigt wird²⁴.

- (34) Die Kommission kommt daher zu dem Schluss, dass der Markt für Spulmaschinen die ganze Welt abdeckt und der Markt für OE-Spinnmaschinen mindestens das EWR-Gebiet abdeckt.
- (35) In Bezug auf Webmaschinen kam die Kommission in der Sache Promatech/Sulzer zu der Einschätzung, dass der Markt für Greiferwebmaschinen im Europäischen Wirtschaftsraum begrenzt ist. Die Marktuntersuchung lieferte keinen schlüssigen Beleg, der die Kommission dazu verleiten würde, in der vorliegenden Sache zu einer anderen Auffassung zu gelangen, und die Märkte für Webmaschinen werden daher als EWR-weite Märkte angesehen.

3. Software

- (36) Die beteiligten Unternehmen vertreten die Auffassung, dass der Markt für MES-Lösungen für die Textilherstellung die ganze Welt abdeckt und einige wenige Softwareanbieter Textilfabriken in aller Welt mit ihren Lösungen beliefern. Diese Auffassung wurde durch die Marktuntersuchung bestätigt²⁵.

V. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

- (37) Tabelle 1 stellt die durch das Zusammenschlussvorhaben entstehenden, vertikalen Beziehungen mit den entsprechenden Marktanteilen von BarcoVision und IteMa in den vorgelagerten und nachgelagerten Märkten dar:²⁶

²⁴ Fragebogen an die Wettbewerber von IteMa – Phase 1, Frage 15.

²⁵ Fragebogen an die Wettbewerber – MES-Lösungen für die Textilherstellung – Phase 2, Frage 10.

²⁶ Die Marktanteile für Spulmaschinen und Spulmaschinensensoren im Jahr 2007 wurden von der Kommission auf Basis der Marktuntersuchung berechnet. Andere Marktanteile (OE-Spinnmaschinen und Webmaschinen) stammen aus dem Formblatt CO.

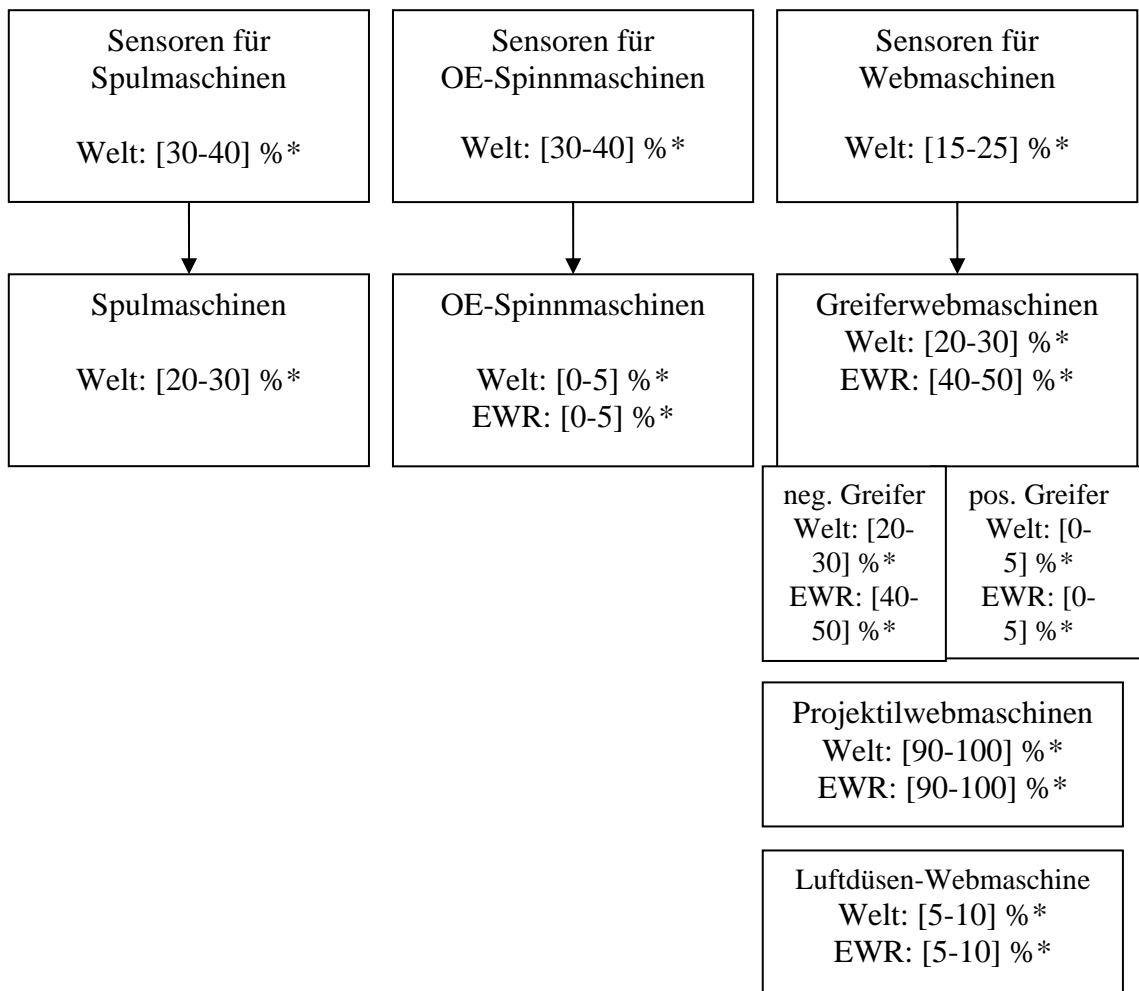


Tabelle 1: durch den Zusammenschluss geschaffene vertikale Beziehungen

* Einige Textstellen wurden so abgefasst, dass die Vertraulichkeit bestimmter Informationen gewahrt bleibt; diese Teile wurden in eckige Klammern gesetzt und mit einem Sternchen gekennzeichnet.

a) Sensoren für Spulmaschinen und Spulmaschinen

1. Marktstruktur

(38) BarcoVision verkauft seine Sensoren unter dem Markennamen **Loepfe**, während Itema seine Spulmaschinen unter dem Markennamen **Savio** vertreibt²⁷.

(39) Wie aus Schaubild 2²⁸ hervorgeht, sind die vorgelagerten und nachgelagerten Märkte von einer starken Konzentration gekennzeichnet:

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

²⁷ Daher bezieht sich in dieser Entscheidung Savio auf Itema, während Loepfe sich auf BarcoVision bezieht.

Vorgelagert: Sensoren	BarcoVision (Loepfe) [30-40] %*	Uster [55-65] %*	Keisokki [0-5] %*	Premier [0-5] %*
Nachgeordnet: Spulmaschinen	Itama (Savio) [20-30] %*	Murata [30-40] %*	Schlafhorst [20-30] %*	Chinesische OEM-Hersteller [5-10] %*

Tabelle 2: Märkte für Spulmaschinen und Spulmaschinensensoren

- (40) Eine Besonderheit dieses Marktes besteht darin, dass die Endkunden (Textilfabriken) sowohl die vorgelagerten als auch die nachgelagerten Produkte abnehmen: Derzeit bieten alle Spulmaschinenhersteller die wichtigsten Sensormarken zur Auswahl an. Im Jahr 2007 wurden Spulmaschinen im Wert von insgesamt [600-700]* Mio. EUR verkauft (davon entfielen [10-20]* Mio. EUR auf das EWR-Gebiet).
- (41) Neben den drei großen Spulmaschinenherstellern – Itama, Murata (Japan) und Schlafhorst (Deutschland) – gibt es mit Qingdao Hongda China einen weiteren Marktakteur aus China, auf den nach Angaben des Anmelders fünf bis zehn Prozent des Marktes entfallen. Nach den Aussagen des Anmelders²⁹ „*wird die Maschine [dieses Unternehmens] qualitativ als weniger hochwertig als die Spulmaschinen angesehen, die derzeit von nichtchinesischen Herstellern angeboten werden. Diese Spulmaschine wird jedoch als eine wirksame und preiswerte Alternative für chinesische Textilunternehmen angesehen. Deren Technologie wurde Anfang der 90er Jahre von Savio (jetzt Itama) erworben.*“ Im Rahmen der Marktuntersuchung wurde bestätigt, dass sich dieses Unternehmen ebenso wie einige andere chinesische Hersteller derzeit auf das niederqualitative Niedrigpreissegment mit im Wesentlichen chinesischen Textilfabriken konzentrieren und mit den drei etablierten Spulmaschinenherstellern nicht direkt in Konkurrenz treten³⁰. Die meisten Marktteilnehmer gehen nicht davon aus, dass sich diese chinesischen Originalgerätehersteller (Original Equipment Manufacturers: „OEM“) kurz- oder mittelfristig zu glaubwürdigen Wettbewerbern entwickeln. Derzeit arbeiten sie unter einer Lizenz der großen Marktakteure oder verkaufen qualitativ schlechtere Kopien älterer Maschinengenerationen. Die Frage, ob diese chinesischen Hersteller einen Wettbewerbsdruck auf die drei großen Hersteller ausüben, kann für die Bewertung dieser Sache offen gelassen werden. Bei Nichtberücksichtigung dieser Hersteller auf dem nachgelagerten Markt würden sich keine größeren Abweichungen bei den Marktanteilen ergeben, die sich wie folgt verteilen: Itama ([20-30] %*), Murata ([35-45] %*) und Schlafhorst ([30-40] %*).

²⁸ Marktanteile in Volumen auf Basis der in Phase 2 erhobenen Daten. Die Marktanteile der chinesischen Originalgerätehersteller wurden auf Basis der verkauften Sensoren geschätzt.

²⁹ Formblatt CO, S. 66.

³⁰ Mit den großen Herstellern von Spulmaschinen und Spulmaschinensensoren vereinbarte Niederschrift.

- (42) Sowohl BarcoVision als auch Uster vertreiben drei verschiedene Produkte, die einen unterschiedlichen Grad an technischem Raffinement aufweisen. Beispielsweise erkennt der Basissensor (YM 800/Zenit) von BarcoVision lediglich dicke und dünne Unregelmäßigkeiten im Garn und beseitigt diese zur Verbesserung der Garnqualität. Ein technisch anspruchsvolleres Produkt (YM 900/Zenit F) kann zusätzlich farbige Fremdfasern erkennen und beseitigen, während das teuerste Produkt (YM 900 FF/Zenit FP) im Produktsortiment von BarcoVision auch weißes und transparentes Polypropylen (Synthetikfasern) erkennen kann³¹. 100 % der neuen Maschinen sind mit Sensoren ausgerüstet, die die grundlegende Aufgabe der Fehlererkennung beherrschen, während [40-50] %* der neuen Maschinen mit Sensoren ausgerüstet sind, die zusätzlich Fremdfasern erkennen können. Den Angaben zufolge verfügen weniger als [0-10] %* der Maschinen über das Funktionsmerkmal zur Erkennung von Propylen³². Uster vertreibt ein Produktsortiment mit ähnlichen Leistungsmerkmalen und zu ähnlichen Preisen (Quantum, Quantum QD, Quantum QD FF). Keisokki Kogyo Co. Ltd („Keisokki“) ist Eigentümer der Basistechnologie zur Entfernung von Garnverunreinigungen (Trichord Basic) und bietet die Fremdfasererkennung als Option (Trichord Microeye) an. Premier Inc., ein indisches Unternehmen und neuer Marktteilnehmer auf dem vorgelagerten Markt, bietet die vollständige Sensorpalette (iQon A, iQon AX, iQon AXP) an³³.
- (43) Weiterhin ist zu beachten, dass zwei Technologien für die Erkennung von Garnfehlern existieren: Eine Technologie basiert auf optischen Mitteln, die andere basiert auf der Messung von Abweichungen der Garnmasse. Beide Technologien haben Stärken und Schwächen (beispielsweise ist ein optisches System anfällig für Staub in der Raumluft, während das kapazitive (das heißt massebezogene) System anfällig für Schwankungen der Umgebungsfeuchtigkeit ist)³⁴.

2. Bedenken hinsichtlich der Abschottung des Marktes für Vorprodukte

- (44) Die Hauptwettbewerber von Iteima haben große Bedenken hinsichtlich der Abschottung des Marktes für Vorprodukte geäußert. Sie befürchten, dass ihr Zugang zu Sensoren, einer überaus wichtigen Komponente von Spulmaschinen, aufgrund des Zusammenschlussvorhabens erheblich eingeschränkt wird und dass sich diese Einschränkung im vorgelagerten Bereich in Form von höheren Preisen und einer geringeren Auswahl für die Endkunden bemerkbar machen wird. Mit anderen Worten sehen die Hauptwettbewerber von Iteima ein erhebliches Risiko darin, dass sie durch das Zusammenschlussvorhaben abgeschottet werden und die Endkunden direkt davon betroffen sein werden.

³¹ Seite 34 des Formblatts CO und Antwort auf die Frage 5 im Vorbringen der beteiligten Unternehmen vom 26. Februar 2008.

³² Antwort auf Frage 5 im Vorbringen der beteiligten Unternehmen vom 17. Februar 2008.

³³ Fragebogen an die Hersteller von Spulmaschinensensoren – Phase 2.

³⁴ Antwort auf Frage 4 im Vorbringen der beteiligten Unternehmen vom 17. Februar 2008.

- (45) Sie befürchten konkret, dass sie von BarcoVision nach dem Zusammenschluss nicht mehr mit Sensoren beliefert werden. Somit könnten Murata und Schlafhorst ihre Sensoren nur noch von Uster beziehen. Ohne den derzeit von BarcoVision ausgeübten Wettbewerbsdruck könnte Uster die Preise bei Murata und Schlafhorst gemäß Ziffer 38 der Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen vom 28. November 2007 („Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse“) erhöhen.
- (46) Wenn nicht anders angegeben, wird in den folgenden Abschnitten (i) und (ii) daher untersucht, ob die zusammengeschlossene Einheit in der Lage ist und einen Anreiz hat, eine Strategie zu verfolgen, bei der die zusammengeschlossene Einheit die Belieferung von Murata und Schlafhorst mit den Sensoren von BarcoVision völlig einstellt, und wie sich eine derartige Strategie auf die nachgelagerten Kunden auswirken würde.

i. Fähigkeit zur Abschottung des Zugangs zu Sensoren

- (47) Wie in den Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse dargelegt³⁵, hängt die Fähigkeit zum Ausschluss der Wettbewerber von den Einsatzmitteln von der Bedeutung der Einsatzmittel im Endprodukt, der vorhandenen Marktmacht im vorgelagerten Markt und der Verfügbarkeit bzw. Nichtverfügbarkeit von Alternativen oder Gegenstrategien sowohl in der Gegenwart als auch in absehbarer Zukunft ab.

Ein unerlässliches Vorprodukt

- (48) Die Bedeutung von Spulmaschinensensoren bei der Herstellung von Spulmaschinen ist unbestritten. Sensoren gehören nicht nur zur Standardausstattung von Spulmaschinen, sondern sie spielen auch eine Schlüsselrolle bei den Qualitätskontrollen in Textilfabriken und somit auch bei der Qualität der an die Endkunden verkauften Textilien. Jegliche Probleme im Zusammenhang mit der Sensorqualität könnten weit reichende Konsequenzen nach sich ziehen, und daher ist es sehr wichtig, dass ein angemessener Zugang zu Spulmaschinensensoren aufrechterhalten wird. Umgekehrt könnte eine Unterbrechung dieses Zugangs einige Spulmaschinenhersteller am wirksamen Wettbewerb hindern.

Die Fähigkeit von BarcoVision zur Abschottung von nachgelagerten Wettbewerbern beschränkt sich auf die Preisdimension – die optischen Sensoren von BarcoVision sind kein unerlässliches Vorprodukt für nachgelagerte Wettbewerber.

- (49) Obwohl ein gewisses Maß an Differenzierung zwischen den Produkten von BarcoVision und Uster vorhanden ist, können Uster-Sensoren in den meisten Fällen die gleichen Funktionen wie BarcoVision-Sensoren ausführen. Uster besitzt beide Technologien (optisch und Masseerkennung) und bietet beide Sensortypen auf Kundenwunsch an. Im Gegensatz dazu basieren BarcoVision-Sensoren ausschließlich auf optischer Technologie. Nach den Angaben der großen vorgelagerten Anbieter³⁶

³⁵ Siehe Ziffern 34-36 der Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse.

³⁶ Antwort auf den Fragebogen an die Hersteller von Spulmaschinensensoren – Phase 2, Fragen 5 und 15; Antwort auf den Fragebogen an BarcoVision vom 24. April 2008, Frage 5.

bieten beide Technologien vergleichbare Leistungen und können abgesehen von einigen Nischenmärkten für die gleichen Anwendungen eingesetzt werden. Dies wird auch von den Endkunden bestätigt³⁷. Auch wenn einige Endkunden das Argument anführen, dass die optische Technologie von BarcoVision leistungsfähiger ist als die Technologie von Uster, scheint es insgesamt ein hohes Maß an Homogenität zwischen den Produkten von Uster und BarcoVision zu geben. Dies bedeutet, dass sich in einem Abschottungsszenario nur sehr wenige Endkunden aus technischen Gründen strikt an den einen oder den anderen Sensorhersteller halten müssten.

- (50) Allgemein wird bestätigt, dass rund 50 % der Textilfabriken keine bestimmte Sensormarke bevorzugen und nur auf den Preis achten (zum Beispiel in China). Die übrigen 50 % der Marktteilnehmer haben zwar stärkere Präferenzen in Bezug auf ihren Sensoranbieter (zum Beispiel in Indien, Pakistan, Bangladesch und im EWR), doch auch sie verhalten sich preisbewusst.
- (51) Dieses hohe Maß an Homogenität zwischen den beiden Produkten wird durch die sehr ähnlichen Preise der Uster- und BarcoVision-Sensoren für Spulmaschinenhersteller³⁸ sowie durch die Tatsache belegt, dass sich die Endkunden bisher für die eine oder die andere Sensormarke zum gleichen Gesamtpreis der Spulmaschine entscheiden konnten.

Die Marktmacht von BarcoVision und Uster

- (52) Derzeit sind nur die beiden Unternehmen BarcoVision und Uster in der Lage, Spulmaschinenhersteller mit qualitativ hochwertigen Spulmaschinensensoren in großer Stückzahl zu beliefern. Wie in Erwägungsgrund (59) dargelegt, konzentriert sich Keisokki auf den Ersatzteilmarkt und bringt Sensoren der älteren Generation in vorhandenen Spulmaschinen technisch auf den neuesten Stand. Premier ist ein neuer Marktteilnehmer und hat bisher nur wenige kommerzielle Verkäufe getätigt.
- (53) Vor diesem Hintergrund sowie angesichts der Tatsache, dass nahezu alle weltweit verkauften Spulmaschinensensoren für neue Maschinen von BarcoVision (30-40 %*) und Uster (55-65 %*) stammen, ist zu vermuten, dass beide Unternehmen (BarcoVision und Uster) ein erhebliches Maß an Marktmacht besitzen. Ein weiterer Beleg dafür sind die hohen Bruttogewinnspannen, die in beiden Unternehmen bei [...] liegen.
- (54) Wie bereits erläutert, haben BarcoVision und Uster die Preise für ihre Produkte im Laufe der Zeit sehr ähnlich gestaltet. Dadurch konnten die Spulmaschinenhersteller ihre Spulmaschinen zu Preisen verkaufen, die unabhängig von der Herkunft des Sensors (d. h. BarcoVision oder Uster) waren. Zwar gaben einige Endkunden an, einen bestimmten Sensortyp (zum Beispiel BarcoVision-Sensoren) stark zu favorisieren, was die Vermutung nahe legt, dass sie bereit wären, einen höheren Preis für eine Spulmaschine mit diesem Sensortyp zu zahlen, doch die Marktuntersuchung³⁹ ergab, dass BarcoVision dennoch Umsatzeinbußen in Kauf nehmen müsste, wenn es seine Sensoren zu einem keineswegs wettbewerbsfähigen Preis verkaufen würde, da

³⁷ Antworten auf den Fragebogen an Kunden von Spulmaschinen – Phase 2 vom 6. Mai 2008, Frage 14.

³⁸ Laut den Transaktionsdaten für 2007.

³⁹ Fragebogen für Textilfabriken – Phase 2.

diese Preise von den Spulmaschinenherstellern an die Endkunden weitergegeben würden, von denen dann viele auf den anderen Sensortyp (das heißt Uster) umsteigen würden⁴⁰. Hieraus ist zu schließen, dass die Marktmacht von BarcoVision wegen des Vorhandenseins von nur einer einzigen Alternative zwar beträchtlich ist, durch die Preispolitik von Uster jedoch eingeschränkt wird. Gleiches gilt umgekehrt für Uster.

- (55) Der Trend zu sinkenden Sensorpreisen in den letzten Jahren bedeutet nicht, dass BarcoVision und Uster Marktmacht eingebüßt haben. [...]*
- (56) Nach Auffassung einiger Marktteilnehmer üben der potenzielle Markteintritt oder die Expansion kleinerer Wettbewerber im vorgelagerten Bereich (Keisokki/Premier) und die Möglichkeit der vertikalen Integration von Schlafhorst und Murata durch firmeninterne Herstellung von Sensoren⁴¹ jedoch unmittelbaren Druck auf die Preispolitik von BarcoVision und Uster aus⁴². Dies würde insbesondere erklären, weshalb beide Unternehmen die Kostensenkungen bei ihren Sensorpreisen weitergaben.
- (57) Somit verfügen BarcoVision und Uster jeweils über ein erhebliches Maß an Marktmacht. Ferner wird der Schluss gezogen, dass die Reaktion von BarcoVision heute der unmittelbarste Sachzwang ist, der Uster daran hindert, seine Sensorpreise zu erhöhen, obwohl es auch einige Anzeichen dafür gibt, dass der potenzielle Wettbewerb einen gewissen Abwärtsdruck auf die Preise von BarcoVision und Uster ausübt.

Alternativen in absehbarer Zukunft

- (58) In einem Nachbarmarkt (OE-Spinnmaschinen) ist Schlafhorst vertikal integriert und hat seine eigenen Sensoren für OE-Spinnmaschinen entwickelt. Sensoren für OE-Spinnmaschinen und Spulmaschinensensoren führen die gleichen Grundfunktionen aus, doch Spulmaschinensensoren sind technisch wesentlich anspruchsvoller, weil die Garneschwindigkeit höher ist und mehr Fehler verarbeitet werden müssen. Den Befragten in der ausführlichen Untersuchung erschien die Gefahr einer vertikalen Integration durch Schlafhorst glaubwürdig, insbesondere angesichts der vertikalen Integration von Schlafhorst bei der OE-Spinnerei⁴³. Nach Einschätzung der großen Marktteilnehmer im vorgelagerten Bereich besitzt auch Murata einschlägige Kenntnisse auf dem Gebiet der Elektronik, wenn auch in geringerem Maße, und könnte ein solches Projekt im Bereich Forschung und Entwicklung (FuE) durchführen. Die Marktuntersuchung ergab jedoch, dass es unter den derzeitigen

⁴⁰ Antwort auf Frage 5 im Vorbringen der beteiligten Unternehmen vom 26. Februar 2008.

⁴¹ [...]*

⁴² In dieser Entscheidung ist unter dem Begriff "vertikale Integration von Schlafhorst und Murata", soweit nicht anders angegeben, die „vertikale Integration von Schlafhorst und Murata durch die firmeninterne Entwicklung und Herstellung von Sensoren“ zu verstehen.

⁴³ Uster: „Ein ähnliches Argument würde Uster auch an einer Erhöhung seiner Preise bei Murata und Schlafhorst hindern, denn dies würde den Anreiz für sie erhöhen, Einstiege in den Sensormarkt zu unterstützen oder die Sensoren intern zu entwickeln.“ (vereinbarte Niederschrift des Konferenzgesprächs mit Uster – Phase 2).

Marktbedingungen drei bis fünf Jahre dauern würde, bis beide Spulmaschinenhersteller Uster/BarcoVision eingeholt haben⁴⁴.

- (59) Im Hinblick auf andere potenzielle/kleinere Anbieter im vorgelagerten Bereich bestätigte die Marktuntersuchung, dass Keisokki nicht hauptsächlich im Verkauf von Sensoren an Spulmaschinenhersteller tätig ist. Stattdessen konzentriert sich Keisokki auf den Ersatzteilmarkt und verkauft Sensoren direkt an Textilfabriken zur Aufrüstung der Sensoren von Spulmaschinen aus zweiter Hand, bei denen die Sensorpreise wesentlich höher sind als bei den an Spulmaschinenhersteller verkauften Sensoren. Keisokki ist seit über 20 Jahren auf dem Markt tätig und konnte in dieser Zeit kein solides Renommee für seine Sensoren aufbauen, mit dem es sich als glaubwürdiger Anbieter von Sensoren für Spulmaschinenhersteller hätte etablieren können. Keisokki verfügt zwar über die Basistechnologie für Spulmaschinensensoren, doch seine Produkte bieten nicht die hoch entwickelten Funktionsmerkmale wie die Sensoren von BarcoVision und Uster. Nach den Aussagen der meisten Marktteilnehmer ist Keisokki nicht groß genug, um die notwendigen Ausgaben für Forschung und Entwicklung wie BarcoVision und Uster zu schultern und um sich in den nächsten Jahren als glaubwürdiger Wettbewerber von BarcoVision und Uster zu positionieren.
- (60) Premier ist ein indisches Unternehmen, das unlängst in den Markt für Spulmaschinensensoren eingestiegen ist. Premier hat bereits Probeverkäufe für seine Sensoren getätigt. Das Unternehmen entwickelt seine Sensoren seit zehn Jahren und hält sie für technisch gleichwertig mit den Produkten von Uster und BarcoVision oder für noch besser, was die Erkennung von Polypropylen (weiße/transparente Kunststofffasern) angeht. Für dieses Funktionsmerkmal verwendet Premier eine neue Infrarot-Technologie. Premier arbeitet mit den drei großen Spulmaschinenherstellern zusammen und geht davon aus, dass seine Sensoren für die drei Maschinentypen im nächsten Jahr verfügbar sein werden. In den zur Premier-Gruppe gehörenden Textilfabriken werden auf mehreren Maschinen bereits Premier-Sensoren eingesetzt. Die Erwartungen in Bezug auf die Marktposition von Premier in den nächsten Jahren sind jedoch gemischt: Einige Marktakteure glauben, dass sich Premier wegen seiner finanziellen Ressourcen und seiner fortschrittlichen Technologie (vor allem im Vergleich zu Keisokki) als alternativer Sensorlieferant in relativ kurzer Zeit etablieren könnte; andere sind skeptischer und verweisen auf Zuverlässigkeitsprobleme mit den Premier-Sensoren, die immer noch nicht in die Serienproduktion gegangen sind. Nach den Angaben von Premier ist das Haupthindernis für eine größere Marktdurchdringung das gute Qualitätsrenommee von BarcoVision- und Uster-Produkten. Obwohl mancherorts bezweifelt wird, dass sich Premier in den nächsten Jahren als starker Wettbewerber von Uster/BarcoVision etablieren könnte, ist gleichwohl festzustellen, dass Premier über die Basistechnologie für Spulmaschinensensoren verfügt und sogar eine neue Technologie für die Polypropylenerkennung entwickelt hat.
- (61) In Bezug auf Rieter, einem Unternehmen, das Sensoren für OE-Spinnmaschinen anbietet, jedoch über keinerlei Know-how im Spulmaschinensegment verfügt, gehen die Marktteilnehmer davon aus, dass der Markteintritt in das Segment für Spulmaschinensensoren wesentlich länger dauern würde⁴⁵.

⁴⁴ Fragebogen an die Sensorhersteller für OE-Spinnmaschinen – Phase 2.

⁴⁵ Vereinbarte Niederschrift der Gespräche mit den großen Marktteilnehmern.

- (62) Obwohl einige potenzielle alternative Bezugsquellen im vorgelagerten Bereich ermittelt wurden, die in drei bis fünf Jahren Marktreife erlangen könnten, hat die Untersuchung insgesamt gezeigt, dass keiner dieser gegenwärtigen oder potenziellen Wettbewerber in der Lage ist, in nächster Zeit den vollen Wettbewerbsdruck im Sensormarkt auszuüben.

Es ist nicht davon auszugehen, dass Murata und Schlafhorst den Kauf von BarcoVision-Sensoren nach dem Zusammenschluss aus Furcht vor der Preisgabe vertraulicher Informationen mittelfristig einstellen werden.

- (63) Die Wettbewerber von Iteba haben das Argument vorgebracht, dass der fortgesetzte Bezug von BarcoVision-Sensoren nach dem Zusammenschlussvorhaben für sie äußerst schwierig wäre, weil sie befürchten, dass BarcoVision sensible technische Informationen über Spulmaschinen – die sie BarcoVision für die Schnittstellenanpassung der Sensoren mitteilen müssten – an Iteba weitergeben könnte, wodurch ihr nachgelagerter Wettbewerber Kenntnis von den wesentlichen Funktionsmerkmalen und Innovationen ihrer Produkte erlangen würde.
- (64) Im Rahmen der Untersuchung wurde bestätigt, dass die Spulmaschinenhersteller für die Entwicklung neuer Generationen von Spulmaschinen vertrauliche technische Informationen mit ihren Sensorlieferanten austauschen müssen. Die meisten Marktakteure rechnen damit, dass nach dem Zusammenschluss Murata und Schlafhorst die Zusammenarbeit mit BarcoVision erst zu einem späteren Zeitpunkt aufnehmen würden, nachdem die neuen Funktionsmerkmale ihrer Spulmaschinen bekannt gegeben und nur mit Uster/Premier entwickelt wurden. Dies könnte dazu führen, dass der Einbau von BarcoVision-Sensoren in die neuesten Generationen der Spulmaschinen von Schlafhorst und Murata mit einer Verzögerung von anderthalb bis zwei Jahren erfolgt. Schlafhorst hat seine jüngste Generation von Spulmaschinen im Jahr 2007 eingeführt, und Murata vor fünf Jahren. Da der Produktzyklus etwa zehn Jahre beträgt, wäre mit der nächsten Generation von Murata-Maschinen erst in etwa fünf Jahren zu rechnen.
- (65) In der Zeit bis zu den neuen Generationen ist eine gewisse Zusammenarbeit zwischen den Spulmaschinenherstellern und ihren Sensorlieferanten bei gerätetechnischen Verbesserungen der aktuellen Generationen erforderlich. Angesichts des eher begrenzten Umfangs der technischen Verbesserungen ist die Vertraulichkeit der ausgetauschten Informationen weniger kritisch und die Verzögerung zur Anpassung des Sensors an diese Veränderungen kürzer. Daher scheint es, dass Vertraulichkeitsbedenken erst bei der Entwicklung der nächsten Generation von Spulmaschinen (das heißt in etwa fünf Jahren) zum Tragen kommen werden. Bis dahin könnten derartige Bedenken zu einer verzögerten Bekanntgabe neuer Funktionsmerkmale führen. Insgesamt zeigte die Marktuntersuchung, dass der Austausch vertraulicher Informationen Schlafhorst am stärksten betreffen würde. Beispielsweise waren Murata und BarcoVision in den letzten zwei Jahren nicht an einem gemeinsamen technischen Kooperationsprojekt beteiligt.
- (66) In Übereinstimmung mit den Erwartungen des vorgelagerten Hauptwettbewerbers⁴⁶ ist eine „passive“ Abschottung (das heißt eine Abschottung ohne aktive Maßnahmen

⁴⁶ Uster: „Uster geht in absehbarer Zukunft nicht von einer Unterbrechung der Lieferungen von BarcoVision an Murata und Schlafhorst aus, da die aktuelle Sensorgeneration keiner Weiterentwicklung

auf Seiten der zusammengeschlossenen Einheit) in den nächsten Jahren sehr unwahrscheinlich. Wenn Murata und Schlafhorst tatsächlich ernsthafte Bedenken hinsichtlich der technischen Zusammenarbeit mit BarcoVision hegen, besteht für die zusammengeschlossene Einheit ein starker finanzieller Anreiz, diese Bedenken auszuräumen.

In einem Szenario der vollständigen Abschottung besteht für Uster nur ein begrenzter Anreiz, seine gestiegene Marktmacht auszunutzen.

- (67) Es wäre denkbar, dass die Existenz eines anderen vorgelagerten Lieferanten unter Umständen ausreichen könnte, um die Fähigkeit zur Abschottung eines vertikal integrierten Unternehmens gänzlich auszuschließen. In den Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse heißt es dazu in Ziffer 38: *„Wenn der Wettbewerb auf dem Vorproduktmarkt oligopolistisch geprägt ist, verringert die Beschränkung des Zugangs zu den Vorprodukten der zusammengeschlossenen Einheit den auf die verbleibenden Vorproduktanbieter ausgeübten Druck, was sie in die Lage versetzen kann, den Vorproduktpreis, den sie den nicht integrierten nachgelagerten Wettbewerbern berechnen, zu erhöhen. So kann eine Abschottung bei den Vorprodukten durch die zusammengeschlossene Einheit dazu führen, dass die nachgelagerten Wettbewerber nicht vertikal integrierten Anbietern mit erhöhter Marktmacht ausgesetzt sind. Diese Zunahme der Marktmacht von Dritten wird umso größer sein, je niedriger das Maß an Produktdifferenzierung zwischen der zusammengeschlossenen Einheit und anderen vorgelagerten Anbietern und je höher das Ausmaß an Konzentration im vorgelagerten Bereich ist. Der Versuch, die Vorproduktpreise zu erhöhen, kann jedoch fehlschlagen, wenn unabhängige Vorproduktlieferanten auf einen Rückgang der Nachfrage nach ihren Produkten (seitens des nachgelagerten Bereichs der zusammengeschlossenen Einheit oder seitens unabhängiger nachgelagerter Unternehmen) mit einer aggressiveren Preispolitik reagieren.“*
- (68) Im vorliegenden Fall betonte Uster mehrfach, dass es nicht davon ausgehe, seine Preise nach dem Zusammenschluss erhöhen zu können⁴⁷. Darüber hinaus brachten Uster sowie weitere Marktteilnehmer vor, dass der Zusammenschluss zu einem Preisrückgang für IteMa-Spulmaschinen mit BarcoVision-Sensoren führen könnte. Uster vertritt die Auffassung, dass dies seine Fähigkeit einschränken könnte, die Preise im vorgelagerten Bereich zu erhöhen, da – wenn Murata und Schlafhorst nicht mit den Preisen einer IteMa/BarcoVision-Kombination gleichziehen können – sie nach alternativen Bezugsquellen (interne Entwicklung/finanzielle Unterstützung von Premier und/oder Keisokki) suchen würden. Uster wäre daher eingeschränkt durch den Preisdruck, der von IteMa im nachgelagerten Bereich potenziell ausgeübt wird⁴⁸, sowie

bedarf und somit kein Informationsaustausch zwischen Sensor- und Spulmaschinenhersteller erforderlich ist.“ (vereinbarte Niederschrift des Konferenzgesprächs mit Uster – Phase 2).

⁴⁷ Uster: „Ein ähnliches Argument würde Uster auch an einer Erhöhung seiner Preise bei Murata und Schlafhorst hindern, denn dies würde den Anreiz für sie erhöhen, Einstiege in den Sensormarkt zu unterstützen oder die Sensoren intern zu entwickeln.“ (vereinbarte Niederschrift des Konferenzgesprächs mit Uster – Phase 2).

⁴⁸ Uster: „Die zusammengeschlossene Einheit könnte niedrige Preise anbieten und andere Spulmaschinenhersteller zur Senkung ihrer Spulmaschinenpreise zwingen. Dies könnte wiederum einen Preisdruck auf die anderen Spulmaschinenhersteller ausüben. Uster muss sich dann den Preisvorstellungen der Originalgerätehersteller anpassen, was die Ertragskraft stark beeinträchtigen

durch die Möglichkeit von BarcoVision, in den Markt in kurzer Zeit und zu geringen Kosten wieder einzusteigen.

- (69) Zu beachten ist auch, dass sich eine vertikale Integration von Murata und Schlafhorst unmittelbar negativ auf die Position von Uster auswirken würde. Sollte sich auf dem nachgelagerten Markt ein neues Gleichgewicht einstellen, bei dem die drei großen Spulmaschinenhersteller ihre Sensoren aus internen Quellen beziehen, müsste Uster sein einträgliches Geschäft mit Spulmaschinensensoren einstellen. Obwohl sich argumentieren ließe, dass die Marktmacht von Uster nach dem Zusammenschluss zunehmen könnte, mindert die Aussicht auf eine weitere vertikale Integration im nachgelagerten Bereich und somit der Verlust eines beträchtlichen Teils, wenn nicht gar der Gesamtheit, des Sensorgeschäfts für Uster den Anreiz, das Geschäft durch höhere Preise auszunutzen.

Schlussfolgerung

- (70) Die zusammengeschlossene Einheit wird über ein beträchtliches Maß an Marktmacht im vorgelagerten Bereich verfügen, und kurzfristig sind keine alternativen Bezugsquellen für Sensoren verfügbar. Dies spricht für die Fähigkeit zur Abschottung. Andererseits gibt es begründete Anzeichen dafür, dass die zusammengeschlossene Einheit vermutlich nicht die Fähigkeit besitzen wird, die Kosten der nachgelagerten Wettbewerber zu erhöhen. Auch ohne den derzeit von BarcoVision ausgeübten Wettbewerbsdruck werden die Preise von Uster unter anderem von der Reaktion der Nachfrage im nachgelagerten Bereich sowie durch die Gefahr einer vertikalen Integration von Murata/Schlafhorst diszipliniert. Angesichts der Größenordnung der Preiserhöhung, die Uster zur Erzielung erheblicher Auswirkungen auf die Spulmaschinenpreise vornehmen müsste⁴⁹ – [25-50] %* – kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass es unwahrscheinlich ist, dass die zusammengeschlossene Einheit fähig sein wird, die Kosten der nachgelagerten Wettbewerber zu erhöhen, und diese Fähigkeit von Uster sogar bestritten wird.

ii. Abschottungsanreize und Auswirkungen auf nachgelagerte Kunden

- (71) In diesem Abschnitt werden die Abschottungsanreize für die zusammengeschlossene Einheit sowie die potenziellen Auswirkungen auf die Spulmaschinenpreise untersucht.
- (72) Wie in den Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse dargelegt, hängt der Anreiz für ein Unternehmen zur Abschottung seiner Wettbewerber davon ab, wie gewinnbringend eine solche Strategie wäre. Eine Abschottung erfolgt nur, wenn zu erwarten ist, dass die zusätzlichen Gewinne im nachgelagerten Markt größer als bzw. ebenso groß wie die entgangenen Gewinne im vorgelagerten Markt sind. Eine solche Abwägung hängt von verschiedenen Faktoren ab, beispielsweise von den Gewinnspannen in den vorgelagerten und nachgelagerten Märkten, der Weitergabe

würde. Wenn Uster die Nachfrage der Spulmaschinenhersteller nicht decken kann, könnte dies dazu führen, dass sie Marktanteile gegenüber ITEMA verlieren und nach Alternativen suchen, was auch die Entwicklung eigener Geräte zur Entfernung von Garnverunreinigungen einschließen würde.“ (Fragebogen an die Sensorhersteller für Spulmaschinen – Phase 2).

⁴⁹ Bei einem Preisanstieg von [25-50] %* bei den Sensoren würde der Preis für die Spulmaschine um 5 % steigen, sofern die Erhöhung zu 100 % weitergegeben wird.

von Preiserhöhungen an die Endkunden und möglichen Effizienzgewinnen, der Elastizität der Nachfrage bei den Endkunden und der Größe des vorhandenen Kundenstamms der fusionierenden Unternehmen. In diesem Fall sollte auch besondere Aufmerksamkeit auf die Vertraulichkeitsbedenken auf Seiten der gegenwärtigen BarcoVision-Kunden gerichtet werden.

- (73) Mehrere qualitative Elemente deuten in diesem Fall darauf hin, dass die kritische Preiserhöhung durch Uster, die eine gänzliche Abschottung bei den Vorprodukten für IteMa gewinnbringend machen würde, hoch ausfallen müsste. Erstens entfällt nur ein geringer Anteil des Gesamtpreises einer Spulmaschine auf den Sensorpreis (etwa [10-20] %*). Das bedeutet, dass sich moderate Preiserhöhungen im vorgelagerten Bereich nur wenig auf den Preis der nachgelagerten Wettbewerber auswirken werden und die zusätzlichen Gewinne, die die zusammengeschlossene Einheit im nachgelagerten Bereich erzielen kann, relativ gering ausfallen dürften.
- (74) Zweitens sind die prozentualen Gewinnspannen im nachgelagerten Bereich relativ klein und im vorgelagerten Bereich erheblich größer. Dies würde bei ansonsten unveränderten Voraussetzungen dazu führen, dass zusätzliche Einnahmen auf dem Markt für Spulmaschinen im nachgelagerten Bereich die Verluste im vorgelagerten Bereich vermutlich nicht ausgleichen würden, also ganz im Gegensatz zu einer Situation, in der die Gewinnspannen im nachgelagerten Bereich groß und die Gewinnspannen im vorgelagerten Bereich klein sind. Insbesondere deutete die ausführliche Untersuchung darauf hin, dass die Gewinnspannen von IteMa bei [...] und die Gewinnspannen von BarcoVision bei [...] liegen⁵⁰.
- (75) Drittens hängt der kritische Preisanstieg davon ab, inwieweit die Wettbewerber von IteMa Veränderungen in ihrer Kostenstruktur weitergeben und auf ihren Endpreis umlegen würden. Bei der Untersuchung dieses Aspekts ist es wichtig zu bedenken, dass ein Anstieg der Sensorkosten für Murata und/oder Schlafhorst keine industrieweite Kostenveränderung ist, da IteMa nicht in jedem Fall mit einem Kostenanstieg konfrontiert wäre. Tatsächlich spricht vieles dafür, dass IteMa seine Preise senken würde, um seine geringeren Grenzkosten zum Ausdruck zu bringen. In der Tat erwähnten die meisten Marktteilnehmer während der Marktuntersuchung, dass der Zusammenschluss wahrscheinlich zu einem Preisrückgang für IteMa-Spulmaschinen führen wird, die mit BarcoVision-Sensoren ausgerüstet sind⁵¹. Für den weiteren Wettbewerb mit IteMa ist daher nicht davon auszugehen, dass die nachgelagerten Wettbewerber ihre Kostensteigerungen vollständig weitergeben werden, was die Auswirkungen im Szenario eines vollständigen Ausschlusses von den Vorprodukten im nachgelagerten Bereich weiter begrenzen würde.

⁵⁰ Die Gewinnspannen pro Einheit in EUR sind im nachgeordneten Bereich höher als im vorgelagerten Bereich, da die Sensoren ca. [10-20] %* des Verkaufspreises einer Spulmaschine ausmachen. Eine Untersuchung der Gewinnspannen im nachgeordneten Bereich ergab ferner, dass [...]*

⁵¹ Große Marktteilnehmer: „Dies wird einen hohen Preisdruck auf die Maschinenhersteller ausüben.“; „Die zusammengeschlossene Einheit könnte niedrige Preise anbieten und andere Spulmaschinenhersteller zur Senkung ihrer Spulmaschinenpreise zwingen. Dies könnte wiederum einen Preisdruck auf die anderen Spulmaschinenhersteller ausüben.“; „Der Nachteil im Preisgefüge würde nicht nur durch eine Preiserhöhung entstehen, sondern vielmehr durch eine Preissenkung bei IteMa-Spulmaschinen mit eigenen Geräten zur Entfernung von Garnverunreinigungen“; „Wahrscheinlich wird IteMa den Verkauf von BarcoVision-Sensoren auf IteMa-Maschinen forcieren, vor allem in China, wo IteMa/BarcoVision bereits die populärste Kombination ist.“

- (76) Dieses Zusammenspiel zwischen diesen drei Elementen in Verbindung mit den anderen Faktoren, die sich auf die Rentabilität eines Ausschlusses von den Vorprodukten auswirken, wie beispielsweise Elastizitäten,⁵² können durch ein sehr einfaches Modell der nachgelagerten Nachfrage veranschaulicht werden⁵³. Ein solches Modell vermittelt auch Anhaltspunkte für eine Schätzung der nachgelagerten Auswirkungen einer konkreten Preiserhöhung durch Uster. Insbesondere deutet das Modell darauf hin, dass Itemas Wettbewerber deutlich weniger als 100 % der Kostensteigerungen weitergeben würden. Falls Uster seine Preise aufgrund eines vollständigen Ausschlusses von den Vorprodukten durch die zusammengeschlossene Einheit um [25-50]* % erhöht, wäre die Abschottung für IteMa nicht gewinnbringend, und die Auswirkungen auf die nachgelagerten Kunden wären sehr begrenzt⁵⁴. Dieses einfache Modell deutet darauf hin, dass Uster seine Preise um mehr als [120-180] %* erhöhen müsste, damit die Strategie der vollständigen Abschottung gewinnbringend ist.
- (77) Es spricht einiges dafür, dass eine derart extreme Preiserhöhung durch Uster unwahrscheinlich ist. Insbesondere geht Uster selber nicht davon aus, dass es Preiserhöhungen nach dem Zusammenschluss durchsetzen kann. Uster rechnet vielmehr damit, dass es seine Preise senken muss, damit Murata und Schlafhorst mit den niedrigeren Preisen von IteMa konkurrieren können⁵⁵.

⁵² Die Kommission hat zwar eine ökonomische Schätzung der nachgeordneten Nachfrage auf Basis der Transaktionsdaten von Schlafhorst, Murata und IteMa durchgeführt, die ökonomischen Ergebnisse jedoch für nicht schlüssig befunden. Obwohl die im Rahmen der Untersuchung erhobenen Daten ausführliche und genaue Informationen über die Verkaufszahlen der verschiedenen Unternehmen liefern, konnten keine präzisen und robusten Elastizitätsschätzungen vorgenommen werden, was hauptsächlich auf das Fehlen geeigneter Instrumente zurückzuführen war. Da keine ökonomische Schätzung der Eigenpreis- und Kreuzpreiselastizitäten möglich war, wurde ein Näherungswert der Eigenpreiselastizitäten auf Basis des Lerner-Index für die Eigenpreiselastizitäten verwendet. Zur Ableitung der Kreuzpreiselastizitäten auf Basis der Eigenpreiselastizitätsparameter wurde ein breites Spektrum an alternativen Wechsellparametern betrachtet. Zur Berechnung der Anreize wurde angenommen, dass als Reaktion auf eine Preiserhöhung von einem der Spulmaschinenhersteller alle Kunden zu einem anderen Spulmaschinenhersteller wechseln, d. h. sie überdenken ihre Kaufentscheidung für eine Spulmaschine nicht. Obwohl sich dies mit den Aussagen der Textilfabriken deckt (Antworten auf den Fragebogen an die Kunden von Spulmaschinen – Phase 2, Frage 7), ist dies eine konservative Annahme – falls sich einige Textilfabriken aufgrund einer Preiserhöhung eines Spulmaschinenherstellers gegen den Kauf einer Spulmaschine entscheiden, würde dies die Profitabilität einer Abschottungsstrategie verringern, da weniger Kunden zu IteMa-Spulmaschinen aufgrund einer Preiserhöhung ihres bevorzugten Anbieters wechseln.

⁵³ Das Modell geht von einer linearen Nachfrage der nachgeordneten Anbieter nach ihrem Produkt abhängig von ihrem Eigenpreis und den Preisen ihres Wettbewerbers aus.

⁵⁴ In diesem Basisszenario prognostiziert dieses einfache Modell, dass die Gewinne von IteMa ohne Abschottung um etwa [...] höher ausfallen werden. Die Schlussfolgerung, dass die Abschottung für die zusammengeschlossene Einheit nicht gewinnbringend wäre, trifft für ein breites Spektrum an alternativen Parametern zu, insbesondere im Hinblick auf alternative Wechsellparameter. Außerdem ist zu beachten, dass die obigen Berechnungen eine Eliminierung von doppelten Preisaufschlägen durch die zusammengeschlossene Einheit zur Optimierung der Gewinne berücksichtigen. Da die beteiligten Unternehmen eine solche Eliminierung (oder andere Effizienzgewinne) nicht angeführt haben, wurden die Anreize auch bei Außerachtlassung dieser Wirkung bewertet und ergaben das gleiche Ergebnis: Wenn man die Reduktion der BarcoVision-Sensorkosten für IteMa außer Acht lässt, würde IteMa *ohne* Abschottung nachgeordneter Wettbewerber noch höhere Gewinne erzielen.

⁵⁵ Siehe Fußnote 48.

Selektive Abschottung von Murata oder Schlafhorst

- (78) Die Marktuntersuchung ergab, dass Spulmaschinen keine homogenen Produkte sind. Die Spulmaschinen von Schlafhorst sind teurer (+[20-30] %*), während die Spulmaschinen von Murata und Iteba einen höheren Grad an Substituierbarkeit bei vergleichbaren Preisen aufweisen. Allgemein werden die Spulmaschinen von Schlafhorst als höherwertig angesehen, auch wenn sich die drei Hersteller nach Aussagen einiger Kunden immer weiter aneinander annähern. Dies deutet darauf hin, dass Iteba im Falle einer Abschottung mehr Murata-Kunden als Schlafhorst-Kunden hinzugewinnen würde. Dessen ungeachtet scheint es einen starken Preiswettbewerb im nachgelagerten Bereich, vor allem in China, zu geben.
- (79) Es wäre daher vorstellbar, dass die zusammengeschlossene Einheit den Verkauf von Sensoren an das eine oder andere Unternehmen einstellen könnte, statt beide nachgelagerten Wettbewerber abzuschotten. Insbesondere angesichts der größeren Nähe von Murata- und Iteba-Produkten sollte eine Theorie der Wettbewerbsbeeinträchtigung auf Basis der selektiven Abschottung von Murata analysiert werden. Die selektive Abschottung von Schlafhorst wäre vermutlich weniger gewinnbringend, da es in Bezug auf die Preisgestaltung kein derart naher Wettbewerber ist.
- (80) Selbst bei der Betrachtung des Szenarios einer selektiven Abschottung von Murata würden die Verkaufszuwächse im nachgelagerten Bereich mit großer Wahrscheinlichkeit nicht ausreichen, damit die zusammengeschlossene Einheit die entgangenen Verkaufsmöglichkeiten im vorgelagerten Bereich ausgleichen kann. Darüber hinaus hätte eine Strategie der selektiven Abschottung von Murata nur sehr geringe Auswirkungen auf die nachgelagerten Kunden⁵⁶.
- (81) In einem solchen Szenario müsste sich Iteba verpflichten, keine Sensoren an Murata zu verkaufen und zugleich weiterhin Geschäftsbeziehungen zu Schlafhorst auf dem Sensormarkt über einen Verkaufsaußendienst unterhalten, während der FuE-Bereich von BarcoVision weiterhin mit einem anderen Spulmaschinenhersteller zusammenarbeitet. Iteba könnte dann auf dem Sensormarkt zu vernachlässigbaren Kosten und in sehr kurzer Zeit erneut voll eintreten, was sich letztlich auf die Preise von Uster für Murata auswirken würde.

Partielle Abschottung

- (82) Eine partielle Abschottung dürfte keine wesentlichen wettbewerbsschädigenden Auswirkungen haben. Da auf die Sensorkosten im Durchschnitt nur [10-20] %* des Gesamtpreises einer Spulmaschine entfallen, erscheint es fraglich, dass eine Strategie der partiellen Abschottung wesentliche Auswirkungen auf nachgelagerte Kunden haben könnte. Selbst unter der Grenzannahme, dass die nachgelagerten Wettbewerber

⁵⁶ Unter der Annahme, dass Uster seine Preise um [25-50] %* erhöht, zeigt das Modell, dass die zusammengeschlossene Einheit ohne Abschottung beträchtliche zusätzliche Gewinne im Vergleich zu einer Strategie der vollständigen Abschottung erzielt. In einigen Fällen und unter Zugrundelegung von Grenzannahmen zum Wechselverhalten (etwa dass aufgrund einer Preiserhöhung von Murata mehr als 90 % der Kunden Murata den Rücken kehren und zu Iteba wechseln), kann die selektive Abschottung von Murata etwas gewinnbringender sein als der Verzicht auf Abschottung. In diesen Fällen, in denen es zu einer selektiven Abschottung kommen könnte, sind die Auswirkungen auf nachgeordnete Kunden (soweit vorhanden) vernachlässigbar.

ihre höheren Sensorkosten zu 100 % weitergeben, müssten die Sensorpreise um [25-50] %* steigen, um zu einer Preiserhöhung von 5 % bei den Spulmaschinen zu führen. Legt man eine realistischere⁵⁷ Annahme hinsichtlich des Umfangs zugrunde, in dem Murata und Schlafhorst eine hypothetische Erhöhung der Sensorpreise weitergeben würden, wäre die Wirkung einer solchen Preiserhöhung im nachgelagerten Bereich noch begrenzter und würde die Vorteile aufgrund der Eliminierung der doppelten Gewinnspannen von IteMa wahrscheinlich nicht aufwiegen.

- (83) Auf jeden Fall ist eine Preisreaktion dieser Größenordnung auf dem vorgelagerten Markt unter der Annahme, dass BarcoVision und Uster weiterhin im selben Markt tätig sein werden, sehr unwahrscheinlich. Zudem gelten die Argumente, weshalb eine solche Preiserhöhung im Falle einer vollständigen Abschottung unwahrscheinlich ist, auch für den Fall einer partiellen Abschottung. Daher ist es sehr unwahrscheinlich, dass die Endkunden aufgrund eines partiellen Ausschlusses von den Vorprodukten durch die zusammengeschlossene Einheit Schaden erleiden würden.

Selbst unter Berücksichtigung möglicher Fixkostensenkungen ist eine Abschottung nicht gewinnbringend.

- (84) Eine Strategie der vollständigen Abschottung wäre mit großer Wahrscheinlichkeit nicht gewinnbringend für die zusammengeschlossene Einheit. Bisher wurde der Gewinn in dieser Entscheidung jedoch definiert als der erzielte Umsatz abzüglich der variablen Kosten. Bei einem konservativen Ansatz wäre auch zu berücksichtigen, dass IteMa durch den Rückzug aus dem vorgelagerten Markt gewisse Einsparungen bei den Fixkosten von BarcoVision erzielen könnte. Beispielsweise würde IteMa in der Hypothese einer vollständigen Abschottung die FuE-Zusammenarbeit mit Schlafhorst und Murata zur Integration der BarcoVision-Sensoren auf den Spulmaschinen der beiden Unternehmen vollständig einstellen. Die FuE-Zusammenarbeit mit Murata und Schlafhorst kostet BarcoVision jedoch nur rund [...]* pro Jahr,⁵⁸ was die oben gezogene Schlussfolgerung hinsichtlich des fehlenden Abschottungsanreizes von IteMa somit nicht beeinflussen würde.

- (85) Es könnte auch das Argument angeführt werden, dass BarcoVision im Szenario einer vollständigen Abschottung weniger Kosten für Vertrieb und Vermarktung entstehen würden ([...]* pro Jahr). Dieser Betrag erscheint jedoch begrenzt, und angesichts der wahrscheinlichen Größenordnung der entgangenen Gewinne für die zusammengeschlossene Einheit im Falle einer vollständigen Abschottung⁵⁹ ist die Schlussfolgerung bezüglich des fehlenden Anreizes auch in dieser Hinsicht robust.

Unter Berücksichtigung der Möglichkeit einer vertikalen Integration bei Schlafhorst/Murata wäre eine Strategie der Abschottung durch IteMa noch weniger gewinnbringend.

⁵⁷ Vgl. Erörterung des Umfangs der Weitergabe in Erwägungsgrund (75).

⁵⁸ Antwort auf den Fragebogen an BarcoVision vom 3.6.2008, Frage 1 – dies entspricht [...]* der Gesamtkosten für Forschung und Entwicklung (FuE).

⁵⁹ Wie weiter oben ausgeführt, ist es unwahrscheinlich, dass Uster im Falle einer Abschottung seitens IteMa seine Preise wesentlich erhöhen würde.

- (86) Obwohl eine potenzielle vertikale Integration seitens Schlafhorst und/oder Murata angesichts des dafür notwendigen Zeitraums (drei bis fünf Jahre) die Fähigkeit der zusammengeschlossenen Einheit zur Abschottung in naher Zukunft nicht direkt beeinträchtigen könnte, würde sich dies mittelfristig auf die Rentabilität der Abschottung und die damit verbundenen Anreize auswirken. Sollte Uster seine Preise als Ergebnis einer Strategie des Ausschlusses von den Vorprodukten durch die zusammengeschlossene Einheit erhöhen, hätten Schlafhorst und Murata einen starken Anreiz zur Integration. Dies wird durch die beträchtlichen zusätzlichen Gewinne belegt, die sie durch die vertikale Integration erzielen könnten: Die erforderlichen Investitionen (15 Mio. EUR) würden sich sehr rasch amortisieren. Es ist daher wahrscheinlich, dass diese Unternehmen einem solchen Projekt eine hohe Priorität einräumen würden. Eine solche Entwicklung wäre für IteMa jedoch nicht erstrebenswert, da dem Unternehmen im Vergleich zu einer Situation, in der seine Wettbewerber nicht vertikal integriert und nicht abgeschottet sind, Jahr für Jahr beträchtliche Gewinne entgehen würden⁶⁰.

Ein starker Anreiz für die zusammengeschlossene Einheit zum Ausräumen von Vertraulichkeitsbedenken

- (87) Wie erläutert, würde die zusammengeschlossene Einheit beträchtliche zusätzliche Gewinne erzielen, indem sie weiterhin im vorgelagerten Markt tätig ist. Dies bedeutet, dass IteMa einen starken Anreiz hätte, die Vertraulichkeitsbedenken auszuräumen, damit es sein vorgelagertes Geschäft nicht verliert.
- (88) Ferner sollte auch hervorgehoben werden, dass es zumindest kurz- bis mittelfristig gesehen unwahrscheinlich ist, dass nachgelagerte Wettbewerber ihre Spulmaschinen wegen Vertraulichkeitsbedenken nicht mehr mit BarcoVision-Sensoren anbieten, was auch durch die Erwartungen des großen vorgelagerten Wettbewerbers belegt wird⁶¹. Ein solches Thema könnte erst bei der Einführung der nächsten Spulmaschinengenerationen aktuell werden, das heißt in fünf Jahren beim Unternehmen Murata, für das dieses Thema weniger kritisch ist, und in acht bis zehn Jahren bei Schlafhorst. Dies würde den nachgelagerten Wettbewerbern genügend Zeit geben, im Bedarfsfall alternative Bezugsquellen zu finden.

Schlussfolgerung

- (89) Aus den oben genannten Punkten geht hervor, dass die zusammengeschlossene Einheit keinen Anreiz dazu hätte, eine Abschottungsstrategie zu verfolgen, die in jedem Fall vernachlässigbare Auswirkungen auf die Preise für Spulmaschinen hätte.

⁶⁰ Betrachtet man den Kapitalwert der Gewinne für die zusammengeschlossene Einheit in diesen beiden Szenarien (Abschottung vor der vertikalen Integration von nachgeordneten Wettbewerbern und Verzicht auf Abschottung), erscheint es auf Basis der Annahmen des Modells in Erwägungsrund (76), dass im Falle einer vertikalen Integration von Schlafhorst und Murata binnen 17 Jahren nach der Fusion als Reaktion auf die Abschottung die zusammengeschlossene Einheit bei Verzicht auf die Abschottung ihrer Wettbewerber höhere Gewinne erzielen würde. Falls eine vertikale Integration fünf Jahre nach der Fusion bei einem Abschottungsversuch von IteMa erfolgt, müsste Uster seine Preise um mindestens [500-800] %* erhöhen, damit IteMa einen Abschottungsanreiz erhält, was jedoch sehr unwahrscheinlich ist.

⁶¹ Siehe Fußnote 46.

iii. Schlussfolgerung zur Abschottung des Marktes für Vorprodukte

- (90) Angesichts der Tatsache, dass eine Abschottungsstrategie nicht gewinnbringend⁶² wäre und nur marginale Auswirkungen auf nachgelagerte Kunden hätte, wird der Schluss gezogen, dass Abschottungsrisiken bei den Vorprodukten in diesem Fall ausgeschlossen werden können.

3. Ausschluss von Kunden

- (91) Auf die von Uster an Itema verkauften Spulmaschinensensoren entfallen lediglich [10-20] %* seines Gesamtumsatzes und weniger als 10 % des Gesamtmarktes für Spulmaschinensensoren. Falls Itema seine Sensoren nicht mehr von Uster bezieht, hätte dies nur begrenzte Auswirkungen auf die vorgelagerten Märkte. Dies würde eine Strategie des Ausschlusses von Kunden eindeutig nicht gewinnbringend machen.

4. Schlussfolgerung

- (92) Folglich wird das Vorhaben den wirksamen Wettbewerb auf dem Markt für Spulmaschinensensoren und Spulmaschinen nicht wesentlich behindern.

b) Sensoren für OE-Spinnmaschinen und OE-Spinnmaschinen

- (93) Auf dem vorgelagerten Markt für OE-Spinnmaschinensensoren ist BarcoVision die Nummer 2 (Marktanteil: [30-40] %*) hinter Uster ([45-55] %*). Auf Itema entfällt nur ein unbedeutender Umsatzanteil im nachgelagerten Markt für OE-Spinnmaschinen (weltweit: [0-5] %*; EWR: [0-5] %*), besonders im Vergleich zu den beiden großen Herstellern Rieter und Schlafhorst (weltweit zusammen: [90-100] %*; EWR: [90-100] %*). Es sollte auch betont werden, dass Schlafhorst eigene Sensoren für OE-Spinnmaschinen entwickelt hat und seine Sensoren in großem Umfang intern bezieht.
- (94) Angesichts der sehr begrenzten Präsenz von Itema im nachgelagerten Markt können jegliche Bedenken hinsichtlich eines Ausschlusses von Kunden ausgeschlossen werden, weil die zusammengeschlossene Einheit über keine Marktmacht im nachgelagerten Bereich verfügt: Sollte sich Itema vom nachgelagerten Markt zurückziehen, so hätte dies praktisch keine Auswirkungen auf die Sensorpreise für seine Wettbewerber. Aus dem gleichen Grund gibt es für die zusammengeschlossene Einheit keinen Anreiz, einen Ausschluss von den Vorprodukten anzustreben, zumal sie einen Großteil ihrer Gewinne vor der Fusion im vorgelagerten Markt erzielt. Auf jeden Fall ist es sehr unwahrscheinlich, dass das Unternehmen angesichts der Präsenz eines starken Wettbewerbers im vorgelagerten Bereich (Uster: [45-55] %*) und angesichts der internen Sensorbezugsquellen bei Schlafhorst die Fähigkeit besitzen könnte, den Zugang zu den Vorprodukten abzuschotten.
- (95) Somit wird das Vorhaben den wirksamen Wettbewerb auf dem Markt für OE-Spinnmaschinensensoren und OE-Spinnmaschinen nicht wesentlich behindern.

⁶² Zusätzlich zu der weiter oben durchgeführten Analyse sollte festgestellt werden, dass in den von der Kommission angeforderten internen Unterlagen der beteiligten Unternehmen kein Hinweis auf eine derartige Abschottungsstrategie zu finden war.

c) Sensoren für Webmaschinen und Webmaschinen

- (96) Auf dem vorgelagerten Markt für Webmaschinensensoren ist BarcoVision die Nummer 3 (Marktanteil: [20-30] %*) hinter Eltex ([45-55] %*) und Roj ([20-30] %*). Bei Zugrundelegung bestimmter Definitionen für Produktmärkte und räumliche Märkte im nachgelagerten Markt, die zu einem Marktanteil von mehr als 25 % für IteMa führen, ist dieser Markt betroffen:
- Markt für Projektilwebmaschinen (Marktanteil von IteMa weltweit: [90-100] %*; EWR: [90-100] %*);
 - ein einziger Markt für Projektil- und Luftdüsen-Webmaschinen (Europa: [25-35] %*);
 - ein einziger Markt für alle Greiferwebmaschinen (Europa: [40-50] %*);
 - Markt für Webmaschinen mit negativem Greifer (Europa: [40-50] %*⁶³).
- (97) In Anbetracht der Tatsache, dass es zwei starke Wettbewerber im vorgelagerten Bereich gibt, können jegliche Bedenken hinsichtlich eines Ausschlusses von den Vorprodukten ausgeschlossen werden, weil die zusammengeschlossene Einheit über keine Marktmacht im vorgelagerten Bereich verfügt. Darüber hinaus sind einige Wettbewerber in den nachgelagerten Märkten vertikal integriert und beziehen ihre Sensoren in gewissem Umfang aus internen Quellen. Bei Luftdüsen-Webmaschinen gilt dies für Toyota (weltweiter Marktanteil: [40-50] %*), Tsudakoma ([20-30] %*) und Picanol ([10-20] %*). Im Bereich der Greiferwebmaschinen ist Picanol vertikal integriert (Marktanteil in Europa: [20-30] %*). Was Projektilwebmaschinen betrifft, so ist IteMa der einzige Hersteller, so dass kein Wettbewerber ausgeschlossen werden kann. Daher kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass die zusammengeschlossene Einheit nicht über die Fähigkeit verfügen wird, nachgelagerte Wettbewerber vom Zugang zu den Vorprodukten auszuschließen.
- (98) Was die Risiken eines Ausschlusses von Kunden anbelangt, wird die zusammengeschlossene Einheit angesichts dessen, dass die Verkäufe von Webmaschinensensoren von IteMa einen Anteil von weniger als [5-15] %* am Gesamtmarkt haben, nicht über die Fähigkeit verfügen, konkurrierende vorgelagerte Hersteller vom Zugang zu großen Teilen des nachgelagerten Marktes abzuschotten. Darüber hinaus verkauft IteMa nicht genügend Webmaschinen, um alleiniger Abnehmer der Sensorproduktion von BarcoVision zu werden. Selbst wenn man von einem Anstieg der Sensorpreise ausgeht, verspricht eine solche Strategie allein schon deswegen keine Gewinne, weil mehrere nachgelagerte Wettbewerber vertikal integriert sind.
- (99) Folglich wird das Vorhaben den wirksamen Wettbewerb auf dem Markt für Webmaschinensensoren und Webmaschinen nicht wesentlich behindern.

d) Software

- (100) Wenn es einen MES-Markt für die Textilherstellung gäbe, wäre BarcoVision der führende Anbieter ([25-35] %*), gefolgt von Porini ([15-25] %*), Incas (<[5-15] %*) und Omega Center (<[5-15] %*).

⁶³ Antwort von IteMa auf die Fragen der Europäischen Kommission vom 26. Februar 2008 auf dem Formblatt CO.

- (101) Die MES-Systeme werden direkt an die Textilfabriken⁶⁴ verkauft, und die Hersteller von Textilmaschinen sind auf keiner Ebene in der Lieferkette dieser Produkte beteiligt. Folglich ist dieser Markt nicht von dem Vorhaben betroffen.
- (102) Während der Marktuntersuchung wurden jedoch gewisse Bedenken geäußert, dass die zusammengeschlossene Einheit versuchen könnte, ihre Position auf den Textilmaschinenmärkten auszunutzen, um den Absatz ihrer MES-Systeme zu steigern oder umgekehrt das Spektrum der mit ihrem MES-System kompatiblen Maschinen zu begrenzen, um Verkaufszuwächse bei ihren Textilmaschinen zu erzielen. Diese Wahrscheinlichkeit ist als äußerst gering anzusehen. Die Textilfabriken besitzen eine Vielzahl von Textilmaschinen, die von verschiedenen Anbietern stammen, und das MES-System muss mit all diesen Maschinentypen kompatibel sein⁶⁵. Derzeit sind alle MES-Systeme für alle möglichen Textilmaschinenmarken geeignet, und die meisten Marktteilnehmer erwarten keine diesbezüglichen Änderungen nach der Fusion. Sollte die zusammengeschlossene Einheit die Kompatibilität ihres MES-Systems einschränken, um ihren eigenen Maschinen einen Vorteil zu verschaffen, würde dies die direkte und unmittelbare Wirkung haben, dass ihr potenzieller Markt angesichts der großen Markenvielfalt bei den installierten Textilmaschinen (selbst innerhalb einer Textilfabrik⁶⁶) eingeschränkt wird.
- (103) Daher wird das Vorhaben den wirksamen Wettbewerb auf dem MES-Markt nicht wesentlich beeinträchtigen.

VI. ERGEBNIS

- (104) Aus den oben genannten Gründen wird der Schluss gezogen, dass der angemeldete Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich behindern wird. Daher sollte der Zusammenschluss gemäß Artikel 8 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung und Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt werden.

⁶⁴ Fragebogen an die Wettbewerber – MES-Systeme für die Textilherstellung – Phase 2, Frage 12.

⁶⁵ Fragebogen an die Wettbewerber – MES-Systeme für die Textilherstellung – Phase 2, Fragen 13 und 14.

⁶⁶ Beispielsweise ergaben die mit den Textilfabriken im Rahmen der ausführlichen Untersuchung geführten Gespräche, dass einige Textilfabriken mehrere Spulmaschinen verschiedener Hersteller besitzen.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Das angemeldete Vorhaben, durch das die Iteima Holding S.p.A. im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 die alleinige Kontrolle über den Geschäftsbereich BarcoVision der Barco NV erwirbt, wird für mit dem Gemeinsamen Markt und mit dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

ITEMA HOLDING S.p.A.

Via Case Sparse 4

24020 Colzate, Bergamo

Italien

Brüssel, den 4.08.2008

Für die Kommission
(gezeichnet)
Neelie KROES
Mitglied der Kommission