

DE

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

***Sache COMP/M.5153 -  
ARSENAL/DSP***

Nur der englische Text ist verbindlich.

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

---

Artikel 8 Absatz 2  
Datum: 9.1.2009



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 9. Januar 2009  
K(2008) 8439 endgültig

**NICHTVERTRAULICHE  
FASSUNG**

**ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION**

**vom 9. Januar 2009**

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

(Sache COMP/M.5153 - ARSENAL/ DSP)

# ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 9. Januar 2009

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

(Sache COMP/M.5153 - ARSENAL/ DSP)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

**(Text von Bedeutung für den EWR)**

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN –

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

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

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen<sup>1</sup>, insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 6. August 2008, in dieser Sache das Verfahren einzuleiten,

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

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen,

gestützt auf den Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache,

in Erwägung nachstehender Gründe:

### **1 EINLEITUNG**

1. Am 17. Juni 2008 ist infolge eines Antrags auf Verweisung nach Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 (Fusionskontrollverordnung) die Anmeldung eines

---

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

Zusammenschlussvorhabens bei der Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das Unternehmen Arsenal Capital Partners („Arsenal“, USA) („Anmelder“) übernimmt im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung durch Erwerb von Anteilen die Kontrolle über die Gesamtheit des Unternehmens DSM Special Products B.V. („DSP“, Niederlande), bei dem es sich um eine Tochtergesellschaft des Unternehmens Royal DSM N.V. („DSM“, Niederlande) handelt (Arsenal und DSM werden nachstehend gemeinsam als die „Beteiligten“ bezeichnet).

2. In dieser Sache gründet die Zuständigkeit der Kommission auf dem Verweisungsantrag nach Artikel 22 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung, den die spanische Wettbewerbsbehörde am 2. April 2008 stellte. Die deutsche Wettbewerbsbehörde schloss sich diesem Antrag am 28. April 2008 an. Die Kommission gab dem Verweisungsantrag per Entscheidung vom 16. Mai 2008 statt, die dem Anmelder am 29. Mai 2008 bekanntgegeben wurde.
3. Nach Prüfung der Anmeldung wurde der Schluss gezogen, dass der angemeldete Zusammenschluss unter die Fusionskontrollverordnung fällt. Ferner wurde festgestellt, dass der ursprünglich vom Anmelder vorgeschlagene Zusammenschluss zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs im EWR führen würde. Der Anmelder legte jedoch ein Paket von Abhilfemaßnahmen vor, die zur Wiederherstellung des wirksamen Wettbewerbs geeignet sind. Aus diesem Grund wurde die Schlussfolgerung gezogen, dass das Vorhaben zu keiner erheblichen Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs führen würde, wenn die vom Anmelder eingegangenen Verpflichtungen eingehalten werden.

## **2 DIE BETEILIGTEN UND DAS VORHABEN**

4. Arsenal ist eine Private-Equity-Gesellschaft, die über ihren Fonds Arsenal Capital Partners das Unternehmen Velsicol Chemical Corporation („Velsicol“, Estland) kontrolliert. Velsicol stellt Weichmacher, Lebensmittelzusatzstoffe und industrielle Zwischenprodukte her und ist das einzige Portfoliounternehmen von Arsenal, das in dem vom geplanten Zusammenschluss betroffenen Sektor tätig ist.
5. Die DSM-Tochter DSP produziert Lebensmittelzusatzstoffe und industrielle Zwischenprodukte.
6. Sowohl Velsicol als auch DSP sind im Bereich der Herstellung und Lieferung von Benzoesäure und Natriumbenzoat tätig. Im EWR (Estland), in den USA und in China stellt Velsicol auch Benzoatweichmacher her, bei denen es sich um ein aus Benzoesäure hergestelltes Produkt handelt. In China stellt Velsicol Benzoatweichmacher in einem Joint Venture mit der Wuhan Youji Industries Company Limited („Wuhan“, China) („Joint Venture“) her, dem größten chinesischen Konkurrenten der Beteiligten im Bereich der Benzoesäureproduktion. In den USA bezieht Velsicol Benzoesäure für die Weichmacherproduktion von Emerald Kalama Chemical LLC („Emerald“, USA), dem einzigen US-amerikanischen Konkurrenten der Beteiligten im Bereich der Benzoesäure-, Natriumbenzoat- und Benzoatweichmacher-Produktion.
7. Das Vorhaben betrifft den Erwerb der Kontrolle über DSP durch Arsenal. DSP ist zurzeit eine 100%ige Tochter des veräußernden Unternehmens DSM. Bei dem angemeldeten Vorhaben, das die Produktion von Basischemikalien betrifft, geht es um den Erwerb von 100 % der Anteile an DSP durch Arsenal.

8. Die Handelsmarke VevoVital wird jedoch Eigentum von DSM Nutritional Products („DNP“, Niederlande), einer Tochter der DSM-Gruppe, bleiben. Im Rahmen einer zwischen DNP und DSP am 5. Februar 2008 geschlossenen Liefervereinbarung wird DSP weiterhin VevoVital herstellen und an DNP verkaufen. VevoVital ist die Handelsmarke des Futtermittelzusatzstoffes hochreine Benzoesäure, für die DSP ein Patent innehat.
9. Da Arsenal im Zuge des geplanten Rechtsgeschäfts durch Erwerb des gesamten ausgegebenen Gesellschaftskapitals die alleinige Kontrolle über DSP erlangt, handelt es sich um einen Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung.

### **3 GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG**

10. Der Zusammenschluss hat keine gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne des Artikels 1 der Fusionskontrollverordnung. Durch ihn wird die Umsatzhöhe des Artikels 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung nicht erreicht, da der weltweite Gesamtumsatz der Beteiligten zusammen nicht mehr als 5 Mrd. EUR beträgt (Arsenal: [...] \* Mio. EUR, DSP: [...] \* Mio. EUR) und der jeweilige gemeinschaftsweite Umsatz der Beteiligten unter 250 Mio. EUR liegt (Arsenal: [...] \* Mio. EUR, DSP: [...] \* Mio. EUR). Durch den geplanten Zusammenschluss wird auch die Umsatzhöhe laut Artikel 1 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung nicht erreicht.
11. Das angemeldete Vorhaben fällt aber aufgrund der Verweisungsanträge der spanischen und der deutschen Wettbewerbsbehörde nach Artikel 22 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung, denen die Kommission im Einklang mit Artikel 22 Absatz 3 Unterabsatz 2 stattgab, dennoch in die Zuständigkeit der Kommission.

### **4 DIE RELEVANTEN MÄRKTE**

12. Das Vorhaben betrifft die Produktion von i) Benzoesäure technischer Qualität, ii) Natriumbenzoat und iii) Benzoatweichmachern.
13. Beide Beteiligte stellen in ihren Werken in Estland (Arsenal/Velsicol) bzw. Rotterdam (DSP) flüssige Benzoesäure und verschiedene nachgelagerte Produkte her, für die flüssige Benzoesäure benötigt wird. Im EWR gibt es keine weiteren Hersteller flüssiger Benzoesäure. Velsicol stellt flüssige Benzoesäure in Estland ausschließlich für den Eigenbedarf her. DSP hingegen produziert flüssige Benzoesäure sowohl für den Eigenbedarf als auch zum Verkauf insbesondere an Hersteller von Benzoatweichmachern. Velsicol und DSP stellen jeweils in ihren Werken durch Flockieren von flüssiger Benzoesäure auch feste Benzoesäure her, und im EWR gibt es keine weiteren Hersteller fester Benzoesäure.
14. Beide Unternehmen produzieren in ihren Werken in Estland bzw. Rotterdam aus flüssiger Benzoesäure auch Natriumbenzoat. Im EWR wird nur in diesen beiden Werken Natriumbenzoat produziert.

---

\* Teile dieses Textes wurden geändert, um vertrauliche Daten zu schützen; dies wurde durch eckige Klammern und einen Asteriskus kenntlich gemacht.

15. Velsicol produziert in seinem Werk in Estland Benzoatweichmacher, die entweder aus flüssiger oder aus fester Benzoesäure hergestellt werden. DSP stellt selbst keine Benzoatweichmacher her, beliefert aber Benzoatweichmacher-Hersteller im EWR mit flüssiger Benzoesäure. Laut Angaben des Anmelders erwirbt Velsicol die Anlage in Rotterdam hauptsächlich, um seine Benzoatweichmacher-Produktion auf diese Anlage auszudehnen. Diese Expansion würde auch die Schaffung zusätzlicher Produktionskapazitäten für flüssige Benzoesäure erfordern.
16. Die sachlich und räumlich relevanten Märkte sind für Benzoesäure (je ein Markt für die flüssige und für die feste Form) (Abschnitt IV.A), Natriumbenzoat (Abschnitt IV.B) und Benzoatweichmacher (Abschnitt IV.C) jeweils separat abgegrenzt.

#### **4.1 BENZOESÄURE**

17. Benzoesäure bildet glänzende, farblose Kristalle und wird durch Teiloxidation von Toluol hergestellt. Toluol, der Hauptausgangsstoff von Benzoesäure, fällt in der Regel in der Benzinherstellung als Nebenprodukt an. Auf Toluol entfallen rund 80 % der Produktionskosten von Benzoesäure.
18. Benzoesäure wird als Input für verschiedenste Endanwendungen verwendet. So wird Benzoesäure z. B. als antimikrobieller Konservierungsstoff in Lebensmitteln und Getränken, in Futtermitteln, in Arzneimitteln, zur Produktion anderer chemischer Stoffe (Natriumbenzoat, Kaliumbenzoat, Calciumbenzoat und Benzoatweichmacher), in Farben und Beschichtungen sowie in Hygieneartikeln eingesetzt.
19. Je nach Reinheitsgrad lassen sich verschiedene Benzoesäurequalitäten unterscheiden, und zwar i) reinste Benzoesäure (Reinheitsgrad 99,98 %), die für Nahrungsmittel- und Pharmaanwendungen verwendet wird, ii) Benzoesäure für Futtermittel (Reinheitsgrad 99,9 %) und iii) Benzoesäure technischer Qualität (Reinheitsgrad bis zu 99,85 %), die als Grundstoff für andere chemische Stoffe und Produkte wie Natriumbenzoat, Kaliumbenzoat und Benzoatweichmacher verwendet wird.
20. Benzoesäure technischer Qualität gibt es in flüssiger und in fester Form (Flocken).
21. Feste Benzoesäure wird durch Auskristallisieren flüssiger Benzoesäure und anschließendes Flockieren hergestellt. Flüssige Benzoesäure ist daher ein „Input“ für die Produktion fester Benzoesäure.
22. Arsenal/Velsicol produziert flüssige Benzoesäure technischer Qualität in seinem Werk in Estland und verwendet die gesamte Produktion als Input für die Herstellung von Benzoesäureflocken, Natriumbenzoat und Benzoatweichmachern. Dementsprechend verkauft Arsenal/Velsicol zurzeit keine flüssige Benzoesäure auf dem freien Markt.
23. DSP stellt in seinem Werk in Rotterdam i) reinste Benzoesäure, ii) Benzoesäure für Futtermittel, iii) flüssige und feste Benzoesäure technischer Qualität und iv) Natriumbenzoat her. Das Unternehmen verkauft einen Teil der von ihm hergestellten flüssigen Benzoesäure technischer Qualität auf dem freien Markt (vor allem an Benzoatweichmacher-Hersteller). DSP produziert selber keine Benzoatweichmacher.

##### *4.1.1 Sachlich relevanter Markt*

##### *Vorbringen des Anmelders*

24. Der Anmelder machte geltend, dass verschiedene sachlich relevante Märkte abzugrenzen seien, und zwar je nach Reinheitsgrad bzw. Qualität der Benzoesäure:
- i) reinste Benzoesäure,
  - ii) Benzoesäure für Futtermittel (VevoVital) und
  - iii) Benzoesäure technischer Qualität, die sich weiter unterteilen lässt in:
    - a) flüssige Benzoesäure und
    - b) feste Benzoesäure (Flocken).

25. Dem Vorbringen des Anmelders zufolge überschneiden sich die Tätigkeiten von Velsicol und DSP lediglich im Bereich feste Benzoesäure technischer Qualität, da Velsicol in den Bereichen reinste Benzoesäure oder Benzoesäure für Futtermittel sowie auf dem freien Markt für flüssige Benzoesäure nicht tätig ist.

*Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission*

26. Das Vorbringen des Anmelders wird auch durch die Ergebnisse der von der Kommission durchgeführten Marktuntersuchung bestätigt, denen zufolge es für die verschiedenen Benzoesäurequalitäten einen eigenständigen Markt gibt, und zwar je einen für i) reinste Benzoesäure, ii) Benzoesäure für Futtermittel (VevoVital) und iii) Benzoesäure technischer Qualität.
27. Diese drei Märkte unterscheiden sich insbesondere hinsichtlich Angebot und Nachfrage deutlich voneinander. Reinste Benzoesäure weist einen Reinheitsgrad von mindestens 99,98 % auf, und es bedarf eines speziellen Reinigungsprozesses zu ihrer Herstellung. Die gemeinschaftlichen Rechtsvorschriften schreiben für Futtermittelbenzoesäure auch einen sehr hohen Reinheitsgrad vor, den die Reinigungstechnologie von Velsicol nicht erreicht. Die Futtermittelbenzoesäure VevoVital wird nicht von Velsicol, sondern von DSP hergestellt. VevoVital wurde von DSP als Futtermittelzusatz entwickelt und ist durch Patente geschützt, die nicht vor 2015 auslaufen. Aufgrund dieser Patente dürfen andere Benzoesäurehersteller keine Benzoesäure für Futtermittel herstellen. Aber selbst wenn sie Futtermittelbenzoesäure liefern könnten, sähen sie sich unter Umständen mit erheblichen Schwierigkeiten konfrontiert, mit dem im Laufe der Zeit etablierten guten Ruf und soliden Markennamen der DSM-Tochter DNP zu konkurrieren. Außerdem unterscheiden sich die verschiedenen Benzoesäurequalitäten auch preislich erheblich voneinander.
28. Die Marktuntersuchung der Kommission bestätigte auch das Vorbringen des Anmelders, dem zufolge bei Benzoesäure technischer Qualität (nachstehend „Benzoesäure“ genannt) wegen der Unterschiede hinsichtlich Angebot und Nachfrage zwischen flüssiger und fester Benzoesäure technischer Qualität (nachstehend „flüssige Benzoesäure“ und „feste Benzoesäure“ genannt) weiter unterschieden werden sollte.
29. Zur Umwandlung von flüssiger Benzoesäure in die feste Form ist eine besondere Ausrüstung erforderlich, und die jeweilige Ausrüstung für den Transport der beiden Produkte unterscheidet sich auch. Feste Benzoesäure wird durch Auskristallisieren flüssiger Benzoesäure hergestellt. Flüssige Benzoesäure wird bei einer Temperatur von 120°C fest. Die feste Benzoesäure wird mit Hilfe eines „Flockierers“ in kleinere Portionen (Flocken) zerteilt und verpackt. Folglich ist zur Herstellung von fester Benzoesäure Auskristallisierungs-, Flockierungs- und Verpackungsausrüstung erforderlich, die zur Herstellung flüssiger Benzoesäure nicht benötigt wird. Da flüssige Benzoesäure bei einer Temperatur von 120°C fest wird, erfordert ihr

Transport eine spezielle Ausrüstung, die durch gleichbleibende Temperatur das Auskristallisieren des Produkts verhindert. Der Transport erfolgt generell in isolierten Lkw oder Eisenbahncontainern sowie gelegentlich in Eisenbahncontainern mit Heizspiralen, die ein Erhitzen der gegebenenfalls auskristallisierenden Benzoesäure während des Transports ermöglichen. Daher kann flüssige Benzoesäure nicht über größere Entfernungen transportiert werden.

30. Flüssige und feste Benzoesäure sind, was ihre chemischen Eigenschaften angeht, zwar austauschbar, aber den Ergebnissen der Marktuntersuchung zufolge sind die Abnehmer flüssiger Benzoesäure nicht bereit, zu fester Benzoesäure zu wechseln, und umgekehrt.
31. Die Abnehmer benötigen für flüssige und feste Benzoesäure jeweils unterschiedliche Bereitstellungs- und Verarbeitungsanlagen. Sie können die flüssige Benzoesäure entweder sofort nach der Lieferung (heiß und flüssig) in die Produktionslinie pumpen oder aber in beheizbare Tanks zur Lagerung der flüssigen Benzoesäure investieren. Solcher Lagerungseinrichtungen würden Investitionen im Umfang von 300 000 EUR bis 1 Mio. EUR (je nach Volumen) erfordern, die sich nur für Großabnehmer, die jährlich rund 1 000 bis 2 000 Tonnen beziehen, rentieren. Da die Abnehmer fester Benzoesäure in der Regel Endverwender sind, die kleinere Mengen kaufen, oder aber Vertriebshändler, die die Benzoesäure weiterverkaufen, ist es für sie wenig sinnvoll, flüssige Benzoesäure zu kaufen.
32. Ebenso unwahrscheinlich ist es, dass Abnehmer flüssiger Benzoesäure bereit wären, auf feste Benzoesäure umzusteigen. Die meisten Abnehmer der Beteiligten, die flüssige Benzoesäure verwenden, setzen sie für Anwendungen wie die Herstellung von Benzoatweichmachern oder Benzylchlorid ein, in deren Fall i) der flüssigen Form der Vorzug gegeben wird, weil das Herstellungsverfahren flüssige Ausgangsstoffe erfordert, und ii) große Mengen benötigt werden. Entschieden sich diese Abnehmer für feste Benzoesäure anstelle von flüssiger Benzoesäure, müssten sie die feste Benzoesäure vor der weiteren Verwendung erst schmelzen. Im Zuge der Marktuntersuchung der Kommission bezifferten Abnehmer die Investition für entsprechende Anlagen mit 1 bis 2 Mio. EUR, während der Anmelder die erforderlichen Investitionskosten auf 300 000 EUR schätzte. Außerdem ist flüssige Benzoesäure durchschnittlich 15 %<sup>2</sup> billiger als feste Benzoesäure.<sup>3</sup> Dies entspricht auch den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Kommission, bei der Abnehmer flüssiger Benzoesäure angaben, nicht bereit zu sein, auf feste Benzoesäure umzusteigen. Ein Abnehmer gab an, dass er eher aus dem Markt austreten, als auf feste Benzoesäure umsteigen würde.
33. Die Frage der Verwendung von fester oder flüssiger Benzoesäure wurde von Arsenal/Velsicol auch intern für die Benzoesäure erörtert, die das Unternehmen nach der Schließung seines Benzoesäurewerks in Chattanooga für sein Benzoatweich-

---

<sup>2</sup> Antwort des Anmelders auf den Fragebogen vom 22. August 2008 an die Beteiligten, Frage Nr. 21. DSP-Daten.

<sup>3</sup> Es ist jedoch anzumerken, dass Abnehmer flüssiger Benzoesäure im Allgemeinen größere Mengen erwerben und dadurch in den Genuss von Mengenrabatten gelangen. Dem Anmelder zufolge beträgt der Preisunterschied zwischen fester und flüssiger Benzoesäure für einen Großkunden weniger als 5 % [Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnr. 169]. Bei der Analyse der vom Anmelder bereitgestellten Daten gelangte die Kommission jedoch zu dem Schluss, dass DSP-Kunden bei Abnahme vergleichbarer Mengen fester Benzoesäure mindestens 5 % bis 10 % mehr bezahlen würden als für flüssige Benzoesäure [Antwort des Anmelders auf den Fragebogen vom 22. August 2008 an die Beteiligten].

macher-Werk in den USA benötigte: „solid increases labour cost and capital cost. It takes hours of dedicated labour to unload big bags versus hooking a couple hoses and starting a pump. Also take bag dump station, dust collector, melt tank and such versus just a pump“ [„fest erhöht Arbeitskosten und Kapitalkosten. Das Entladen großer Säcke erfordert Stunden intensiver Arbeit im Gegensatz zum Anschließen einiger Schläuche und dem Anstellen einer Pumpe. Vergleiche auch Entladestation, Staubfangvorrichtung, Schmelztanks usw. mit bloß einer solchen Pumpe“].<sup>4</sup> Somit bestehen offenbar erhebliche Kostenunterschiede zwischen der Verwendung von fester Benzoesäure im Vergleich zu flüssiger Benzoesäure.

34. Angesichts dieser Erwägungen wird festgestellt, dass es sich bei dem Markt für flüssige Benzoesäure und dem Markt für feste Benzoesäure um zwei eigenständige Produktmärkte handelt.

#### 4.1.2 Räumlich relevanter Markt – feste Benzoesäure

35. Dem Anmelder zufolge erstreckt sich der räumlich relevante Markt für feste Benzoesäure zumindest auf den EWR, die USA und Asien, da praktisch die gesamte Weltproduktion auf diese Regionen entfällt. Der Anmelder brachte mehrere Argumente für diesen Marktabgrenzungsvorschlag vor.
36. Erstens, so der Anmelder, hätten chinesische Ausfuhren in den EWR in den letzten Jahren erheblich zugenommen, was den Wettbewerbsdruck durch die chinesischen Hersteller im EWR veranschauliche.
37. Zweitens seien die Transportkosten und Zölle niedrig, so dass weltweit keine Handelshemmnisse existierten. Als Beweis hierfür bringen die Beteiligten vor, dass sowohl Velsicol als auch DSP über 50 % ihrer Produktion außerhalb des EWR verkaufen.
38. Drittens hat der Anmelder Wirtschaftsstudien vorgelegt, denen zufolge i) die Preise fester Benzoesäure in dem Zeitraum von Januar 2002 bis Juli 2008 im EWR, in Asien und in Nordamerika eng aneinander gerückt sind und stark korrelierten, ii) die Preisniveaus in den Regionen EWR/Asien und EWR/Nordamerika sich in den letzten Jahren einander annäherten und iii) die absoluten und relativen Bruttomargen für feste Benzoesäure von Januar 2002 bis Juli 2008 sich ebenfalls weitgehend parallel entwickelten.<sup>5</sup>
39. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte blieb der Anmelder dabei, dass sich der räumlich relevante Markt auf die ganze Welt erstrecke. Die vom Anmelder vorgelegten neuen Fakten und Argumente ließen jedoch keinerlei Zweifel an der Schlussfolgerung der Kommission aufkommen, dass der für Benzoesäure räumlich relevant Markt der EWR ist.
40. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission, die internen Unterlagen der Beteiligten und die Analyse der Preisangaben von DSP, Velsicol und Emerald lassen nicht auf eine weltweite Marktabgrenzung schließen, sondern sprechen dafür, dass der Markt für feste Benzoesäure sich auf den EWR erstreckt. Für einen EWR-weiten Markt sprechen vor allem folgende Fakten: i) der Markt für feste Benzoesäure im

---

<sup>4</sup> E-Mail von Arsenal/Velsicol: „RE: buying benzoic acid in the merchant market“ [„AW: Bezug von Benzoesäure auf dem freien Markt“] (Mittwoch, 18. Oktober 2006, 21:27 Uhr).

<sup>5</sup> Im Namen des Anmelders vorgelegtes Keynote-Memo – Benzoesäure vom 28. September 2008.

EWR wird weitgehend von im EWR ansässigen Herstellern beherrscht, die Einfuhren aus China und den USA sind sehr gering, und dies war zumindest in den letzten neun Jahren konstant der Fall; ii) Transportkosten und Zölle stellen bedeutende Zutrittsschranken für außerhalb des EWR angesiedelte Hersteller dar; iii) chinesische Benzoesäure ist in der Wahrnehmung der Abnehmer von minderer Qualität, als die von EWR-Herstellern produzierte Benzoesäure und iv) die Preiskorrelation zwischen EWR, Asien und Nordamerika war über die Jahre nicht konstant.

#### 4.1.2.1 Geringe Einfuhren aus China und den USA

41. Den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Kommission und den internen Unterlagen der Beteiligten zufolge führen chinesische und US-amerikanische Hersteller trotz gewisser internationaler Handelsströme nur sehr geringe Mengen fester Benzoesäure in den EWR aus.
42. Laut Anmelder beliefen sich das Volumen des EWR-Markts für feste Benzoesäure insgesamt auf rund [16 000-18 000] Tonnen und die Verkäufe von Velsicol und DSP im EWR zusammengenommen auf [14 000-16 000] Tonnen im Jahr 2007. Dies entspräche rund [85-91] % des gesamten EWR-Markts. Den Angaben des Anmelders zufolge beläuft sich der Anteil von Wuhan und anderer chinesischer Hersteller auf rund [10-15] % des gesamten EWR-Markts<sup>6</sup> (1 900 Tonnen), während das US-amerikanische Unternehmen Emerald mit einem Absatzvolumen von [...] \* Tonnen und andere Hersteller mit einem Absatzvolumen von 100 Tonnen im EWR nur minimal vertreten sind.
43. Den Ergebnissen der Marktuntersuchung zufolge hat der Anmelder das Volumen der chinesischen Ausfuhren in den EWR allerdings viel zu hoch veranschlagt. Der Anmelder errechnete das Volumen der von chinesischen Herstellern im EWR verkauften Benzoesäure anhand von Eurostat-Daten. Eurostat wies für Benzoesäure, deren Salze (Natriumbenzoat) und Ester (Benzoatweichmacher) ein Absatzvolumen von 7 404 Tonnen im Jahr 2007 aus. Laut Anmelder entfielen 25 % dieses Volumens auf Benzoesäure. Die Marktuntersuchung der Kommission ergab jedoch, dass auf Benzoesäure nicht mehr als [0-5] \* % der chinesischen Ausfuhren von Benzoesäure, deren Salzen und Ester in den EWR entfielen.<sup>7</sup>
44. Im Jahr 2007 war der Anteil der chinesischen Hersteller am EWR-Markt somit sehr gering ([1-2] %). Dass die Einfuhren chinesischer Benzoesäure in den EWR sehr begrenzt sind, stimmt insbesondere mit den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Kommission überein, nach denen die im Zuge der Marktuntersuchung befragten Vertriebshändler und Endabnehmer der Beteiligten 2007 Benzoesäure ausnahmslos nicht von chinesischen Herstellern bezogen. Auch in den Jahren 2004 bis 2006 waren die Ausfuhren Wuhans in den EWR, wie der Antwort des Unternehmens auf den Fragebogen der Kommission zu entnehmen ist, mit [...] \* Tonnen in den Jahren 2004 und 2005 bzw. [...] \* Tonnen im Jahr 2006 nicht viel höher. Zudem machten die Verkäufe von Wuhan im EWR in der ersten Jahreshälfte 2008 nur [...] \* Tonnen aus. Somit stiegen die Ausfuhren chinesischer Hersteller in den EWR in den vergangenen Jahren nicht an, sondern verharrten auf einem gleichbleibenden Niveau.

---

<sup>6</sup> Laut Anmelder gibt es keine amtlichen Daten, in denen die Benzoesäureverkäufe separat ausgewiesen sind. Deshalb stützt er sich bei seinen Schätzungen der chinesischen Benzoesäureausfuhren auf Eurostat-Daten, in denen die Zahlen für Benzoesäure, deren Salze und Ester zusammengefasst sind.

<sup>7</sup> Die eingehende Analyse ist im Abschnitt V. *Marktbedingungen* (Randnrn. 171 bis 183 über V.A. *Benzoesäure* dargelegt.

45. Auch der US-amerikanische Hersteller Emerald spielt nur eine geringe Rolle, da er 2007 nur unwesentlich stärker auf dem EWR-Markt vertreten war als die chinesischen Hersteller und sein Marktanteil in den letzten neun Jahren trotz der erheblichen Aufwertung des Euros um [50-60]\* % zurückgegangen ist. Abbildung 1 stellt die US-Ausfuhren (von Emerald) in den EWR dem jährlichen USD/EUR-Wechselkurs im Zeitraum 1999-2007 gegenüber. Die Ziffern beziehen sich auf die gesamte Ausfuhr von Benzoesäure, Natriumbenzoat und Ester aus den USA. Aus der Marktuntersuchung der Kommission ging hervor, dass Emerald alle drei genannten Produkte in den EWR ausführt. Der Großteil der US-Ausfuhren in den EWR scheint jedoch (zumindest 2006 und 2007) auf Natriumbenzoat und Benzoesäure zu entfallen. Unabhängig von der genauen Aufteilung der einzelnen Produkte und basierend auf der Annahme, dass der US- und der EWR-Markt integriert sind, wäre ein Anstieg der Ausfuhren von US-Herstellern in den EWR zu erwarten, da der USD/EUR-Wechselkurs im Zeitraum 2001-2007 um mehr als 30 % fiel. Trotzdem nahmen die Ausfuhren der USA in den EWR innerhalb dieser Frist um über [30-40]\* %, in den vergangenen neun Jahren sogar um über [50-60]\* % ab. Somit üben US-Hersteller anscheinend noch nicht einmal unter sehr günstigen Marktbedingungen Wettbewerbsdruck auf die Benzoesäureanbieter aus dem EWR aus.

**Abbildung 1: Verhältnis zwischen US-Einfuhren und USD/EUR-Wechselkurs**

[...]\*

Quelle: Eurostat

46. Die Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit US-amerikanischer und chinesischer Hersteller wird auch durch die Geschäftsführungspräsentation von DSP über seine Benzoesäuresparte für Arsenal bestätigt, die die folgende Herstellerpositionierung in den verschiedenen Regionen der Welt im Jahr 2006 beinhaltet:<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Folie 48 der „*Management presentation Velsicol*“ im Anhang zur E-Mail von Arsenal/Velsicol „*FW: Hamlet: Management presentations*“ [„WL: Hamlet: Geschäftsführungspräsentationen“] vom 19. November 2007, 02:51 Uhr.

	Europa	Nord- und Südamerika	Asien
DSM	++++	++	++
Kalama	-	+++	-
Velsicol	++	++++	+
Wuhan	-	+	++++
Sonstige	-	+	+++

47. Aus dieser Positionierung geht klar hervor, dass weder die Präsenz des US-amerikanischen Herstellers Emerald Kalama noch jene des chinesischen Herstellers Wuhan im EWR wahrgenommen wird. Da keines der beiden Unternehmen seine Verkäufe im EWR seit 2006 nennenswert gesteigert hat, hat sich ihre Position somit auch nicht verändert. Abgesehen von ihrer Beweiskraft dafür, dass weder von Wuhan noch von Emerald Wettbewerbsdruck auf die im EWR ansässigen Hersteller ausgeübt wurde, zeigt die Positionierung ferner, dass DSM und Velsicol gewissermaßen die einzigen international tätigen Unternehmen sind, da die anderen Unternehmen außerhalb ihrer Heimatmärkte praktisch nicht aktiv sind. So ist Emerald offenbar nur in Nord- und Südamerika tätig und Wuhan im Wesentlichen in Asien bzw. in sehr geringem Ausmaß in den USA. Velsicol hingegen ist nur im EWR sowie in Nord- und Südamerika vertreten, wo seine Produktionsstätte liegt, und seine Präsenz in Asien ist begrenzt.
48. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte widersprachen die Beteiligten der Feststellung der Kommission, dass der räumlich relevante Markt nicht größer ist als der EWR, weil weder der US-amerikanische Hersteller Emerald noch die chinesischen Hersteller im EWR derzeit präsent sind. Dies ist den Beteiligten zufolge darauf zurückzuführen, dass der EWR-Markt keinen separaten, vom Rest der Welt abgekoppelten Markt darstellen kann, wenn erhebliche Benzoesäurehandelsströme zu verzeichnen sind.
49. Zwar wird zur Kenntnis genommen, dass große internationale Benzoesäurehandelsströme die Hypothese eines möglichen weltweiten Markts für Benzoesäure untermauern, die entscheidende Fragestellung ist jedoch, ob diese Handelsströme in der Lage sind, die EWR-Hersteller im Fall von Preissteigerungen zu disziplinieren. Wie in Randnr. 44 ausgeführt, sind sowohl die US-amerikanischen als auch die chinesischen Hersteller im EWR nur in sehr geringem Maße vertreten, so dass sie nicht in der Lage sind, Wettbewerbsdruck auf die EWR-Unternehmen auszuüben. Die Tatsache, dass Wettbewerber der Beteiligten möglicherweise nennenswerte Mengen von Benzoesäure in andere Regionen als den EWR ausführen, ist zur Beurteilung, ob der relevante räumliche Markt den EWR überschreitet, nicht maßgeblich.
50. Auch kann das Argument des Anmelders, dass DSP und Velsicol über 50 % ihrer Benzoesäureproduktion außerhalb des EWR absetzen, nicht als Nachweis dafür herangezogen werden, dass der Markt größer ist als der EWR. Die Frage ist nämlich nicht, ob Benzoesäure über die Grenzen des EWR hinaus ausgeführt werden kann, sondern vielmehr, ob Benzoesäure, die außerhalb des EWR hergestellt wird, in den EWR eingeführt werden kann und ob infolgedessen Hersteller von außerhalb des EWR Wettbewerbsdruck auf EWR-Anbieter ausüben können.

#### 4.1.2.2 *Transportkosten und Zölle stellen Zutrittsschranken in den EWR dar*

51. Sowohl die Ergebnisse der Marktuntersuchung als auch die internen Unterlagen der Beteiligten zeigen, dass die Transportkosten und Zölle entgegen der Aussage des Anmelders den Zutritt chinesischer und US-amerikanischer Benzoesäureanbieter zum EWR-Markt durchaus maßgeblich hemmen.
52. Auf der Grundlage einer Schätzung des Anmelders entfallen auf die durchschnittlichen Transportkosten für Benzoesäureausfuhren aus China in den EWR rund 11 % bis 12 % des durchschnittlichen Verkaufspreises, während die Transportkosten innerhalb des EWR im Schnitt lediglich [...] % (DSP) bzw. [...] % (Velsicol) betragen. Aufgrund der Differenz zwischen den Transportkosten haben die im EWR ansässigen Hersteller gegenüber ihren chinesischen Konkurrenten einen Wettbewerbsvorteil von 4 % bis 8 %.
53. Was die USA angeht, so liegen Schätzungen des Anmelders zufolge die durchschnittlichen Transportkosten aus den USA und dem EWR bei rund [5-10] % des Verkaufspreises von Benzoesäure.<sup>9</sup> Allerdings basieren die Angaben des Anmelders auf dem Transport zwischen der US-Ostküste und Europa; der US-amerikanische Konkurrent der Beteiligten Emerald ist jedoch an der Westküste der USA ansässig. Die Transportkosten für Emerald sind daher aufgrund der längeren Transportzeit und der für die Passage durch den Panamakanal zu entrichtenden Gebühren deutlich höher als die vom Anmelder angegebenen Kosten.
54. Außerdem wird auf Benzoesäure aus China und den USA bei der Einfuhr in den EWR ein Zoll in Höhe von 6,5 % erhoben. Demnach haben Velsicol und DSP aufgrund ihres Standorts im EWR hinsichtlich Transportkosten und Zöllen im EWR einen Wettbewerbsvorteil gegenüber ihren chinesischen und US-amerikanischen Konkurrenten, der sich – ungeachtet sonstiger Kosten für Benzoesäurehersteller – mit rund 10 % bis 15 % beziffern lässt. Diese Feststellung stimmt auch mit den internen Unterlagen von DSP überein, in denen geschätzt wird, dass der Wettbewerbsnachteil für Emerald und Wuhan bei Ausfuhren in den EWR auf einen durchschnittlichen Preis von 1 000 EUR pro metrischer Tonne Benzoesäure [100-200] \* EUR beträgt.<sup>10</sup>
55. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bringt der Anmelder vor, der auf Transportkosten und Zöllen basierende Wettbewerbsvorteil der EWR-Hersteller gegenüber chinesischen und US-amerikanischen Wettbewerbern müsse in Relation zu dem Umstand gesetzt werden, dass chinesische Hersteller gegenüber jenen aus dem EWR ganz erhebliche Kostenvorteile genießen. Aus der Marktuntersuchung der Kommission geht jedoch hervor, dass weder chinesische noch US-amerikanische Hersteller gegenüber den Beteiligten Kostenvorteile in einer Größenordnung genießen, die den aus den Transportkosten und Zöllen resultierenden Nachteil von 10 % bis 15 % wettmachen würden. Auf dieses Thema wird in Abschnitt 6.1.4, der sich mit den Marktzutrittsschranken beschäftigt, näher eingegangen.

---

<sup>9</sup> Antwort des Anmelders auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 22. August 2008.

<sup>10</sup> Folie 9 „*Value competitive disadvantages (production costs excluded) versus local producers on average price of €1000 per mt benzoic acid*“ [„Wert der Wettbewerbsnachteile (ohne Produktionskosten) gegenüber lokalen Herstellern bei einem Durchschnittspreis von 1 000 EUR pro t Benzoesäure“] des „*Update Businessplan for Benzoic Acid (August 2006)*“ [„Aktualisierter Geschäftsplan für Benzoesäure (August 2006)“ von DSP].

56. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission zeigen ferner, dass Zölle und Transportkosten (aufgrund der unterschiedlichen Standorte) von den Wettbewerbern der Beteiligten als maßgebliche Hemmnisse für den Zutritt zum EWR-Markt angesehen werden.<sup>11</sup> Ein Konkurrent des Anmelders wies ferner darauf hin, dass die ihm tatsächlich entstehenden Transportkosten höher sind als die vom Anmelder angegebenen Kosten.
57. Auch aus den internen Unterlagen von Velsicol und DSP geht hervor, dass Transportkosten und Zölle erhebliche Hemmnisse für die Marktdurchdringung durch ihre Wettbewerber im EWR darstellen. In der Begründung von Velsicol für seinen Strategieplan 2007 heißt es beispielsweise: *„The BA market is 25-30% oversupplied, excluding idled capacity in China. Prices (and margins) have been under pressure and actually lost ground as a result of record toluene prices. Rationalization of an existing merchant supplier or asset is needed to stabilize market economics and provide conditions for margin improvement. DSM has the strongest position due to proximity to basic feedstocks and favourable trading conditions across Europe and South America. Kalama [Emerald] has the most spare, active capacity but are geographically disadvantaged. The Chinese have more supply firepower with up to 50 % of their capacity idled. Thankfully shipping costs ex-China are somewhat prohibitive“* [„Auf dem Benzoesäuremarkt gibt es, ohne Berücksichtigung der nicht genutzten Produktionskapazität in China, ein Überangebot von 25-30 %. Die Preise (und Margen) waren Druck ausgesetzt und verloren an Boden infolge von Rekordpreisen für Toluol. Es bedarf einer Rationalisierung bestehender unabhängiger Anbieter bzw. Vermögenswerte im Interesse einer marktwirtschaftlichen Stabilisierung und um die Voraussetzungen für eine Erholung der Margen zu schaffen. DSM hat aufgrund seiner Nähe zu Grundfuttermitteln und günstiger Handelsbedingungen in ganz Europa und Südamerika die stärkste Position inne. Kalama [Emerald] hat die größte ungenutzte aktive Kapazität, ist aber geografisch benachteiligt. Die Chinesen verfügen über ein größeres Lieferpotenzial aufgrund ihrer bis zu 50 % stillgelegten Produktionskapazität. Glücklicherweise ist der Transport ab China relativ teuer“].<sup>12</sup> Sogar beim Handel mit den USA scheinen Frachtkosten ein Thema zu sein, da bei Verhandlungen mit Emerald festgehalten wurde *„...freight is a significant cost element in the equations and makes the offer even less attractive“* [„...Fracht ist in den Gleichungen ein wichtiges Kostenelement und macht das Angebot noch unattraktiver“].<sup>13</sup> DSP schreibt seine beherrschende Stellung in Europa u. a. den Transportkosten und Zöllen zu: *„DSM only true global player with no. 1 brand Purox B – Already dominant position in Europe – Protected by duties, low logistics costs, liquid supply, easy market access“* [„DSM ist der einzige echte globale Akteur mit Purox B, der Marke Nr. 1 – Bereits beherrschende Stellung in Europa – Geschützt durch Zölle, niedrige Logistikkosten, flüssige Versorgung, einfachen Marktzugang“].<sup>14</sup>
58. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestreitet der Anmelder die Feststellung aus der Marktuntersuchung der Kommission, dass Transportkosten und Zölle den Marktzugang zum EWR maßgeblich hemmen. Der

<sup>11</sup> Antwort auf das an Wettbewerber gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008.

<sup>12</sup> „Growth Strategy: A Path Forward“ [„Wachstumsstrategie: Ein Weg vorwärts“] von Velsicol.

<sup>13</sup> E-Mail von Arsenal/Velsicol „Emerald Follow-up“ vom Mittwoch, 21. Juni 2006, 10:20:37 Uhr.

<sup>14</sup> Folie 8 „Regional market shares free market“ [„Regionale Marktanteile freier Markt“] des „Update Businessplan for Benzoic Acid (August 2006)“ [„Aktualisierter Geschäftsplan für Benzoesäure (August 2006)“] von DSP.

Anmelder bringt vor, dass Transportkosten und Zölle nicht abschreckend sind. Wenn der Preis im EWR um 5 % bis 10 % ansteige, könnten Emerald und Wuhan ihre Umsätze im EWR in Anbetracht ihrer derzeitigen Margen erheblich steigern. Zur Untermauerung dieses Vorbringens verweisen die Beteiligten auf die Antwort eines Wettbewerbers in der zweiten Phase der Marktuntersuchung.

59. Erstens zitiert der Anmelder die Antwort eines Wettbewerbers auf das Auskunftsverlangen der Kommission, in der es heißt: *„the cost of freight and duty is a barrier. Product is sold at or near break even margin and it is therefore not attractive to sell into the EEA“* [„Die Kosten für Fracht und Zoll sind ein Hemmnis. Das Produkt wird zum oder in der Nähe seines Selbstkostenpreises verkauft. Es ist daher nicht attraktiv, in den EWR zu verkaufen“]. Auf der Grundlage dieser Aussage gelangt der Anmelder zu dem Schluss, dass dieser Wettbewerber bei einer Preissteigerung von 5 % bis 10 % im EWR in der Lage wäre, bei einem angenommenen Marktpreis von 1 000 EUR für Benzoesäure eine Marge von 50 EUR bis 100 EUR zu erzielen, was für ihn einen Anreiz darstellen würde, sein Produkt stärker auf dem EWR-Markt zu verkaufen. Die Aussage „das Produkt wird zum oder in der Nähe seines Selbstkostenpreises verkauft“ bezieht sich jedoch auf alle drei verschiedenen Produkte, d. h. Benzoesäure, Natriumbenzoat und Benzoatweichmacher. Da die Bruttomargen auf Natriumbenzoat und Benzoatweichmacher wesentlich höher sind als auf Benzoesäure, darf nicht die Schlussfolgerung gezogen werden, dass das Produkt mit der niedrigsten Marge in der Nähe seines Selbstkostenpreises verkauft wird. Zudem erklärte derselbe Wettbewerber der Kommission gegenüber, nur dann bereit zu sein, seine Einfuhr von Benzoesäure in den EWR zu erhöhen, wenn die Preise wesentlich stärker als um 5 % bis 10 % steigen würden. Dementsprechend ist die Kommission nicht in der Lage, die Schlussfolgerungen des Anmelders zu akzeptieren.
60. Zweitens bezieht sich der Anmelder auf Wuhans Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission, aus dem eine Marge von [...] \* EUR pro in den EWR ausgeführter Tonne hervorgeht. Auf der Grundlage dieser Angabe behauptet der Anmelder, eine Preissteigerung von 5 % bis 10 % würde zu Margen in Höhe von [...] \* EUR bis [...] \* EUR führen, die wesentlich höher wären als jene, die Wuhan in Asien (derzeit [...] \* EUR pro Tonne), Nordamerika ([...] \* EUR pro Tonne) oder Südamerika ([...] \* EUR pro Tonne) erzielt. Somit wäre es für Wuhan lukrativ, seine Benzoesäureumsätze im EWR deutlich zu steigern. Wuhan gibt in seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission jedoch auch an, dass sein Verkaufspreis bei [...] \* EUR pro Tonne liegt. Das ist ca. [...] \* % bis [...] \* % höher als der Preis der Beteiligten.<sup>15</sup> Stiegen die Preise im EWR um 5 % bis 10 %, wären sie damit noch immer niedriger als die Preise von Wuhan. Infolgedessen ist es unwahrscheinlich, dass Wuhan seine Umsätze im EWR nennenswert erhöhen würde.
61. Drittens gibt Wuhan in seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission an, dass seine Nettomargen [...] \* EUR pro Tonne im EWR, [...] \* EUR pro Tonne in den USA und [...] \* EUR pro Tonne in Südamerika betragen. Diese Margen scheinen jedoch in keinem Zusammenhang mit der Größenordnung seiner Ausfuhren in die unterschiedlichen Regionen der Welt zu stehen. Tatsächlich liegt die Marge von Wuhan in Südamerika [...] \* EUR niedriger als im EWR. Trotzdem exportiert das Unternehmen ca. [10 bis 20] \* Mal mehr Benzoesäure nach Südamerika als in den EWR. Ebenso liegen die Ausfuhren Wuhans in die USA, trotz der – laut seinen

---

<sup>15</sup> Aus den vorgelegten Unterlagen der Beteiligten geht ein durchschnittlicher Verkaufspreis von [...] \* EUR/Tonne (DSP) bzw. [...] \* EUR/Tonne (Velsicol) hervor.

Angaben – [vergleichbaren]\* Nettomargen in den USA und im EWR, [0 bis 10]\* Mal höher als jene in den EWR. Daraus folgt, dass sogar in dem unwahrscheinlichen Fall, dass eine Preissteigerung im EWR Wuhan eine Erhöhung seiner Marge erlauben würde, die Umsätze Wuhans im EWR trotzdem nicht notwendigerweise erheblich ansteigen würden.

62. Der Anmelder gab in seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte sowie anlässlich der mündlichen Anhörung an, dass Velsicol im Oktober 2008 von Wuhan ein Angebot für die Lieferung einer „sehr großen Warenmenge“ nach Rotterdam erhielt. In diesem Angebot nannte Wuhan dem Anmelder zufolge einen Preis von [...] \* EUR pro Tonne für die Lieferung nach Rotterdam inklusive Transportkosten und Zöllen. Allerdings bezog sich dieses Angebot auf eine sehr große Warenmenge und kann daher nichts über die Wettbewerbsfähigkeit Wuhans bei den vielen kleinen Abnehmern der EWR-Hersteller aussagen. Dabei ist anzumerken, dass der Verkaufspreis für diese Abnehmer [20 bis 40]\* % pro Tonne höher war, als Wuhan in seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission angab (vgl. Randnr. 60). Dieses Vorbringen stimmt auch nicht mit anderen internen Unterlagen überein, auf die in Abschnitt 6.1.4 ausführlicher eingegangen wird, und die darauf hinweisen, dass die Wettbewerbsstruktur von Wuhan im Vergleich zu den Beteiligten so aufgebaut ist, dass Wuhan die in Randnr. 54 erläuterten Nachteile im Zusammenhang mit Transportkosten und Zöllen nicht überwinden kann. Zudem hat der Anmelder trotz ausdrücklicher Aufforderung durch die Kommission für dieses Angebot keinen Nachweis erbracht, so dass dieses Argument zurückgewiesen werden muss.
63. Auf der Grundlage dieser Ausführungen wird festgestellt, dass Transportkosten und Zölle maßgebliche Hemmnisse für den Zutritt chinesischer und US-amerikanischer Wettbewerber zum EWR-Markt darstellen.

#### *4.1.2.3 Erwägungen hinsichtlich Qualität, Lieferung und Verlässlichkeit*

64. Den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Kommission zufolge stellen Qualitätserwägungen eine bedeutende Schranke für den Zutritt der chinesischen Hersteller zum EWR-Markt dar.
65. Alle im Zuge der Marktuntersuchung befragten Vertriebshändler gaben an, dass sie Benzoesäure, die sie auf dem EWR-Markt weiterverkaufen, ausschließlich von Anbietern im EWR beziehen. Und auch alle im Zuge der Marktuntersuchung befragten im EWR ansässigen Endabnehmer gaben an, die Benzoesäure ausschließlich bei Herstellern aus dem EWR zu kaufen.
66. Eine sehr begrenzte Anzahl von Abnehmern gab an, dass sie in der Vergangenheit Benzoesäure von chinesischen Händlern gekauft hatten.<sup>16</sup> Diesen Abnehmern zufolge ist chinesische Benzoesäure von minderer Qualität als von Herstellern im EWR produzierte Benzoesäure, so dass sie nicht zu chinesischen Herstellern wechseln wollen. Einer dieser Abnehmer erklärte auch, dass Benzoesäure leicht „zusammenbackt“, wenn sie über große Entfernungen aus den USA oder China

---

<sup>16</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008, Fragen 21 bis 24.

eingeführt wird.<sup>17</sup> Ferner gaben einige Abnehmer an, dass sie zwar erwägen würden, Produkte aus China zu beziehen, um ihr Benzoesäureangebot zu diversifizieren, aber keiner dieser Abnehmer hat bisher eine geeignete Bezugsquelle außerhalb des EWR gefunden.<sup>18</sup>

67. Den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Kommission zufolge gibt es auch nur wenige Abnehmer, die keinen oder nur einen kleinen Unterschied in Bezug auf „Konsistenz und Verpackung“ zwischen der Benzoesäure chinesischer und jener von im EWR ansässigen Herstellern feststellen können. Die meisten Abnehmer berichten über mehrere Faktoren, die für Qualitätsunterschiede zwischen chinesischer und europäischer Benzoesäure sorgen. Dazu zählen unter anderem Geruch, Reinheit, Schmelzpunkt, Gehalt an sulfatierter Asche, Wassergehalt und Farbwert. Abnehmer berichten, dass chinesische, darunter auch die von Wuhan hergestellte, Benzoesäure stark (schlecht) riecht, einen höheren Gehalt an sulfatierter Asche aufweist,<sup>19</sup> sich im Farbwert unterscheidet und schlechter löslich ist als die von den Beteiligten hergestellte Benzoesäure. Aus diesem Grund sind Abnehmer im EWR nicht bereit, ihren Bedarf bei chinesischen Anbietern zu decken, selbst wenn der Preis der Benzoesäure von im EWR ansässigen Anbietern um 5 % bis 10 % anstiege.
68. Einer der größten Vertriebshändler der Beteiligten gab an, die „normale“ (technische) Qualität der chinesischen Benzoesäure sei nicht ausreichend, da die Abnehmer im EWR Benzoesäure mit einem typischen Reinheitsgrad von mindestens 99,8 % benötigten, während der Reinheitsgrad chinesischer Benzoesäure, einschließlich der von Wuhan angebotenen, nur im Bereich von 98 % liege. Die im EWR angesiedelten Abnehmer erachten diesen Reinheitsgrad für den Großteil der technischen Anwendungen als ungenügend. Obwohl dieser niedrigere Reinheitsgrad für manche Zwecke, beispielsweise Alkydharze für Straßenmarkierungen, reichen könnte, würden die Abnehmer nur zu diesen qualitativ geringwertigeren Produkten wechseln, wenn der Preis entsprechend günstiger wäre. Dieser Vertriebshändler berichtete jedoch, dass der Endverkaufspreis für chinesische Benzoesäure trotz ihrer niedrigeren Qualität einschließlich Transportkosten und Zöllen über dem der im EWR ansässigen Hersteller liegt.<sup>20</sup>
69. Dieser Vertriebshändler gab auch an, dass die von den Beteiligten angebotene Benzoesäure technischer Qualität mehr oder weniger mit der USP-Benzoesäure (reinste Benzoesäure) von Wuhan vergleichbar ist. Der Preisunterschied zwischen

---

<sup>17</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – Fragen 21 bis 24; Antwort auf das an Vertriebshändler gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure, Natriumbenzoat und Benzoatweichmacher – vom 22. August 2008, Frage 42.

<sup>18</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008, Fragen 21 bis 24.

<sup>20</sup> Dieser Vertriebshändler gab an, im Januar 2008 Angebote von Wuhan sowie einem im EWR angesiedelten Hersteller von Benzoesäure technischer Qualität erhalten zu haben. Trotz der niedrigeren Qualität war der Preis von Wuhan mindestens 3 % höher als der von einem der beiden im EWR angesiedelten Hersteller im selben Zeitraum angebotene. Der Durchschnittspreis von Wuhan (CIF Rotterdam) für die Benzoesäure technischer Qualität war kalkuliert anhand von 20 t/20 Fuß-Containern, Seefracht von ca. 130 USD/t, USD/EUR-Wechselkurs von 1,45 und 6,5 % Einfuhrzoll.

diesen beiden Produkten ist jedoch ganz erheblich: Die USP-Benzoesäure von Wuhan ist mindestens [20 bis 30]\* % teurer.<sup>21</sup>

70. Anlässlich der mündlichen Anhörung vom 27. Oktober 2008 räumten die Beteiligten abweichend von früheren Stellungnahmen ein, dass Benzoessäure technischer Qualität mit einem Reinheitsgrad zwischen 99,2 % und 99,3 % – dem Höchstwert, den chinesische Hersteller derzeit im technischen Bereich erzielen<sup>22</sup> – für den EWR-Markt nicht ausreicht und nur zur Herstellung nachgelagerter Produkte wie Benzoatweichmacher geeignet ist. Obwohl die Beteiligten bei der mündlichen Anhörung später angaben, dieser Reinheitsgrad genüge für bestimmte technische Anwendungen, konnten sie keine Beispiele für derartige Anwendungen anführen.
71. In seiner Antwort auf den Fragebogen der Kommission erklärte Wuhan, bei Verkäufen von Benzoessäure in den EWR keine Qualitätsprobleme bemerkt zu haben. Das Unternehmen ist der Auffassung, dass die Qualität seiner Benzoessäure jener der von den Beteiligten hergestellten weitgehend entspricht.<sup>23</sup> Diese Wahrnehmung scheint jedoch durch das Verkaufsvolumen Wuhans im EWR, das zumindest in den vergangenen fünf Jahren sehr niedrig war, nicht untermauert zu werden.
72. Außerdem widerspricht Wuhan seiner Einschätzung, dass die Qualität seiner Benzoessäure genauso hochwertig sei wie jene der Beteiligten, in seiner eigenen Antwort auf die folgende Frage im Fragebogen der Kommission: „Trotz des im Vergleich zum US-Dollar starken Euro scheinen die Ausfuhren von Benzoessäure und Natriumbenzoat aus dem EWR in die USA und China größer zu sein als die Einfuhren aus diesen Regionen in den EWR. Wie erklären Sie sich diesen Sachverhalt?“ Wuhan antwortete auf diese Frage, dass die Qualität der EWR-Produkte höher ist.<sup>24</sup>
73. Zudem schätzt Wuhan die Qualität seiner Benzoessäure technischer Qualität als wesentlich höher (fünf von fünf) ein als die anderer chinesischer Hersteller wie [...]\*. In Anbetracht dessen, dass die Qualität Wuhans von den Abnehmern im EWR derzeit als nicht ausreichend betrachtet wird, kann der Rückschluss gezogen werden, dass die Qualität der Benzoessäure anderer chinesischer Hersteller den Abnehmern im EWR noch weniger zufrieden stellend erscheinen würde.
74. Diese mindere Qualität chinesischer Benzoessäure wurde noch unlängst (18. Januar 2008) von Arsenal in seiner Due Diligence-Bewertung von DSP bestätigt: „*With only one regional supplier of BA, customers may make a greater effort to attract other competitors to the region. Though there is a little price difference between the different BA suppliers, the AP<sup>25</sup> producers still do not have an equivalent quality. However, given a potential growth of market share in Europe, they may accelerate their quality improvements*“ [„Mit nur einem Benzoessäureanbieter in der Region unternehmen Abnehmer unter Umständen größere Anstrengungen, um weitere

---

<sup>21</sup> Der Durchschnittspreis von Wuhan bei Kalkulation anhand von 20 t/20 Fuß-Containern, Seefracht von ca. 130 USD/t, USD/EUR-Wechselkurs von 1,45 und 6,5 % Einfuhrzoll würde bei CIF Rotterdam im selben Zeitraum einen über 24 % höheren Preis für USP-Benzoesäure ergeben als bei einem der im EWR angesiedelten Hersteller.

<sup>22</sup> Laut „*Keynote Memo*“ der Beteiligten schwankt der Reinheitsgrad chinesischer Benzoessäure technischer Qualität zwischen 98,8 % und 99,3 %.

<sup>23</sup> Wuhans Antwort auf die Fragen 12 und 13 des Auskunftsverlangens der Kommission vom 22. August 2008. Wuhan gab an, bei der Lieferung von Benzoessäure und Natriumbenzoat in den EWR keine Qualitätsprobleme/-bedenken erlebt zu haben [...]\*.

<sup>24</sup> Wuhans Antwort auf Frage 36 des Auskunftsverlangens der Kommission vom 22. August 2008.

<sup>25</sup> AP steht für Asien/Pazifik (d. h. die chinesischen Hersteller).

Anbieter für die Region zu finden. Die Preise der verschiedenen Benzoesäureanbieter unterscheiden sich zwar etwas, aber die AP-Hersteller bieten immer noch keine gleichwertige Qualität an. In Anbetracht eines potenziellen Anstiegs des Marktanteils in Europa beschleunigen sie ihre Qualitätsverbesserungen vielleicht“].

75. Im Hinblick auf künftige Qualitätsverbesserungen geht aus internen Unterlagen des Anmelders sowie seiner Abnehmer hervor, dass eine Verbesserung der Qualität chinesischer Benzoesäure in den nächsten fünf Jahren möglich wäre. Allerdings ist der derzeitige Preis von Wuhan im EWR schon jetzt trotz der minderen Qualität höher als jener der Beteiligten. Selbst wenn Wuhan für diese Qualitätsverbesserungen sorgen würde ist unklar, ob sie schnell genug erfolgen könnten. Vor allem ist fraglich, ob Wuhan der zum jetzigen Zeitpunkt ungünstigen Wahrnehmung der Qualität seiner Benzoesäure gegensteuern könnte, um gegenüber dem zusammengeschlossenen Unternehmen wirksamen Wettbewerbsdruck auszuüben, sollte dieses sich zu einer Erhöhung der Preise entschließen. Doch sogar wenn Wuhan zur Verbesserung der Qualität seiner Benzoesäure und zur Überwindung der negativen Wahrnehmung in der Lage wäre, bleibt es doch unklar, ob sein Preis aufgrund von Transportkosten und Zöllen wettbewerbsfähig sein könnte. Schließlich sind von Emerald derzeit keinerlei Qualitätsprobleme bekannt; trotzdem ist der Marktanteil des Unternehmens im EWR nur geringfügig größer als jener von Wuhan.
76. Die Marktuntersuchung der Kommission ergab auch, dass im EWR angesiedelte Abnehmer chinesische Anbieter, was die Lieferung angeht, für weniger verlässlich halten als im EWR ansässige Anbieter.<sup>26</sup> Einige Vertriebshändler gaben an, dass sie im Falle des Bezugs von Produkten bei chinesischen Lieferanten zusätzliche Lagerbestände für mehrere Monate benötigten, was weitere Investitionen erfordern und dementsprechend den Endpreis der Produkte in die Höhe treiben würde.<sup>27</sup>

#### 4.1.2.4 Preisanalyse

77. Die Kommission hat sowohl von den Beteiligten als auch von dem US-amerikanischen Wettbewerber Emerald Preisangaben eingeholt, um Preisanalysen durchzuführen. Zunächst holte die Kommission von den Beteiligten die Daten der von ihnen für alle Benzoesäureverkäufe im Zeitraum Januar 2005 bis März 2008 ausgestellten Rechnungen ein um festzustellen, auf welchen geografischen Raum sich der freie Markt für Benzoesäure erstreckt. In Phase II sammelte die Kommission noch die Daten von DSP für die Zeiträume Januar 2002 bis Dezember 2005 und April 2008 bis Juli 2008 sowie von Velsicol für die Zeiträume Januar 2003 bis Dezember 2005 und April 2008 bis Juli 2008. In Phase II holte die Kommission diese Daten auch von Emerald für den Zeitraum Januar 2002 bis Juli 2008 ein.

---

<sup>26</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008, Fragen 21 bis 24; Antwort auf das an Vertriebshändler gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure, Natriumbenzoat und Benzoatweichmacher – vom 22. August 2008, Fragen 24 bis 28. Viele Abnehmer sahen sich aus mangelnder Erfahrung nicht in der Lage, die Lieferzuverlässigkeit chinesischer Anbieter zu beurteilen, aber die Mehrzahl der befragten Abnehmer gab an, dass es beim Kauf von Benzoesäure von chinesischen Lieferanten ihrer Meinung nach zu Lieferschwierigkeiten kommen könne.

<sup>27</sup> Antwort auf das an Vertriebshändler gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure, Natriumbenzoat und Benzoatweichmacher – vom 22. August 2008, Fragen 61 bis 63. Einige Vertriebshändler gaben an, dass sie zusätzliche Lagerkapazitäten benötigten, falls sie Benzoesäure von chinesischen Lieferanten bezögen. Andere Vertriebshändler waren nicht in der Lage zu beurteilen, ob sie zusätzliche Lagerkapazitäten benötigen würden, da sie ihren Bedarf nicht bei chinesischen Anbietern decken.

78. Die Kommission führte zwei Arten von Preisanalysen durch. Im Zuge der ersten Analyse wurde geprüft, ob DSP und Velsicol ihre Preise so festsetzten, dass der EWR als Teil des Marktes angesehen werden kann, dem auch Nordamerika und Asien angehören. Dabei stützte sich die Kommission auf die von DSP und Velsicol übermittelten Daten, die nach Ländern (d. h. nach Ländern, die Vertragsparteien des EWR-Abkommens sind) und Regionen (d. h. USA, EWR und Asien) sowie Monaten zusammengefasst wurden. Im Rahmen der zweiten Analyse wurde anhand von Marktpreisen, die durch Aggregieren der Verkäufe der Beteiligten und von Emerald nach Land und Region sowie nach Monaten ermittelt wurden, untersucht, ob der EWR und Nordamerika demselben Markt angehören.<sup>28</sup>
79. Zur Untersuchung, inwieweit Preise sich im Laufe der Zeit aneinander annähern, wandte die Kommission zwei Methoden an, und zwar a) die *Korrelationsanalyse* und b) die *Stationaritätsanalyse*:
- a) Im Rahmen der Korrelationsanalyse wird untersucht, inwieweit „hohe“, „mittlere“ und „niedrige“ Preise eines Produkts mit „hohen“, „mittleren“ und „niedrigen“ Preisen eines anderen Produkts in Zusammenhang stehen. Entwickeln sich die Preise absolut parallel, beträgt der Korrelationskoeffizient 1. Entwickeln sich die Preise völlig unabhängig voneinander, beträgt der Korrelationskoeffizient 0. Um festzustellen, ob die Korrelation zwischen den Preisen in zwei Regionen *hinreichend* ist, um von ein und demselben Markt ausgehen zu können, wird als Benchmark typischerweise der Korrelationskoeffizient von zwei geografischen Räumen zugrunde gelegt, die anerkanntermaßen demselben Markt angehören.
- b) Im Rahmen der Stationaritätsanalyse werden komplexe statistische Tests durchgeführt um abzuschätzen, ob der relative Preis zweier Produkte im Laufe der Zeit zu einem konstanten Wert tendiert (d. h., ob der relative Preis „stationär“ ist). Im Wesentlichen wird dabei geprüft, ob das „Gesetz von der Unterschiedslosigkeit der Preise“ im Falle der beiden Produkte gewahrt ist: Sind die Produkte praktisch substituierbar, können ihre Preise nur kurzfristig voneinander abweichen. Ist dieses Gesetz gewahrt, kann für wettbewerbsrechtliche Zwecke davon ausgegangen werden, dass diese Produkte demselben Markt zuzuordnen sind (d. h., dass sie direkt miteinander konkurrieren).
80. Beide Arten der Preisanalyse weisen Schwächen auf. Ein wichtiges Element der Korrelationsanalyse ist z. B. die Kontrolle auf Preisschocks, von denen die verschiedenen Produkte gleichermaßen betroffen wurden, wie allgemeine Kosten- und Währungsentwicklungen, da die Möglichkeit besteht, dass hohe Korrelationen ausschließlich auf Veränderungen bei diesen übergeordneten Elementen zurückzuführen sind (da im Zuge der Analyse die Entwicklung der Preisniveaus betrachtet wird). Weil im Rahmen von Stationaritätsanalysen die relativen Preise betrachtet werden, ist der Einfluss dieser übergeordneten Elemente minimal. Bei Stationaritätsanalysen sind auch keine Benchmarks erforderlich. Gleichzeitig können aber Stationaritätsanalysen relativer Preise mit einer Reihe struktureller Rupturen irreführende Ergebnisse zeitigen. Folglich muss den Ergebnissen sowohl der Korrelations- als auch der Stationaritätsanalysen Rechnung getragen werden.

---

<sup>28</sup> Im Idealfall sollte diese Analyse auch im Hinblick auf das Verhältnis zwischen Asien und dem EWR vorgenommen werden. Dies war jedoch nicht möglich, weil der Kommission keine Daten von Wuhan (dem größten chinesischen Wettbewerber) vorlagen.

81. Aus der Preisanalyse der Kommission ging hervor, dass die Benzoesäurepreise von DSP und Velsicol im EWR, in Asien und Nordamerika im Laufe der Zeit divergierten, so dass sie offenbar nicht nennenswert korrelieren. Dieses Ergebnis widerspricht der Annahme, dass aufgrund der von DSP und Velsicol festgesetzten Preise ein globaler Markt gegeben ist, und deutet vielmehr darauf hin, dass von einem EWR-weiten Markt auszugehen ist. Darüber hinaus spricht die Korrelation zwischen den Marktpreisen für Benzoesäure im EWR und in Nordamerika auch nicht dafür, dass der EWR und Nordamerika demselben räumlichen Markt angehören. Diese Ergebnisse sind im Anhang zur Mitteilung der Beschwerdepunkte detailliert dargelegt.
82. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte legte der Anmelder eine eigene statistische Analyse vor, derzufolge sich der Markt für Benzoesäure über den EWR hinaus erstreckt. Aus dem Anhang der vorliegenden Entscheidung geht jedoch Folgendes hervor: i) die Feststellungen der Kommission im Rahmen der Preiskorrelationsanalyse in der Mitteilung der Beschwerdepunkte behalten ihre Gültigkeit auch bei einer Anpassung der Toluolpreise, auf welche nach Meinung des Anmelders die Ergebnisse der Analyse der Kommission zurückzuführen waren; ii) die Korrelationsanalyse der Margen (welche der Anmelder für geeigneter hält als die Preisanalyse) liefert dieselben Ergebnisse wie die Preisanalyse und iii) die Behauptungen des Anmelders im Zusammenhang mit der Stationaritätsanalyse der Kommission basieren nicht auf offiziellen statistischen Tests.
83. Darüber hinaus hielt der Anmelder in seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte auch fest, die von ihm durchgeführte Analyse kritischer Verluste besage, dass eine Preissteigerung von 5 % unrentabel wäre, wenn das zusammengeschlossene Unternehmen dadurch 11,8 % seines Umsatzes einbüße. Der Anmelder legte jedoch keine Schätzungen der Preiselastizität oder sonstige Unterlagen vor, die Aufschluss über die Umsatzeinbußen im Falle einer Preissteigerung von 5 % bis 10 % geben könnten. Stattdessen hielt der Anmelder nur fest, dass i) der Markt, wenn der tatsächliche Umsatzverlust infolge einer 5%igen Preissteigerung bei fester Benzoesäure technischer Qualität 11,8 % überschreite, auf andere Regionen ausgeweitet werden solle und ii) der oben erwähnte kritische Verlust nahelege, dass der Markt ausgeweitet werden solle, wenn der absolute Elastizitätswert der Nachfrage für Benzoesäure im EWR beim derzeitigen Produktionsniveau 2,3 übersteige. Somit liegen keine unmittelbaren Nachweise zur Bewertung der vom Anmelder durchgeführten Analyse kritischer Verluste vor. Aus diesem Grund erachtet die Kommission diese Analyse als nicht überzeugend. In diesem Zusammenhang ist noch Folgendes bemerkenswert: Obwohl eine große Anzahl von Abnehmern nicht in der Lage war, anzugeben, wie stark die Preise im EWR steigen müssten, um sie zu einem Wechsel zu einem chinesischen oder US-amerikanischen Anbieter zu bewegen, erklärte die Mehrzahl der Befragten, dass ein solcher Wechsel bei einer über 15%igen Preissteigerung von Benzoesäure im EWR in Betracht gezogen werden müsse.<sup>29</sup>
84. Aufgrund dieser Überlegungen wird – wie schon von der Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte – festgehalten, dass sich der räumlich relevante Markt für Benzoesäure auf den EWR erstreckt.

---

<sup>29</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – Frage 19. Antwort auf das an Vertriebshändler gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure, Natriumbenzoat und Benzoatweichmacher – vom 22. August 2008.

#### 4.1.2.5 Schlussfolgerung zum räumlich relevanten Markt

85. Die Marktuntersuchung der Kommission hat gezeigt, dass i) Einfuhren fester Benzoesäure aus China im Allgemeinen aus Verlässlichkeits- und Qualitätsgründen als weniger attraktiv für EWR-Abnehmer angesehen werden; ii) das Absatzvolumen der US-amerikanischen und chinesischen Hersteller im EWR minimal ist (Marktanteil je 1 % bis 3 %); iii) Zölle und Transportkosten bedeutende Hemmnisse für den Zutritt zum EWR-Markt darstellen und iv) die Preise in den verschiedenen Regionen nicht konvergieren, wie es bei einem größeren, globalen Markt zu erwarten wäre. Infolgedessen wird festgestellt, dass sich der räumlich relevante Markt für Benzoesäure auf den EWR erstreckt.

#### 4.1.3 Räumlich relevanter Markt – flüssige Benzoesäure

86. Flüssige Benzoesäure wird bei einer bestimmten Temperatur fest und kann folglich nur in Wärmebehältern transportiert werden. Laut Anmelder kann flüssige Benzoesäure nicht über größere Entfernungen als 1 200 bis 2 000 km transportiert werden.
87. Die Angaben des Anmelders wurden durch die Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission bestätigt. Danach erstreckt sich der räumlich relevante Markt für flüssige Benzoesäure nicht auf den gesamten EWR. Angesichts der Tatsache, dass sich die Tätigkeiten des Anmelders hinsichtlich des Marktes für flüssige Benzoesäure nicht überschneiden, kann die exakte Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes für flüssige Benzoesäure in dieser Entscheidung offen gelassen werden, da sie für die wettbewerbsrechtliche Würdigung des geplanten Rechtsgeschäfts nicht von Bedeutung ist.

### 4.2 NATRIUMBENZOAT

#### 4.2.1 Sachlich relevanter Markt

88. Natriumbenzoat ist ein süßer, weißer Feststoff, der auch unter der Bezeichnung Salz der Benzoesäure bekannt ist. Natriumbenzoat entsteht durch die Reaktion von Benzoesäure mit Natriumhydroxid bei der Herstellung einer Lösung auf Wasserbasis. Durch die Verdampfung des Wassers werden im Anschluss Salzkristalle isoliert. Das Salz ist in Form von Pulver oder Granulat erhältlich.<sup>30</sup>
89. Für die Herstellung von Natriumbenzoat sind keine hoch entwickelten Anlagen erforderlich. Rund 80 % der Produktionskosten von Natriumbenzoat entfallen auf Benzoesäure. Für die Natriumbenzoatproduktion kann entweder flüssige oder feste Benzoesäure verwendet werden, wobei die Qualität oder der Reinheitsgrad der verwendeten Benzoesäure keine nennenswerten Auswirkungen auf die Qualität des Natriumbenzoats hat. Grund hierfür ist, dass bei der Herstellung von Natriumbenzoat Verunreinigungen entfernt werden können (z. B. durch Filtrierung).
90. Natriumbenzoat wird in erster Linie als antimikrobieller Konservierungsstoff in Lebensmitteln und Erfrischungsgetränken eingesetzt (E211). Benzoesäure und Natriumbenzoat unterscheiden sich bei der Verwendung als Konservierungsstoff dadurch, dass Natriumbenzoat im Gegensatz zu Benzoesäure wasserlöslich ist. Wenn

---

<sup>30</sup> Kalium- und Calciumbenzoat werden auf gleiche Weise durch die Reaktion von Benzoesäure mit Kaliumhydroxid bzw. Calciumhydroxid hergestellt.

ein Endnutzer also einen Konservierungsstoff im Medium lösen will, kann Natriumbenzoat, nicht jedoch Benzoesäure verwendet werden.<sup>31</sup>

91. In Lebensmitteln und Getränken wird Natriumbenzoat hauptsächlich in sauren Lebensmitteln wie Salatsößen und Pickles, in Konfitüren, Marmeladen, kohlenstoffhaltigen und kohlenstofffreien Erfrischungsgetränken und Säften als Konservierungsstoff verwendet. Die Wirksamkeit von Natriumbenzoat als Konservierungsstoff für Lebensmittel ist vom pH-Wert der Lebensmittel abhängig; die höchste Wirksamkeit wird in einer sauren Umgebung mit einem pH-Wert unter 6 erreicht.
92. Natriumbenzoat kommt auch noch in verschiedenen anderen Endanwendungen zum Einsatz: in pharmazeutischen Produkten (z. B. als Konservierungsstoff in Flüssigarzneimitteln, als antimikrobielles Mittel für essbare Beschichtungen und für spezifische therapeutische Zwecke),<sup>32</sup> in der Automobilindustrie (z. B. als Korrosionsschutzzusatz bei Gefrierschutzmitteln), als Klärmittel für Kunststoffe (als Keimbildner), in Körperpflegeprodukten (z. B. Mundwasser), Haushaltsreinigungsprodukten und in der Pyrotechnik (für Pfeifsätze; wird als Pulver in Hülsen eingepresst und entwickelt nach Entzündung einen Pfeifton).
93. Laut Anmelder wird ein hoher Anteil des verkauften Natriumbenzoats als Konservierungsstoff für Lebensmittel und Getränke eingesetzt. Der Anmelder führt an, dass Natriumbenzoat einer von vielen antimikrobiellen Konservierungsstoffen in der Lebensmittel- und Getränkeherstellung sei, die ähnliche Funktionen bei der Gewährleistung der Lebensmittelsicherheit erfüllen und die Entstehung von Schimmel, Hefen und Bakterien verhindern. Nach Angaben des Anmelders gehören i) Kaliumbenzoate und Calciumbenzoate und ii) Sorbate (v. a. Sorbinsäure, Kaliumsorbat und Calciumsorbat) zu den antimikrobiellen Konservierungsstoffen, die Natriumbenzoat am nächsten verwandt sind. Dem Anmelder zufolge sind Natrium-, Kalium- und Calciumbenzoat (sowie Benzoesäure) in der Richtlinie Nr. 95/2/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Februar 1995 über andere Lebensmittelzusatzstoffe als Farbstoffe und Süßungsmittel<sup>33</sup> zusammen aufgelistet, da die Konservierungsfähigkeit dieser Stoffe identisch ist und sie für die gleichen Anwendungen in der Lebensmittel- und Getränkeherstellung eingesetzt werden können. Der Anmelder machte geltend, dass Natriumbenzoat in allen Anwendungen in der Lebensmittel- und Getränkeherstellung durch andere Benzoate und Sorbate ersetzt werden könne, insbesondere durch Kaliumsorbat. Er vertrat daher die Auffassung, dass der Markt so abzugrenzen sei, dass er Benzoate und Sorbate umfasst, da diese als enge Substitute bei ähnlichen Anwendungen eingesetzt werden können.
94. Die Marktuntersuchung der Kommission hat bestätigt, dass ein hoher Anteil des verkauften Natriumbenzoats als Konservierungsstoff in der Lebensmittel- und

---

<sup>31</sup> In der Getränkeherstellung wird daher Natriumbenzoat anstatt Benzoesäure benutzt, da Benzoesäure als Feststoff auf den Boden einer Dose oder Flasche sinken würde und somit kein wirksames Konservierungsmittel wäre. Aus dem gleichen Grund kommt Natriumbenzoat bei technischen Anwendungen, z. B. Gefrierschutzmitteln, sowohl als Konservierungsstoff als auch als Korrosionsschutzzusatz zum Einsatz.

<sup>32</sup> Da Natriumbenzoat wasserlöslich ist und somit im Medium gelöst werden kann, ist es möglich, Natriumbenzoat für pharmazeutische Anwendungen zu verwenden, bei denen keine Benzoesäure eingesetzt werden kann. Natriumbenzoat wird daher für Flüssigarzneimittel verwendet sowie für Beschichtungen, die als Flüssigstoff konzipiert sind, flüssig aufgebracht werden und dann zu einer festen Beschichtung werden.

<sup>33</sup> Anhang III der Richtlinie Nr. 95/2/EG „Bedingt zugelassene Konservierungs- und Antioxidationsmittel“ ABl. L 61 vom 18.3.1995, S. 20.

Getränkebranche verwendet wird (50 % bis 85 %).<sup>34</sup> Die Ergebnisse der Marktuntersuchung bestätigten die Angaben des Anmelders, denen zufolge der sachlich relevante Markt für Natriumbenzoat auch Sorbate umfasst, dagegen nicht. Dies ist auf die deutlich begrenzte Nachfragesubstituierbarkeit zurückzuführen.

#### *4.2.1.1 Benzoate*

95. Was Kaliumbenzoat und insbesondere die Nachfragesubstituierbarkeit zwischen Kaliumbenzoat und Natriumbenzoat angeht, ergab die Marktuntersuchung der Kommission, dass diese Produkte normalerweise für ähnliche Endanwendungen eingesetzt werden und eine ähnliche Wirksamkeit aufweisen, Kaliumbenzoat jedoch im Allgemeinen nicht als Substitut für Natriumbenzoat verwendet wird, da es über 10 % teurer als Natriumbenzoat ist.<sup>35</sup>
96. Was die Substituierbarkeit zwischen Natriumbenzoat und Kaliumbenzoat auf der Angebotsseite betrifft, führte ein Hersteller von Natriumbenzoat an, dass seine Produktionsstätte für Natriumbenzoat problemlos auf die Herstellung anderer Benzoate umgestellt werden könne. Ein anderer Hersteller machte geltend, dass die zur Natriumbenzoatherstellung erforderlichen Anlagen auch für die Herstellung anderer Benzoate genutzt werden können, obwohl die Produktionstechnologien unterschiedlich seien.<sup>36</sup>
97. Zudem wird im EWR praktisch kein Kalium- oder Calciumbenzoat verkauft. Kaliumbenzoat werde, so der Anmelder, fast ausschließlich in Nordamerika verkauft, wo eine Nachfrage nach natriumfreien Produkten, beispielsweise Getränken, herrsche. Im EWR gebe es keine Hersteller von Kaliumbenzoat. Dem Anmelder seien auch keine Verkäufe dieses Produkts in den EWR bekannt.

#### *4.2.1.2 Sorbate*

98. Die Marktuntersuchung der Kommission hat ergeben, dass von Sorbaten kein, oder nur geringer, Wettbewerbsdruck auf Natriumbenzoat ausgeht und Natriumbenzoat daher nicht bzw. nur begrenzt durch Sorbate ersetzt werden kann. Grund hierfür ist, dass sich die Nachfrage nach Natriumbenzoat bzw. Sorbaten an einer Reihe sehr spezifischer Faktoren orientiert, z. B. am Geschmack und den sensorischen Eigenschaften des Endprodukts, den antimikrobiellen und technischen Eigenschaften des Konservierungsstoffes sowie am Preis.
99. Ein Hersteller von Natriumbenzoat gab an, dass die Verwendung von Sorbaten bzw. Natriumbenzoat unterschiedliche Auswirkungen auf Geschmack und Textur von Lebensmitteln oder Getränken habe und durch Natriumbenzoat eine festere, durch Sorbate eine weichere Textur entstehe. Mehrere Teilnehmer der Marktuntersuchung bestätigten, dass Natriumbenzoat im Vergleich zu Sorbaten im Geschmack bitterer ist. Auch ein Großverbraucher von Konservierungsstoffen aus der Getränkeindustrie wies darauf hin, dass Sorbate den Geschmack und die sensorischen Eigenschaften des Endprodukts beeinflussen, und lehnte einen Umstieg von Natriumbenzoat auf Sorbate

---

<sup>34</sup> Antworten der Wettbewerber auf Frage 12 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase II, 22.8.2008. Antwort der Beteiligten auf Frage 41 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase II, 22. August 2008.

<sup>35</sup> Antworten der Wettbewerber auf die Fragen 12 und 13 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase II, 22. August 2008.

<sup>36</sup> Antworten der Wettbewerber auf die Fragen 31 und 32 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase I, 20. Juni 2008.

ab, da durch den Einsatz von Sorbaten der Geschmack seines Erfrischungsgetränks verändert würde.<sup>37</sup>

100. Was die mikrobiellen Eigenschaften von Natriumbenzoat und Sorbaten anbelangt, gaben zahlreiche Befragte an, dass beide Produkte – je nach pH-Wert des Endprodukts – gegen bestimmte Bakterien, Hefen und Schimmel wirksam sind. Sorbate sind im pH-Bereich von 3 bis 6 wirksam, Natriumbenzoat im pH-Bereich 2,5 bis 4,5. Ein Großverbraucher von Konservierungsstoffen aus der Getränkeindustrie bestätigte, dass ein früherer Umstieg von Natriumbenzoat auf Sorbate zu einer Beeinträchtigung der Konservierungseigenschaften geführt habe und daraufhin bei bestimmten Getränkesorten Verunreinigungen aufgetreten seien.<sup>38</sup>
101. Im Hinblick auf die technischen Eigenschaften der beiden Konservierungsstoffe gaben einige Teilnehmer der Marktuntersuchung an, dass Natriumbenzoat eine höhere Wasserlöslichkeit als Sorbate aufweise, außerdem im Gegensatz zu Sorbaten in Alkohol löslich sei und Sorbate deshalb z. B. nicht für Farben verwendet werden könnten.<sup>39</sup>
102. Einige der Befragten erklärten, warum sie bei der Herstellung ihres Endprodukts Natriumbenzoate, andere Benzoate oder Sorbate nicht unterschiedslos verwenden oder verwenden würden. Ein Endabnehmer gab an, dass er selbst bei einer Preissteigerung von 5 % bis 10 % bei Natriumbenzoat nicht auf einen dieser anderen Konservierungsstoffe umsteigen würde, da dies eine völlige Neuformulierung des Endprodukts erfordere.<sup>40</sup> Ein Großverbraucher von Natriumbenzoat aus der Getränkeindustrie bestätigte, dass bei einem Wechsel zu einem anderen Konservierungsstoff die Formeln für alle Getränke weltweit verändert werden müssten und er auch bei einem Preisanstieg bei Natriumbenzoat keinen anderen Konservierungsstoff einsetzen würde.<sup>41</sup> Aus diesem Grund wird festgestellt, dass Sorbate und Benzoate in Anhang III der Richtlinie Nr. 95/2/EG zwar aus gesetzgeberischen Gründen zusammen als bedingt zugelassene Konservierungsmittel aufgeführt sind, dies aber nicht bedeutet, dass diese Stoffe aus der Perspektive der Endabnehmer identische Konservierungseigenschaften aufweisen und für die gleichen Anwendungen in der Lebensmittel- und Getränkeherstellung problemlos ausgetauscht werden können.
103. Schließlich machte eine deutliche Mehrheit der Teilnehmer der Marktuntersuchung der Kommission geltend, dass der Preis für Sorbate im Allgemeinen doppelt so hoch sei wie der Preis für Natriumbenzoat. Aus der Marktuntersuchung ging ebenfalls hervor, dass die Verwendung von Sorbaten für die wenigen Anwendungen, bei denen Natriumbenzoat durch Sorbate ersetzt werden kann, unter Berücksichtigung des Nettoeinsatzes von Natriumbenzoat und Sorbaten pro Einheit teurer ausfällt. Ein großer Endnutzer von Natriumbenzoat aus der Getränkeindustrie gab an, dass nicht nur der Kilopreis für Kaliumsorbat höher sei, sondern auch größere Mengen des

---

<sup>37</sup> Antwort eines Wettbewerbers und der Abnehmer auf Frage 7 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase II, 22. August 2008; Protokoll eines Telefongesprächs vom 15. September 2008 mit einem Abnehmer.

<sup>38</sup> Antwort eines Abnehmers auf die Fragen 17 und 18 des an ihn gerichteten Fragebogens in Phase I, 20. Juni 2008; Antwort eines Abnehmers auf die Fragen 13 und 14 des an ihn gerichteten Fragebogens in Phase II, 22. August 2008.

<sup>39</sup> Antwort eines Abnehmers auf Frage 7 des an ihn gerichteten Fragebogens in Phase II, 22. August 2008.

<sup>40</sup> Antwort eines Abnehmers auf die Fragen 16 bis 19 des an ihn gerichteten Fragebogens in Phase I, 20. Juni 2008.

<sup>41</sup> Antwort eines Abnehmers auf Frage 20 des an ihn gerichteten Fragebogens in Phase I, 20. Juni 2008.

Stoffes verwendet werden müssten. Einem weiteren Abnehmer zufolge sind die erforderlichen Mengen an Natriumbenzoat bzw. Sorbaten gleich und die Verwendung von Sorbaten ist doppelt so teuer.<sup>42</sup>

104. Die Frage der Substituierbarkeit der Angebotsseite konnte im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission nicht endgültig geklärt werden. Während ein Natriumbenzoathersteller der Ansicht war, dass seine Produktionsstätte für Natriumbenzoat leicht auf die Produktion von Sorbaten umgestellt werden könne, gab ein anderer Natriumbenzoathersteller an, er könne sich aufgrund mangelnder Fachkenntnisse nicht zum Thema Sorbate äußern. Ein Sorbathersteller erklärte seinerseits, Benzoate und Sorbate könnten nicht an ein und derselben Produktionslinie und mit Hilfe derselben Ausrüstung produziert werden, da dazu unterschiedliche Technologien erforderlich seien.<sup>43</sup>

#### *4.2.1.3 Schlussfolgerung zum sachlich relevanten Markt*

105. Dementsprechend ist darauf hinzuweisen, dass das angemeldete Vorhaben keine wettbewerbsrechtlichen Schwierigkeiten auf dem engsten möglichen Markt für Natriumbenzoat verursacht. Es ist daher nicht unbedingt erforderlich, zu ermitteln, ob Sorbate, Calciumbenzoat und Kaliumbenzoat demselben Markt angehören wie Natriumbenzoat. Diese Schlussfolgerung stimmt überein mit der Antwort des Anmelders auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, aus der hervorgeht, dass die Frage, ob der sachlich relevante Markt Sorbate, Calciumbenzoat und Kaliumbenzoat beinhalte, für das Ergebnis der wettbewerbsrechtlichen Würdigung nicht entscheidend sein sollte. Die Frage, ob Calciumbenzoat und Kaliumbenzoat demselben sachlich relevanten Markt wie Natriumbenzoat angehören, kann daher offen gelassen werden.
106. Im Hinblick auf Sorbate ist eine mögliche, nicht bestätigte Angebotssubstituierbarkeit zwischen Natriumbenzoat und Sorbaten durch die fehlende Nachfragesubstituierbarkeit, die auf wesentlichen Unterschieden bei Geschmack, sensorischen, antimikrobiellen und technischen Eigenschaften und dem Preisunterschied beruht, stark beschränkt. Aus diesem Grund wird festgestellt, dass es sich bei dem Markt für Natriumbenzoat und dem Markt für Sorbate um zwei unterschiedliche Märkte handelt.

#### *4.2.2 Räumlicher relevanter Markt*

107. Dem Anmelder zufolge erstreckt sich der räumlich relevante Markt für Benzoesäure zumindest auf Hersteller im EWR, den USA und Asien, da praktisch die gesamte Weltproduktion auf diese Regionen entfällt. Der Anmelder brachte folgende Argumente zur Stützung dieses Vorschlags vor: i) die weltweit größten Hersteller von Natriumbenzoat konzentrieren sich auf internationale Exportverkäufe; ii) die Natriumbenzoatausfuhren aus China sind in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen und dieser Trend wird sich fortsetzen; iii) die Handelshemmnisse, nämlich Transportkosten und Zölle, sind sehr gering und iv) Qualitätserwägungen stellen bei diesem Produkt kein Handelshemmnis dar.
108. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung lassen keine eindeutigen Schlussfolgerungen zu. Während einige Faktoren auf einen EWR-weiten Markt hindeuten, sprechen

---

<sup>42</sup> Antworten von Abnehmern auf Frage 22 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase I, 20. Juni 2008; Antworten von Abnehmern auf Frage 11 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase II, 22. Juni 2008.

<sup>43</sup> Antworten von Wettbewerbern auf die Fragen 31 und 32 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase I, 20. Juni 2008.

andere für Märkte, die über die Grenzen des EWR hinausgehen. Wie jedoch in Abschnitt VI.B, der sich der wettbewerbsrechtlichen Würdigung des Natriumbenzoatmarkts widmet, gezeigt wird, wirft das angemeldete Vorhaben selbst im engsten EWR-weiten Markt keine wettbewerbsrechtlichen Probleme auf. Die Frage, ob der räumlich relevante Markt über die Grenzen des EWR hinausgeht, kann daher offen gelassen werden. Der Vollständigkeit halber behandelt der restliche Abschnitt die wichtigsten Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission.

#### *4.2.2.1 Einfuhren aus den USA und China*

109. Die Marktuntersuchung der Kommission hat gezeigt, dass die meisten Abnehmer im EWR ihren Bedarf bei Herstellern im EWR decken und die wichtigsten Wettbewerber der Beteiligten ihre Produkte größtenteils in ihrem jeweiligen Heimatmarkt verkaufen. Dies entspricht auch der Marktstellung der verschiedenen Akteure – der Anteil von Wuhan und anderen chinesischen Wettbewerbern am EWR-Markt liegt bei [30 % bis 35] % und Emerald hat nur einen unbedeutenden Anteil.
110. Wie in Randnr. 45 ausgeführt, die sich mit den Ausfuhren von Benzoesäure, Natriumbenzoat und Estern in den EWR durch Emerald in den vergangenen neun Jahren beschäftigt, gingen die Exporte von Natriumbenzoat und Benzoesäure in den letzten neun Jahren um [40-50]\* % zurück, obwohl die Wechselkurse für den US-Hersteller sehr günstig waren. Somit übt der US-Hersteller Emerald anscheinend noch nicht einmal unter sehr günstigen Marktbedingungen Wettbewerbsdruck auf die Natriumbenzoatanbieter aus dem EWR aus.
111. Im Gegensatz zur Situation bei Benzoesäure konnten die chinesischen Hersteller ihre Präsenz im EWR im Laufe der Zeit ausbauen: Die gemeinsamen Verkaufszahlen für Benzoesäure, Natriumbenzoat und Ester, die vom Anmelder vorgelegt wurden, stiegen zwischen 1999 und 2007 um über 400 %, was derzeit einem EWR-Marktanteil von [30 % bis 35] % entspricht. Da, wie in Randnr. 43 erläutert, etwa 95 % der chinesischen Ausfuhren auf Natriumbenzoat entfallen, lässt dies den Rückschluss zu, dass die Exportsteigerungen weitgehend auf Natriumbenzoat zurückzuführen sind. Dieser Umstand stützt zwar die Hypothese, dass der Markt für Natriumbenzoat möglicherweise die Grenzen des EWR überschreitet, schließt jedoch nicht aus, dass die chinesischen Wettbewerber nur der Preisgestaltung des Marktes folgen (d. h. die chinesischen Wettbewerber ziehen bei Preiserhöhungen der EWR-Anbieter nach, anstatt ihrerseits Druck auf die EWR-Hersteller auszuüben, die Preise zu senken). Der im Laufe der Zeit gestiegene Marktanteil muss demzufolge unter Berücksichtigung der Informationen über die Preisgestaltung (vgl. Randnr. 125) betrachtet werden.

#### *4.2.2.2 Transportkosten und Zölle*

112. Dem Anmelder zufolge sind die Transportkosten und Zölle sehr niedrig und stellen daher keine Schranken für Einfuhren aus China und den USA in den EWR dar.
113. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission bestätigten dies jedoch nicht. Die Hauptkonkurrenten der Beteiligten in China und den USA übermittelten Angaben zu den durchschnittlichen Frachtkosten bei den Ausfuhren aus ihren Ländern in den EWR, denen zufolge die Kosten [5-10]\* % bzw. [5-15]\* % des Ausführpreises betragen. Zusätzlich zu den Frachtkosten entstehen durch den inländischen Transport zum Ausfuhrhafen weitere Kosten.

114. Auf der Grundlage einer Schätzung des Anmelders<sup>44</sup> entfallen auf die durchschnittlichen Transportkosten für Natriumbenzoatausfuhren aus China in den EWR rund 9 % bis 10 % des durchschnittlichen Ausführpreises, während sich die durchschnittlichen Transportkosten innerhalb des EWR auf lediglich 2 % bis 3 % belaufen. Basierend auf dieser Schätzung kommen die im EWR ansässigen Hersteller aufgrund der Differenz zwischen den Transportkosten für Verkäufe innerhalb des EWR und für Ausfuhren in den EWR gegenüber ihren chinesischen Konkurrenten folglich in den Genuss eines Wettbewerbsvorteils in Höhe von 7 % bis 8 %.
115. Was die USA angeht, so liegen Schätzungen des Anmelders zufolge die durchschnittlichen Transportkosten für die Ausfuhr von Natriumbenzoat aus den USA in den EWR bei rund [5-10]\* % des durchschnittlichen Ausführpreises. Allerdings basieren die Schätzungen des Anmelders auf dem Transport zwischen der US-Ostküste und Europa; der US-amerikanische Konkurrent der Beteiligten Emerald ist jedoch an der Westküste der USA ansässig. Die Transportkosten von Emerald für Ausfuhren in den EWR sind daher höher als vom Anmelder angegeben (aufgrund der größeren Entfernung und der bei der Passage durch den Panamakanal zu entrichtenden Gebühren). Ein internes Dokument von Arsenal/Velsicol bestätigte in Bezug auf Emerald, dass der Bundesstaat Washington aufgrund der entsprechenden Transportnachteile kein idealer Standort für US-Hersteller ist (*„Washington State is not ideal location for US production – creates freight disadvantages“*).<sup>45</sup>
116. Abgesehen von den Transportkosten für Exporte wird auf Einfuhren aus China und den USA in den EWR ein Zoll von 6,5 % des Ausführpreises erhoben; diese Kosten müssen zu den Kosten der Ausfuhr von Natriumbenzoat in den EWR hinzugerechnet werden. Aus einem internen Dokument von Arsenal/Velsicol, das sich auf Emerald bezieht, geht hervor, dass Arsenal/Velsicol die Exportschranke aufgrund der Zollabgaben bekannt ist. In dem Dokument heißt es, dass in der Kostenstruktur von Emerald keine Einfuhrabgaben für Verkäufe innerhalb der NAFTA anfallen (*„no duty in their cost structure for NAFTA sales“*)<sup>46</sup> und das Unternehmen durch diesen Einfuhrabgabenvorteil besser für Geschäfte mit Coca Cola in Puerto Rico aufgestellt ist (*„better positioned on Coke Puerto Rico bid due to duty advantage“*)<sup>47</sup>. Aus einem internen Dokument von Velsicol geht ebenfalls hervor, dass nicht nur die unterschiedlichen Herstellungskosten, sondern auch Seefrachtkosten und Zölle ein Hindernis für die Exporte von Velsicol nach Asien und in die USA darstellen: *„direct competition against Chinese producers in this region [Asia Pacific] (BA&Salts) is unrealistic due to differences in costs to mfg. and supply chain (freight)“* [direkter Wettbewerb mit chinesischen Herstellern (Benzoessäure und Salze) in dieser Region [Asien-Pazifik] ist aufgrund der Differenzen bei Fertigung und Lieferkette (Fracht) unrealistisch].<sup>48</sup>
117. Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass im EWR ansässige Hersteller im EWR einen Wettbewerbsvorteil genießen. So gaben die Befragten mehrheitlich an, dass die Transportkosten und/oder Zölle ein Hemmnis für die Einfuhren aus China und den USA in den EWR darstellen. Ein Wettbewerber hielt den Betrieb einer Produktionsstätte im EWR für notwendig, um Natriumbenzoat erfolgreich verkaufen

---

<sup>44</sup> Antwort des Anmelders auf den an ihn gerichteten Fragebogen in Phase II, 22. August 2008.

<sup>45</sup> Velsicol, STRAP Review mit Arsenal Capital Partners, 11. September 2007.

<sup>46</sup> Velsicol, STRAP Review mit Arsenal Capital Partners, 11. September 2007.

<sup>47</sup> Kunststoffzusätze und Benzoessäurederivate.

<sup>48</sup> Bericht von Arsenal über Spezialchemikalien vom 2. Juni 2006, *„Asia Pacific Growth Plan Summary“*.

zu können, und war der Auffassung, dass es aufgrund der Transportkosten und Zollschränken nicht ausreiche, nur ein Lager vor Ort zu betreiben. Die Hauptkonkurrenten der Beteiligten wiesen darauf hin, dass sie weniger Natriumbenzoat in den EWR als in andere räumliche Gebiete ausführen würden, da i) die Transportkosten und Zölle für Ausfuhren in den EWR im Vergleich zu anderen Regionen höher ausfallen und ii) im EWR starke Wettbewerber ansässig seien. Ein Konkurrent erklärte, dass der Absatz von Produkten im EWR durch die hohen Transportkosten und Zollschränken sowie die starken Konkurrenten vor Ort unter dem Gewinnspekt nicht attraktiv sei.<sup>49</sup>

118. Diese Überlegungen lassen darauf schließen, dass Velsicol und DSP als im EWR ansässige Unternehmen hinsichtlich der Transportkosten und Zölle und ungeachtet anderer Kostenvor- oder -nachteile bei Verkäufen von Natriumbenzoat im EWR einen Wettbewerbsvorteil von rund 10 % bis 15 % gegenüber ihren chinesischen und US-amerikanischen Wettbewerbern genießen. Diese Feststellung stimmt auch mit den internen Unterlagen von DSP überein, in denen geschätzt wird, dass der Wettbewerbsnachteil für Emerald und Wuhan bei Ausfuhren in den EWR auf einen durchschnittlichen Preis von [...] \* EUR pro metrischer Tonne Benzoesäure [0-500] \* EUR beträgt.<sup>50</sup>
119. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte brachten die Beteiligten vor, der auf Transportkosten und Zöllen basierende Wettbewerbsvorteil der EWR-Hersteller gegenüber chinesischen und US-amerikanischen Wettbewerbern müsse in Relation zu dem Umstand gesetzt werden, dass chinesische Hersteller gegenüber jenen aus dem EWR ganz erhebliche Kostenvorteile (beispielsweise niedrige Lohnkosten und staatliche Förderungen) genießen. Die Beteiligten argumentierten auch, dass sie – trotz Transportkosten und Zöllen für ihre Ausfuhren – mindestens die Hälfte des von ihnen hergestellten Natriumbenzoats exportieren. Ferner erklärten die Beteiligten, ein relativer Wettbewerbsnachteil in Höhe von 10 % bis 15 % in Bezug auf die Transportkosten und Zölle könne den Handel mit China auf keinen Fall völlig unterbinden.
120. Jedenfalls wurde festgestellt, dass die Beteiligten in ihren internen Unterlagen selbst – unabhängig von hypothetischen Kostenvorteilen, die chinesische Hersteller von Natriumbenzoat im Gegensatz zu im EWR ansässigen Anbietern möglicherweise genießen – das zusätzliche Hindernis, das Seefrachtkosten und Zölle darstellen, bzw. den mit deren Wegfall verbundenen Vorteil, erkannt haben.

#### 4.2.2.3 Qualitäts- und Lieferererwägungen

121. Den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Kommission zufolge stellen Qualitätserwägungen ein bedeutendes Hindernis für die Einfuhren von Natriumbenzoat aus China in den EWR dar. Obwohl einige Abnehmer im EWR keine Bedenken hinsichtlich der Qualität des in China produzierten Natriumbenzoat haben oder dessen Qualität im Vergleich zur Qualität von Benzoesäure für weniger bedenklich halten, sind zahlreiche Abnehmer nach wie vor nicht bereit, chinesisches Natriumbenzoat zu beziehen. Einige Abnehmer im EWR gaben z. B. an, sie würden sich nur dann von einem chinesischen Hersteller beliefern lassen, wenn die Hersteller

---

<sup>49</sup> Antworten von Wettbewerbern auf die Fragen 22 und 23 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase II, 22.8.2008.

<sup>50</sup> Folie 9 „Value competitive disadvantages (production costs excluded) versus local producers on average price of €[...] \* per mt benzoic acid“ des „Update Businessplan for Benzoic Acid (August 2006)“

im EWR-Raum ihren Preis um 10 % erhöhen würden; andere sind der Ansicht, ein solcher Preisanstieg müsse mehr als 25 % betragen.<sup>51</sup>

122. Die Marktuntersuchung der Kommission hat gezeigt, dass verschiedenen Abnehmern im EWR zufolge die Qualität von Natriumbenzoat von spezifischen Faktoren bestimmt wird, u. a. vom Reinheitsgrad, von der Zusammensetzung, Farbe und Körnung, dem Geruch und der allgemeinen Konsistenz. Eine Reihe von Abnehmern ist der Ansicht, dass es Qualitätsunterschiede zwischen Natriumbenzoat aus dem EWR und Natriumbenzoat aus China gibt und die Qualität von chinesischem Natriumbenzoat geringer oder unzureichend ist. Ein Abnehmer war der Auffassung, dass bezüglich der Granulometrie und Verpackung ein kleiner Unterschied bestünde, ein anderer verwies auf Qualitätsmängel bei Reinheit, Farbe und Verpackung, während ein dritter Vorbehalte gegen den Geruch von Natriumbenzoat aus China äußert, es für staubend hält und keine Qualitätsverbesserung in den nächsten fünf Jahren erwartet. Einem Vertriebshändler zufolge sind seine Abnehmer mit der Qualität von Natriumbenzoat aus Europa sehr zufrieden und daher bereit, einen geringen Aufpreis dafür zu zahlen. Seiner Auffassung nach ist chinesisches Natriumbenzoat kaum löslich und besitzt einen typischen Geruch.<sup>52</sup>
123. In geringerem Maße scheinen auch Probleme bei der Versorgungssicherheit und Lieferzuverlässigkeit zu bestehen, da aus der Marktuntersuchung der Kommission hervorging, dass einige Abnehmer im EWR die Lieferzuverlässigkeit chinesischer Lieferanten für geringer halten als die der im EWR ansässigen Lieferanten. Einige Abnehmer wiesen außerdem auf ein allgemeines Risiko von Lieferproblemen oder auf frühere Erfahrungen mit unregelmäßigen Belieferungen hin. Ein Großverbraucher von Natriumbenzoat aus der Getränkeindustrie erläuterte, dass eine Präsenz vor Ort sehr wichtig sei, da sich auf diese Weise die Vorlaufzeiten verkürzen würden und die Belieferung gewährleistet sei. Dies wurde von anderen Abnehmern bestätigt.<sup>53</sup>
124. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte halten die Beteiligten fest, dass viele Abnehmer, die bereits Natriumbenzoat aus China bezögen, mit dessen Qualität zufrieden seien, obschon die chinesischen Lieferanten noch in dem Ruf stünden, mangelhafte Qualität zu liefern und unzuverlässig zu sein. Diese Feststellung ist akzeptabel, schließt jedoch nicht aus, dass sich eine Preiserhöhung von 5 % bis 10 % als gewinnbringend erweisen könnte, da möglicherweise nicht genügend Abnehmer existieren, die derzeit kein Natriumbenzoat aus China beziehen, aber zu einem Wechsel bereit wären.

#### *4.2.2.4 Preisanalyse*

125. Die Kommission hat sowohl von den Beteiligten als auch von Emerald Preisdaten eingeholt, um ähnlich wie für den Benzoesäuremarkt Preisanalysen durchzuführen. Aus der Preisanalyse der Kommission ging hervor, dass die Natriumbenzoatpreise von DSP und Velsicol im EWR, in Asien und Nordamerika im Laufe der Zeit divergierten,

---

<sup>51</sup> Antworten von Abnehmern auf Frage 33 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase I, 20. Juni 2008; Antworten von Abnehmern auf die Fragen 19 und 21 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase II, 22. August 2008.

<sup>52</sup> Antworten von Abnehmern auf die Fragen 40 und 42 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase II, 22. August 2008.

<sup>53</sup> Antworten von Abnehmern auf die Fragen 34, 39 und 57 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase I, 20. Juni 2008; Antworten von Abnehmern auf die Fragen 23, 62 und 63 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase II, 22. August 2008; anschließende E-Mails.

so dass sie offenbar nicht nennenswert korrelieren. Dieses Ergebnis widerspricht der Annahme, dass aufgrund der von DSP und Velsicol festgesetzten Preise ein globaler Markt gegeben ist, und deutet vielmehr darauf hin, dass von einem EWR-weiten Markt auszugehen ist. Darüber hinaus spricht die Korrelation zwischen den Marktpreisen für Natriumbenzoat im EWR und in Nordamerika auch nicht dafür, dass der EWR und Nordamerika demselben räumlichen Markt angehören. Diese Feststellungen sind im Anhang zur Mitteilung der Beschwerdepunkte ausführlich erläutert.

126. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte legte der Anmelder eine eigene Preisanalyse vor, derzufolge sich der Markt für Natriumbenzoat über den EWR hinaus erstreckt. Aus dem Anhang der vorliegenden Entscheidung geht jedoch hervor, dass ein Großteil der Analyse des Anmelders nicht korrekt ist. Eine Ausnahme hiervon bildet die Bewertung der relativen Preise von DSP im EWR bzw. in Asien. Dementsprechend liegen nur sehr wenige Belege dafür vor, dass der räumlich relevante Markt die Grenzen des EWR überschreitet. Da jedoch die wettbewerbsrechtliche Würdigung ergeben hat, dass das angemeldete Vorhaben keine wettbewerbsrechtlichen Schwierigkeiten auf dem engsten möglichen räumlichen Markt – dem EWR – verursacht, kann die Frage offen gelassen werden, ob der räumlich relevante Markt über den EWR hinausgeht und auch Asien beinhaltet.

#### *4.2.2.5 Schlussfolgerung zum räumlich relevanten Markt*

127. Die Marktuntersuchung der Kommission ergab, dass einige Faktoren auf eine mögliche EWR-weite Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes für Natriumbenzoat hindeuten.
128. Da sich eine exakte Definition des räumlich relevanten Marktes für Natriumbenzoat jedoch nicht auf die wettbewerbsrechtliche Würdigung des angemeldeten Vorhabens in Bezug auf dieses Produkt auswirkt, kann die Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes für Natriumbenzoat offen gelassen werden.

### **4.3 BENZOATWEICHMACHER**

129. Benzoatweichmacher sind nachgelagerte Produkte, die aus Benzoesäure hergestellt werden. Velsicol ist in diesem sachlich relevanten Markt tätig, DSP hingegen nicht. Innerhalb des EWR produziert Velsicol Benzoatweichmacher in seinem Werk in Estland; in China erfolgt die Herstellung im Rahmen eines Joint Venture mit Wuhan. Für seine Produktion von Weichmachern in den USA wird Velsicol von Emerald mit Benzoesäure beliefert.
130. Weichmacher sind organische Chemikalien, die Polymeren zugesetzt werden, um die Flexibilität und Zähigkeit des Endprodukts zu erhöhen. Weichmacher werden in erster Linie bei der Herstellung von flexiblem Polyvinylchlorid („PVC“) verwendet, auf das 80 % bis 90 % des weltweiten Weichmacherverbrauchs entfällt. Weich-PVC wird bei verschiedenen Anwendungen eingesetzt, z. B. für Rohre im medizinischen Bereich, Schuhe, Bürobedarf, Fußboden- und Wandbeläge, Isolierung für elektrische Kabel, Bekleidung und Spielzeug.
131. Weichmacher lassen sich nach ihrem chemischen Inhalt (jedoch nicht nach ihrer Verwendung) in verschiedene Kategorien unterteilen: Phthalate (organische chemische Stoffe aus Öl), Aliphate, Epoxide, Trimellitate, Polymere, Phosphate und weitere Stoffe (zu denen Benzoatweichmacher gehören). Unter Berücksichtigung aller

Weichmacher entfallen rund 1,1 % des gesamten Weichmachermarktes auf den Sektor Benzoatweichmacher, in dem Velsicol tätig ist.

132. Benzoatweichmacher entstehen durch eine Reaktion von Benzoesäure mit mehreren Glykolen oder Alkoholen. Es gibt verschiedene Arten von Benzoatweichmachern, darunter Monobenzoate, Dibenzate, Tribenzoate, Tetrabenzoate und verschiedene Mischungen von Benzoaten. Benzoatweichmacher kommen bei vielen Anwendungen zum Einsatz, für die auch andere Arten von Weichmachern verwendet werden.
133. Die Weichmacher von Velsicol gehören in erster Linie zur Kategorie der Dibenzat-Weichmacher,<sup>54</sup> auch wenn Velsicol weltweit außerdem Monobenzoate, polymere Weichmacher und monomere Weichmacher herstellt. Allerdings produziert Velsicol keine Monobenzoat-Weichmacher im EWR und sein Umsatz an Monobenzoat-Weichmachern im EWR ist minimal.<sup>55</sup> Velsicol plant auch keinen Ausbau seiner Produktion von Monobenzoat-Weichmachern im EWR. Zudem bestätigte die Marktuntersuchung der Kommission die Angaben des Anmelders, denen zufolge Monobenzoat- und Dibenzat-Weichmacher nicht substituierbar sind. Aus diesem Grund bezieht sich Abschnitt IV.C.I hauptsächlich auf die Beurteilung von Dibenzat-Weichmachern durch die Kommission.

#### *4.3.1 Sachlich relevanter Markt*

134. Der Anmelder führt an, dass alle Weichmacher (darunter z. B. Phthalate, Polymere, Trimellitate, Epoxid- oder Benzoatweichmacher) einem einzigen sachlich relevanten Markt zuzuordnen sind, da die meisten Weichmacher durch einen anderen Weichmacher aus einer anderen Kategorie ersetzt werden können. Zur Veranschaulichung hat der Anmelder eine Liste der Abnehmer eingereicht, die Velsicol im Zeitraum 2003 bis 2007 gewonnen bzw. verloren hat.<sup>56</sup> Insbesondere sind der Tabelle Angaben zu den Verkäufen zu entnehmen, die Velsicol infolge eines Anbieterwechsels zu oder weg von Emerald verloren bzw. gewonnen hat (betrifft damit nur Dibenzat-Weichmacher), sowie Angaben zu den Verkäufen, die das Unternehmen aufgrund eines Umstiegs von Dibenzat-Weichmachern auf andere Weichmacher (hauptsächlich Phthalat-Weichmacher) oder umgekehrt gewonnen bzw. verloren hat.

---

<sup>54</sup> Der Anmelder gab an, dass 95,3 % seiner weltweiten Produktion von Benzoatweichmachern auf Dibenzat-Weichmacher und lediglich 4,7 % (im Jahr 2007) auf Monobenzoat-Weichmacher entfallen.

<sup>55</sup> In den Jahren 2006 und 2007 entfielen [0-5]\* % bzw. [0-5]\* % der Umsätze Velsicols mit Benzoatweichmachern im EWR auf Monobenzoat-Weichmacher.

<sup>56</sup> Formblatt CO, S. 54 bis 58.

<b>Velsicol: Gewonnene und verlorene Verkäufe von Dibenzoat-Weichmachern weltweit, 2003-2007</b>				
	<b>2003-2004</b>	<b>2004-2005</b>	<b>2005-2006</b>	<b>2006-2007</b>
<b>Hinzugewonnene Verkäufe</b>	[...]* t	[...]* t	[...]* t	[...]* t
<i>von Emerald*</i>	[50-60]* %	[60-70]* %	[50-60]* %	-
<i>von anderen Weichmachern*</i>	[40-50]* %	-	[20-30]* %	[80-90]* %
<b>Verlorene Verkäufe</b>	[...]* t	[...]* t	[...]* t	[...]* t
<i>an Emerald*</i>	[30-40]* %	[30-40]* %	[70-80]* %	[90-100]* %
<i>an andere Weichmacher*</i>	[50-60]* %	[60-70]* %	[20-30]* %	[5-10]* %

Quelle: Anmelder. \*Die gesamten gegenüber Emerald und anderen Herstellern von Weichmachern verlorenen bzw. gewonnenen Verkäufe können jeweils weniger als 100 % ausmachen, da für bestimmte Zuwächse und Rückgänge keine entsprechenden Daten ermittelt werden konnten.

135. Aus der Tabelle in Randnr. 134 geht hervor, dass Velsicol und Emerald bei Dibenzoat-Weichmachern um Abnehmer konkurrieren. Allerdings sind die gegenüber Emerald gewonnenen bzw. verlorenen Verkäufe mehrheitlich Abnehmern außerhalb des EWR zuzuschreiben. Im Zeitraum 2006 bis 2007 entfielen lediglich [10-20]\* % der an Emerald verlorenen Verkäufe auf Abnehmer im EWR, und von 2003 bis 2006 verzeichnete Velsicol gegenüber Emerald weder gewonnene noch verlorene Verkäufe.
136. Die Tabelle weist außerdem auf einen wichtigen Trend im Markt für Dibenzoat-Weichmacher hin, der im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission festgestellt wurde: Die durch einen Umstieg auf andere Weichmacher verlorenen Verkäufe von Dibenzoat-Weichmachern nehmen markant ab. Im Zeitraum 2003 bis 2004 waren über 50 % der verlorenen Verkäufe auf den Umstieg der Abnehmer von Dibenzoat-Weichmachern auf andere Weichmacher zurückzuführen. Im Zeitraum 2006 bis 2007 lag der Anteil der verlorenen Verkäufe, die einem Umstieg auf andere Weichmacher zuzuschreiben waren, bei lediglich [5-10]\* %. Im EWR verloren die Beteiligten 2006 bis 2007 keine Verkäufe von Dibenzoat-Weichmachern wegen eines Umstiegs auf andere Weichmacher. Lediglich in den Jahren 2003 bis 2004 und 2004 bis 2005 wurden im EWR verlorene Verkäufe zugunsten von Benzylbutylphthalat (BBP) festgestellt.<sup>57</sup>
137. Dies lässt darauf schließen, dass Dibenzoat-Weichmacher zwar als Substitute für andere Weichmacher dienen können, dass es jedoch weniger wahrscheinlich ist, dass Dibenzoat-Weichmacher durch andere Weichmacher ersetzt werden können. Die internen Unterlagen von Velsicol bestätigen diesen Sachverhalt. In einer Präsentation von Velsicol wird z. B. Folgendes festgestellt: „*Environmental shifts will have greater impact: – shift from BBP to Benzoates in Europe due to labelling; Others will happen as Reach heats up*“ [„Änderungen aus Umweltgründen werden größere Auswirkungen haben – Umstieg von BBP auf Benzoate in Europa aufgrund der Kennzeichnung; weitere Veränderungen im Zuge von REACH“].<sup>58</sup> In einer anderen internen Präsentation wird auf Folgendes hingewiesen: „*Strategic shift to increase sales in Europe – Favorable regulatory environment driving conversion, deselection of*

<sup>57</sup> Der Anmelder gab außerdem an, dass im Jahr 2008 drei seiner größten Kunden aus dem EWR und der Türkei in der Produktion von PVC-Fußbodenbelägen von Benzoatweichmachern auf BBP umgestiegen seien (Anhang 12-E, Formblatt CO).

<sup>58</sup> Antwort auf das Auskunftsverlangen nach Artikel 11 betreffend die Übermittlung interner Unterlagen von Velsicol, Frage 2, Ordner 15.

*phthalates*“ [„Strategieänderung zur Absatzsteigerung in Europa – günstiges ordnungspolitisches Umfeld für einen Umstieg, Verzicht auf Phthalate“].<sup>59</sup>

138. Um die Substituierbarkeit von Dibenzoat-Weichmachern und anderen Weichmachern zu beurteilen, hat die Kommission insbesondere i) die technischen Eigenschaften von Weichmachern und ii) die Auswirkungen der gemeinschaftlichen Rechtsvorschriften auf die Verwendung der verschiedenen Weichmacher verglichen.

#### 4.3.1.1 Technische Substituierbarkeit

139. Grundsätzlich weisen nicht alle Weichmacher ähnliche Eigenschaften auf und es ist daher äußerst unwahrscheinlich, dass zwei nach dem Zufallsprinzip ausgewählte Weichmacher substituierbar sind, da sie ganz einfach nicht über dieselben Lösungseigenschaften verfügen. In der Marktuntersuchung der Kommission wurde allerdings bestätigt, dass Weichmacher insofern ein Kontinuum zeigen, als es für einen bestimmten Weichmacher im Allgemeinen einen anderen Weichmacher mit ähnlichen Eigenschaften gibt. Insbesondere ging aus der Marktuntersuchung hervor, dass die technische Substituierbarkeit verschiedener Weichmacher auf der Grundlage ihrer Kompatibilität mit den Polymerelementen, mit denen sie verschmolzen werden, zu bewerten ist.
140. Der Anmelder gab an, dass Dibenzoat-Weichmacher bei vielen Anwendungen eingesetzt würden, für die auch andere Arten von Weichmacher verwendet werden könnten. Aus dem SRI-Consulting-Bericht vom Januar 2007 über Weichmacher<sup>60</sup> ging hervor, dass Dibenzoat-Weichmacher aufgrund ihrer geringen Kompatibilität mit Polyvinylchlorid (PVC) in erster Linie in Dicht- und Fugenmitteln sowie Emulsionsklebstoffen auf Polyvinylacetat-Basis (PVAc) verwendet werden. Dem Anmelder zufolge entfallen 80 % bis 90 % des weltweiten Weichmacherverbrauchs auf PVC. Dibenzoat-Weichmacher stehen daher bei den meisten Anwendungen nicht mit anderen Weichmachern im Wettbewerb.
141. Der SRI-Bericht über Weichmacher<sup>61</sup> wies auch darauf hin, dass BBP und Di-n-butylphthalat (DBP)<sup>62</sup> die wichtigsten Konkurrenzprodukte für Dibenzoat-Weichmacher sind. Im SRI-Bericht über Weichmacher wurde darüber hinaus erläutert, dass in den USA im Jahr 2005 i) 94 % der Benzoatweichmacher für die Herstellung von Dicht- und Fugenmitteln sowie Emulsionsklebstoffen auf PVAc-Basis verwendet wurden; ii) DBP in erster Linie für Emulsionsklebstoffe auf PVAc-Basis eingesetzt wird und in diesem Bereich mit BBP und Dibenzoat-Weichmachern konkurriert<sup>63</sup> und iii) 55 % des BBP zur Herstellung von Dicht- und Fugenmitteln sowie Emulsionsklebstoffen auf PVAc-Basis verwendet werden,<sup>64</sup> wobei BBP in diesem Markt hauptsächlich mit Dibenzoat-Weichmachern konkurriert.
142. Die Marktuntersuchung der Kommission hat bestätigt, dass vor allem der Phthalat-Weichmacher BBP mit Dibenzoat-Weichmachern konkurriert, obwohl auch mehrere

---

<sup>59</sup> Antwort auf das Auskunftsverlangen nach Artikel 11 betreffend die Übermittlung interner Unterlagen von Velsicol, Frage 2, Band 1, Ordner 11.

<sup>60</sup> Anhang 14-C, Formblatt CO. CEH Marketing Research Report – Plasticizers – Januar 2007.

<sup>61</sup> Anhang 14-C, Formblatt CO. CEH Marketing Research Report – Plasticizers – Januar 2007.

<sup>62</sup> DBP spielt eine marginalere Rolle als BBP; der DBP-Verbrauch entspricht nur einem Achtel der Produktion von BBP in den USA.

<sup>63</sup> Demselben Bericht zufolge wird DBP außerdem umfassend in Zellulose-Lacken verwendet.

<sup>64</sup> BBP wird auch bei der Herstellung von PVC-Fußbodenbelägen verwendet.

andere Phthalat-Weichmacher als adäquate Substitute für Dibenzoat-Weichmacher verwendet werden könnten. Phthalat-Weichmacher mit geringem Molekulargewicht weisen grundsätzlich identische technische Eigenschaften wie Dibenzoat-Weichmacher auf.<sup>65</sup> Verbraucher von Weichmachern bestätigten insbesondere, dass BBP der Phthalat-Weichmacher ist, der Dibenzoat-Weichmacher technisch bei den meisten Anwendungen ersetzen könnte. Darüber hinaus wiesen einige Abnehmer oder Hersteller von Weichmachern darauf hin, dass für ihre spezifischen Verarbeitungsprozesse technisch auch andere Phthalat-Weichmacher verwendet werden können, nämlich Di(2-ethylhexyl)phthalat (DEHP), Diisobutylphthalat (DIBP), Diisononylphthalat (DINP) und DBP. Allerdings wurden diese Phthalat-Weichmacher lediglich von einem Abnehmer oder Hersteller genannt, wohingegen die Mehrheit der Marktteilnehmer ausschließlich den Phthalat-Weichmacher BBP als technisches Substitut für Benzoatweichmacher ausgewiesen hat.<sup>66</sup>

143. Im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission konnte nicht nachgewiesen werden, dass Hersteller von Dicht- und Fugenmitteln sowie Emulsionsklebstoffen in der Lage sind, Dibenzoat-Weichmacher auf breiter Basis durch phthalatfreie Weichmacher zu ersetzen. Der Anmelder konnte nur drei Unternehmen im EWR angeben, die bei der Herstellung von Emulsionsklebstoffen phthalatfreie Weichmacher anstelle von Dibenzoat-Weichmachern verwenden.<sup>67</sup> Ein Unternehmen gab an, Triacetin stelle für seine Anwendungen ein brauchbares Substitut für Dibenzoat-Weichmacher dar, so dass das Unternehmen 2008 zur ausschließlichen Verwendung von Triacetin übergegangen sei. Ein anderer Abnehmer hatte bereits einen phthalatfreien Weichmacher erfolglos getestet und testete gerade einen zweiten, verwendet jedoch für die Produktion noch Dibenzoat-Weichmacher. Die Kommission erhielt keine Bestätigung des letztgenannten Unternehmens, dass der Dibenzoat-Weichmacher erfolgreich durch einen alternativen phthalatfreien Weichmacher ersetzt wurde. Auch wenn es diesen drei Unternehmen gelänge, zu alternativen phthalatfreien Weichmachern zu wechseln, würde es sich doch um Ausnahmen handeln. Alle anderen von der Kommission befragten Hersteller von Dicht- und Fugenmitteln sowie Emulsionsklebstoffen bestätigten, dass ihnen kein Ersatz für Dibenzoat-Weichmacher bekannt sei, obwohl einige von ihnen angaben, phthalatfreie Alternativen (z. B. Triacetin) möglicherweise testen zu wollen, um ihre Abhängigkeit von Velsicol zu verringern.
144. Entgegen dem Vorbringen des Anmelders sollte daher der Schluss gezogen werden, dass Benzoatweichmacher technisch gesehen nicht durch sämtliche andere Weichmacher, sondern nur durch einige davon ersetzt werden können, in erster Linie durch BBP und DBP. Bei bestimmten Anwendungen können Benzoatweichmacher aus technischer Sicht offenbar auch durch einige andere Phthalat-Weichmacher ersetzt werden, wenngleich nicht systematisch. In Bezug auf phthalatfreie Weichmacher wurden im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission nur wenige Informationen darüber zusammengetragen, dass Alternativen zu Dibenzoat-Weichmachern regelmäßig eingesetzt werden. Zwar werden in diesem Zusammenhang

---

<sup>65</sup> Rund 25 % des Markts für Phthalat-Weichmacher entfallen auf niedermolekulare Phthalate.

<sup>66</sup> Die Hersteller von Weichmachern und die Endabnehmer waren mehrheitlich der Ansicht, dass BBP das engste Substitut für Benzoatweichmacher ist. Frage<sup>o</sup>14 des an die Abnehmer von Benzoatweichmachern gerichteten Fragebogens, Phase II, und Frage<sup>o</sup>16 des an die Hersteller von Benzoatweichmachern gerichteten Fragebogens, Phase II.

<sup>67</sup> E-Mail des Anmelders vom 29. Oktober 2008, 17:46 Uhr. Beispiele für die Aufgabe der Verwendung von Dibenzoat-Weichmachern in anderen Anwendungen als Fußbodenbelägen im EWR.

Tests durchgeführt, doch es ist noch keineswegs sicher, dass sich die Ergebnisse langfristig als zufriedenstellend erweisen werden.

145. Der Anmelder machte geltend, dass sich im Jahr 2010 der Anteil von BBP am Gesamtmarkt für Weichmacher auf 0,8 % und der Anteil von Benzoatweichmachern auf 1,1 % belaufen werde.<sup>68</sup> Der auf DBP entfallende Anteil am Gesamtmarkt für Weichmacher wird deutlich geringer sein als der BBP-Anteil.

#### 4.3.1.2 Auswirkungen der gemeinschaftlichen Rechtsvorschriften auf die Substituierbarkeit

146. In der Marktuntersuchung der Kommission wurde darauf hingewiesen, dass von den Regierungsbehörden Druck auf den Phthalat-Weichmacher-Sektor ausgeübt wird, da die Behörden Bedenken hinsichtlich der Toxizität der einschlägigen Produkte haben. Im SRI-Bericht über Weichmacher wurden diese Bedenken bestätigt und es wurde daraufhin der Schluss gezogen, dass die Wachstumsaussichten für Dibenzoate besser als für Phthalat-Weichmacher sind und dies teilweise auf die nach wie vor bestehenden Bedenken im Zusammenhang mit Phthalaten zurückzuführen ist: *„dibenzoates have better growth prospects than phthalate plasticizers; partly as a result of continuing environmental pressure on phthalates [...]“*. Dem Bericht zufolge gehören die mit der Verwendung von Phthalat-Weichmachern verbundenen Bedenken weiterhin zu den Hauptsorgen für den Weichmachermarkt.
147. Der Bericht nennt in diesem Zusammenhang mehrere Beispiele. Im Mai 2005 wurde z. B. eine wissenschaftliche Studie veröffentlicht, in der behauptet wird, dass es Belege für eine Korrelation zwischen der Exposition Schwangerer gegenüber Phthalaten, v. a. DEHP, DBP, DOBP und BBP, und Veränderungen der männlichen Geschlechtsorgane bei Ungeborenen gibt. Wenngleich diesen Ergebnissen widersprochen wurde, lassen solche Studien Zweifel an der Sicherheit von Phthalat-Weichmachern aufkommen, und zwar auch von jenen Phthalat-Weichmachern, die ähnliche technische Eigenschaften wie Dibenzoat-Weichmacher aufweisen.

#### Verordnungen der Gemeinschaft, CMR, REACH

148. In der Europäischen Union werden gefährliche Substanzen in einem System eingestuft. Die Kommission war für die Einstufung von CMR-Stoffen (als krebserzeugend, erbgutverändert bzw. fortpflanzungsgefährdend eingestufte Stoffe) und alle weiteren Einstufungen im Rahmen der Richtlinie 67/548/EWG des Rates vom 27. Juni 1967 zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Einstufung, Verpackung und Kennzeichnung gefährlicher Stoffe („Richtlinie über gefährliche Stoffe“)<sup>69</sup> zuständig. Inzwischen ist die Europäische Agentur für Chemische Stoffe mit der Einstufung betraut.
149. Es wurde festgestellt, dass auf BBP, DBP und DIBP die Kriterien für eine Einstufung als CMR-Stoffe der Kategorie 2 und 3 (Reproduktionstoxine) zutreffen. Die Stoffe sind daher in Anhang I der Richtlinie 67/548/EWG aufgeführt. Darüber hinaus ist DEHP nach den entsprechenden Kriterien als CMR-Stoff der Kategorie 2 einzustufen. Ein als CMR-Stoff der Kategorie 2 eingestufter Stoff ist aufgrund hinreichender Anhaltspunkte als reproduktionsgefährdend zu betrachten. Ein CMR-Stoff der Kategorie 3 gilt aufgrund seiner möglichen reproduktionsgefährdenden Auswirkungen

---

<sup>68</sup> Anhang 12-E, Formblatt CO.

<sup>69</sup> ABl. 196 vom 16.8.1967, S. 1.

als besorgniserregend. DINP und Diisodecylphthalat (DIDP) sind derzeit nicht als CMR-Stoffe eingestuft.

150. Nach der Verordnung (EWG) Nr. 793/93 des Rates vom 23. März 1993 zur Bewertung und Kontrolle der Umweltrisiken chemischer Altstoffe<sup>70</sup> wurde auch für die fünf wichtigsten Phthalat-Weichmacher (DINP, DIDP, DEHP, BBP und DBP) eine Risikobewertung vorgenommen. 2008 wurde ein Spezialbericht über BBP veröffentlicht,<sup>71</sup> in dem die Einstufung von BBP gemäß Anhang I der Richtlinie 67/548/EWG als fruchtschädigender Stoff, der Fertilitätsstörungen verursachen könnte, bestätigt wird. Darüber hinaus wird BBP als gefährlich für die Umwelt eingestuft, insbesondere in Verbindung mit Risiken für Oberflächengewässer. Es wurden außerdem Spezialberichte über DEHP und DBP veröffentlicht, die deren Einstufung als CMR-Stoffe bestätigten.
151. Alle reproduktionsgefährdenden Stoffe der Kategorie 1 und 2 (d. h. also auch BBP, DBP und DEHP) können in Anhang XIV der Verordnung (EG) Nr. 1907/2006 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Dezember 2006 zur Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe (REACH) und zur Schaffung einer Europäischen Agentur für chemische Stoffe<sup>72</sup> aufgenommen werden. Dieser Anhang umfasst eine vorläufige Liste besorgniserregender Stoffe. Für die „Zulassung“ von Stoffen, die in Anhang XIV der REACH-Verordnung aufgelistet sind, ist die Europäische Agentur für Chemische Stoffe zuständig. Unternehmen, die ein Produkt verwenden oder vertreiben wollen, das diese Toxine enthält, müssen eine Analyse der möglichen Substitute einreichen. Eine Zulassung wird gewährt, wenn der Antragsteller nachweisen kann, dass die bei der Verwendung dieses Stoffes entstehenden Risiken angemessen beherrscht werden. Wenn dieses Kriterium nicht erfüllt ist, kann dennoch eine Zulassung erfolgen, falls die sozioökonomischen Vorteile die Risiken überwiegen und keine adäquaten alternativen Stoffe oder Verfahren existieren.
152. Im Zusammenhang mit dem Schutz der Verbraucher und der Arbeitnehmer, die mit Phthalat-Weichmachern umgehen, gibt es eine Reihe von Bedenken. Diese Bedenken haben zur Verabschiedung gemeinschaftlicher Rechtsvorschriften geführt, die die Verwendung von Phthalat-Weichmachern innerhalb der Gemeinschaft einschränken.
153. 2004 untersagte die die Gemeinschaftsgesetzgebung angesichts der Reproduktionstoxizität die Herstellung und den Verkauf von kosmetischen Mitteln, die DBP, DEHP und weitere Phthalate enthalten. Im Juli 2005 verbot die Gemeinschaftsgesetzgebung entsprechend die Verwendung bestimmter Phthalate in Babyartikeln und Spielzeug. Die Verwendung von drei Phthalaten, die als CMR-Stoffe der Kategorie 2 eingestuft worden sind – DEHP, DBP und BBP –, ist aufgrund ihrer CMR-Eigenschaften in Babyartikeln und Spielzeug verboten, sofern die Konzentration dieser Stoffe im weichmacherhaltigen Material 0,1 % überschreitet. Im Hinblick auf Babyartikel und Spielzeug, das in den Mund genommen werden kann, wurde auch die Verwendung

---

<sup>70</sup> ABl. L 84 vom 5.4.1993, S. 1.

<sup>71</sup> Institut für Gesundheit und Verbraucherschutz – Toxikologie und Chemikalien – Europäisches Büro für Chemische Stoffe, Ispra, Italien – Benzylbutylphthalat (BBP), CAS-Nr. 85-68-7, EINECS-Nr. °201-622-7 – Risk assessment report – 2008.

<sup>72</sup> Die Verordnung (EG) Nr. 1907/2006 zur Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe (REACH) und zur Schaffung einer Europäischen Agentur für chemische Stoffe (ABl. L 396 vom 30.12.2006, S. 1) trat am 1. Juni 2007 in Kraft.

von drei weiteren Phthalaten – DINP, DIDP und DNOP – (ebenfalls bei einer Konzentration von über 0,1 %) als Vorsichtsmaßnahme verboten. Obwohl diese drei Phthalat-Weichmacher nicht als CMR-Stoffe eingestuft sind, wurde ihre Verwendung bei bestimmten Anwendungen vorsichtshalber verboten. 2007 traten Gemeinschaftsvorschriften zur Einschränkung der Verwendung bestimmter Weichmacher, die mit Lebensmitteln in Berührung kommen, in Kraft (Richtlinie 2007/19/EG der Kommission<sup>73</sup> und Verordnung Nr. 372/2007 der Kommission<sup>74</sup>).

154. Einstufungen dieser Art oder Einschränkungen bei der Verwendung können sowohl die Wahrnehmung von Phthalaten als auch die Verkäufe von Produkten, die Phthalate enthalten, stark beeinträchtigen. Im SRI-Bericht über Weichmacher wird z. B. darauf hingewiesen, dass der Verbrauch von DBP in den letzten Jahren aufgrund der veränderten Einstufung und Kennzeichnung deutlich gesunken ist. Auch im Spezialbericht über BBP aus dem Jahr 2008<sup>75</sup> wird festgestellt, dass die Verwendung von BBP in Europa zwischen Ende der 1990er Jahre (36 000 Tonnen/Jahr) und 2004 (19 500 Tonnen/Jahr) aufgrund der Kennzeichnung von BBP gemäß der Richtlinie 67/548/EWG stark abgenommen hat. Die Verwendung von BBP in Lebensmittelverpackungen ist ebenfalls zurückgegangen (z. B. enthalten Zellglasfolien, die mit Lebensmitteln in Berührung kommen, kein BBP mehr), da BBP von der Liste der Produkte, die für diese Anwendungen eingesetzt werden dürfen, gestrichen wurde.<sup>76</sup>

#### *Marktuntersuchung*

155. Die Marktuntersuchung der Kommission hat bestätigt, dass Phthalat-Weichmacher, die mit Dibenzoat-Weichmachern im Wettbewerb stehen, bei Abnehmern weniger Anklang finden, da die Abnehmer zunehmend phthalatfreie Produkte anbieten wollen. Zudem meiden Abnehmer Phthalat-Weichmacher, die nicht unter die CMR-Regelung fallen, aufgrund der Reputation derartiger Produkte auch diese Stoffe nach Möglichkeit. Alle Hersteller von Benzoatweichmachern haben diesen Trend bestätigt; die Ansichten der Abnehmer von Dibenzoat-Weichmachern unterscheiden sich jedoch je nach Produkten, die sie herstellen. So sind Hersteller von PVC-Fußbodenbelägen eher dazu bereit, im Falle eines Preisanstiegs bei Benzoatweichmachern auf Phthalat-Weichmacher umzusteigen. Dies lässt sich damit erklären, dass bei der Herstellung von PVC-Fußbodenbelägen verschiedene Phthalat-Weichmacher zum Einsatz kommen und einige davon nicht durch Benzoatweichmacher ersetzt werden können. PVC-Bodenbeläge enthalten daher in jedem Fall Phthalat-Weichmacher. Alle Abnehmer, die bei der Herstellung von Klebstoffen oder Dichtmitteln Dibenzoat-Weichmacher benutzen, führten an, dass sie technisch zwar Benzoatweichmacher

---

<sup>73</sup> Richtlinie 2007/19/EG der Kommission vom 30. März 2007 zur Änderung der Richtlinie 2002/72/EG über Materialien und Gegenstände aus Kunststoff, die dazu bestimmt sind, mit Lebensmitteln in Berührung zu kommen, und der Richtlinie 85/572/EWG des Rates über die Liste der Simulanzlösemittel für die Migrationsuntersuchungen von Materialien und Gegenständen aus Kunststoff, die dazu bestimmt sind, mit Lebensmitteln in Berührung zu kommen (ABl. L 91 vom 31.3.2007, S. 17).

<sup>74</sup> Verordnung (EG) Nr. 372/2007 der Kommission vom 2. April 2007 zur Festlegung vorläufiger Migrationsgrenzwerte für Weichmacher in Deckeldichtungen, die dazu bestimmt sind, mit Lebensmitteln in Berührung zu kommen (ABl. L 92 vom 3.4.2007, S. 9).

<sup>75</sup> Institut für Gesundheit und Verbraucherschutz – Toxikologie und Chemikalien – Europäisches Büro für Chemische Stoffe, Ispra, Italien – Benzylbutylphthalat (BBP), CAS-Nr. 85-68-7, EINECS-Nr. °201-622-7 – Risk assessment report – 2008.

<sup>76</sup> Liste der Additive laut Anhang III der Richtlinie 2002/72/EWG der Kommission vom 6. August 2002 über Materialien und Gegenstände aus Kunststoff, die dazu bestimmt sind, mit Lebensmitteln in Berührung zu kommen (ABl. L 220 vom 15.8.2002, S. 18).

durch Phthalat-Weichmacher ersetzen könnten, dies aber nicht tun würden, da ihre Kunden phthalatfreie Produkte kaufen wollen.

156. Der Anmelder gab an, eine Reihe der Hersteller von Dicht- und Fugenmitteln sowie Emulsionsklebstoffen aus dem EWR verwende für ihre Verfahren noch immer Phthalat-Weichmacher.<sup>77</sup> Dies widerspricht jedoch nicht dem vom Anmelder ebenfalls beobachteten Trend, dass viele Abnehmer zugunsten von Dibenzoat-Weichmachern auf Phthalate verzichten. Insbesondere jene Hersteller von Dicht- und Fugenmitteln sowie Emulsionsklebstoffen, die von Phthalaten auf Dibenzoat-Weichmacher umgestiegen sind, geben durchwegs an, nicht zurück wechseln zu wollen, da ihre Kunden, wie in Randnr. 155 erwähnt, phthalatfreie Produkte wünschen. Außerdem haben die Wettbewerber, die derzeit keine Dibenzoat-Weichmacher zur Herstellung von Dicht- und Fugenmitteln sowie Emulsionsklebstoffen verwenden, mehrheitlich bestätigt, dass sie davon ausgehen, dass auch ihre Kunden in naher Zukunft von ihnen phthalatfreie Produkte verlangen werden.<sup>78</sup>
157. Rund ein Viertel der im EWR verkauften Dibenzoat-Weichmacher wird für PVC-Bodenbeläge verwendet, der Rest entfällt auf Emulsionsklebstoffe, Dicht- und Fugenmittel. Infolgedessen kann grob geschätzt werden, dass ein Viertel der im EWR verkauften Dibenzoat-Weichmacher durch Phthalat-Weichmacher ersetzt werden kann, da die Hersteller von PVC-Fußbodenbelägen der CMR-Klassifizierung von Phthalaten keine Bedeutung beimessen. Bei rund drei Vierteln der im EWR verkauften Dibenzoat-Weichmacher hingegen würden die Abnehmer angesichts der Wahrnehmung von Phthalaten durch ihre Kunden und der Gemeinschaftsvorschriften über Phthalate kaum von Dibenzoat-Weichmachern auf Phthalat-Weichmacher umsteigen.
158. Die internen Unterlagen von Velsicol bestätigen diesen Sachverhalt. In einer Präsentation von Velsicol wird etwa auf Folgendes verwiesen: „*North American and EU [producers of adhesives and sealants] have adopted benzoate esters due to regulatory pressures and cost/performance benefits*“ [„nordamerikanische und europäische [Hersteller von Klebstoffen und Dichtmitteln] setzen aufgrund des Drucks durch die Regulierungsmaßnahmen und des vorteilhaften Kosten-Nutzen-Verhältnisses Benzoatester ein“].<sup>79</sup>
159. Hieraus folgt, dass insbesondere durch die bestehenden gemeinschaftlichen Bestimmungen und die Kundenwahrnehmung in unterschiedlicher und gegensätzlicher Weise auf Dibenzoat-Weichmacher und Phthalat-Weichmacher Druck ausgeübt wird. Abnehmer nehmen Dibenzoat-Weichmacher weitgehend positiv wahr und sind der Auffassung, dass Phthalat-Weichmacher in Verbindung mit ihren eigenen Produkten Gesundheitsbedenken aufwerfen könnten. Die Möglichkeit, phthalatfreie Produkte zu verkaufen, ist ein starker Anreiz für Abnehmer von Weichmachern, zwischen Phthalat-Weichmachern und Dibenzoat-Weichmachern eine Unterscheidung zu treffen.

---

<sup>77</sup> Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Anhang 4.

<sup>78</sup> Frage 5 des an Abnehmer von Phthalat-Weichmachern gerichteten Fragebogens vom 24. Oktober 2008.

<sup>79</sup> Antwort auf das Auskunftsverlangen nach Artikel 11 betreffend die Übermittlung interner Unterlagen von Velsicol, Frage 2, Band 1, Ordner 11.

#### 4.3.1.3 *Schlussfolgerung zum sachlich relevanten Markt für Dibenzoat-Weichmacher*

160. Die Marktuntersuchung der Gemeinschaft hat die im SRI-Bericht über Weichmacher enthaltenen Angaben bestätigt. Dibenzoat-Weichmacher können technisch im Prinzip durch BBP oder DBP ersetzt werden; auch andere Phthalat-Weichmacher können, je nach Endanwendung, aus technischer Sicht Dibenzoat-Weichmacher ersetzen. Darüber hinaus sind Dibenzoat-Weichmacher und Phthalat-Weichmacher im Rahmen der Gemeinschaftsgesetzgebung verschiedenen Beschränkungen ausgesetzt, da der Einsatz von Phthalaten bei einer Reihe von Anwendungen verboten ist. Einige Abnehmer treffen daher eine klare Unterscheidung zwischen Dibenzoat-Weichmachern und Phthalat-Weichmachern.
161. Etwa drei Viertel des EWR-Marktes für Dibenzoat-Weichmacher entfallen auf Hersteller von Emulsionsklebstoffen, Dicht- und Fugenmitteln. Jene Hersteller von Emulsionsklebstoffen, Dicht- und Fugenmitteln, die bereits von Phthalat-Weichmachern auf Dibenzoat-Weichmacher umgestiegen sind, werden höchstwahrscheinlich nicht zurückwechseln. Zudem existieren keine einfach verfügbaren phthalatfreien Weichmacher, die Dibenzoat-Weichmacher für bestimmte Anwendungen auf breiter Basis ersetzen können. Aus diesem Grund wird festgestellt, dass sich Dibenzoat-Weichmacher für Abnehmer, die Emulsionsklebstoffe, Dicht- und Fugenmittel herstellen, kaum durch andere Weichmacher ersetzen lässt.
162. Etwa ein Viertel des EWR-Marktes für Dibenzoat-Weichmacher entfällt auf Hersteller von PVC-Fußbodenbelägen. Diese Hersteller von PVC-Fußbodenbelägen wechseln in Abhängigkeit von unterschiedlichen Faktoren einschließlich Preis und Verfügbarkeit von Phthalat-Weichmachern und Dibenzoat-Weichmachern zu anderen Produkten. Dibenzoat-Weichmacher können technisch vor allem durch BBP und DBP ersetzt werden. Gleichzeitig ist die CMR-Klassifikation im Zusammenhang mit Phthalat-Weichmachern für Hersteller von PVC-Bodenbelägen kaum von Bedeutung. Infolgedessen wird festgestellt, dass sich Dibenzoat-Weichmacher für Abnehmer, die PVC-Bodenbeläge herstellen, durch andere Weichmacher ersetzen lassen.
163. Da Hersteller von Emulsionsklebstoffen, Dicht- und Fugenmitteln die große Mehrheit der Abnehmer darstellen, wird die Schlussfolgerung gezogen, dass Dibenzoat-Weichmacher einen separaten Markt darstellen. Trotzdem sorgen Phthalat-Weichmacher, insbesondere in Bezug auf Abnehmer, die PVC-Fußbodenbeläge herstellen, für einen gewissen Wettbewerbsdruck in diesem Markt.

#### 4.3.2 *Räumlicher relevanter Markt*

164. Für den räumlich relevanten Markt für Dibenzoat-Weichmacher gelten die gleichen Einschränkungen (z. B. Transportkosten und Zölle) wie für den Benzoesäuremarkt. Die Kosten für den Transport von Dibenzoat-Weichmachern zwischen den USA und Europa liegen bei rund 8 % bis 10 % der Gesamtkosten.<sup>80</sup> Auf Dibenzoat-

---

<sup>80</sup> Bei einem durchschnittlichen Preis für Benzoatweichmacher von [...] \* EUR liegen dem Anmelder zufolge die Kosten für den Transport zwischen den USA und dem EWR bei [...] \* EUR. Diese Angaben basieren auf dem Transport zwischen der US-Ostküste und Europa, wobei Emerald jedoch an der US-Westküste ansässig ist. Die Transportkosten für Emerald sind daher aufgrund der größeren Entfernung und der bei der Passage durch den Panamakanal zu entrichtenden Gebühren deutlich höher als die von den Beteiligten angegebenen Kosten.

Weichmacher wird bei der Einfuhr in den EWR (wie auf Benzoessäure und Natriumbenzoat) ein Zoll in Höhe von 6,5 % erhoben.

165. Emerald ist zudem der einzige Konkurrent von Velsicol außerhalb des EWR, der weltweit über einen nennenswerten Marktanteil verfügt und wesentliche Mengen an Dibenzoat-Weichmacher in den EWR ausführen könnte.<sup>81</sup> Aus China werden keine Dibenzoat-Weichmacher in den EWR ausgeführt. Mit Ausnahme von Emerald, dessen Marktanteil im EWR [5-10] % beträgt, sind alle anderen im EWR tätigen Wettbewerber auch im EWR ansässig.
166. Der Handel zwischen den USA und dem EWR im Bereich Dibenzoat-Weichmacher ist sehr gering. Die Ausfuhren von Emerald in den EWR sind seit 2000 ziemlich beschränkt und haben Emerald nie eine wesentliche Steigerung seines Marktanteils erlaubt. [...] \* Emerald steht bereits in den USA mit Velsicol im Wettbewerb, wo beide Unternehmen vor Ort Dibenzoat-Weichmacher herstellen. Es ist unwahrscheinlich, dass Emerald seinen Absatz im EWR ausbauen will, da das Unternehmen auch dort mit Velsicol konkurrieren würde, aber durch die Transportkosten und Zölle doppelt benachteiligt wäre.
167. Wie in Randnr. 45 erwähnt, wirkte sich die Entwicklung des EUR/USD-Wechselkurses zwischen 2000 und 2008<sup>82</sup> nicht förderlich auf die Einfuhr von US-amerikanischen Produkten in den EWR aus. Außerdem hat der Euro ab Juli 2008 gegenüber dem US-Dollar an Wert verloren,<sup>83</sup> so dass sich die US-Ausfuhren in den EWR verteuert haben.<sup>84</sup> Es ist letztlich unwahrscheinlich, dass sich die Lage so entwickeln könnte, dass Emerald in der Lage wäre, wesentlichen Wettbewerbsdruck im EWR auszuüben.
168. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte<sup>85</sup> teilte der Anmelder mit, mehrere Abnehmer aus dem EWR hätten in den Jahren 2007 und 2008 von Velsicol zu Emerald gewechselt, um damit den von Emerald auf dem EWR-Markt für Dibenzoat-Weichmacher ausgeübten Wettbewerbsdruck zu illustrieren. Allerdings wurden einige der vom Anmelder angeführten Beispiele nicht bestätigt, woraus hervorgeht, dass Emerald nicht alle diese Abnehmer gewonnen hat. Zudem würden die dem Anmelder zufolge 2007 und 2008 an Emerald verlorenen Volumen nur einen Bruchteil der Umsätze von Velsicol im EWR repräsentieren (weniger als [0-5] \* % in den beiden Jahren gemeinsam bzw. weniger als [0-5] \* % jährlich).
169. Wuhan stellt Benzoatweichmacher in einem Joint Venture mit Velsicol her. Dieses Joint Venture exportiert nicht in den EWR und befindet sich zu [>50] \* % im Besitz von Velsicol. Es ist daher nicht zu erwarten, dass das Joint Venture im EWR Produkte absetzen wird, da es dann mit Velsicol konkurrieren müsste.

---

<sup>81</sup> Der Anteil von Velsicol am Markt für Benzoatweichmacher weltweit lag im Jahr 2007 bei [60-70] \* %, der von Emerald bei [10-20] \* %. Quelle: Formblatt CO.

<sup>82</sup> 26. Oktober 2000: 1 EUR=0,83 USD; 15. Juli 2008: 1 EUR=1,60 USD.

<sup>83</sup> 19. September 2008: 1 EUR=1,45 USD.

<sup>84</sup> Die Kosten von Benzoatweichmachern sind nichtsdestotrotz zu einem Großteil auf die Kosten von Toluol zurückzuführen. Durch eine Abwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro entsteht für US-amerikanische Hersteller ein Kostenvorteil, wobei sich gleichzeitig jedoch ihre Kosten für den Erwerb von Toluol erhöhen. Der Kostenvor- oder nachteil, der durch den EUR/USD-Wechselkurs entsteht, betrifft daher nur andere Kosten, z. B. Kosten für Transport, Energie, Arbeitskräfte usw. Obwohl der EUR/USD-Wechselkurs die Handelsströme beeinflusst, sind seine Auswirkungen in der vorliegenden Sache etwas schwächer ausgeprägt.

<sup>85</sup> Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, 21. Oktober 2008, Randnr. 203.

170. Daher wird festgestellt, dass sich der Markt für Dibenzoat-Weichmacher auf den EWR erstreckt und dass der vom US-amerikanischen Anbieter Emerald ausgeübte Wettbewerbsdruck sehr beschränkt ist.

## 5 MARKTBEDINGUNGEN

### 5.1 BENZOESÄURE

#### 5.1.1 Wettbewerber und Marktanteile

171. DSP und Velsicol sind die einzigen beiden Anbieter von fester Benzoesäure mit Sitz im EWR. Es gibt einige andere Wettbewerber wie Wuhan und Emerald, die kleine Mengen Benzoesäure in den EWR ausführen. Dem Anmelder zufolge führte Emerald im Jahr 2007 nur [0-500]\* Tonnen Benzoesäure in den EWR aus, während Wuhan und andere chinesische Hersteller fast [2 000-3 000]\* Tonnen in den EWR exportierten. DSP und Velsicol hingegen hätten im EWR [7 000-9 000]\* bzw. 7 000 Tonnen Benzoesäure verkauft, andere Hersteller 100 Tonnen. Aus den vom Anmelder genannten Absatzmengen ergeben sich folgende Marktanteile: Velsicol/DSP [85-91]\* %, Wuhan und andere chinesische Hersteller [10-15]\* %, Emerald [0-5]\* %, sonstige [0-5] \*%.
172. Bei der Ermittlung der Benzoesäureausfuhren aus China in den EWR legte der Anmelder die von Eurostat aggregierten Zahlen für die Gesamtausfuhren von Benzoesäure, Benzoesäuresalzen (Natriumbenzoat) und Benzoesäureestern (Benzoatweichmacher) zugrunde. Die verwendeten Daten dürften folglich äußerst zuverlässig sein, da alle Einfuhren von Benzoesäure, Benzoesäuresalzen und -estern aus China in den EWR zum Zwecke der Anwendung des Zolltarifs erfasst werden. Nach Schätzungen des Anmelders betrug der Anteil der Benzoesäure an diesen Ausfuhren 25 %, auf Natriumbenzoat entfielen 75 %. Laut Eurostat beliefen sich die Ausfuhren von Benzoesäure, Benzoesäuresalzen und -estern aus China in den EWR im Jahr 2007 auf 7 404 Tonnen.
173. Die vom Anmelder vorgenommene Schätzung der Benzoesäureausfuhren aus China in den EWR wurde jedoch in der Marktuntersuchung der Kommission nicht bestätigt. Insbesondere konnte kein Abnehmer im EWR, der Benzoesäure von Wuhan oder einem anderen chinesischen Hersteller kauft oder gekauft hat, ermittelt werden.
174. Im Jahr 2007 führte Wuhan nach eigenen Angaben [...] Tonnen Benzoesäure (was der Feststellung in der Marktuntersuchung der Kommission entspricht, dass praktisch keine Abnehmer im EWR Benzoesäure aus China beziehen) und [...] Tonnen Natriumbenzoat in den EWR aus. Bei der von den Beteiligten angegebenen Aufteilung (25/75) würden demnach auf Wuhan [5-10]\* % aller Benzoesäureausfuhren und [60-70]\* % aller Natriumbenzoatausfuhren aus China in den EWR entfallen. Dies spiegelt die relative Bedeutung von Wuhan und anderen chinesischen Herstellern jedoch nicht zutreffend wider, denn Wuhan ist der mit Abstand größte und überdies auch aktivste chinesische Hersteller auf den internationalen Märkten.
175. Nach den von Wuhan übermittelten Daten ergibt sich für die Gesamtausfuhren von Benzoesäure, Benzoesäuresalzen und -estern aus China in den EWR eine andere Aufteilung, derzufolge [0-5]\* % auf Benzoesäure und [90-100]\* % auf

Natriumbenzoat entfallen.<sup>86</sup> Die Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission zeigen ebenfalls, dass i) im Wesentlichen keiner der von der Kommission kontaktierten Vertriebshändler und Direktabnehmer derzeit Benzoesäure von chinesischen Herstellern bezieht (vgl. Abschnitt IV.A.2) und ii) keine Benzoatweichmacher aus China in den EWR ausgeführt werden. Die Kommission gelangt daher zu dem Schluss, dass von den chinesischen Ausfuhren von Benzoesäure sowie Benzoesäuresalzen und -estern in den EWR [0-5]\* % auf Benzoesäure und der Rest ([90-100]\* %) auf Natriumbenzoat entfallen. Es ist jedoch wahrscheinlich, dass auch diese Aufteilung die Bedeutung chinesischer Anbieter im EWR noch überbewertet, da – wie in den vorstehenden Randnummern erwähnt – die Kommission keine Abnehmer chinesischer Produkte im EWR namhaft machen konnte.

176. Auf dieser Grundlage sind die Benzoesäureausfuhren aus China in den EWR wesentlich geringer als von den Beteiligten behauptet und beliefen sich 2007 auf [0-500]\* Tonnen (davon Wuhan: [...] \* Tonnen). Die vom Anmelder für die Benzoesäureausfuhren von Emerald in den EWR vorgelegten Daten wichen nicht nennenswert von den Zahlen ab, die Emerald selbst vorlegte. Daraus würden sich folgende Marktanteile ergeben: Velsicol/DSP [90-100] %, Emerald [2-4] %, Wuhan [0-3] %, sonstige chinesische Hersteller [1-4] %.
177. Die von der Kommission auf der Grundlage der Ergebnisse ihrer Marktuntersuchung errechneten neuen Marktanteile wurden von den Beteiligten in ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht bestritten.

#### **Benzoessäure (BS) – Marktanteile 2007 im EWR (freier Markt)**

	<b>DSP</b>	<b>Velsicol</b>	<b>DSP + Velsicol</b>	<b>Emerald (USA)</b>	<b>Wuhan (China)</b>	<b>Andere chin. Hersteller<sup>87</sup></b>
Feste BS	[45-55] %	[40-50] %	<b>[90-100] %</b>	[2-4] %	[0-3] %	[1-4] %

*Quelle: Formblatt CO und Analyse der Kommission*

178. Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die Marktanteile der Beteiligten und ihrer Wettbewerber auf dem Weltmarkt.

#### **Benzoessäure (BS) – Marktanteile 2007 weltweit (freier Markt)**

	<b>DSP</b>	<b>Velsicol</b>	<b>DSP + Velsicol</b>	<b>Emerald (USA)</b>	<b>Wuhan (China)</b>	<b>Sonstige (einschl. chin. Hersteller)</b>
Feste BS <sup>88</sup>	[15-21] %	[5-15] %	<b>[25-31] %</b>	[30-40] %	[10-20] %	[17-25] %

*Quelle: Formblatt CO*

#### *5.1.2 Produktionskapazitäten*

179. Im Jahr 2007 belief sich die Produktion für den Verkauf fester Benzoesäure im EWR auf [36 000-43 000] Tonnen.<sup>89</sup> Der Anmelder erklärt, im EWR sei die Produktion für den Verkauf im freien Markt zwischen 2005 und 2007 um 15 % zurückgegangen, in den USA und in China hingegen im gleichen Zeitraum um 63 % bzw. 11 % gestiegen.

<sup>86</sup> Betrachtet man nur die Ausfuhren von Wuhan in den EWR, so entfallen [...] \* % auf Benzoesäure und [...] \* % auf Natriumbenzoat.

<sup>87</sup> LiShui GuanShan, Jiahua Chemical, Tianjin Dongda, Tengzhou, Benxi Black Horse und Guangzhou.

<sup>88</sup> Formblatt CO, S. 89.

<sup>89</sup> Formblatt CO.

Allerdings dürfte der Anstieg der Produktion für den Verkauf in den USA in erster Linie auf die Schließung des Velsicol-Werks in Chattanooga und die später zwischen Emerald Kalama und Velsicol geschlossene Vereinbarung über die Lieferung von Benzoesäure an Velsicol zurückzuführen sein.

### **Weltweite Produktion von fester Benzoesäure nach Regionen (in Tsd. Tonnen)**

<b>Regionen</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
EWK	46,6	43,8	39,8
USA	29,4	29,9	47,9
China	45,6	47,9	50,8

*Quelle: Anmelder*

180. Der Anmelder behauptete außerdem, in den USA und China bestünden erhebliche ungenutzte Kapazitäten für die Benzoesäureproduktion. Dies wurde durch die Marktuntersuchung der Kommission jedoch nicht in vollem Umfang bestätigt. Während die Marktuntersuchung ergab, dass es für flüssige Benzoesäure einige große unausgelastete Kapazitäten gibt, scheint nur Wuhan in der Tat über erhebliche freie Kapazitäten auf dem nachgelagerten Markt für feste Benzoesäure zu verfügen.
181. In Bezug auf das Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage erklärten die meisten Abnehmer, die im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission antworteten, der Benzoesäuremarkt sei relativ ausgeglichen; manche berichteten sogar, sie hätten in der Vergangenheit Schwierigkeiten gehabt, ihre Nachfrage nach fester Benzoesäure zu decken.<sup>90</sup> Zudem bestätigten mehrere interne Unterlagen des Anmelders, dass auf dem Weltbenzoesäuremarkt 2007 und Anfang 2008 ein Engpass bestand und die Anbieter Schwierigkeiten hatten, die Nachfrage nach fester Benzoesäure zu decken. Dies bedeutet konkret, dass i) die Wettbewerber mit freien Kapazitäten für feste Benzoesäure diese Kapazitäten nicht nutzten, um mehr für den Verkauf auf dem freien Markt zu produzieren und folglich nur wenig auf den Rückgang des Angebots reagierten, und dass ii) die freien Kapazitäten für flüssige Benzoesäure nicht ins Ausland verlegt werden können und sich folglich die Existenz freier Kapazitäten für flüssige Benzoesäure nicht auf den EWK-Markt auswirkt. Was diese Feststellungen im Einzelnen bedeuten, ist in Abschnitt VI.A dargelegt.

#### *5.1.3 Abnehmer*

182. Bei den Abnehmern von Benzoesäure handelt es sich entweder um Vertriebshändler oder um Endabnehmer. 2007 verkaufte Velsicol wertmäßig gesehen [70-80]\* % seiner festen Benzoesäure im EWK über Vertriebshändler ([20-30]\* % Direktverkauf), DSP verkaufte [35-45] % über Vertriebshändler ([55-65] % Direktverkauf). Die chinesischen und US-amerikanischen Wettbewerber der Beteiligten verkaufen in erster Linie oder ausschließlich über Vertriebshändler.
183. Der Anmelder machte geltend, die Abnehmer seien anspruchsvolle Kunden mit erheblicher Nachfragemacht. Die Marktuntersuchung der Kommission bestätigte

---

<sup>90</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008, Frage 25; Antwort auf das an Vertriebshändler gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure, Natriumbenzoat und Benzoatweichmacher – vom 22. August 2008, Frage 28.

dieses Vorbringen jedoch nicht. Die meisten Abnehmer, die im Rahmen der Marktuntersuchung antworteten, erklärten, sie hätten wenig oder keine Nachfragemacht gegenüber ihrem Benzoessäurelieferanten.<sup>91</sup>

## 5.2 NATRIUMBENZOAT

### 5.2.1 Wettbewerber und Marktanteile

184. DSP und Velsicol sind die einzigen beiden Anbieter von Natriumbenzoat mit Sitz im EWR. Ihre Hauptwettbewerber, Wuhan in China und Emerald in den USA, exportieren unterschiedliche Mengen Natriumbenzoat in den EWR. Im Jahr 2007 führte Emerald [<1000]\* Tonnen Natriumbenzoat in den EWR aus,<sup>92</sup> während dem Anmelder zufolge Wuhan und andere chinesische Hersteller 5 600 Tonnen in den EWR exportierten. DSP und Velsicol hätten [8 000-9 000] bzw. [5 000-10 000]\* Tonnen Natriumbenzoat im EWR verkauft, auf andere Hersteller entfielen 200 Tonnen. Aus den vom Anmelder genannten Absatzmengen ergeben sich folgende Marktanteile: Velsicol/DSP [65-75] %, Wuhan und andere chinesische Hersteller [25-31] %, Emerald [0-5] %, sonstige [0-5] %.<sup>93</sup>
185. Bei der Berechnung des Absatzvolumens der chinesischen Hersteller im EWR legte der Anmelder die Annahme zugrunde, dass Natriumbenzoat 75 % der Gesamtausfuhren (Benzoessäure, Natriumbenzoat und Benzoatweichmacher) aus China in den EWR ausmachte. Die Marktuntersuchung der Kommission ergab hingegen einen Anteil von 95 %. [...] Diese Feststellungen stehen mit den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Kommission im Einklang und wurden von den Beteiligten in ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht bestritten.
186. Dieser Extrapolation zufolge hätten die Natriumbenzoatausfuhren aus China in den EWR 2007 rund 7 000 Tonnen betragen. Unter Berücksichtigung der von Emerald und Wuhan tatsächlich im EWR verkauften Menge von Natriumbenzoat würden sich für die Beteiligten und ihre Wettbewerber für das Jahr 2007 auf dem EWR-Markt für Natriumbenzoat die folgenden Marktanteile ergeben:

#### Natriumbenzoat – Marktanteile 2007 im EWR

	DSP	Velsicol	DSP + Velsicol	Emerald (USA)	Wuhan (China)	Andere chin. Hersteller <sup>94</sup>
Natriumbenzoat	[35-45] %	[20-30] %	<b>[60-70] %</b>	[0-3] %	[15-25] %	[10-20] %

Quelle: Anmelder und Marktuntersuchung der Kommission

187. Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die Marktanteile der Beteiligten und ihrer Wettbewerber auf dem Weltmarkt.

<sup>91</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoessäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008, Frage 57; Antwort auf das an Vertriebshändler gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoessäure, Natriumbenzoat und Benzoatweichmacher – vom 22. August 2008, Frage 58.

<sup>92</sup> Antwort von Emerald auf Frage 18 des Fragebogens in Phase II, 22. August 2008.

<sup>93</sup> Formblatt CO, Tabelle 7.2.36 (b).

<sup>94</sup> LiShui GuanShan, Jiahua Chemical und Tianjin Dongda.

## Natriumbenzoat – Marktanteile 2007 weltweit

	DSP	Velsicol	DSP + Velsicol	Emerald (USA)	Wuhan (China)	Sonstige (einschl. chin. Hersteller)
Natriumbenzoat	[15-25] %	[10-15] %	<b>[30-40] %</b>	[15-25] %	[15-25] %	[20-30] %

Quelle: Anmelder

### 5.2.2 Produktionskapazitäten

188. 2007 wurden im EWR [30 000-38 000] Tonnen Natriumbenzoat produziert; dies entspricht [30-40] % der Weltproduktion. Von 2005 bis 2007 war die Natriumbenzoatproduktion im EWR relativ konstant, stieg dann jedoch 2007 an. Im EWR wurden 2007 insgesamt rund 21 000 Tonnen Natriumbenzoat in einem Wert von 24 Mio. EUR verkauft.
189. Der Anmelder machte geltend, auf dem Natriumbenzoatmarkt bestünden erhebliche Überkapazitäten. Die Marktuntersuchung der Kommission bestätigte, dass sowohl in China als auch in den USA Überkapazitäten vorhanden sind. Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass mehrere Befragte im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission die Auffassung äußerten, der Natriumbenzoatmarkt sei stabil bzw. sogar durch Knappheit gekennzeichnet.<sup>95</sup> Dies geht auch aus einem internen Dokument von Arsenal vor, in dem es heißt, die Weltnachfrage nach Salzen sei nach wie vor hoch und das Angebot knapp [„*global demand for salts remains strong, global supply is tight*“].<sup>96</sup>

### 5.2.3 Abnehmer

190. Bei den Abnehmern von Natriumbenzoat auf dem EWR-Markt handelt es sich entweder um Vertriebshändler oder um Endabnehmer. 2007 verkaufte Velsicol im EWR mengenmäßig gesehen [50-60]\* % seines Natriumbenzoats direkt an Endabnehmer und [40-50]\* % über Vertriebshändler. DSP verkaufte mengenmäßig gesehen im EWR [40-50]\* % seines Natriumbenzoats direkt an Endabnehmer, während [50-60]\* % über Vertriebshändler vermarktet wurden. Die chinesischen und US-amerikanischen Wettbewerber der Beteiligten verkaufen in erster Linie oder ausschließlich über Vertriebshändler.
191. Der Anmelder machte geltend, die Abnehmer der Beteiligten seien anspruchsvolle Kunden mit erheblicher Nachfragemacht. Die Marktuntersuchung der Kommission hat dieses Vorbringen jedoch nicht bestätigt, da praktisch alle Abnehmer, die an der Marktuntersuchung teilnahmen, angaben, sie hätten keine oder wenig Verhandlungsmacht gegenüber ihrem Natriumbenzoatlieferanten.<sup>97</sup>

## 5.3 BENZOATWEICHMACHER

192. Velsicol ist auf dem Markt für Dibenzoat-Weichmacher tätig, DSP hingegen nicht. Infolgedessen überschneiden sich die Tätigkeiten von Velsicol und DSP auf diesem Markt nicht. Der Anmelder bringt vor, Velsicol habe auf dem Weichmachermarkt (alle Arten von Weichmachern) einen Marktanteil von [0-5] \*%. Auf dem (enger

<sup>95</sup> Antworten der Abnehmer auf Frage 60 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase II, 22. August 2008.

<sup>96</sup> Review des Executive Committee vom 21. Juli 2008.

<sup>97</sup> Antworten der Abnehmer auf Frage 58 des an sie gerichteten Fragebogens in Phase II, 22. August 2008.

abgegrenzten) Markt für Dibenzoat-Weichmacher beträgt der Marktanteil von Velsicol im EWR [70-80] \*%.

193. Der Anmelder gab an, Velsicol sei im Bereich Monobenzoat-Weichmacher kaum aktiv, stelle keine derartigen Weichmacher im EWR her und habe in den Jahren 2007 und 2008 im EWR auch keine verkauft. Velsicol bestätigte zudem, im EWR nicht in die Produktion von Monobenzoat-Weichmachern einsteigen zu wollen. Wie in Randnr. 133 ausgeführt, hat die Kommission bestätigt, dass Mono- und Dibenzoat-Weichmacher nicht austauschbar sind. Dementsprechend hat die Kommission ihre wettbewerbsrechtlichen Vorbehalte auf den Markt für Dibenzoat-Weichmacher eingeschränkt, während in der Mitteilung der Beschwerdepunkte die Auswirkungen des angemeldeten Vorhabens auf einen größeren, Mono- und Dibenzoat-Weichmacher umfassenden, Markt analysiert wurden.

### 5.3.1 Wettbewerber

194. Mit einem Marktanteil von [60-70]\* % ist Velsicol mit Abstand der größte Hersteller von Dibenzoat-Weichmachern weltweit. Velsicol produziert Dibenzoat-Weichmacher im EWR (Estland), in den USA und China, wo es zusammen mit Wuhan ein Joint Venture gegründet hat.<sup>98</sup> Wuhan hat sich verpflichtet, mit dem Joint Venture während dessen gesamter Existenz und zwei Jahre nach einer etwaigen Auflösung in der Benzoatweichmacher-Produktion nicht in Wettbewerb zu treten. Emerald ist der zweitgrößte Hersteller mit einem weltweiten Marktanteil von [10-20]\* %. Das Werk von Emerald befindet sich in den USA und ist eine vertikal integrierte Produktionsanlage, die Benzoesäure für den Eigenbedarf herstellt.
195. Wettbewerber auf dem EWR-Markt für Dibenzoat-Weichmacher sind vor allem die Ferro Corporation („Ferro“) aus den USA und Caffaro Srl („Caffaro“) aus Italien. Zwar verkaufen beide Unternehmen den Großteil ihrer Produktion im EWR, genauer betrachtet unterscheiden sie sich jedoch recht stark voneinander. Caffaro stellte ursprünglich Benzoesäure her und begann 2002 mit der Produktion von Dibenzoat-Weichmachern, um das hergestellte Rohmaterial zu verarbeiten (mittlerweile hat Caffaro die Produktion von Benzoesäure eingestellt). Im Gegensatz dazu handelt es sich bei Ferro um einen großen Anbieter von Phthalat-Weichmachern, in erster Linie BBP, der 2005 mit der Herstellung von Dibenzoat-Weichmachern begann, um seine geschäftliche Position besser zu nutzen und seine Abnehmer, die phthalatfreie Produkte herstellen wollten, mit einem Ersatzweichmacher zu beliefern.
196. Die Verkäufe von Ferro sind seit 2005 sehr rasch gestiegen (die Benzoesäureverkäufe des Anmelders an Ferro lassen Rückschlüsse auf eine Vervielfachung um den Faktor [...] \* zwischen 2005 und 2008 zu), während jene von Caffaro seit 2002 nur geringfügig gewachsen sind. Der erfolgreiche Eintritt von Ferro in den EWR-Markt für Dibenzoate ist vor allem auf seine Kompetenz im Weichmacherbereich zurückzuführen. Wie bereits in Randnr. 195 erwähnt, handelt es sich bei Ferro um einen großen Hersteller von BBP, also jenem Phthalat-Weichmacher, dessen technische Eigenschaften denen von Dibenzoat-Weichmachern am ähnlichsten sind. Infolgedessen stehen Ferro entscheidende fachliche und geschäftliche Kenntnisse zur Verfügung, die es zur Beschleunigung seines Zutritts zum Markt für Dibenzoat-Weichmacher einsetzen kann. Zudem besitzt Ferro ein solides Netz von Abnehmern. Ferro verfügt somit über alle erforderlichen Voraussetzungen und Kompetenzen zum

---

<sup>98</sup> Velsicol kontrolliert [>50]\* % des Joint Ventures, Wuhan [<50]\* %.

weiteren Ausbau seiner Verkäufe von Dibenzoat-Weichmachern im EWR, sodass sich das Unternehmen schließlich zum bedeutendsten Wettbewerber von Velsicol in diesem Bereich entwickeln kann.

<b>Dibenzoat-Weichmacher – Marktanteile 2007 im EWR</b>				
Velsicol	Ferro	Emerald	Caffaro	Sonstige
[70-80] %	[5-10] %	[5-10] %	[0-5] %	[0-5] %

*Quelle: Marktuntersuchung der Kommission*

197. 2007 wurden im EWR rund 17 000 Tonnen Dibenzoat-Weichmachern mit einem Handelswert von 25 Mio. EUR verkauft. Zusammen beliefern die im EWR angesiedelten Hersteller über 90 % des EWR-Marktes; der einzige bedeutende Lieferant, der außerhalb des EWR produziert, ist Emerald mit einem EWR-Marktanteil von [5-10] %.
198. Oxeno, eine Tochtergesellschaft der Evonik Industries AG („Evonik“), Deutschland, ist ein internationales Unternehmen, das in seinem Werk in Deutschland Monobenzoat-Weichmacher produziert. Oxeno stellt keine Dibenzoat-Weichmacher her. Die Exxon Mobil Corporation („Exxon Mobil“) aus den USA nahm 2007 die Produktion von Monobenzoat-Weichmachern auf, stellt jedoch ebenfalls keine Dibenzoat-Weichmacher her. Aus diesem Grund werden diese beiden Unternehmen nicht als unmittelbare Wettbewerber von Velsicol betrachtet.<sup>99</sup>
199. Alle im EWR ansässigen Hersteller von Benzoatweichmachern (einschließlich Monobenzoat- und Dibenzoat-Weichmachern) beziehen den Ausgangsstoff Benzoesäure von DSP.

### 5.3.2 Abnehmer

200. Für Dibenzoat-Weichmacher gibt es eine relativ begrenzte Anzahl von Anwendungen. Dem Anmelder zufolge verwenden die Abnehmer im EWR Dibenzoat-Weichmacher für folgende Zwecke:

<b>Anteil am EWR-Gesamtumsatz von Velsicol mit Dibenzoat-Weichmachern</b>	
Klebstoffe	30 %
Dichtmittel	< 5 %
Fugemittel	34 %
PVC-Bodenbeläge	23 %
Sonstige	~ 10 %

*Quelle: Anmelder*

201. Diese Anwendungen zeigen, dass Dibenzoat-Weichmacher besonders gut mit PVAc<sup>100</sup> kombiniert werden können, das ein wesentlicher Bestandteil von Klebstoffen sowie Dicht- und Fugemitteln ist. In den USA beispielsweise werden 95 % der Dibenzoat-Weichmacher in der Produktion dieser drei Produkte eingesetzt.<sup>101</sup>

<sup>99</sup> In einem hypothetischen, Monobenzoat- und Dibenzoat-Weichmacher umfassenden Markt wären 2007 [60-70] % der Marktanteile auf Arsenal, [20-30] % auf Evonik, [5-10] % auf Emerald, [5-10] % auf Ferro, [0-5] % auf Caffaro und [0-5] % auf andere Hersteller entfallen.

<sup>100</sup> Polyvinylacetat.

<sup>101</sup> Formblatt CO, Anhang 14-C, SRI-Bericht, S. 62.

202. Die in Abschnitt *V.C.1 Wettbewerber* angegebenen Marktanteile entsprechen den Verkäufen von Dibenzoat-Weichmachern an alle Arten von Abnehmer, insbesondere Hersteller von Klebstoffen, Dicht- und Fugenmitteln sowie PVC-Bodenbelägen. Die Marktuntersuchung der Kommission ergab keine Hinweise darauf, dass sich die Funktion der verkauften Produkte für die Endnutzer bei den Wettbewerbern von Velsicol nennenswert von dieser Zusammensetzung unterscheidet.
203. 2007 erfolgten [80-90]\* % der Dibenzoat-Weichmacher-Verkäufe von Velsicol im EWR direkt, während [10-20]\* % über Vertriebshändler abgewickelt wurden.

### 5.3.3 Markteintritt

204. Nach Aussagen des Anmelders sind die Zutrittsschranken niedrig. Der Anmelder erklärt, der Aufbau von Produktionskapazität erfordere geringe Investitionen (5 Mio. EUR für eine funktionsfähige Produktion) und wenig technologisches Know-how, so dass ein Unternehmen, das bereits andere Arten von Weichmachern herstellt, ohne nennenswerten Investitionsaufwand die Produktion von Dibenzoat-Weichmachern aufnehmen könnte.<sup>102</sup> Außerdem betont der Anmelder, dass mit ExxonMobil, das die Produktion 2007 aufnahm, unlängst eine große Erdölgesellschaft in den Markt für Monobenzoat-Weichmacher<sup>103</sup> eingetreten ist. [...]\*
205. Ungeachtet dessen, welche Kosten der Bau eines Werks zur Herstellung von Dibenzoat-Weichmachern verursacht, benötigt ein neu in den Markt eintretender Hersteller für die Produktion flüssige Benzoesäure, die im EWR nur noch von dem zusammengeschlossenen Unternehmen hergestellt werden wird.

## 6 VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT UND DEM EWR-ABKOMMEN

### 6.1 BENZOESÄURE – EINSEITIGE WIRKUNGEN

206. Im Zuge der Prüfung auf der Grundlage der Leitlinien für die Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse<sup>104</sup> („Leitlinien für horizontale Zusammenschlüsse“) hat die Kommission mehrere Faktoren ermittelt, die darauf hindeuten, dass das angemeldete Vorhaben im EWR einseitige Wirkungen auf den Markt für feste Benzoesäure haben und zu einer erheblichen Behinderung des wirksamen Wettbewerbs führen könnte.

#### 6.1.1 Hoher gemeinsamer Marktanteil

207. Auch wenn die Bedeutung der Marktanteile von einem Markt zum anderen unterschiedlich sein kann, stellen nach ständiger Rechtsprechung besonders hohe Anteile – von außergewöhnlichen Umständen abgesehen – den Beweis für das Vorliegen einer beherrschenden Stellung dar.<sup>105</sup>

<sup>102</sup> Formblatt CO, 6.3.36, S. 51. Nach Auffassung des Anmelders könnten auch Hersteller von Phthalaten rasch die Produktion von Benzoatweichmachern aufnehmen.

<sup>103</sup> Dem Anmelder zufolge sind die Herstellungsverfahren für Monobenzoat- und Dibenzoat-Weichmacher vergleichbar.

<sup>104</sup> ABl. C 31 vom 5.2.2004, S. 5.

<sup>105</sup> Rechtssache T-210/01, General Electric Company / Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Slg. 2005, II-05575, Randnr. 115.

208. Der Marktuntersuchung der Kommission zufolge beträgt der Anteil des zusammengeschlossenen Unternehmens am EWR-Markt für feste Benzoesäure bis zu [90-100] %, während die anderen Hersteller kaum vertreten sind.
209. Nach der Übernahme wird der Herfindahl-Hirschman-Index (HHI)<sup>106</sup> für den Markt für feste Benzoesäure und den freien Markt für flüssige Benzoesäure um [4 200-4 800] auf [8 000-9 000] steigen. Gemessen in HHI steigt die ohnehin bereits hohe Konzentration um [4 200-4 800] und liegt somit weit über den Safe Harbours, die in den Leitlinien für horizontale Zusammenschlüsse festgelegt sind.<sup>107</sup> Dieser hohe Anstieg um [4 200-4 800] Punkte bzw. um knapp 100 % gegenüber dem Grad der Konzentration vor dem Zusammenschluss ist besonders auffällig.
210. Nach dem Zusammenschluss hätte das neue Unternehmen eine Quasi-Monopolstellung im EWR, da zurzeit nur Velsicol und DSP Benzoesäure technischer Qualität im EWR herstellen und von außerhalb des EWR nur sehr geringer Wettbewerbsdruck ausgeht. Einzige andere Lieferanten von Benzoesäure im EWR sind Emerald (USA) und Wuhan (China) sowie einige kleine chinesische Hersteller, die aber kaum auf dem EWR-Markt vertreten sind. Außerdem ist DSP der Ansicht, bereits derzeit alleine eine beherrschende Stellung in Europa einzunehmen (vgl. Randnr. 57).
211. Der Anmelder brachte vor: *„There are no contracts that provide for take-or-pay obligations for the customer or otherwise require the customer to off take a certain minimum volume... Contracts do not provide for volume rebates of any kind, not even in the case of contracts for liquid BA, where DSP according to the Commission's approach is deemed to enjoy a monopoly position. All of these elements point to a total absence of market power on the part of the suppliers“* [„Es gibt keine Verträge, die Abnahme- oder Zahlungsverpflichtungen für den Kunden beinhalten oder diesen anderweitig zur Abnahme bestimmter Mindestmengen verpflichten... Die Verträge sehen keinerlei Mengenrabatte vor, noch nicht einmal Verträge über flüssige Benzoesäure, in Bezug auf welche DSP der Kommission zufolge eine Monopolstellung genießen soll. All diese Elemente weisen auf das völlige Fehlen einer Marktmacht auf Seiten der Lieferanten hin“].<sup>108</sup> Dieses Argument ist nicht akzeptabel, da das Fehlen von Marktmacht nicht vom Vorhandensein spezieller vertraglicher Vereinbarungen (bzw. deren Mangel), sondern von einer sorgfältigen empirischen Bewertung abhängt.
212. Zur Untermauerung des Arguments, dass Marktmacht nicht mit Marktanteilen zusammenfällt, hielt der Anmelder fest, dass die Preise von DSP in Japan, obwohl das Unternehmen in Japan bei fester Benzoesäure technischer Qualität 2006 einen Marktanteil von [70-80]\* % besaß – das Doppelte seines geschätzten europäischen Marktanteils von [30-40]\* % – den EWR-Preisen entsprachen und diesen genau gefolgt seien. Dies widerspreche der Annahme, dass hohe Marktanteile in einer Region zu Marktmacht führten [„*had a market share in solid technical grade BA of [70-80]\* % in Japan in 2006, double its estimated European share of [30-40] %, ... DSP's prices in Japan have been in line with EEA prices and have closely tracked EEA prices... This is wholly inconsistent with high market shares in one region conferring market power“*].<sup>109</sup> Auch dieses Argument ist nicht akzeptabel, da zur

<sup>106</sup> Randnr. 16 der Leitlinien für horizontale Zusammenschlüsse.

<sup>107</sup> Randnrn. 19 und 20 der Leitlinien für horizontale Zusammenschlüsse.

<sup>108</sup> Abschnitt 3.8 des Keynote-Memo – Benzoesäure vom 29. September 2008.

<sup>109</sup> Abschnitt 3.10 des Keynote-Memo – Benzoesäure vom 29. September 2008.

Analyse der Marktmacht auf einem bestimmten Markt nicht Preise, sondern Margen herangezogen werden müssen. Bei einem Vergleich der Margen von DSP im EWR mit jenen in Asien und Nordamerika (was angesichts der als Regionen, und nicht als Länder, abgegrenzten Märkte angemessen erscheint) stellte die Kommission beispielsweise fest, dass die Margen im EWR in den ersten sieben Monaten des Jahres 2008 um [...] bzw. [...] höher waren als in Asien und Nordamerika. Im Jahr 2007 waren die EWR-Margen [...] bzw. [...] höher als in Asien und Nordamerika. Diese einfache Analyse belegt, dass sich die Marktbedingungen für DSP im EWR von jenen im Rest der Welt unterscheiden. Allerdings erfordern derartige allgemeine Untersuchungen sorgfältige empirische Bewertungen anderer Eigenschaften des Marktes (z. B. Größe oder Abnehmerzusammensetzung). In seinem Vorbringen, hohe Marktanteile gingen nicht mit Marktmacht einher, hat der Anmelder diese Elemente jedenfalls nicht berücksichtigt.

### 6.1.2 Nahe Wettbewerber

213. Velsicol und DSP haben zusammen nicht nur einen sehr hohen Marktanteil, sondern sind der Marktuntersuchung der Kommission zufolge auch die engsten Wettbewerber auf dem EWR-Markt für Natriumbenzoat.
214. Die Abnehmer machen geltend, dass die Benzoesäure der chinesischen Hersteller eine geringere Qualität aufweise als die von den Beteiligten hergestellte Benzoesäure; die meisten Kunden sind deshalb nicht bereit, zu einem chinesischen Anbieter zu wechseln. Dies geht auch aus dem Bericht des Executive Committee von Velsicol vom Januar 2008 hervor, in dem es heißt: „*Chinese capacity is divided in terms of quality, limits outlet in US and EU*“ [„chinesische Kapazität geteilt in Bezug auf Qualität; beschränkt Absatz in den USA und der EU“].<sup>110</sup> Obwohl derartige Bedenken nicht in Bezug auf die Qualität der von Emerald angebotenen Benzoesäure bestehen, scheinen Abnehmer im EWR Emerald aufgrund seiner geringen Marktpräsenz im EWR nicht als ernstzunehmenden alternativen Anbieter zu betrachten.<sup>111</sup>
215. In mehreren internen Unterlagen von Arsenal/Velsicol wird auf den Wettbewerbsdruck hingewiesen, den DSP auf Velsicol sowohl innerhalb als auch außerhalb des EWR ausübt: i) „*DSM continues to execute global gain share strategy in both benzoic acid and salts, Europe impact seems to be mainly in acid, US & Asia in both product areas fairly equally*“ [„DSM verfolgt weiterhin sowohl auf dem Benzoesäuremarkt als auch auf dem Salzmarkt seine globale Strategie, Marktanteile hinzuzugewinnen, was sich in Europa vor allem auf den Benzoesäuremarkt und in den USA und Asien auf beide Produktmärkte ziemlich gleich auszuwirken scheint“];<sup>112</sup> ii) „*DSM more aggressive on benzoic acid in EU, driving prices back to below pre-increase levels*“ [„In der EU verhält sich DSM auf dem Benzoesäuremarkt aggressiver und drückt die Preise auf ein Niveau unter dem Preislevel vor der Preiserhöhung“];<sup>113</sup> iii) „*DSM continues to snipe even with higher toluene prices*“ [„DSM schießt selbst bei höheren Toluolpreisen aus dem Hinterhalt“];<sup>114</sup> iv) „*DSM and Kalama aggressively pursuing BA in So. America at reduced prices, DSM also aggressive in EU with prices*“ [„DSM und Kalama verfolgen aggressive Strategie in Südamerika

<sup>110</sup> Bericht des Executive Committee vom 23. Januar 2008.

<sup>111</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008, Fragen 21 bis 24.

<sup>112</sup> Jahresbericht: Spezialchemikalien, 18. Mai 2006.

<sup>113</sup> Arsenal Review und Bericht des Executive Committee vom 20. Dezember 2007.

<sup>114</sup> Sitzung des Executive Committee, Bericht über Geschäftslage/Verkäufe, Februar 2006.

mit reduzierten Preisen für Benzoesäure; DSM verfolgt auch in der EU aggressive Preispolitik“];<sup>115</sup> v) „*consolidation of DSP and Velsicol will consolidate competition in the industry, unlikely to face new entrant*“ [„Konsolidierung von DSP und Velsicol wird den Wettbewerb in der Branche stärken, so dass neue Anbieter unwahrscheinlich sind“]<sup>116</sup>.

216. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte gab der Anmelder an, dass im EWR derzeit nur [10-20]\* % der Gesamtabnehmer (auf die [20-30]\* % der Gesamtmenge entfallen) sowohl von Velsicol als auch von DSP Benzoesäure beziehen und argumentierte, daraus ginge hervor, dass Velsicol und DSP keinen Wettbewerbsdruck aufeinander ausüben. Da jedoch weder Wuhan noch Emerald derzeit im EWR tätig sind, scheint für diese Feststellung die Erklärung wahrscheinlich, dass die Abnehmer nicht aus mehreren, sondern nur aus einer Quelle Benzoesäure beziehen. In diesem Fall kann nicht der Rückschluss gezogen werden, dass Velsicol und DSP keinen Wettbewerbsdruck aufeinander ausüben. Dieser Sachverhalt stünde auch mit der Marktuntersuchung der Kommission im Einklang, die ergab, dass im EWR einige Abnehmer von Velsicol zu DSP oder umgekehrt gewechselt haben, vergleichbare Wechsel zu chinesischen oder in den USA ansässigen Anbietern laut Marktuntersuchung jedoch nicht erfolgt sind.<sup>117</sup> Die Präferenz für das europäische Produkt geht auch aus den internen Unterlagen von DSP hervor, die den Anstieg des EWR-Marktanteils von DSP auf den Marktaustritt von Caffaro, einem anderen im EWR ansässigen Hersteller, zurückführen.<sup>118</sup>
217. Im Zusammenhang mit dem Marktaustritt von Caffaro weisen die internen Unterlagen von DSP darauf hin, dass der Austritt von Caffaro die Wettbewerbsintensität in Europa gesenkt hat [„*the exit of Caffaro has reduced the competitive intensity in Europe*“] und dass das Wachstum im Vergleich zu 2003 zunehmend auf die Entwicklung neuer Märkte und weniger auf die Rationalisierung des Marktes (Caffaro-Transaktion 2003) zurückzuführen ist [„*compared to 2003 growth is coming more and more from new market development ... and less from market rationalization (2003 Caffaro deal)*“].<sup>119</sup> Diese Beurteilung des Verlusts eines Wettbewerbers auf dem EWR-Markt durch DSP liefert weitere Hinweise auf die absehbaren weiteren Entwicklungen im Anschluss an den Zusammenschluss. Nach Auffassung der Kommission ist dies von größerer Bedeutung als der Umstand, dass die Schließung des Velsicol-Werks in den USA dem Anmelder zufolge zu keinerlei Preiserhöhungen geführt hat.
218. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte hielt der Anmelder auch fest, die Kommission habe es verabsäumt, die abzusehende Marktentwicklung von einem kontrafaktischen Standpunkt aus zu beurteilen: Würde das angemeldete Vorhaben nicht umgesetzt, würde Velsicol seine Verkäufe von fester Benzoesäure auf dem freien Markt erheblich senken, da es die produzierte Benzoesäure für den Eigenbedarf zur Produktion von Benzoesäurebenzoesäure benötigt, deren Marge höher ist als jene von Benzoesäure. Dementsprechend würde Velsicol dem Anmelder

---

<sup>115</sup> Bericht des Executive Committee vom 12. Mai 2008.

<sup>116</sup> Investitionsanalyse für DSP.

<sup>117</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008, Fragen 21 bis 24.

<sup>118</sup> Folie 8 „*Regional market shares free market*“ [„Regionale Marktanteile freier Markt“] des „*Update Businessplan for Benzoic Acid*“ (August 2006) [„Aktualisierter Geschäftsplan für Benzoesäure (August 2006)“] von DSP.

<sup>119</sup> ASR 2004-2009, DSP Special Products.

zufolge seine Benzoesäureproduktion im Zeitraum 2007 bis 2010 von [10 000-15 000]\* Tonnen auf [3 000-10 000]\* Tonnen reduzieren. Damit sänke sein geschätzter Marktanteil im EWR von [40-50]\* % (2007) auf [20-30]\* % (2008), [20-30]\* % (2009) bzw. [10-20]\* % (2010). Auch wenn diese Behauptung akzeptiert würde, wäre Velsicol mit diesem Marktanteil noch immer der zweitgrößte Wettbewerber im EWR (da die Abnehmer wahrscheinlich zu DSP, einem anderen im EWR angesiedelten Hersteller, wechseln würden). Somit würde Velsicol nach wie vor größeren Wettbewerbsdruck als alle anderen Benzoesäurehersteller auf DSP ausüben.

219. Berücksichtigt man darüber hinaus, dass die Margen von Velsicol im EWR höher sind als in den anderen Regionen, kann davon ausgegangen werden, dass Velsicol seine derzeitigen Verkäufe in Höhe von [5 000-10 000]\* Tonnen im EWR-Markt aufrecht erhalten und stattdessen die Ausfuhr von Benzoesäure aus dem EWR, für die margensenkende Transportkosten und Zölle anfallen, einstellen wird. Velsicol wird seine derzeitige Stellung auf dem EWR-Markt für feste Benzoesäure daher höchstwahrscheinlich behalten und nach dem Zusammenschluss im EWR weiter erheblichen Wettbewerbsdruck auf DSP ausüben. Aufgrund dieser Überlegungen wird das Argument des Anmelders, dass Velsicol ohne den angemeldeten Zusammenschluss nicht in der Lage wäre, nennenswerten Wettbewerbsdruck auf DSP auszuüben, da es die hergestellte Benzoesäure für den Eigenbedarf verwenden würde, anstatt sie auf dem freien Markt zu verkaufen, zurückgewiesen.
220. Dementsprechend kann der Schluss gezogen werden, dass durch das Zusammenschlussvorhaben der engste Wettbewerber von Velsicol verdrängt und die Marktkonzentration erheblich zunehmen wird. Somit gilt es nur noch zu prüfen, ob im vorliegenden Fall außergewöhnliche Umstände vorliegen oder andere Faktoren geltend gemacht werden können, die darauf hinweisen würden, dass Marktanteile nicht mit Marktmacht einhergehen. Dies wäre zum Beispiel dann der Fall, wenn Abnehmer ohne weiteres zu anderen Anbietern wechseln könnten, es keine Marktzutrittsschranken gäbe, etablierte Wettbewerber erhebliche freie Kapazitäten hätten, Abnehmer über Nachfragemacht verfügen würden und potenzielle Wettbewerber problemlos mit ihrer Produktion beginnen und in den Markt eintreten könnten.

### *6.1.3 Begrenzte Möglichkeiten der Abnehmer, zu anderen Anbietern zu wechseln*

221. Die Marktuntersuchung der Kommission ergab, dass es für Abnehmer von Velsicol und DSP aus mehreren Gründen nur begrenzt möglich ist, zu anderen Anbietern zu wechseln. Erstens sind Velsicol und DSP die einzigen Benzoesäureanbieter, die im EWR ansässig sind, und die Marktpräsenz der US-amerikanischen und chinesischen Wettbewerber im EWR ist gering. Würden die Abnehmer zu chinesischen oder US-amerikanischen Anbietern wechseln, müssten sie aufgrund der hohen Transportkosten und Zölle für Einfuhren von Benzoesäure in den EWR einen höheren Preis zahlen. Zweitens machen Velsicol- und DSP-Abnehmer unabhängig von der Preisfrage geltend, dass sie ungern zu Herstellern in China wechseln würden, weil sie Zweifel an der Produktqualität und der Lieferzuverlässigkeit haben.<sup>120</sup> Drittens berichten Abnehmer, dass für den Wechsel zu asiatischen Anbietern mehrere Monate eingeplant werden müssten, da die neuen Produkte getestet und innerbetrieblich zertifiziert

---

<sup>120</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008, Fragen 21 bis 24.

werden müssten.<sup>121</sup> Einige der größten Abnehmer der Beteiligten gaben an, dass ein Wechsel zu chinesischen oder US-amerikanischen Anbietern sogar bis zu einem Jahr oder ein bis zwei Jahre dauern könnte.<sup>122</sup> Dies entspricht auch den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Kommission, die darauf hindeuten, dass die meisten Abnehmer nur bei einem Preisanstieg von mindestens 15 % im EWR erwägen würden, zu Anbietern außerhalb des EWR zu wechseln.<sup>123</sup>

#### 6.1.4 Erhebliche Marktzutrittsschranken

222. Aus Abschnitt IV.A.2 über die räumlich relevanten Märkte (vgl. oben) geht hervor, dass erhebliche Marktzutrittsschranken bestehen, und zwar in Form von Zöllen, Transportkosten und Qualitätsaspekten, die den Zugang der chinesischen und US-amerikanischen Anbieter zum EWR-Markt bzw. eine etwaige Expansion der Geschäftstätigkeit auf dem EWR-Markt erschweren. Der Wettbewerbsdruck, der von den anderen Wettbewerbern nach dem Zusammenschluss ausgeübt werden wird, ist gering, und es ist zudem unwahrscheinlich, dass sie einen etwaigen Preisanstieg im EWR verhindern könnten.
223. Die mit Einfuhren in den EWR verbundenen Zölle und Transportkosten bedeuten einen Schutz für die Beteiligten, aus dem ihnen ein bedeutender Wettbewerbsvorteil gegenüber den Wettbewerbern aus den USA und China erwächst. Entsprechend könnten die Wettbewerber der Beteiligten, Wuhan und Emerald, nur dann Wettbewerbsdruck auf die Beteiligten im EWR ausüben, wenn sie einen deutlichen Wettbewerbsvorteil in Form von Kosten nutzen könnten, mit dem sie zusätzlich anfallende Transportkosten und Zölle kompensieren könnten. Aus mehreren internen Unterlagen von Velsicol sowie aus den weltweiten Verkäufen der Beteiligten und ihrer Wettbewerber geht jedoch hervor, dass Wuhan und Emerald keine nennenswerten Kostenvorteile gegenüber den Beteiligten genießen.
224. Einem internen Dokument von Velsicol,<sup>124</sup> das sich auf Angebote von Emerald, DSP, Velsicol und Wuhan über die Lieferung fester Benzoesäure für das Velsicol-Werk in den USA bezieht, ist zu entnehmen, dass die Preise von Wuhan über jenen von DSP und Velsicol liegen. Da es sich um große Mengen handelte, ist davon auszugehen, dass die vier Hersteller wettbewerbsfähige Angebote unterbreitet haben, die folglich die Kosten und Margen widerspiegeln, die sie für angemessen erachten. Außerdem verwendete Wuhan zur Berechnung des Preises für Velsicol in den USA dieselbe Formel wie für das gemeinsame Joint Venture in China. Nachdem die EWR-Hersteller und Wuhan in den USA einem ähnlichen Druck aufgrund von Zöllen und Transportkosten unterliegen, weist die Differenz zwischen den Preisen von Wuhan und denjenigen der im EWR angesiedelten Hersteller darauf hin, dass Wuhan im

---

<sup>121</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008, Frage 20; Antwort auf das an Vertriebshändler gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure, Natriumbenzoat und Benzoatweichmacher – vom 22. August 2008, Frage 22.

<sup>122</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008, Frage 20.

<sup>123</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008, Frage 19. Obwohl sehr viele Abnehmer sich nicht festlegen konnten, um wie viel die Preise im EWR steigen müssten, damit sie zu einem chinesischen oder US-amerikanischen Anbieter wechseln würden, gab die Mehrheit der Befragten an, dass die Benzoesäurepreise in Europa um mehr als 15 % steigen müssten, um einen solchen Wechsel ernsthaft in Betracht zu ziehen.

<sup>124</sup> Interne Unterlagen von Velsicol, die in Beantwortung des Auskunftsverlangens nach Artikel 11 unterbreitet wurden; Arsenal-Dokumente, Frage 4, 29. August 2008.

Vergleich zu Anbietern aus dem EWR keine besonderen Vorteile hinsichtlich seiner Kostenstruktur genießt.

225. Während ein weiteres internes Dokument von Velsicol,<sup>125</sup> das eine Schätzung der Kosten von Velsicol, Wuhan und Emerald enthält, nahelegt, dass die variablen Kosten von Wuhan für feste Benzoesäure (Flocken) niedriger liegen als jene von Velsicol, reicht dieser Kostenvorteil für Wuhan oder andere chinesische Hersteller nicht aus, um den aus Transportkosten und Zöllen resultierenden Nachteil von 10 % bis 15 % gegenüber den Beteiligten wettzumachen. Zudem enthält das genannte Dokument von Velsicol einen Vergleich der Kosten von Velsicol und Emerald für geschmolzene (flüssige) Benzoesäure, der zeigt, dass die Kostenstruktur von Emerald weniger wettbewerbsfähig ist als jene von Velsicol.<sup>126</sup>
226. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte brachte der Anmelder auch vor, chinesische Hersteller würden gegenüber ihren im EWR ansässigen Wettbewerbern erhebliche Kostenvorteile genießen, da i) der Preis für Toluol, den wichtigsten Ausgangsstoff für Benzoesäure, in China rund [0-100]\* pro Tonne niedriger liege als im EWR, ii) die Kosten für Arbeit und der Investitionsaufwand für neue Anlagen in China geringer seien und iii) die Hersteller von „verschiedensten staatlichen Förderungen“ profitierten.<sup>127</sup> Die Beteiligten legten einen Bericht über einen Besuch von DSP-Mitarbeitern bei [...] (einem Hersteller von Benzoesäure und Natriumbenzoat in China) vor, in dem es heißt, dieser spezielle Hersteller habe von einer „Unterstützung der lokalen Behörden“ zum Bau eines neuen Werks und von einer jährlichen Förderung für die Beschäftigung von Menschen mit Behinderung profitiert. Die Beteiligten gaben außerdem an, eine (nicht vorgelegte) von KPMG erstellte Studie zeige, dass chinesische Hersteller in den Genuss von Energieförderung kämen.
227. Diese Informationen des Anmelders scheinen jedoch durch die internen Dokumente der Beteiligten nicht bestätigt zu werden. Wäre z. B. der Toluolpreis für chinesische Hersteller wie Wuhan deutlich niedriger als für im EWR ansässige Anbieter, müssten die variablen Kosten Wuhans für flüssige Benzoesäure, von denen mit rund 91 % der Großteil auf Toluol entfällt, diesen Kostenvorteil widerspiegeln. Dem internen Dokument von Velsicol zufolge scheinen die variablen Kosten von Wuhan für flüssige Benzoesäure jedoch über jenen von Velsicol<sup>128</sup> und damit wesentlich höher als bei DSP<sup>129</sup> zu liegen. Der Anmelder hat zudem keine Nachweise für die chinesische Gesetzgebung über Förderprogramme oder Arbeitsbedingungen vorgelegt und auch keine unmittelbaren Auswirkungen dieser angeblichen Vorteile chinesischer Hersteller im Vergleich zur Kostenstruktur der im EWR ansässigen Anbieter belegt.
228. Selbst wenn Toluol in China preisgünstiger erhältlich wäre als im EWR, ließe sich daraus nicht zwingend ableiten, dass Wuhan oder andere chinesische Hersteller

---

<sup>125</sup> Interne Unterlagen von Velsicol, die in Beantwortung des Auskunftsverlangens nach Artikel 11 unterbreitet wurden; Arsenal-Dokumente, Frage 4, 29. August 2008.

<sup>126</sup> Interne Unterlagen von Velsicol, die in Beantwortung des Auskunftsverlangens nach Artikel 11 unterbreitet wurden; Arsenal-Dokumente, Frage 4, 29. August 2008.

<sup>127</sup> Der Anmelder hat nicht behauptet, Emerald habe einen Kostenvorteil gegenüber den Beteiligten.

<sup>128</sup> Aus den internen Unterlagen von Velsicol geht hervor, dass die variablen Kosten von Wuhan für flüssige Benzoesäure [...] USD pro Tonne betragen, während es bei Velsicol nur [...] USD pro Tonne sind. Vgl. internes Dokument von Arsenal, Frage 4, 29. August 2008.

<sup>129</sup> Aus den Angaben des Anmelders geht hervor, dass die Toluolkosten von DSP über 10 % unter jenen von Velsicol liegen sollen.

gegenüber Velsicol oder DSP tatsächliche Kostenvorteile genießen. Die Endkosten für Toluol hängen weitgehend von der räumlichen Nähe zum Toluollieferanten und von dem Transportmittel ab, mit dem das Toluol an der Benzoesäure-Produktionsstätte angeliefert wird, d. h. Fernleitungen, Straße etc. Dies geht auch aus der Preisdifferenz hervor, die in Bezug auf die Toluolverorgung zwischen den Beteiligten herrscht.<sup>130</sup>

229. Das Argument des Anmelders, Wuhan biete dem Joint Venture in China einen äußerst günstigen Preis, stellt keinen Nachweis dafür dar, dass die Preisstruktur Wuhans wettbewerbsfähiger ist als jene der Beteiligten. In der Tat kontrolliert Wuhan einen wesentlichen Anteil des nachgelagerten Joint Ventures, wodurch ein eindeutiger Anreiz zu einem günstigen Preisangebot gegeben ist. Außerdem hat Wuhan zur Berechnung des Preises für Velsicol in China und den USA dieselbe Formel verwendet. Wie aus den internen Unterlagen von Velsicol hervorgeht, lag der Endpreis jedoch [10-20]\* % höher als derjenige von Velsicol und DSP. Da für alle Anbieter dieselben Transportkosten und Zölle galten, ist dies ein weiterer Beleg dafür, dass Wuhan keinerlei Kostenvorteile zu genießen scheint. Während der Anmelder vorbringt, dieser geschäftliche Vorgang habe sich auf eine sehr große Produktmenge bezogen und sei daher nicht repräsentativ für Differenzen im Zusammenhang mit den Produktionskosten, bedeutet dies im Gegenteil, dass das betreffende große Volumen eine noch bessere Veranschaulichung der Kostenstruktur der verschiedenen Hersteller von Benzoesäure ermöglicht.
230. Falls die Kosten der chinesischen und US-amerikanischen Hersteller wettbewerbsfähiger sein sollten als jene der Beteiligten und wenn die chinesischen Hersteller, wie vom Anmelder geltend gemacht, ihre Produktionskapazitäten mühelos erweitern könnten, wäre ferner zu erwarten, dass sie mehr in die übrige Welt (d. h. die ganze Welt außer den USA, China und dem EWR) ausführen, wo für alle Hersteller ähnliche Transportkosten und Zölle anfielen. Dem Vorbringen des Anmelders ist allerdings zu entnehmen, dass Velsicol/DSP erheblich mehr Benzoesäure ausführt als Wuhan. Es ist somit unwahrscheinlich, dass die Kostenstruktur von Wuhan deutlich wettbewerbsfähiger ist als jene der Beteiligten.

#### **Benzoessäureausfuhren weltweit (außer China, EWR und USA – übrige Welt) – 2007**

	Velsicol/DSP	Wuhan*	Emerald
Menge (in Tonnen)	[10 000-20 000]*	[5 000-10 000]*	[0-5 000]*
Ausfuhren in die übrigen Welt als Teil des Bruttoumsatzes von Benzoesäure technischer Qualität aller Unternehmen	[40-50]**%	[10-20]**%	[<5]**%

*Quelle: Anmelder; \* einschließlich anderer chinesischer Hersteller*

231. Unabhängig von den preisbezogenen Erwägungen ist eine Expansion der chinesischen Hersteller auch aufgrund qualitativer Aspekte nur begrenzt möglich. Wie oben erläutert, scheuen die Abnehmer davor zurück, zu chinesischen Herstellern zu wechseln, da sie Zweifel an der Qualität der Produkte und der Lieferzuverlässigkeit haben.

<sup>130</sup> Den Angaben des Anmelders zufolge betragen im Jahr 2007 die Toluolkosten von DSP (Rotterdam) [...] \* EUR pro Tonne, jene von Velsicol (Estland) [...] \* EUR pro Tonne, womit sie für Velsicol über 10 % höher liegen als für DSP. Dieser Sachverhalt ist möglicherweise darauf zurückzuführen, dass DSP über Fernleitungen unmittelbar an eine Toluolverorgung angebunden ist.

232. Dementsprechend ist es sehr unwahrscheinlich, dass die Wettbewerber der Beteiligten ihre Verkäufe in den EWR steigern könnten, wenn die Beteiligten ihre Preise erhöhen.

#### 6.1.5 Freie Kapazitäten

233. In Bezug auf die angeblichen großen ungenutzten Produktionskapazitäten der etablierten Wettbewerber ergab die Marktuntersuchung der Kommission, dass die Wettbewerber des zusammengeschlossenen Unternehmens nur begrenzt die Möglichkeit und den Anreiz hätten, bei einer Preiserhöhung der Beteiligten mehr Produkte in den EWR zu liefern.

##### i) Flüssige Benzoesäure

234. Während die Marktuntersuchung der Kommission einerseits bestätigte, dass Emerald und Wuhan über große ungenutzte Kapazitäten für die Herstellung flüssiger Benzoesäure verfügen, ergab sie andererseits, dass diese Wettbewerber ihre Kapazitäten nicht zur Ausweitung ihrer Verkäufe im EWR nutzen können. Da flüssige Benzoesäure nicht über lange Strecken transportiert werden kann, muss sie für den Transport in den EWR in feste Benzoesäure umgewandelt werden. Dies würde eine Kapazitätsausweitung und zusätzliche Investitionen für Flockierungs- und Verpackungsanlagen erfordern, wobei die Marktuntersuchung der Kommission ergab, dass derartige Investitionen nur in Reaktion auf eine nachhaltige Preiserhöhung in einem für den Verbraucher eindeutig nachteiligen Ausmaß getätigt würden. Wuhan gab an, seine Kapazitäten zur Produktion flüssiger Benzoesäure bei einem Preisanstieg von [...] % für dieses Produkt ausbauen zu wollen. Das Unternehmen teilte allerdings nicht mit, bei welchem Preisanstieg es zum Ausbau seiner Kapazitäten für die Herstellung fester Benzoesäure bereit wäre. Da sich nur feste Benzoesäure in den EWR einführen lässt, bleibt unklar, inwiefern eine erhöhte Produktion flüssiger Benzoesäure bei Wuhan Wettbewerbsdruck auf das fusionierte Unternehmen im EWR ausüben könnte.
235. Außerdem hat Velsicol einen Fünfjahresvertrag mit Emerald über die Lieferung von Benzoesäure in die USA unterzeichnet, so dass Emerald nur begrenzt in der Lage wäre, seine Verkäufe in den EWR zu erhöhen.<sup>131</sup> Laut Liefervertrag ist Emerald verpflichtet, mindestens [...] Tonnen flüssiger Benzoesäure an Velsicol zu liefern, was der gesamten freien Kapazität von Emerald im Jahr 2006 entspricht. Sollte Emerald ab 1. April 2007 über zusätzliche ungenutzte Produktionskapazitäten in Höhe von [...] Mio. Pfund (d. h. [...] Tonnen) verfügen, so wird sich Velsicol laut Liefervertrag nach besten Kräften darum bemühen, diese Mengen ebenfalls abzunehmen.<sup>132</sup>

---

<sup>131</sup> 2006 unterzeichnete Velsicol nach Stilllegung seines Benzoesäurewerks in Chattanooga (USA) einen Liefervertrag für flüssige Benzoesäure mit Emerald. Velsicol verwendet die bei Emerald bezogene flüssige Benzoesäure für die Herstellung von Benzoatweichmachern. Die Vertragslaufzeit beträgt [...] Jahre. Laut Liefervertrag muss Emerald alle derzeitigen Überkapazitäten für die Herstellung von flüssiger Benzoesäure bereitstellen, wobei die Überkapazität mindestens [...] Pfund ( [...] Tonnen) pro Jahr entspricht. Sollte Emerald außerdem in der Lage sein, ohne Kapitalinvestitionen mehr flüssige Benzoesäure zu produzieren, würde Velsicol versuchen, auch die zusätzlichen Mengen bis zu einem maximalen Volumen von [...] Pfund ( [...] Tonnen). Diesem Vertrag zufolge könnte Emerald nach dem 1. April 2007 zusätzliche ungenutzte Kapazitäten von [...] Pfund gehabt haben.

<sup>132</sup> Antwort auf das Auskunftsverlangen nach Artikel 11 betreffend die Übermittlung interner Unterlagen von Velsicol, Frage 4.

236. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte teilte der Anmelder mit, Emerald habe aufgrund seines vor kurzem erfolgten Austritts aus dem Phenolmarkt freie Kapazitäten in Höhe von [40 000-50 000]\* Tonnen. Nachdem Velsicol 2008 lediglich [...] \* Tonnen flüssiger Benzoesäure von Emerald erwirbt, hätte Emerald noch weitere [...] \* Tonnen flüssiger Benzoesäure zur Verfügung, was zur Belieferung des gesamten EWR-Markts ausreichen würde. Allerdings lässt sich flüssige Benzoesäure nicht über große Entfernungen transportieren. Zu diesem Zweck müsste die flüssige Benzoesäure verfestigt werden. Emerald verfügt jedoch derzeit nicht über große freie Kapazitäten auf dem nachgelagerten Markt für feste Benzoesäure und würde nur im Falle eines Preisanstiegs von deutlich über [10-20]\* % in einen Ausbau dieser Kapazitäten investieren, was sich eindeutig nachteilig auf die Verbraucherpreise auswirken würde.
237. Während die Beteiligten in Bezug auf chinesische Hersteller angegeben haben, diese hätten Kostenvorteile, die ihre Benachteiligung hinsichtlich Transportkosten und Zöllen wettmachten, wurde dies im Zusammenhang mit Emerald nicht behauptet. Vielmehr zeigt eines der internen Dokumente von Velsicol, das einen Vergleich der Kosten von Velsicol, Wuhan und Emerald enthält, dass die Kostenstruktur von Emerald weniger wettbewerbsfähig ist als jene von Velsicol.<sup>133</sup> Folglich ist es aufgrund des erheblichen Nachteils durch Zölle und Transportkosten zusätzlich zu Emeralds weniger wettbewerbsfähigen Kostenstruktur höchst unwahrscheinlich, dass das Unternehmen seine Ausfuhren in den EWR nennenswert steigert. Selbst wenn es große freie Kapazitäten für flüssige Benzoesäure besitzt, müsste es darüber hinaus auch noch in zusätzliche Kapazitäten zur Umwandlung flüssiger in feste Benzoesäure investieren.
- ii) Feste Benzoesäure
238. Die Marktuntersuchung der Kommission hat ergeben, dass Emerald keine großen freien Kapazitäten für die Produktion fester Benzoesäure besitzt, um seine Tätigkeit in den EWR auszuweiten. Das Unternehmen hat im Gegenteil Schwierigkeiten, seine derzeitigen Abnehmer zu beliefern. Dies geht auch aus internen Dokumenten von Arsenal/Velsicol hervor, in denen auf die Schwierigkeiten von Emerald hingewiesen wird, seine Abnehmer ausreichend mit Benzoesäure zu versorgen. Unter anderem heißt es dort: i) „*Kalama production very tight, having problems supplying customers with benzoic acid*“;<sup>134</sup> ii) „*Kalama production very tight having problems supplying EU customers after picking up volume at low margin accounts*“;<sup>135</sup> iii) „*Kalama continues to have sporadic supply problems*“;<sup>136</sup> iv) „*Kalama continues to have occasional supply problems resulting in some „lost sheep“ returning to Velsicol*“<sup>137</sup> [i) „Kalama-Produktion sehr knapp; Lieferschwierigkeiten bei Benzoesäure“; ii) „Kalama-Produktion sehr knapp; Belieferung von EU-Abnehmern, nachdem große Mengen für Kunden mit geringer Marge zugesagt wurden“; iii) „Kalama hat nach wie vor sporadische Lieferengpässe“; iv) „Kalama hat weiterhin gelegentliche Lieferengpässe, so dass einige Abnehmer zu Velsicol zurückgekehrt sind“].
239. Zwar deuten die Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission daraufhin, dass Wuhan über größere freie Kapazitäten in China verfügt, es ist jedoch

<sup>133</sup> Internes Dokument von Arsenal, Frage 4, 29. August 2008.

<sup>134</sup> Arsenal Review und Bericht des Executive Committee vom 27. Juni 2007.

<sup>135</sup> Arsenal Review und Bericht des Executive Committee vom 27. Juni 2007.

<sup>136</sup> Arsenal Review und Bericht des Executive Committee vom 23. August 2007.

<sup>137</sup> Arsenal Review und Bericht des Executive Committee vom 29. November 2007.

unwahrscheinlich, dass Wuhan seine Benzoessäureumsätze im EWR nennenswert steigern würde. Trotz der starken Aufwertung des Euro gegenüber dem chinesischen Yuan und der stark zunehmenden Nachfrage nach Benzoessäure im EWR verharteten die Ausfuhren von Wuhan zumindest in den vergangenen fünf Jahren auf einem [...]\* niedrigen Niveau. Zudem hat, wie oben ausgeführt, die Marktuntersuchung der Kommission gezeigt, dass die Preise von Wuhan derzeit bereits über jenen der im EWR ansässigen Wettbewerber liegen, seine Benzoessäure jedoch im Vergleich zu der der Beteiligten von minderer Qualität ist. Somit ist nicht davon auszugehen, dass die Abnehmer in einem Ausmaß zu chinesischen Anbietern wechseln würden, das die Beteiligten am Ausspielen ihrer Marktmacht hindern würde. Der fehlende Wettbewerbsdruck durch Wuhan und Emerald auf die EWR-Hersteller wird durch die Engpässe auf dem Benzoessäuremarkt illustriert, die erstmals im Bericht des Executive Committee und im Arsenal-Bericht vom 24. Mai 2007 auftauchten und sich bis zum Bericht des Executive Committee vom 12. Mai 2008 hielten. Diese angespannte Lage ergab sich aus der Stilllegung der Werke von Velsicol und DSP im April 2007 und ist ein hilfreicher Prüfstein dafür, ob die Wettbewerber von Velsicol und DSP in der Lage wären, eine größere Produktmenge auf den freien Markt für Benzoessäure zu bringen, wenn das zusammengeschlossene Unternehmen zum Beispiel entscheiden würde, die für den Markt bestimmte Produktmenge zu reduzieren. Die Zitate aus den Velsicol-Unterlagen lassen eindeutig erkennen, dass weder Wuhan noch Emerald mehr Benzoessäure auf den freien Markt brachten, obwohl rund ein Jahr lang im EWR ein Versorgungsmangel herrschte. Emerald konnte nicht mehr liefern, da seine Kapazitäten aufgrund des Liefervertrags über flüssige Benzoessäure mit Velsicol beschränkt waren. Wuhan verfügte zwar über große freie Kapazitäten, [...]\* lieferte jedoch auch nicht mehr. Dies deutet darauf hin, dass Emerald und Wuhan keinen Wettbewerbsdruck auf DSP und Velsicol ausüben.

240. In Anbetracht des fehlenden Wettbewerbsdrucks auf die Hersteller im EWR kann sich die Betrachtung ihrer anteilmäßigen Bruttomargen im EWR (Abbildungen 2 und 3 unten) als aufschlussreich erweisen. Trotz steigender Rohmaterialkosten und dem angeblichen Wettbewerb aufgrund zunehmender globaler Handelsströme stagnierten die Margen von DSP im EWR in den vergangenen sechs Jahren. Velsicol gelang es sogar, seine Margen im EWR im Laufe der Zeit zu steigern. Dies gilt vor allem für den Zeitraum Ende 2007/Anfang 2008, als erhebliche Engpässe am EWR-Markt herrschten. Auch die Entwicklung der Margen weist somit darauf hin, dass weder DSP noch Velsicol auf dem EWR-Markt für Benzoessäure Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind.

**Abbildung 2: Bruttomargen von DSP auf dem EWR-Markt für Benzoessäure in Prozent**

[...]\*  
Quelle: DSP

**Abbildung 3: Bruttomargen von Velsicol auf dem EWR-Markt für Benzoessäure in Prozent**

[...]\*  
Quelle: Velsicol

241. Auch die Entwicklung der anteiligen Bruttomargen von DSP wirft Zweifel am Argument des Anmelders auf, DSP sei nur knapp in der Lage, rentabel zu wirtschaften (Investitionsrentabilität derzeit [...]\*), was darauf hindeutet, dass DSP keine Marktmacht habe. Eine bestimmte Investitionsrentabilität zu einem gegebenen Zeitpunkt lässt jedoch keine Rückschlüsse auf die Marktmacht eines Unternehmens zu, da DSP auch einfach eine ungünstige Investitionsentscheidung getroffen haben

könnte, so dass seine Investitionsrentabilität ab dem Zeitpunkt der falschen Entscheidung zum Bau eines Werks gesunken ist. Vielmehr muss die Entwicklung der Investitionsrentabilität (bzw. der Margen) analysiert werden. Wie aus Abbildung 2 hervorgeht, waren diese im Laufe der Zeit stabil. DSP hat daher vermutlich von Anfang an eine falsche Investitionsentscheidung getroffen, was allerdings nichts über seine Marktmacht aussagt.

242. Deshalb ist sehr unwahrscheinlich, dass Emerald oder Wuhan ihre Benzoesäureausfuhren in den EWR nennenswert erhöhen könnten, wenn die Beteiligten ihre Preise nach Vollzug des angemeldeten Zusammenschlusses erhöhen würden.

#### *6.1.6 Nachfragemacht der Abnehmer*

243. In den Leitlinien für horizontale Zusammenschlüsse wird die Nachfragemacht der Abnehmer als Verhandlungsmacht definiert, die ein Käufer gegenüber seinem Lieferanten angesichts seiner Größe, seiner wirtschaftlichen Bedeutung für den Verkäufer und seiner Fähigkeit, zu anderen Lieferanten zu wechseln, ausspielen kann.
244. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission deuten darauf hin, dass die Abnehmer der Beteiligten über keine nennenswerte Nachfragemacht verfügen. Die meisten Vertriebshändler und Endabnehmer der Beteiligten geben an, dass sie sehr geringe oder gar keine Möglichkeiten haben, bei den Vertragsverhandlungen Druck auf die Beteiligten auszuüben.<sup>138</sup> Angesichts dessen, dass die Beteiligten im EWR einen Marktanteil von [90-100] % auf sich vereinen, als die engsten Wettbewerber gelten und die Abnehmer kaum eine Möglichkeit haben, den Lieferanten zu wechseln, da weder Wuhan noch Emerald im EWR als ernstzunehmende Wettbewerber wahrgenommen werden, ist dies wenig überraschend.
245. In Bezug auf die Transparenz bei der Festlegung des Preises für Benzoesäure gab der Anmelder an, die Gesamtkosten für die Benzoesäureproduktion seien höchst transparent, da sie an den Toluolpreis und an die Energiekosten (Gas, Strom, Wasser/Dampf) geknüpft seien. Somit wären die Benzoesäurepreise für die Abnehmer absolut nachvollziehbar, so dass diese ungerechtfertigte Preissteigerungen nicht hinnehmen würden. Aus den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Kommission geht jedoch hervor, dass trotz dieser angeblichen Preistransparenz sogar die den Endabnehmern im EWR in Rechnung gestellten Preise je nach Menge, Lieferbedingungen, vertraglichen Verpflichtungen und anderen Faktoren erheblich voneinander abweichen können. Den Angaben des Anmelders zufolge bewegen sich die Preisunterschiede für die verschiedenen Abnehmer im EWR in einem Bereich von 10 % bis 20 %. Dementsprechend kann kaum akzeptiert werden, dass die Kostenstruktur für Benzoesäure für die Abnehmer im EWR vollkommen nachvollziehbar ist, so dass sie sich gegen Preissteigerungen zur Wehr setzen könnten.
246. Und selbst wenn die Festsetzung des Benzoesäurepreises vollkommen transparent wäre, hätten die Abnehmer im EWR in Anbetracht des Mangels an alternativen Lieferanten für Benzoesäure im EWR nicht die erforderliche Nachfragemacht, ungerechtfertigte Preiserhöhungen abzulehnen. Die Nachfragemacht der Abnehmer auf einem Markt, auf dem die Beteiligten einen Marktanteil von [90-100] % besäßen,

---

<sup>138</sup> Antwort auf das an Endabnehmer gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure und Natriumbenzoat – vom 22. August 2008, Frage 57; Antwort auf das an Vertriebshändler gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure, Natriumbenzoat und Benzoatweichmacher – vom 22. August 2008.

erscheint beschränkt; die Beteiligten gelten als die engsten Wettbewerber und die Abnehmer hätten nach dem Zusammenschluss kaum Möglichkeiten, den Lieferanten zu wechseln.

247. Außerdem reicht es nicht aus, dass Nachfragemacht vor dem Zusammenschluss besteht, sie muss auch nach dem Zusammenschluss gegeben sein. Ein Zusammenschluss, an dem zwei Lieferanten beteiligt sind, könnte die Nachfragemacht schwächen, wenn durch den Zusammenschluss eine ernstzunehmende Alternative wegfällt. Im vorliegenden Fall wird durch das Zusammenschlussvorhaben einer der beiden Hauptanbieter wegfallen, der als engster Wettbewerber auf dem Markt gilt, da andere Anbieter wie Wuhan und Emerald kaum im EWR vertreten sind und aufgrund der hohen Transportkosten und Zölle im Wettbewerb weniger gut mithalten können. Des Weiteren ziehen die Abnehmer Benzoesäure aus China aus Qualitätsgründen nicht als Alternative in Betracht.
248. Infolgedessen wird festgestellt, dass die Nachfragemacht der Abnehmer nach dem Zusammenschluss nicht ausreicht, um potenzielle nachteilige Wirkungen des Zusammenschlusses auszugleichen.

#### 6.1.7 Marktzutritt nicht wahrscheinlich

249. In Bezug auf potenzielle neue Wettbewerber machte der Anmelder geltend, dass die Zutrittsschranken in Anbetracht der Art der gehandelten Ware nicht hoch seien. Es handle sich um eine reife Industrie, die keine Probleme mit der Beschaffung der Rohstoffe (im Wesentlichen Toluol) habe. Der Anmelder gab an, dass auch die für den Herstellungsprozess erforderliche Technologie allgemein verfügbar sei. Die Behauptungen des Anmelders in Bezug auf den ungehinderten Zugang zur erforderlichen Technologie stehen jedoch im Widerspruch zu anderen Angaben des Anmelders. Danach verfügt Velsicol über urheberrechtlich geschützte Kenntnisse und Technologie für die Herstellung von Benzoesäure, die für sein Werk in Estland unverzichtbar sind. In den Gesprächen über mögliche Veräußerungen machte Velsicol zudem geltend, dass selbst ein Käufer seiner Anlagen für die Benzoesäureherstellung erhebliche zusätzliche Kosten veranschlagen müsste, um die Anlagen effizient betreiben zu können, und weiter in die Prozessoptimierung investieren müsste [„*would have to add significant costs to operate the assets efficiently and to continue to invest in process optimisation*“].
250. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission haben ebenfalls bestätigt, dass in jüngster Zeit keine neuen Marktteilnehmer auf dem EWR-Markt hinzugekommen sind und sich sogar ein Hersteller (Caffaro) vom Markt zurückgezogen hat. Aus der Marktuntersuchung geht deutlich hervor, dass die Abnehmer wie auch die Wettbewerber der Beteiligten keine Neuzugänge auf dem EWR-Markt für Benzoesäure erwarten. Gleichmaßen gaben fast alle Abnehmer, die der Kommission im Rahmen der Marktuntersuchung Informationen übermittelten, an, dass sie einen Markteintritt eines Benzoesäureherstellers in ein neues räumliches Gebiet (z. B. den Markteintritt eines chinesischen Herstellers im EWR) nicht unterstützen würden.<sup>139</sup> Dies wird in der Investitionsanalyse („*Investment Thesis*“) von Velsicol für DSP untermauert, in der eine konsolidierte Industrie mit nur zwei großen Wettbewerbern in Asien (Wuhan) und den USA (Kalama) und Logistikkosten und Anforderungen an den Kundendienst als Gründe für die beträchtlichen

---

<sup>139</sup> Antwort auf das an Vertriebshändler gerichtete Auskunftsverlangen nach Artikel 11 – Benzoesäure, Natriumbenzoat und Benzoatweichmacher – vom 22. August 2008, Frage 20.

Marktzutrittsschranken angeführt werden [i) „*Consolidated industry with only two other major competitors located in Asia (Wuhan) and US (Kalama)*“; ii) „*Logistics costs and customer service requirements*“].<sup>140</sup> Dies bestätigte sich auch im „*Investment Thesis Review*“ von Velsicol, in dem es heißt, dass ein Zusammenschluss von Velsicol den Wettbewerb in der Branche konzentrieren werde, so dass Neuzugänge auf dem Markt unwahrscheinlich seien [„*Consolidation of DSP and Velsicol will consolidate competition in the industry, unlikely to face new entrants*“].<sup>141</sup> In Bezug auf den US-amerikanischen Markt und die Position von Emerald Kalama wird festgestellt, dass erhebliche Kapitalinvestitionen für den Aufbau des Geschäfts für Benzoesäure und Salze in den USA eine Marktzutrittsschranke darstellen [„*significant capital investment to start up BA and salts in the US creates a barrier to entry*“].<sup>142</sup>

### 6.1.8 Effizienzgewinne

251. Am 29. September 2009 übermittelte der Anmelder der Kommission ein Dokument zum Thema Effizienzgewinne.<sup>143</sup> Den darin enthaltenen Angaben des Anmelders zufolge würden durch den vorgeschlagenen Zusammenschluss Effizienzgewinne erzielt, die i) fusionsspezifisch, ii) vorteilhaft für die Verbraucher und iii) überprüfbar wären. Der Anmelder gab an, durch das Vorhaben seine Kapazitäten zur Reinigung von Benzoesäure um [20 000-30 000]\* Tonnen zu steigern, von denen lediglich [10 000-20 000]\* Tonnen für das vom Anmelder geplante Weichmacherwerk in Rotterdam benötigt würden. Die verbleibenden [5 000-10 000]\* Tonnen würden am freien Markt für Benzoesäure angeboten. Gleichzeitig brachte der Anmelder vor, DSP wolle seine Produktionskapazitäten für Benzoesäure nicht ausbauen. Somit würde das Benzoesäureangebot auf dem freien Markt nur durch das geplante Vorhaben erhöht.
252. Ziffer 78 der Leitlinien für horizontale Zusammenschlüsse sieht vor: „Die Effizienzvorteile müssen den Verbrauchern zugute kommen, fusionsspezifisch und überprüfbar sein, damit die Kommission geltend gemachte Effizienzvorteile bei der Beurteilung eines Zusammenschlusses berücksichtigen und diesen aufgrund von Effizientvorteilen für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklären kann. Diese Bedingungen müssen kumulativ vorliegen.“ Im vorliegenden Fall können die Effizienzgewinne nicht als fusionsspezifisch betrachtet werden. Außerdem scheint es, dass mehr Benzoesäure auf dem freien Markt verfügbar wäre, wenn das angemeldete Vorhaben nicht umgesetzt wird. So geht aus den internen Unterlagen von DSP hervor, dass DSP einen Ausbau der Benzoesäure- und Natriumbenzoatparte um 30 % binnen drei Jahren plant [„*grow the benzoic acid and sodium benzoate business by 30 % over a three years period...*“].<sup>144</sup> Dies soll durch die Erweiterung der Benzoatproduktionskapazitäten im Werk Rotterdam erfolgen, das sich aus vier von DSP in Erwägung gezogenen Varianten als die „zu bevorzugende Option“ erwiesen hat.<sup>145</sup> Im Rahmen dieser zu bevorzugenden Option soll i) die Produktion von Benzylaldehyd und Benzylalkohol in Rotterdam eingestellt werden, ii) der Nutzungsgrad des Toluols verbessert, iii) die Kapazität für die Produktion von Benzoesäure auf 110 Kilotonnen pro Jahr (KTA) bzw. von Natriumbenzoat bei Volllast auf 27 KTA pro Jahr erhöht, iv) in die Vermeidung von Engpässen investiert

---

<sup>140</sup> Investitionsanalyse von Velsicol für DSP.

<sup>141</sup> Review der Investitionsanalyse von Velsicol, Punkt 4 der ursprünglichen Investitionsanalyse.

<sup>142</sup> Velsicol, STRAP Review mit Arsenal Capital Partners, 11. September 2007.

<sup>143</sup> Keynote-Memo – Benzoesäure vom 29. September 2009, S. 22-23.

<sup>144</sup> Folie 28 des „*Business Strategy Dialogue 2007-2012*“ von DSP vom 21. November 2006.

<sup>145</sup> Folie 20 des „*Business Strategy Dialogue 2007-2012*“ von DSP vom 21. November 2006.

und v) möglicherweise zu einem späteren Zeitpunkt ein Flockierer installiert werden.<sup>146</sup>

253. Auf Nachfrage der Kommission bei DSP hinsichtlich der Machbarkeit einer Steigerung der Produktionskapazität im Werk Rotterdam ohne die geplante Fusion erklärte DSP: „Die Kapazität kann trotzdem ohne nennenswerte Investitionen (sogenanntes „Kriechen“) gesteigert werden. Dies erlaubt eine kleinere Aufstockung als große Investitionen in die Vermeidung von Engpässen (deren Kosten zwischenzeitlich im Vergleich zur Schätzung von [...] Mio. EUR aus dem Jahr 2006 erheblich gestiegen sind). DSP glaubt derzeit, die Benzoesäurekapazität durch die Optimierung der derzeitigen Nutzung der Produktionseinrichtung wahrscheinlich auf [...] oder sogar (möglicherweise) auf [...] KT steigern zu können.<sup>147</sup> Da die Kapazitäten von DSP zur Produktion von Benzoesäure im Jahr 2007 für 84 KT reichten,<sup>148</sup> lässt sich daraus ableiten, dass DSP seine Kapazitäten ohne Fusion um mindestens [10 000-20 000] Tonnen erweitern würde, was wesentlich mehr ist als das fusionierte Unternehmen auf dem freien Markt für Benzoesäure anbieten könnte. Die vom Anmelder geltend gemachten Effizienzgewinne sind daher nicht nur nicht fusionsspezifisch, sondern sogar geringer als jene, die DSP ohne den angemeldeten Zusammenschluss in Eigenregie realisieren könnte. Dementsprechend würde das Vorhaben den Verbrauchern keine Vorteile bringen. Aus diesem Grund dürfen derartige Effizienzgewinne bei der Beurteilung des angemeldeten Vorhabens nicht berücksichtigt werden.

#### 6.1.9 Schlussfolgerung

254. Aus den oben erläuterten Gründen wird festgestellt, dass das angemeldete Zusammenschlussvorhaben zu einer erheblichen Behinderung des wirksamen Wettbewerbs für feste Benzoesäure im EWR führen würde. Insbesondere die folgenden Faktoren bedingen ein hohes Risiko einer erheblichen Behinderung des wirksamen Wettbewerbs durch das Vorhaben: i) das zusammengeschlossene Unternehmen hätte einen sehr hohen Anteil am EWR-Markt; ii) bei den Beteiligten handelt es sich um die engsten Wettbewerber für Abnehmer im EWR; iii) der US-amerikanische und der chinesische Wettbewerber üben derzeit keinen Wettbewerbsdruck auf Velsicol und DSP aus; es ist folglich nicht davon auszugehen, dass sie disziplinierend auf das zusammengeschlossene Unternehmen einwirken könnten, wenn dieses entscheiden sollte, seine Preise im EWR zu erhöhen; iv) die Abnehmer verfügen über keine Nachfragemacht und v) es ist unwahrscheinlich, dass neue Wettbewerber neue Produktionsstätten im EWR oder in der übrigen Welt einrichten könnten.

### 6.2 NATRIUMBENZOAT – EINSEITIGE WIRKUNGEN

255. Die horizontale Überschneidung der Geschäftstätigkeiten der Beteiligten in der Herstellung und Lieferung von Natriumbenzoat wird dazu führen, dass das zusammengeschlossene Unternehmen mit einem Marktanteil von [60-70] % der einzige Hersteller von Natriumbenzoat im EWR ist.

---

<sup>146</sup> Folie 18 des „Business Strategy Dialogue 2007-2012“ von DSP vom 21. November 2006.

<sup>147</sup> E-Mail „RE: 5153 Arsenal/DSP-Request for information“ [„AW: 5153 Arsenal/DSP-Auskunftsersuchen“] vom 30. Oktober 2008.

<sup>148</sup> Folie 8 der Präsentation des Anmelders anlässlich der mündlichen Anhörung vom 27. Oktober 2008.

256. Es scheint allerdings nicht, dass auf dem in diesem Fall EWR-weiten Markt die Marktanteile mit Marktmacht korrelieren, da die anteiligen Bruttomargen beider Beteiligten im EWR im Laufe der Zeit gesunken sind. Dies geht aus Abbildung 4 hervor. So waren die Hersteller im EWR, als chinesische Ausfuhren und der weltweite Handel zunahmen, einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt, wodurch ihre Margen schrumpften.

**Abbildung 4: Bruttomargen von DSP auf dem EWR-Markt für Natriumbenzoat in Prozent**

[...]\*

Quelle: DSP

**Abbildung 5: Bruttomargen von Velsicol auf dem EWR-Markt für Natriumbenzoat in Prozent**

[...]\*

Quelle: Velsicol

### 6.2.1 *Rolle chinesischer Einfuhren*

257. Mit ihrem Marktanteil in Höhe von [25-45] % könnten die chinesischen Hersteller von Natriumbenzoat nach der Fusion ausreichenden Wettbewerbsdruck auf das zusammengeschlossene Unternehmen ausüben, um dieses bei Steigerungen des Preises über jene Höhe, die sich bei ungehindertem Wettbewerb ergeben würde, zu disziplinieren. In früheren Fusionskontrollverfahren wurde festgestellt, dass bereits Einfuhrmarktanteile von unter 25 % Wettbewerbsdruck auf das zusammengeschlossene Unternehmen ausüben würden.<sup>149</sup>
258. Die Marktuntersuchung der Kommission ergab drei Gründe für die unterschiedlichen Einfuhrmengen von Benzoesäure und Natriumbenzoat in den EWR. Erstens sind die Qualitätsunterschiede zwischen dem im EWR und in China hergestellten Natriumbenzoat geringer als bei Benzoesäure. Obwohl mehrere Abnehmer aus dem EWR nach wie vor der Auffassung sind, dass das in China produzierte Natriumbenzoat von minderer Qualität ist als jenes aus dem EWR, was sich nachteilig auf Einfuhren auswirkt, halten einige EWR-Abnehmer die Qualität der Produkte für gleichwertig und beziehen chinesisches Natriumbenzoat unmittelbar von den Herstellern oder über Vertriebshändler. Zweitens kann Natriumbenzoat aus China im Gegensatz zu Benzoesäure bis zu 10 % preisgünstiger bezogen werden als im EWR hergestelltes. Damit wird der Erwerb chinesischen Natriumbenzoats attraktiver, selbst wenn die Qualität möglicherweise geringer ist. Drittens [...] ist die aus dem Verkauf von Natriumbenzoat im EWR resultierende Nettomarge höher als jene für Benzoesäure. [...]\*

### 6.2.2 *Freie Kapazitäten der Wettbewerber*

259. Dem Anmelder und den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Kommission zufolge scheinen bedeutende freie Kapazitäten für die Herstellung von Natriumbenzoat zu existieren.

---

<sup>149</sup> In der Sache M.3188, ADM/VDBO, vertrat die Kommission z. B. die Auffassung, dass 18,5 % der Einfuhren in das Vereinigte Königreich ein bedeutendes Einfuhrvolumen darstellen, das zur Disziplinierung des fusionierten Unternehmens beitrug (Randnr. 39).

260. Im Zusammenhang mit dem wichtigsten Wettbewerber der Beteiligten im EWR, dem chinesischen Hersteller Wuhan, ergab die Marktuntersuchung der Kommission das Vorhandensein, ja sogar die Zunahme von Überkapazitäten zwischen 2006 und 2007.
261. Wuhan gründete vor kurzem ein auf die Dauer von 25 Jahren angelegtes Joint Venture zur Produktion von Benzoatweichmachern mit Arsenal/Velsicol. Das Joint Venture soll primär von Wuhan hergestellte feste Benzoesäure verarbeiten. Das Risiko, das dieses Vorhaben im Zusammenhang mit einem möglichen Anstieg der Natriumbenzoatausfuhren von Wuhan in den EWR hätte darstellen können, ist die Nutzung der Überkapazitäten Wuhans zur Herstellung von Benzoesäure und Natriumbenzoat nicht zur Steigerung der Natriumbenzoatausfuhren in den EWR, sondern zur Produktion von Weichmachern durch das Joint Venture.
262. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erläuterte der Anmelder, derzeit entfielen nur [0-10]\* % der gesamten Benzoesäure-Produktionskapazität von Wuhan auf den Bedarf des Joint Ventures. Zudem habe die Expansionsfähigkeit des Joint Ventures [...] einen Rückschlag verzeichnet.
263. Die freien Kapazitäten der chinesischen Hersteller und insbesondere Wuhans weisen darauf hin, dass Wuhan in der Lage wäre, mehr Natriumbenzoat in den EWR zu exportieren, sollte das zusammengeschlossene Unternehmen seine Preise für Natriumbenzoat oberhalb jener Höhe ansetzen, die sich bei ungehindertem Wettbewerb ergeben würde. Allerdings gab es im Zuge der erheblichen Engpässe in der Benzoesäureversorgung infolge der gleichzeitigen Schließung der Werke von Velsicol und DSP, über welche von Mai 2007 bis zum ersten Quartal 2008 berichtet wurde, keine entsprechende Knappheit bei Natriumbenzoat. Auch diese Entwicklung deckt sich mit den in diesem Abschnitt beschriebenen Feststellungen hinsichtlich der Margen der Beteiligten.

### 6.2.3 Schlussfolgerung

264. Dementsprechend werden die Fähigkeit und der Anreiz des zusammengeschlossenen Unternehmens, nach der Fusion die Preise im EWR auf ein Niveau oberhalb des bei ungehindertem Wettbewerb erzielbaren zu erhöhen, weitgehend durch den Wettbewerbsdruck hintangehalten, der von Natriumbenzoateinfuhren aus China und dem Risiko einer Zunahme derselben ausgeht. Es ist daher unwahrscheinlich, dass das angemeldete Vorhaben zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf dem EWR-weiten Markt für Natriumbenzoat führen würde.

## 6.3 NATRIUMBENZOAT – KOORDINIERTE WIRKUNGEN

265. Die Kommission hat analysiert, ob der vorgeschlagene Zusammenschluss eine kollektive beherrschende Stellung auf dem Markt für Natriumbenzoat schaffen oder stärken würde. Dabei ist die Kommission zu dem Schluss gelangt, dass ein solches Ergebnis des Vorhabens unwahrscheinlich ist. In diesem Zusammenhang hat anlässlich der Marktuntersuchung der Kommission keiner der Abnehmer in Bezug auf eine mögliche Koordinierung auf dem Markt für Natriumbenzoat Bedenken geäußert.
266. Bei der Prüfung der Wahrscheinlichkeit, mit welcher der vorgeschlagene Zusammenschluss eine kollektive beherrschende Stellung des fusionierten Unternehmens auf dem Markt für Natriumbenzoat schafft oder stärkt, bezog sich die Kommission insbesondere [...] auf die Ansätze in den Urteilen des Gerichts Erster Instanz der

Europäischen Gemeinschaften in den Rechtssachen *Airtours plc / Kommission*<sup>150</sup> und *Independent Music Publishers and Labels Association (Impala International Association) / Kommission*<sup>151</sup>. Das Gericht Erster Instanz gelangte zu dem Schluss, dass zur Feststellung koordinierter Wirkungen nach dem Zusammenschluss vier *kumulative* Bedingungen erfüllt sein müssen.<sup>152</sup>

- (a) Es müssen leicht erkennbare Koordinierungsbedingungen existieren, die sich im Rahmen eines glaubwürdigen und wirtschaftlich vernünftigen Koordinierungsmechanismus' bewegen;
  - (b) Die Markttransparenz muss ausreichend sein, so dass jedes Mitglied des beherrschenden Oligopols das Verhalten der anderen Mitglieder in Erfahrung bringen kann, um festzustellen, ob sie einheitlich vorgehen oder nicht;
  - (c) Die anderen Mitglieder des Oligopols müssen in der Lage sein, im Fall eines Abweichens vom gemeinsamen Vorgehen Gegenmaßnahmen zu ergreifen, so dass ein Anreiz besteht, nicht vom gemeinsamen Vorgehen abzuweichen;
  - (d) Die voraussichtliche Reaktion der tatsächlichen und potenziellen Konkurrenten sowie der Verbraucher stellt die erwarteten Ergebnisse des gemeinsamen Vorgehens nicht in Frage.
267. Ziffer 40 der Leitlinien für horizontale Zusammenschlüsse hält fest: „Die Koordination kann unterschiedliche Formen annehmen. In den meisten Märkten führt die Koordination dazu, dass die Preise oberhalb der Höhe gehalten werden, die sich bei ungehindertem Wettbewerb ergeben würde. In anderen Märkten kann die Koordination auf die Beschränkung der Produktion oder des Umfangs der auf den Markt zu bringenden neuen Kapazitäten abzielen. Eine Koordination kann auch aus der Aufteilung des Marktes, z. B. nach räumlichen Gebieten, nach sonstigen Kundenmerkmalen oder durch die Zuteilung der Aufträge in Bietermärkten bestehen.“
268. Die chinesischen Hersteller haben im Zeitraum 1999 bis 2007 ihren Absatz im EWR um über 400 % gesteigert. Das entspricht derzeit einem Marktanteil von [25-45] % im EWR, von dem [15-25] %, wie in Randnr. 186 erläutert, auf Wuhan entfallen. Auf einem weltweiten Markt würde der Anteil chinesischer Hersteller rund [40-50]\* % betragen, wovon [20-30]\* % Wuhan zuzuordnen sind.<sup>153</sup> Die Marktuntersuchung der Kommission ergab, dass die anderen bedeutenden chinesischen Exporteure von Natriumbenzoat neben Wuhan, auf welche die restliche Produktion entfällt, die Unternehmen LiShui GuanShan, Jiahua Chemical und Tianjin Dongda sind.
269. Für Koordinierungsmaßnahmen wäre daher die Teilnahme chinesischer Hersteller erforderlich. Denn wenn sich lediglich das zusammengeschlossene Unternehmen und der US-amerikanische Produzent Emerald an der Abstimmung beteiligten, würde dies in Anbetracht dessen, dass die chinesischen Exporteure ihren Marktanteil in den vergangenen neun Jahren auf [25-35]\* % erhöhen konnten, aller Wahrscheinlichkeit nach zu einer weiteren Steigerung der chinesischen Ausfuhren in den EWR führen.

---

<sup>150</sup> T-342/99, *Airtours plc / Kommission*, Urteil vom 6. Juni 2002, Slg. 2002, II-02585.

<sup>151</sup> T-464/04, *Impala / Kommission*, Urteil vom 13. Juli 2006.

<sup>152</sup> T-464/04, *Impala / Kommission*, Randnrn. 61 und 62.

<sup>153</sup> Formblatt CO, Tabelle 7.2.31 (b).

270. Infolgedessen stellt sich die Frage, ob sich die Teilnahme an Koordinierungsmaßnahmen für die chinesischen Hersteller als rentabel erweisen würde. Da die chinesischen Produzenten in der Lage waren, ihre Einfuhren in den EWR in den vergangenen neun Jahren um 400 % zu steigern, ist nicht anzunehmen, dass sie ihr Verhalten nach dem Zusammenschluss ändern würden. Darüber hinaus sind vier chinesische Hersteller am Markt tätig. Koordinierungsmaßnahmen würden daher die Teilnahme eines Großteils (wenn nicht aller) von ihnen erfordern, da China über umfangreiche ungenutzte Kapazitäten zu verfügen scheint. So spricht Velsicols Überblick über Benzoesäure und Absatzmärkte („*Benzoic Acid & Sales Market Overview*“) im Zusammenhang mit China von „50 % der weltweiten Kapazität“ oder „erheblichen freien Kapazitäten, bis zu 50 000 metrische Tonnen“ [„*50 % of Global Capacity*“; „*Significant available capacity, as much as 50 000 Mts*“].<sup>154</sup> Somit müssten sich zumindest drei, wenn nicht sogar alle vier chinesischen Hersteller an Koordinierungsmaßnahmen beteiligen, damit diese Wirkung zeigen würden.
271. Die vierte Bedingung ist dementsprechend nicht erfüllt. Da alle vier Bedingungen jedoch kumulativ erfüllt sein müssen, folgt daraus, dass das angemeldete Vorhaben nicht zur Schaffung oder Stärkung einer kollektiven beherrschenden Stellung auf dem Natriumbenzoatmarkt führen kann. Daher wird festgestellt, dass die Übernahme von DSP durch Velsicol die Koordinierung der Aktivitäten der Hersteller von Natriumbenzoat weder verstärkt noch einen Anreiz dazu schafft.

#### **6.4 BENZOATWEICHMACHER – VERTIKALE WIRKUNGEN**

272. Hersteller von Mono- und Benzoatweichmachern im EWR äußerten die Befürchtung, dass Velsicol/DSP die Preise für Benzoesäure, die sie für ihre Produktion benötigen, erhöhen und damit den Zugang zu diesem Ausgangsstoff abschotten könnte. Obschon die Kommission zu der Schlussfolgerung gelangt ist, dass Mono- und Dibenzoat-Weichmacher nicht unmittelbar austauschbar sind, könnte vorgebracht werden, dass sie mittelbar miteinander konkurrieren, da sie für Produkte verwendet werden, die miteinander in direktem Wettbewerb stehen. Deshalb wird in den nachstehenden Randnummern untersucht, mit welcher Wahrscheinlichkeit Velsicol/DSP den Zugang von Evonik und Exxon/Mobil, ihres Zeichens Hersteller von Monobenzoat-Weichmachern, sowie von Caffaro und Ferro, ihres Zeichens Hersteller von Dibenzoat-Weichmachern, zu ihrem Ausgangsstoff abschotten könnte.
273. In Ziffer 29 der Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen („Leitlinien für nichthorizontale Zusammenschlüsse“)<sup>155</sup> heißt es: „*Einer Fusion werden Abschottungseffekte zugeschrieben, wenn sie den Zugang tatsächlicher oder potenzieller Wettbewerber zu Produktionsmitteln oder Märkten behindert oder unmöglich macht und dadurch die Konkurrenzfähigkeit dieser Unternehmen einschränkt. ... Eine derartige Abschottung wird als wettbewerbswidrig angesehen, wenn sie die fusionierenden Unternehmen – und möglicherweise einige ihrer Wettbewerber – in die Lage versetzt, gegenüber den Verbrauchern die Preise zu erhöhen.*“
274. Bei der Ermittlung der Wahrscheinlichkeit einer solchen wettbewerbswidrigen Abschottung bei den Produktionsmitteln sollte untersucht werden: i) ob das neue

---

<sup>154</sup> Randnr. 71 der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte.

<sup>155</sup> ABl. C 265 vom 18.10.2008, S. 10.

Unternehmen nach dem Zusammenschluss die Möglichkeit hätte, den Zugang zu den Produktionsmitteln abzuschotten; ii) ob es den Anreiz dazu hätte und iii) ob eine Abschottungsstrategie spürbare nachteilige Auswirkungen auf den nachgelagerten Markt hätte.

275. Wie in Abschnitt VI.D.1 erläutert, wird das zusammengeschlossene Unternehmen zwar die (wenn auch beschränkte) Möglichkeit haben, den Zugang der Hersteller von Mono- und Dibenzoat-Weichmachern zu ihren Produktionsmitteln abzuschotten, allerdings wird es dazu keinen Anreiz haben. Folglich wird sich das angemeldete Vorhaben nicht auf den nachgelagerten Markt für Benzoatweichmacher auswirken.

#### *6.4.1 Fähigkeit, den Zugang zu Produktionsmitteln abzuschotten*

276. In den nachfolgenden Erwägungsgründen wird insbesondere geprüft, ob das zusammengeschlossene Unternehmen in der Lage wäre, seine auf den nachgelagerten Märkten (Herstellung von Mono- und Dibenzoat-Weichmachern) tätigen Wettbewerber entweder durch Preiserhöhungen oder durch die Beschränkung des Zugangs zu den auf dem vorgelagerten Markt (Herstellung von Benzoesäure) hergestellten Produktionsmitteln vom Markt auszuschließen.
277. Gemäß den Leitlinien für nichthorizontale Zusammenschlüsse deuten drei Faktoren darauf hin, dass das fusionierte Unternehmen in der Lage sein könnte, seine Wettbewerber auf den nachgelagerten Märkten vom Zugang zu den Produktionsmitteln abzuschotten: i) das Vorhandensein eines deutlichen Maßes an Marktmacht auf dem vorgelagerten Markt, ii) die Bedeutung des Produktionsmittels und iii) die Möglichkeit, die allgemeine Verfügbarkeit des Produktionsmittels negativ zu beeinflussen bzw. das Fehlen wirksamer und rechtzeitiger Gegenstrategien.<sup>156</sup> Auf diese Faktoren wird in den folgenden Erwägungsgründen eingegangen.

#### *6.4.1.1 Vorhandensein eines deutlichen Maßes an Marktmacht auf dem vorgelagerten Markt*

278. Die größten Benzoatweichmacher-Hersteller im EWR verwenden beim Produktionsprozess flüssige Benzoesäure. Der Anmelder gab an, dass ein kleiner spanischer Hersteller feste Benzoesäure verwende, aber nur begrenzte Mengen produziere und im EWR kein nennenswerter Wettbewerber von Velsicol sei. Im Jahr 2007 nahm Exxon Mobil die Herstellung von Monobenzoat-Weichmachern auf der Grundlage fester Benzoesäure auf.<sup>157</sup> [...] Alle anderen Hersteller im EWR verwenden flüssige Benzoesäure.
279. Der Einsatz flüssiger Benzoesäure statt fester Benzoesäure ist bei der Produktion von Benzoatweichmachern praktischer, da zu diesem Zweck ein flüssiger Ausgangsstoff erforderlich ist. Hersteller von Benzoatweichmachern im EWR können nicht von Orten außerhalb des EWR mit flüssiger Benzoesäure beliefert werden, da sich die Flüssigkeit bei normaler Temperatur schnell verfestigt. Während die nachgelagerten Wettbewerber von Velsicol ersatzweise feste Benzoesäure verwenden könnten, geht aus Abschnitt V.A *Benzoesäure* eindeutig hervor, dass die chinesischen und US-amerikanischen Wettbewerber keine ernstzunehmenden Alternativen sind, da sie im

---

<sup>156</sup> Vgl. insbesondere Randnrn. 34, 35 und 36 der Leitlinien für nichthorizontale Zusammenschlüsse.

<sup>157</sup> Für die Herstellung von Mono- und Dibenzoat-Weichmachern kommen ähnliche Produktionsverfahren zum Einsatz.

EWR kaum präsent sind und ihren Absatz im EWR nicht mit vertretbarem Aufwand steigern können.

280. Bei dem aus der Übernahme von DSP durch Velsicol hervorgehenden Unternehmen wird es sich somit um einen Hersteller von Dibenzoat-Weichmachern und vor allem um den einzigen verfügbaren Lieferanten von flüssiger Benzoesäure für die Wettbewerber auf den nachgelagerten Märkten im EWR handeln, der 100 % des Markts für flüssige Benzoesäure kontrolliert. Sollten die Benzoatweichmacher-Hersteller beschließen, feste Benzoesäure zu verwenden, hätte Velsicol/DSP einen Marktanteil von [90-100] %. Das zusammengeschlossene Unternehmen würde somit bei der Belieferung von Benzoatweichmacher-Herstellern mit flüssiger und fester Benzoesäure über ein deutliches Maß an Marktmacht verfügen.

#### *6.4.1.2 Bedeutung des Ausgangsstoffes*

281. Benzoesäure ist der wichtigste Grundstoff zur Herstellung von Dibenzoat-Weichmachern. Zur Herstellung von 1 Tonne Dibenzoat-Weichmacher werden 0,75 Tonnen Benzoesäure benötigt.<sup>158</sup> Für Benzoesäure gibt es bei der Herstellung von Benzoatweichmachern keine Substitute, so dass Benzoesäure ein unverzichtbarer Ausgangsstoff für die Herstellung von Benzoatweichmachern ist. Auf Benzoesäure entfallen rund [55-60] % der variablen Kosten bei der Herstellung von Dibenzoat-Weichmachern.

#### *6.4.1.3 Vorhandensein rechtzeitiger und wirksamer Gegenstrategien*

282. Velsicol/DSP könnte seine Wettbewerber auf den nachgelagerten Märkten vom Zugang zum Ausgangsstoff abschotten, indem das zusammengeschlossene Unternehmen den Preis für flüssige Benzoesäure erhöht oder den Verkauf flüssiger Benzoesäure an seine Mitbewerber auf den nachgelagerten Märkten im EWR einschränkt, da das neue Unternehmen der einzige Hersteller flüssiger Benzoesäure im EWR wäre.
283. Sollte Velsicol/DSP eine Abschottungsstrategie verfolgen, dürfte das zusammengeschlossene Unternehmen diese Strategie auch in Bezug auf feste Benzoesäure verfolgen und für dieses Produkt ebenfalls die Preise erhöhen oder das Angebot einschränken. Dies ist darauf zurückzuführen, dass Großabnehmer fester Benzoesäure Preise erhalten, die jenen für flüssige Benzoesäure entsprechen, wie der Anmelder in seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte mitteilte. Beispielsweise bezahlen die beiden größten Abnehmer fester Benzoesäure von DSP im EWR für feste Benzoesäure [...] \* EUR bzw. [...] \* EUR pro Tonne exklusive Transportkosten. DSP gab an, der Durchschnittspreis für flüssige Benzoesäure liege bei [...] \* EUR pro Tonne<sup>159</sup> exklusive Transportkosten. Daraus ergibt sich eine Differenz von [5-10] \* % bzw. [5-10] \* % zwischen Benzoesäure in flüssiger und in fester Form. Diese beiden Abnehmer erwerben [...] \* bzw. [...] \* Tonnen pro Jahr, was mit den Bestellungen der kleinsten Abnehmer flüssiger Benzoesäure vergleichbar ist. Dementsprechend könnte der Preisunterschied für Großabnehmer flüssiger Benzoesäure noch geringer sein.

---

<sup>158</sup> Der Anmelder gab ferner an, dass für die Herstellung 1 Tonne Monobenzoat-Weichmacher 0,5 Tonnen Benzoesäure benötigt werden.

<sup>159</sup> Antwort des Anmelders auf den Fragebogen vom 22. August 2008. Preisangaben einschließlich Transportkosten.

284. Benzoatweichmacher-Hersteller müssten daher feste Benzoesäure entweder von Vertriebshändlern oder von Herstellern außerhalb des EWR beziehen. Allerdings wären mit diesem Vorgehen höhere Kosten aufgrund folgender Faktoren verbunden:
- a. Vertriebshändler stellen für feste Benzoesäure höhere Preise in Rechnung als die Hersteller, da sie ihre eigenen Margen einbeziehen müssen. Darüber hinaus verkaufen Vertriebshändler in der Regel keine großen Mengen.
  - b. Lieferanten außerhalb des EWR gelten im EWR nicht als ernstzunehmende Wettbewerber, da i) die Preise für Benzoesäure von außerhalb des EWR aufgrund von Transportkosten und Zöllen wesentlich höher sind, ii) [dem Anmelder zufolge] der US-amerikanische Hersteller Emerald über keine freien Kapazitäten zur Herstellung von fester Benzoesäure verfügt und angab, seine Kapazitäten nur im Falle eines Preisanstiegs von deutlich über [10-20]\* % ausbauen zu wollen, und iii) die Qualität der Benzoesäure chinesischer Hersteller nicht mit Produkten aus dem EWR vergleichbar ist.
285. Dementsprechend wird festgestellt, dass das zusammengeschlossene Unternehmen gegenüber seinen Wettbewerbern auf den nachgelagerten Märkten in Bezug auf die Lieferung von Benzoesäure Marktmacht besitzen wird. Seine Fähigkeit, den Zugang zum Ausgangsstoff abzuschotten, ist jedoch aufgrund langfristiger Verträge des zusammengeschlossenen Unternehmens mit einigen Abnehmern (vgl. nachfolgender Abschnitt) beschränkt.

#### *6.4.1.4 Verträge mit Abnehmern*

286. Exxon Mobil hat mit DSP einen langfristigen Vertrag über die Lieferung flüssiger Benzoesäure abgeschlossen, der bis [...] \* läuft. Die Verträge von Evonik und Caffaro mit DSP laufen im Dezember [...] \* bzw. im November [...] \* aus.
287. Der Vertrag mit Ferro endet [...] \*. Allerdings hat DSP Ferro am [...] \* den Abschluss eines neuen Fünfjahresvertrags über die Lieferung von Benzoesäure vorgeschlagen, der sicherstellt, dass Ferro zumindest bis [...] \* unter wettbewerbsfähigen Bedingungen Zugang zu flüssiger Benzoesäure erhält.<sup>160</sup> Der vorgeschlagene Vertrag garantiert Ferro eine maximale Benzoesäuremenge von [...] \* Tonnen pro Jahr. Das ist das [...] \*-fache des von Ferro 2007 abgenommen Volumens bzw. das [...] \*-fache des von Ferro 2008 veranschlagten Bedarfs. Diese Menge sollte sich daher als absolut ausreichend für die Steigerung von Ferros Produktion von Dibenzoat-Weichmachern erweisen.

#### *6.4.2 Fähigkeit, den Zugang zu Produktionsmitteln abzuschotten – Schlussfolgerung*

288. Dementsprechend wird festgestellt, dass das zusammengeschlossene Unternehmen zwar in Bezug auf die Lieferung von Benzoesäure Marktmacht gegenüber seinen Wettbewerbern auf den nachgelagerten Märkten besitzt, seine Fähigkeit, deren Zugang zu den Produktionsmitteln abzuschotten, jedoch aufgrund langfristiger Verträge begrenzt wäre.

---

<sup>160</sup> Die Vertragsbedingungen [...] \* beruhen hinsichtlich Preisen und Lieferverpflichtungen auf der derzeitigen Situation am Markt. Die Vertragsbedingungen sind insofern absolut wettbewerbsfähig, als sie im Jahr [...] \* zwischen DSP und Exxon Mobil ausgehandelt wurden, also deutlich bevor Velsicol eine Übernahme von DSP in Betracht zog.

### 6.4.3 Anreiz zur Abschottung des Zugangs zu Produktionsmitteln

289. Vor dem Zusammenschluss steht DSP mit den Benzoatweichmacher-Herstellern nicht im Wettbewerb, und für das Unternehmen besteht ein Anreiz, Benzoesäure an diese Hersteller zu einem Preis zu liefern, der so wettbewerbsfähig ist, dass sie sich erfolgreich auf dem Markt behaupten können. Insbesondere der Anmelder machte geltend, dass DSP bei der Lieferung flüssiger Benzoesäure im EWR zwar eine Monopolstellung innehat, dass jedoch die Erhöhung der Preise für flüssige Benzoesäure über einen bestimmten Schwellenwert hinaus die Rentabilität der Abnehmer von DSP beeinträchtigen könne, so dass DSP Gefahr liefe, Kunden zu verlieren, die in der Regel große Mengen abnehmen.
290. Mit dem Erwerb von DSP durch Velsicol ändert sich die Anreizsituation von DSP, da das Unternehmen dann zu einer vertikal integrierten Unternehmensgruppe gehören wird, die zwar weiterhin Benzoesäure, zugleich aber auch Dibenzoat-Weichmacher herstellt. In welchem Umfang für DSP/Velsicol ein Anreiz besteht, seine Wettbewerber auf den nachgelagerten Märkten vom Zugang zu den Einsatzmitteln auszuschließen, hängt daher davon ab, wie lohnend eine solche Abschottungsstrategie ist.
291. Bei der Prüfung der Frage, ob sich eine Abschottung bei den Einsatzmitteln auszahlen würde, muss das zusammengeschlossene Unternehmen abwägen, wie sich der durch die Verringerung des Produktionsmittelabsatzes bedingte Gewinnausfall auf dem vorgelagerten Markt (Benzoesäure) zu dem durch die Erhöhung der Kosten der Wettbewerber erzielten Gewinnzuwachs auf dem nachgelagerten Markt (Dibenzoat-Weichmacher) verhält.
292. Maßgebend sind dabei die Gewinne, die von dem zusammengeschlossenen Unternehmen im vorgelagerten und im nachgelagerten Bereich erzielt werden können. Wie in den Leitlinien für nichthorizontale Zusammenschlüsse<sup>161</sup> dargelegt, hängt dieser Anreiz außerdem davon ab, i) in welchem Maße die Nachfrage im nachgelagerten Bereich von den Wettbewerbern, die Ziel der Abschottung sind, weggeleitet werden kann und ii) in welchem Maße der nachgelagerte Geschäftsbereich des integrierten Unternehmens diese Nachfrage für sich sichern kann.

#### 6.4.3.1 Gewinne im vor- und im nachgelagerten Bereich

293. Der Anmelder gab an, dass DSP flüssige Benzoesäure im EWR durchschnittlich zu einem Preis von [...] \* EUR pro Tonne verkaufe und seine durchschnittliche Bruttomarge (Verkaufspreis abzüglich variabler Kosten) [...] \* EUR pro Tonne betrage.<sup>162</sup> Der Anmelder gab außerdem an, dass sich die Bruttomarge von Velsicol beim Verkauf von Dibenzoat-Weichmachern im EWR auf [...] \* EUR pro Tonne belaufe.
294. Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass für die Herstellung von 1 Tonne Dibenzoat-Weichmacher 0,75 Tonnen Benzoesäure benötigt werden (0,5 Tonnen Benzoesäure für 1 Tonne Monobenzoat-Weichmacher), beläuft sich die Bruttomarge der Beteiligten beim Verkauf der für die Herstellung von 1 Tonne Dibenzoat-Weichmacher benötigten Menge Benzoesäure auf [...] \* EUR ([...] \* EUR zur Produktion von 1 Tonne Monobenzoat-Weichmacher). Im Vergleich dazu beträgt die

---

<sup>161</sup> Randnr. 42.

<sup>162</sup> Antwort des Anmelders auf Frage 22 des Fragebogens vom 22. August 2008.

Marge der Beteiligten beim Verkauf von 1 Tonne Dibenzoat-Weichmacher [...] \* EUR und ist damit, wie auch bei Monobenzoat-Weichmachern, höher.

295. Da die Bruttomarge von Velsicol/DSP beim Verkauf von 1 Tonne Dibenzoat-Weichmacher rund 75 % höher ist als die Bruttospanne beim Verkauf der für die Herstellung von 1 Tonne Dibenzoat-Weichmacher benötigte Menge Benzoesäure, würde sich die Abschottungsstrategie bereits auszahlen, wenn sich Velsicol/DSP mehr als [50-60]\* % der Verkäufe sichern könnte, die ein Wettbewerber auf dem Markt für Dibenzoat-Weichmacher verliert. Mit anderen Worten könnte sich das neue Unternehmen erlauben, sämtliche Benzoesäure-Verkäufe an einen bestimmten Wettbewerber, der auf dem nachgelagerten Markt Dibenzoat-Weichmacher herstellt, zu verlieren, wenn es sich mehr als [50-60]\* % der Dibenzoat-Weichmacher-Verkäufe dieses Wettbewerbers sichern kann. Wenn Velsicol/DSP jedoch nicht in der Lage wäre, mehr als [50-60]\* % der Verkäufe dieses Wettbewerbers auf sich zu vereinen, ist es unwahrscheinlich, dass sich die Abschottungsstrategie auszahlt.
296. Im Zusammenhang mit den Herstellern von Monobenzoat-Weichmachern würde sich die Abschottungsstrategie als profitabel erweisen, wenn Velsicol/DSP über [30-40] % der Monobenzoat-Weichmacher-Verkäufe des abgeschotteten Wettbewerbers durch vom zusammengeschlossenen Unternehmen hergestellte Dibenzoat-Weichmacher ersetzen könnte.

#### 6.4.3.2 *Fehlender Anreiz zur Abschottung der Hersteller von Monobenzoat-Weichmachern*

297. Im Falle von Wettbewerbern, die Monobenzoat-Weichmacher herstellen, erscheint es unwahrscheinlich, dass Velsicol in der Lage wäre, die nachgelagerte Nachfrage von den abgeschotteten Monobenzoat-Weichmacher-Herstellern auf seine Produkte umzulenken, so dass sich die Abschottungsstrategie auszahlt.
298. Monobenzoat-Weichmacher werden vor allem von Herstellern von PVC-Bodenbelägen verwendet, die kaum den Regulierungstrends im Zusammenhang mit Phthalat-Weichmachern unterliegen. Monobenzoat-Weichmacher sind zwar durch Dibenzoat-Weichmacher nicht unmittelbar ersetzbar, sie können jedoch beide für Endprodukte eingesetzt werden, die miteinander in direktem Wettbewerb stehen. Dies bedeutet, dass beispielsweise Produkt „A“, das 20 % Monobenzoat-Weichmacher und 80 % Phthalat-Weichmacher enthält, dieselben technischen Eigenschaften aufweisen könnte wie Produkt „B“, das aus 90 % Dibenzoat-Weichmacher und 10 % eines anderen Phthalat-Weichmachers besteht. Zudem könnte Produkt „A“ außerdem über ähnliche Eigenschaften wie die Produkte „C“ und „D“ oder vergleichbare verfügen, die nur aus Phthalat-Weichmachern hergestellt sind. Die Kommission hat keine Hinweise darauf gefunden, dass Produkte, die Monobenzoat-Weichmacher enthalten, in höherem Maße mit Produkten konkurrieren, die Dibenzoat-Weichmacher beinhalten, als mit solchen, die nur aus Phthalat-Weichmachern bestehen. In diesem Zusammenhang ist daran zu erinnern, dass rund 90 % aller Weichmacher auf Phthalat-Weichmacher entfallen, während Dibenzoat- und Monobenzoat-Weichmacher zusammen nur rund 1 % ausmachen.
299. Bei einem Anstieg der Preise für Monobenzoat-Weichmacher ist davon auszugehen, dass ein Großteil der Abnehmer es vorziehen würde, Monobenzoat-Weichmacher im Verhältnis 1:1 durch geeignete Phthalat-Weichmacher zu ersetzen, anstatt ein neues Produkt zu entwickeln. Würden sich die Abnehmer doch für die Entwicklung eines

neuen Produkts entscheiden, gibt es keinen speziellen Grund zu der Annahme, dass sie ein Produkt, das Dibenzoat-Weichmacher enthält, bevorzugen.

300. Dementsprechend ist es höchst unwahrscheinlich, dass Velsicol/DSP in der Lage wäre, sich über 38 % der verlorenen Verkäufe eines abgeschotteten Herstellers von Monobenzoat-Weichmachern zu sichern. Aus diesem Grund wird festgestellt, dass für den Anmelder kein Anreiz existiert, Evonik und Exxon Mobil von ihrem Produktionsmittel abzuschotten.

#### 6.4.3.3 *Fehlender Anreiz zur Abschottung von Caffaro*

301. Caffaro ist ein kleiner Wettbewerber auf dem EWR-Markt für Dibenzoat-Weichmacher [...]\*. Dementsprechend hat Caffaro Velsicol in der Vergangenheit nicht unter Druck gesetzt und es liegen auch keine Hinweise darauf vor, dass dies in Zukunft in nennenswertem Umfang der Fall sein könnte. Velsicol hat daher nur einen beschränkten Anreiz, diesen Wettbewerber von den Produktionsmitteln abzuschotten.
302. Zudem bezieht Caffaro Benzoesäure zur Herstellung von Ketonen und Dibenzoat-Weichmachern und nutzt über [ $>50$ ]\*% der Benzoesäure zur Ketonproduktion. DSP ist derzeit der einzige Lieferant von flüssiger Benzoesäure, der Caffaro beliefern kann. Ein möglicher Anreiz DSPs, seine Preise für die zur Produktion von Ketonen an Caffaro gelieferte Benzoesäure zu erhöhen, wäre vom gegenständlichen Vorhaben nicht betroffen, da weder DSP noch Velsicol dieses Produkt herstellen. Somit kann vernünftigerweise davon ausgegangen werden, dass DSP für die Lieferung der flüssigen Benzoesäure bereits einen Preis festgesetzt hat, der für das Unternehmen möglichst rentabel ist. Eine Preissteigerung wäre daher aller Wahrscheinlichkeit nach mit einem Verlust für DSP verbunden, da Caffaro entweder seine Ketonpreise erhöhen und aufgrund der damit verbundenen Umsatzeinbußen weniger flüssige Benzoesäure abnehmen würde oder vom Markt verschwände.
303. Eine Abschottungsstrategie in Bezug auf Caffaro müsste daher auch im Hinblick auf potenzielle Umsatzverluste beim Verkauf flüssiger Benzoesäure, die zur Herstellung von Ketonen eingesetzt wird, beurteilt werden.
304. Wollte Velsicol/DSP Caffaro abschotten, um dessen Produktionskosten für Dibenzoat-Weichmacher zu erhöhen, müsste es den Preis für die gesamte an Caffaro gelieferte Menge flüssiger Benzoesäure erhöhen. Die Preissteigerung müsste dann für flüssige Benzoesäure sowohl zur Herstellung von Ketonen als auch zur Herstellung von Dibenzoat-Weichmachern gelten, da für DSP keine Unterscheidung zwischen den beiden Einsatzgebieten möglich ist.
305. Damit eine Abschottungsstrategie wirkt, müsste die Preissteigerung des Produktionsmittels erheblich sein. In diesem Fall würde Velsicol/DSP jedoch nennenswerte Verkäufe flüssiger Benzoesäure zur Produktion von Ketonen aufs Spiel setzen. Da diese Verkäufe über [ $>50$ ]\* % der gesamten Lieferungen an Caffaro ausmachen, erscheint es höchst unwahrscheinlich, dass Arsenal/DSP dieses Risiko eingehen würde; insbesondere in Anbetracht des sehr begrenzten Wettbewerbsdrucks, den Caffaro auf Velsicol ausübt.
306. Daher wird festgestellt, dass das zusammengeschlossene Unternehmen keinen Anreiz haben wird, Caffaro von den Produktionsmitteln abzuschotten, da es unwahrscheinlich ist, dass sich das zusammengeschlossene Unternehmen einen nennenswerten Anteil von Caffaros Abnehmern sichern kann, um die durch die verlorenen Verkäufe von

Benzoessäure (die zur Produktion von Ketonen und Dibenzoat-Weichmachern verwendet wird) entstandenen Verluste wettzumachen.

#### 6.4.3.4 *Fehlender Anreiz zur Abschottung von Ferro*

307. Ferro ist ein großer Hersteller von Phthalat-Weichmachern. Das Unternehmen produziert in erster Linie BBP, das technisch gesehen unmittelbar durch Dibenzoat-Weichmacher ersetzbar ist. Ferro ist seit 2005 auf dem Markt für Dibenzoat-Weichmacher tätig. Derzeit produziert das Unternehmen mehr Dibenzoat-Weichmacher als Caffaro und könnte bis 2009 mehr Dibenzoat-Weichmacher im EWR verkaufen als Emerald. Zudem kann Ferro sein Handelsnetz und seine langjährigen Kundenbeziehungen auf dem BBP-Markt nutzen. Auf den ersten Blick könnte Ferro daher als wichtiger Wettbewerber von Velsicol auf dem Markt für Dibenzoat-Weichmacher gesehen werden.
308. Obwohl das Unternehmen seine Umsätze seit seinem Marktzutritt 2005 steigern konnte,<sup>163</sup> entfallen jedoch nach wie vor lediglich [0-10] % des Dibenzoat-Weichmacher-Marktes auf Ferro. Damit ist der führende Hersteller Velsicol achtmal größer als Ferro. Während Velsicol weltweit drei Benzoatweichmacher-Werke besitzt (davon ein Joint Venture in China mit seinem Partner Wuhan), [...]\*. Der begrenzte Wettbewerb zwischen Ferro und Velsicol und insbesondere der geringe Wettbewerbsdruck, den Ferro auf Velsicol ausübt, wird auch durch den Umstand illustriert, dass Velsicol nicht in der Lage ist, einen wichtigen Auftrag zu nennen, den das Unternehmen in den vergangenen fünf Jahren an Ferro verloren oder von Ferro gewonnen hat. Von Bedeutung ist auch, dass Ferro lediglich rund [...] % der flüssigen Benzoessäure nutzt, die ihm laut seinem langfristigen Vertrag mit DSP zustünde, und im Gegensatz zu Velsicol [...]\*.<sup>164</sup>
309. Da Ferro Velsicol derzeit nicht unter Druck setzt, wird das zusammenschlossene Unternehmen keinen Anreiz haben, Ferro vom Zugang zu seinen Produktionsmitteln abzuschotten, da sich aus dieser Abschottungsstrategie ein Verlust beim Verkauf flüssiger Benzoessäure ergäbe. Gleichzeitig wäre Velsicol aller Wahrscheinlichkeit nach nicht in der Lage, genügend Abnehmer zu sich umzulenken, um diesen Verlust wettzumachen. Im Übrigen hat DSP Ferro vor kurzem den Abschluss eines langfristigen Vertrags über die Lieferung von flüssiger Benzoessäure vorgeschlagen.

#### 6.4.3.5 *Anreiz – Schlussfolgerung*

310. Dementsprechend wird festgestellt, dass das zusammenschlossene Unternehmen keinen Anreiz hätte, Hersteller von Monobenzoat- oder Dibenzoat-Weichmachern von ihren Produktionsmitteln abzuschotten.

#### 6.4.4 *Wirkungen auf dem nachgelagerten Markt*

311. Die allgemeinen Wirkungen der vertikalen Integration von DSP und Velsicol müssen auf dem nachgelagerten Markt geprüft werden. In den Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse heißt es: „Ein Zusammenschluss wirft im

---

<sup>163</sup> Dem Anmelder zufolge konnte Ferro seine Dibenzoat-Weichmacher-Produktion zwischen 2005 und 2008 um den Faktor [...] \* steigern.

<sup>164</sup> Obwohl Ferro laut Vertrag [...] \* Tonnen flüssiger Benzoessäure jährlich beziehen könnte, nahm das Unternehmen 2007 lediglich [...] \* Tonnen in Anspruch und ist damit der mit Abstand kleinste Abnehmer flüssiger Benzoessäure von DSP (vgl. Randnr. 209 der Antwort des Anmelders auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte).

Allgemeinen dann Wettbewerbsbedenken aufgrund der Abschottung bei den Einsatzmitteln auf, wenn im nachgeordneten Markt zu Preissteigerungen führen und so einen wirksamen Wettbewerb spürbar behindern würde“ [sic]<sup>165</sup>.

312. Da Velsicol/DSP im vorliegenden Fall nur in geringem Ausmaß die Möglichkeit und darüber hinaus keinen Anreiz hat, seine Wettbewerber im EWR abzuschotten, wirkt sich das angemeldete Vorhaben nicht auf den nachgelagerten Markt aus.

#### 6.4.5 Schlussfolgerung

313. Dementsprechend wird festgestellt, dass das Vorhaben zu keiner erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf dem EWR-Markt für Dibenzoat-Weichmacher führen würde, da das zusammengeschlossene Unternehmen nur in geringem Ausmaß die Möglichkeit und darüber hinaus keinen Anreiz hat, Hersteller von Monobenzoat- oder Dibenzoat-Weichmachern von ihren Produktionsmitteln abzuschotten.

### 6.5 ABHILFEMAßNAHMEN

#### 6.5.1 Beschreibung des ersten vorgeschlagenen Pakets von Abhilfemaßnahmen

314. Am 6. November 2008 übermittelte der Anmelder ein erstes Paket mit Abhilfemaßnahmen, um die Bedenken der Kommission, das angemeldete Vorhaben könne zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs im EWR führen, auszuräumen. Der Anmelder schlug vor, einige Teile des Velsicol-Werks in Estland zu veräußern. Die zu veräußernde Sparte steht im Zusammenhang mit dem weltweiten Geschäft Velsicols in den Bereichen feste Benzoesäure technischer Qualität und Natriumbenzoat. Im Rahmen der Veräußerung soll ein Joint Venture (das „vorgeschlagene Joint Venture“) zur Herstellung flüssiger Benzoesäure technischer Qualität gegründet werden.
315. Der Käufer der veräußerten Sparte („Käufer“) würde sämtliche Anlagen und Mitarbeiter zur Produktion von i) fester Benzoesäure (Flocken) und ii) Natriumbenzoat von Arsenal/Velsicol erwerben und iii) die gemeinsame Kontrolle über das vorgeschlagene Joint Venture zur Herstellung flüssiger Benzoesäure an diesem Standort übernehmen. Die Produktionsanlage für flüssige Benzoesäure verfügt derzeit über eine maximale Kapazität von [...] \* KTPA<sup>166</sup>.
316. Nach der Veräußerung würde das Velsicol-Werk in Estland in drei verschiedene Bestandteile aufgliedert:
- a. Das vorgeschlagene Joint Venture zur Produktion flüssiger Benzoesäure wird gegründet. Der Anmelder besitzt [ $>50$ ]\* % seiner Anteile, der Käufer die restlichen [ $<50$ ]\* %. Das vorgeschlagene Joint Venture wird jedoch vom Käufer und vom Anmelder gemeinsam kontrolliert. Dem Anmelder stehen aufgrund seiner Mehrheitsbeteiligung keine zusätzlichen Kontrollrechte zu. Im Rahmen des vorgeschlagenen Joint Venture erhalten beide Partner jeweils 50 % der hergestellten flüssigen Benzoesäure, d. h. [...] \* KTPA.

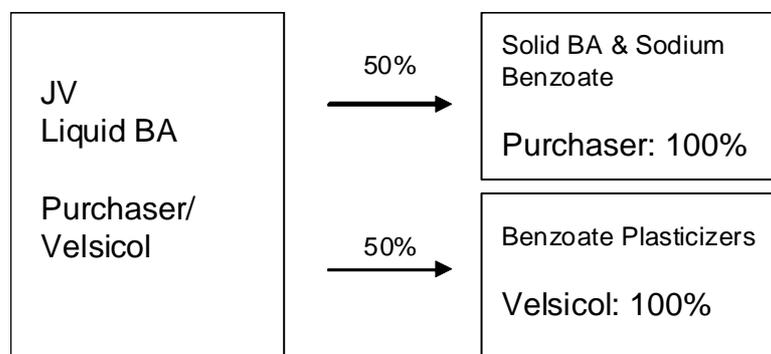
---

<sup>165</sup> Ziffer 47.

<sup>166</sup> Kilotonnen pro Jahr.

b. Alle für die Produktion und den Verkauf von fester Benzoesäure und Natriumbenzoat erforderlichen Anlagen werden vollständig an den Käufer veräußert.

c. Alle für die Produktion und den Verkauf von Benzoatweichmachern erforderlichen Anlagen werden im alleinigen Eigentum des Anmelders stehen.



317. Das vorgeschlagene Joint Venture verfügt über alle erforderlichen Anlagen, das Personal und das Know-how (in Form einer gebührenfreien Lizenz von Velsicol) für eine unabhängige Tätigkeit. Die fixen Kosten werden zu gleichen Teilen übernommen: Beide Partner tragen, unabhängig von der Abnahmemenge flüssiger Benzoesäure, 50 % der fixen Kosten. Die variablen Kosten werden von den Partnern anteilmäßig auf der Grundlage der tatsächlichen Abnahmemengen geteilt. Was Investitionen in das geplante Joint Venture zur Erweiterung der Produktionskapazität anbelangt, kann jeder der beiden Partner auf eigene Kosten einen Ausbau vornehmen, wenn sich der andere Partner nicht beteiligen will. In diesem Fall erhält der Partner, der für die Erweiterung der Produktionskapazität gesorgt hat, die komplette Menge an zusätzlich hergestellter flüssiger Benzoesäure. Außerdem wird Velsicol unter Berücksichtigung der genauen Anforderungen des Käufers und des geplanten Joint Ventures den Abschluss eines Übergangsvertrags anbieten, um verbleibende Dienstleistungen, die von Velsicol nicht erbracht werden, gegen Kostenersatz abzudecken.

318. Der Käufer erwirbt die alleinige Kontrolle über die Herstellung von fester Benzoesäure und Natriumbenzoat sowie das *weltweite* Verzeichnis der Benzoesäure- und Natriumbenzoatabnehmer von Velsicol. Da Velsicol derzeit über 50 % der von ihm hergestellten flüssigen Benzoesäure für seine weltweite Produktion von Benzoesäure und Natriumbenzoat verwendet, wird die dem Käufer zugeteilte Menge nur zur Herstellung von [80-90] % der von Velsicol 2007 produzierten Menge an Benzoesäure und Natriumbenzoat ausreichen. Infolgedessen wird der Käufer zwar in

der Lage sein, alle Benzoesäure- und Natriumbenzoatabnehmer von Velsicol im EWR, nicht jedoch weltweit zu beliefern.

#### 6.5.2 *Beurteilung des ersten vorgeschlagenen Pakets von Abhilfemaßnahmen*

##### Marktuntersuchung in Bezug auf die Abhilfemaßnahmen

319. Am 7. November 2008 leitete die Kommission in Bezug auf die ersten vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen eine Marktuntersuchung ein. Die Marktuntersuchung erbrachte ein weitgehend negatives Ergebnis. Von 15 Teilnehmern waren 12 der Auffassung, dass die vorgeschlagene Veräußerung aller Wahrscheinlichkeit nach nicht dazu geeignet ist, den Wettbewerb nach dem Zusammenschluss wiederherzustellen. Allerdings wird die Kommission zeigen, dass einige der von den Teilnehmern geäußerten Bedenken zerstreut werden können.
320. In Bezug auf die von den Teilnehmern der Marktuntersuchung geäußerten Bedenken und die von der Kommission in der vorliegenden Entscheidung festgehaltenen wettbewerbsrechtlichen Vorbehalte sollte zwischen i) fusionsspezifischen und ii) nicht fusionsspezifischen Aspekten unterschieden werden. Die Kommission konzentriert sich bei ihrer Beurteilung und bei der Würdigung der Ergebnisse der Marktuntersuchung ausschließlich auf die fusionsspezifischen Aspekte.

##### *Nicht fusionsspezifische Vorbehalte*

321. Die Teilnehmer der Marktuntersuchung der Kommission haben verschiedene wettbewerbsrechtliche Bedenken geäußert, die nicht mit dem Zusammenschluss im Zusammenhang stehen.
322. Beispielsweise haben einige der Befragten auf die ‚unzureichende Produktionskapazität für Benzoesäure‘ in dem Werk in Estland hingewiesen. Da die Beteiligten jedoch anboten, alle Sparten zu veräußern, in denen sich ihre Tätigkeiten überschneiden, und das Werk in Estland bereits vor dem angemeldeten Vorhaben mit Engpässen zu kämpfen hatte, kann dieses Argument abgewiesen werden.
323. Einige Wettbewerber der Beteiligten haben Bedenken hinsichtlich des ‚Reinheitsgrads der flüssigen Benzoesäure‘ geäußert, zu deren Herstellung die veräußerte Sparte in der Lage wäre. Da sich Velsicol jedoch [40-50] % des freien Markts für Benzoesäure im EWR sichern konnte und derzeit erheblichen Wettbewerbsdruck auf DSP ausübt, muss der Reinheitsgrad der von Velsicol hergestellten flüssigen Benzoesäure vor dem angemeldeten Vorhaben für einen wirksamen Wettbewerb ausreichend gewesen sein.
324. Einige Teilnehmer der Marktuntersuchung haben dahingehende Bedenken geäußert, dass nach dem Zusammenschluss nur noch ‚ein Lieferant für flüssige Benzoesäure‘ am Markt tätig sein wird. Dies ist jedoch schon vor dem Zusammenschluss der Fall. Derzeit ist das Werk von DSP in Rotterdam der einzige Anbieter flüssiger Benzoesäure auf dem freien Markt im EWR, da Velsicol flüssige Benzoesäure in seinem Werk in Estland ausschließlich für den Eigenbedarf produziert.
325. In Anbetracht dessen, dass mit den vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen wettbewerbsrechtliche Bedenken hinsichtlich des geplanten Vorhabens ausgeräumt werden sollen, werden in der vorliegenden Entscheidung keine weiteren nicht fusionsspezifischen Vorbehalte beurteilt.

### *Fusionsspezifische Vorbehalte*

326. Die bedeutendsten Vorbehalte der Teilnehmer der Marktuntersuchung der Kommission standen im Zusammenhang mit dem vom Käufer und vom Anmelder gemeinsam zu gründenden vorgeschlagenen Joint Venture. Der Mehrheit der Befragten zufolge wird eine solche strukturelle Verknüpfung zwischen der veräußerten Sparte und dem Anmelder die durch das geplante Vorhaben aufgeworfenen wettbewerbsrechtlichen Bedenken aller Wahrscheinlichkeit nach nicht zerstreuen. Insbesondere wurde vorgebracht, dass dadurch die langfristige Lebensfähigkeit der veräußerten Sparte zur Gewährleistung wirksamen Wettbewerbs auf dem Markt für feste Benzoesäure gefährdet würde.
327. Die Befragten der Marktuntersuchung der Kommission äußerten keine Zweifel an der technischen Funktionsfähigkeit des vorgeschlagenen Joint Ventures. Sie schienen durchaus der Auffassung zu sein, dass das vorgeschlagene Joint Venture durch die Übertragung von Anlagen und Personal arbeitsfähig wird. Allerdings war der Großteil der Befragten der Ansicht, dass einige Aspekte der vorgeschlagenen Joint-Venture-Lösung es Velsicol erlauben würden, in seinem eigenen Interesse Einfluss auf die ausgelagerte Sparte zu nehmen.
328. Die Mehrheit der Teilnehmer der Marktuntersuchung der Kommission glaubte, die im Rahmen des ersten Pakets von Abhilfemaßnahmen angebotene gemeinsame Kontrolle beschränke die Möglichkeiten des Käufers, die ausgelagerte Sparte eigenständig auszubauen. Die Befragten wiesen vor allem darauf hin, dass der Grundsatz der gemeinsamen Entscheidungsfindung die Abwicklung der Tagesgeschäfte des vorgeschlagenen Joint Ventures ernsthaft gefährden würde.
329. Sowohl Abnehmer als auch Wettbewerber haben außerdem dahingehende Bedenken geäußert, dass die ersten vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen dem Anmelder eine indirekte Kontrolle seines Joint-Venture-Partners erlauben würden. Erstens würde die volle Produktionskapazität für feste Benzoesäure an den Käufer veräußert. Allerdings stellt flüssige Benzoesäure die Produktionsgrundlage für die Herstellung fester Benzoesäure dar und der Großteil der Produktionskosten entfällt auf sie. Einige Befragte hoben auch hervor, dass das vorgeschlagene Joint Venture Velsicol eine indirekte Kontrolle der Produktion fester Benzoesäure durch den Käufer erlauben würde. Zweitens würde das vorgeschlagene Joint Venture den Beteiligten Informationen über die Kosten- und Preisstruktur ihres einzigen Wettbewerbers auf dem Benzoesäuremarkt im EWR liefern.
330. Der Großteil der Teilnehmer der Marktuntersuchung weist auch darauf hin, dass das vorgeschlagene Joint Venture die Produktionskapazität des Käufers einschränken würde.
- a. Die Befragten waren erstens der Auffassung, dass die dem Käufer zugeteilte Menge flüssiger Benzoesäure nicht ausreicht, auch nur sämtliche früheren Abnehmer von Velsicol zu versorgen.
  - b. Zweitens hielten sie es für unwahrscheinlich, dass Velsicol am Ausbau der Kapazitäten in Estland interessiert wäre, und gingen davon aus, dass das Unternehmen bevorzugt seinen Standort in Rotterdam erweitern würde. Sollte Velsicol daher nicht an einer Kapazitätsaufstockung interessiert sein, müsste der Käufer diese einseitig vornehmen. In diesem Falle müsste er jedoch alle mit einer Kapazitätssteigerung, die – so der Anmelder – mindestens 20 KPA

betragen müsste, verbundenen Kosten alleine tragen. Eine solche Aufstockung der Kapazität würde über 50 % der derzeitigen Nachfrage nach fester Benzoesäure im EWR entsprechen und den Käufer finanziell mit Sicherheit schwer belasten. Die Befragten gaben außerdem zu bedenken, dass der Käufer wohl keine derartigen Investitionen tätigen würde, wenn er nicht im Gegenzug die Mehrheitsanteile und damit die Kontrolle über das vorgeschlagene Joint Venture erhielte.

- c. Drittens wiesen einige Wettbewerber darauf hin, dass es die Vereinbarung über das vorgeschlagene Joint Venture dem Käufer nicht erlauben würde, ohne die Zustimmung des Anmelders Veränderungen am Reinheitsgrad der hergestellten flüssigen Benzoesäure vorzunehmen.

331. Der Vereinbarung über das vorgeschlagene Joint Venture zufolge würde der Anmelder dem Joint Venture das gesamte benötigte Know-how zur Verfügung stellen. Der JV-Partner wäre jedoch nur in dem Werk in Estland zur Nutzung dieser Technologie berechtigt. Mehrere Teilnehmer der Marktuntersuchung der Kommission waren der Auffassung, dass eine derartige beschränkte Lizenzierung des Know-hows wettbewerbswidrig wäre, da sie den Käufer nicht in die Lage versetzt, seine Geschäfte auch außerhalb des Werks in Estland auszubauen.

#### Beurteilung der Abhilfemaßnahmen durch die Kommission

332. Aus der Marktuntersuchung der Kommission resultiert zwischen Wettbewerbern und Abnehmern ein allgemeiner Konsens, dass die ersten vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen aller Wahrscheinlichkeit nach keine Wiederherstellung des Wettbewerbs zulassen. Wie in Randnr. 320 ausgeführt, beschäftigt sich die vorliegende Entscheidung nur mit den von den Befragten angesprochenen fusionsspezifischen Vorbehalten.

333. Die Marktuntersuchung der Kommission zeigt, dass der Großteil der geäußerten Bedenken im Zusammenhang damit steht, dass das vorgeschlagene Joint Venture eine strukturelle Verknüpfung zwischen dem Käufer und dem Anmelder aufrechterhalten würde.

334. Einige der von den Befragten geäußerten Bedenken erscheinen zur Beurteilung der Abhilfemaßnahmen nicht sachdienlich. Beispielsweise hob einer der Wettbewerber hervor, dass Informationen vom vorgeschlagenen Joint Venture an das Werk in Rotterdam durchsickern könnten. Erstens sind Joint Ventures in der Chemiebranche an der Tagesordnung und die Hersteller sind im Umgang mit Fragen der Vertraulichkeit erfahren. Zweitens stammt das weiterzugebende Know-how von Velsicol. Vorbehalte im Zusammenhang mit der Vertraulichkeit müssten daher eher auf Seiten des Anmelders bestehen.

335. Obwohl eine Erhöhung der Reinheit der vom vorgeschlagenen Joint Venture hergestellten flüssigen Benzoesäure nur mit der Zustimmung sowohl des Käufers als auch des Anmelders erfolgen kann, sollte der Käufer dadurch nicht nennenswert unter Druck gesetzt werden. Selbst wenn argumentiert werden könnte, der Anmelder könnte einen Anreiz zur Schwächung der Geschäfte des Käufers mit fester Benzoesäure haben, indem er Qualitätssteigerungen behindert, ist zu berücksichtigen, dass Velsicol bereits mit seinem derzeitigen Qualitätsniveau ein erfolgreicher Wettbewerber am Markt ist.

336. Außerdem erscheint die Behauptung einiger Befragter, die den Beteiligten zugewiesene Kapazität für flüssige Benzoesäure reiche nicht aus, haltlos. Die vorgesehene Aufteilung der Kapazität für flüssige Benzoesäure wäre zur Belieferung aller derzeitigen Abnehmer von Velsicol nicht ausreichend. Wie mehrere Teilnehmer der Marktuntersuchung jedoch einräumten, wird der Käufer sehr wahrscheinlich zuerst seine Abnehmer im EWR beliefern, da er hier höhere Margen erhält als von Kunden, die außerhalb des EWR ansässig sind. Die Wettbewerbsbedingungen innerhalb des EWR sollten daher nicht beeinträchtigt werden.<sup>167</sup>
337. Darüber hinaus ist es unwahrscheinlich, dass aus dem vorgeschlagenen Joint Venture im Gegensatz zu alternativen Veräußerungsmöglichkeiten Kostensteigerungen oder erhöhte Preistransparenz resultieren. Selbst wenn das komplette Werk für flüssige Benzoesäure veräußert würde, besäße Velsicol noch immer zuverlässiges Wissen über die Kosten des Käufers, da Velsicol das Werk für flüssige Benzoesäure jahrelang betrieben hat und sein Weichmacher-Werk weiterhin mit flüssiger Benzoesäure von diesem Standort beliefert würde.
338. Auch die Beschränkung der Know-how-Lizenz auf das Werk in Estland wirft in Bezug auf den EWR-Markt vermutlich keine wettbewerbsrechtlichen Probleme auf, da die Errichtung eines neuen Werks im EWR in naher Zukunft unwahrscheinlich ist.
339. Aus der Marktuntersuchung der Kommission geht jedoch klar hervor, dass das Joint Venture in der im Paket von Abhilfemaßnahme vorgeschlagenen Form den Wettbewerb nicht wiederherstellen würde. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich der Käufer auf strategische Entscheidungen im Hinblick auf die vorgelagerte Produktion flüssiger Benzoesäure mit Velsicol einigen müsste, was einen wirksamen Wettbewerb zwischen dem Käufer und Velsicol (seinem einzigen Wettbewerber) auf dem Markt für feste Benzoesäure verhindern würde. Diese aus der Marktuntersuchung resultierende Feststellung deckt sich auch mit den Vorstellungen der Kommission, die der Auffassung ist, dass es wünschenswert ist, dass das veräußerte Unternehmen ‚selbständig geführt‘ werden kann. Absatz 32 der Mitteilung der Kommission über nach der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 802/2004 der Kommission zulässige Abhilfemaßnahmen lautet: „Ein lebensfähiges Geschäft ist in der Regel ein Geschäft, das selbständig geführt werden kann, d. h. – abgesehen von einer Übergangszeit – unabhängig von den an dem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen hinsichtlich der Versorgung mit Vorleistungen und anderen Formen der Zusammenarbeit“<sup>168</sup>.
340. Wie einige Befragte außerdem zu bedenken gaben, besteht das Risiko, dass die vom Anmelder im ersten Paket von Abhilfemaßnahmen vorgeschlagene JV-Vereinbarung den Käufer davon abhalten würde, seine Produktion fester Benzoesäure zu steigern. Insbesondere ist es höchst unwahrscheinlich, dass der Anmelder bereit wäre, die Produktionskapazität des vorgeschlagenen Joint Ventures gemeinsam mit dem Käufer aufzustocken. Dies ist darauf zurückzuführen, dass Velsicol eine derartige Kapazitätssteigerung eigenständig am Standort Rotterdam, der sich in seinem alleinigen Eigentum befindet, durchführen könnte. Den Beteiligten zufolge könnte eine Kapazitätssteigerung dort kostengünstiger erfolgen. Darüber hinaus könnte

---

<sup>167</sup> Wenn der Käufer außerdem bereits auf dem Benzoesäuremarkt tätig ist, kann er ehemalige Abnehmer von Velsicol auch von anderen Produktionsstandorten aus beliefern.

<sup>168</sup> Absatz 32 der Mitteilung der Kommission über nach der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 802/2004 der Kommission zulässige Abhilfemaßnahmen (ABl. C 2008 vom 22.10.2008, S. 1).

Velsicol es vorziehen, eine etwaige Kapazitätssteigerung in Rotterdam vorzunehmen, selbst wenn sie in Estland rentabler wäre, da sich diese Vorgehensweise nachteilig auf die Wettbewerbsfähigkeit des Käufers auf dem EWR-Markt für feste Benzoesäure auswirken könnte. Da Erweiterungen der Kapazität zur Produktion flüssiger Benzoesäure keine Änderung der Kontrolle über das vorgeschlagene Joint Venture bedingen können, ist es höchst unwahrscheinlich, dass der Käufer auf eigene Faust eine Kapazitätssteigerung durchführen würde, da er die hohen Kosten alleine tragen müsste, ohne dadurch seinen Anteil am vorgeschlagenen Joint Venture zu erhöhen und damit die Kontrolle übernehmen zu können. In diesem Zusammenhang ergab die Marktuntersuchung der Kommission eindeutig, dass der Käufer in der Lage sein müsste, durch eine Kapazitätssteigerung zur Produktion flüssiger Benzoesäure auf eigene Kosten einen größeren Anteil am vorgeschlagenen Joint Venture und damit die Kontrolle zu erhalten.

341. Abschließend erscheint es unwahrscheinlich, dass das vom Anmelder am 6. November 2008 vorgeschlagene erste Paket von Abhilfemaßnahmen eine lebensfähige veräußerte Sparte schaffen würden da jede strategische Entscheidung des Käufers von Velsicol, seinem einzigen Wettbewerber auf dem EWR-weiten Markt für feste Benzoesäure, mitgetragen werden müsste. Dies wird auch durch die Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission bestätigt. Zwischen den Marktteilnehmern herrscht allgemeine Einigkeit darüber, dass der Anmelder de facto die Kontrolle über die Herstellung fester Benzoesäure behalten würde. Während das erste vorgeschlagene Paket von Abhilfemaßnahmen zwar einige der wettbewerbsrechtlichen Bedenken im Zusammenhang mit dem angemeldeten Vorhaben zerstreute, reichte es nicht zur völligen Ausräumung der Vorbehalte der Kommission aus. Die Kommission setzte den Anmelder daher am 20. November 2008 darüber in Kenntnis, dass die vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen in ihrer gegenwärtigen Form nicht angenommen werden konnten.

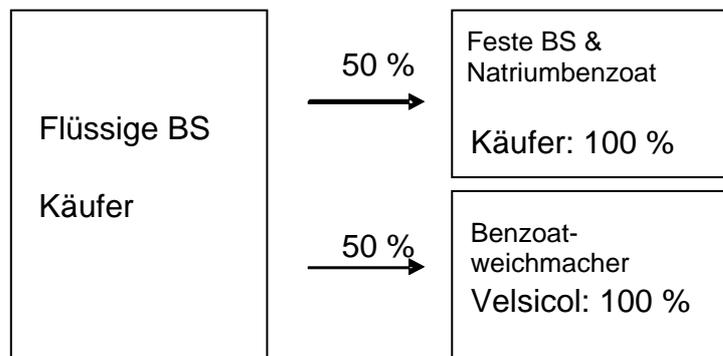
### 6.5.3 *Beschreibung des geänderten Pakets von Abhilfemaßnahmen*

342. In der Folge übermittelte der Anmelder am 3. Dezember 2008 einen Vorschlag zur Änderung des am 6. November 2008 vorgelegten Pakets von Abhilfemaßnahmen, demzufolge eine völlige Veräußerung des vorgelagerten Werks zur Herstellung flüssiger Benzoesäure erfolgt. (Gleichzeitig bleibt die im Rahmen des ersten vorgeschlagenen Paketes von Abhilfemaßnahmen geplante Veräußerung der beiden nachgelagerten Werke für die Produktion von fester Benzoesäure und Natriumbenzoat am Standort Estland sowie die Weitergabe der weltweiten Abnehmer von fester Benzoesäure und Natriumbenzoat von Velsicol aufrecht.) Das dritte nachgelagerte Werk in Estland, in dem Benzoatweichmacher hergestellt werden, bleibt Eigentum von Velsicol. Die Deckung seines Bedarfs an flüssiger Benzoesäure erfolgt über eine langfristige Vereinbarung mit automatischer Verlängerung („evergreen contract“), die mit dem Käufer der veräußerten Sparte abgeschlossen wird. In diesem Zusammenhang wird darauf hingewiesen, dass langfristige Liefervereinbarungen in der Chemiebranche und insbesondere in Bezug auf die Lieferung flüssiger Benzoesäure gängige Praxis sind.<sup>169</sup>

---

<sup>169</sup> Vgl. die Verweise auf die von DSP mit seinen Kunden abgeschlossenen langfristigen Verträge über die Lieferung flüssiger Benzoesäure in den Randnrn. 286 und 287.

343. Im Rahmen dieser langfristigen Vereinbarung ist der Käufer der veräußerten Sparte zur Lieferung von 50 % seiner Kapazität an flüssiger Benzoesäure auf der Grundlage des betrieblichen Aufwands und einer Preisformel an Velsicol verpflichtet. Velsicol ist jedoch nicht zur Abnahme dieser Menge verpflichtet. Das Fehlen einer Verpflichtung zur Abnahme des gesamten in der Liefervereinbarung angeführten Volumens ist in der Branche gängige Praxis, wie die von DSP mit seinen Kunden über die Lieferung von flüssiger Benzoesäure abgeschlossenen Verträge zeigen.<sup>170</sup> Trotzdem wird der Käufer der veräußerten Sparte die Möglichkeit haben, mit Arsenal/Velsicol über die Bedingungen zu verhandeln, unter denen Velsicol die flüssige Benzoesäure abnehmen wird, um den Bedarf Velsicols abschätzen und seinen Prozess optimieren zu können. Die Verpflichtungen sehen vor, dass die veräußerte Sparte aufgrund eines festgelegten Lieferzeitplans vereinbarte Mengen liefert.<sup>171</sup> Die Bedingungen zur Festlegung des Lieferzeitplans werden vom Käufer der veräußerten Sparte und Velsicol auf der Basis von Marktpreisen ausgehandelt.
344. Die nachstehende Abbildung zeigt die laut dem geänderten Paket von Abhilfemaßnahmen vom 3. Dezember 2008 geplante Aufteilung des Standorts in Estland:



#### 6.5.4 Beurteilung des geänderten Pakets von Abhilfemaßnahmen

345. Das geänderte Paket von Abhilfemaßnahmen würde folglich alle von der Kommission ursprünglich als maßgeblich betrachteten Bedenken ausräumen, vor allem auch die Bedenken eines Großteils der Teilnehmer der Marktuntersuchung der Kommission im Zusammenhang mit dem vom Käufer und Velsicol zur vorgelagerten Herstellung von flüssiger Benzoesäure zu gründenden Joint Venture. Durch die Veräußerung des gesamten vorgelagerten Werks für die Produktion flüssiger Benzoesäure besteht keine strukturelle Verknüpfung mehr zwischen Velsicol und dem Käufer, den beiden einzigen Herstellern von fester Benzoesäure im EWR.
346. Darüber hinaus beseitigt das geänderte Paket von Abhilfemaßnahmen die im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission angesprochenen Bedenken, dass der Käufer der veräußerten Sparte im Rahmen des vorgeschlagenen Joint Venture, an dem er lediglich einen Minderheitsanteil besäße, keinen Anreiz hätte, die Kapazitäten des Produktionsstandorts in Estland auszubauen. Alle in Abschnitt VI.E.2 und

<sup>170</sup> Beispielsweise sieht die Vereinbarung zwischen DSP und Ferro über die Lieferung flüssiger Benzoesäure eine Abnahmemenge von 6 000 Tonnen pro Jahr vor. Ferro kaufte im Jahr 2007 jedoch nur 707 Tonnen.

<sup>171</sup> Verpflichtungen – Tabelle 1 – Anlagen und Aktivitäten hinsichtlich flüssiger Benzoesäure technischer Qualität – Abschnitt 2.(n)(v) .

insbesondere in den Randnrn. 339 und 340 ausführlicher beschriebenen Bedenken würden durch die komplette Veräußerung des vorgelagerten Werks zur Herstellung flüssiger Benzoesäure ausgeräumt, da der Käufer bei seinen strategischen Entscheidungen nicht mehr von Velsicol abhängig und damit in der Lage wäre, sich unabhängig und wirksam am Wettbewerb auf dem freien EWR-Markt für feste Benzoesäure zu beteiligen. Dies wurde auch von den Teilnehmern der Marktuntersuchung der Kommission bestätigt, von denen zwei festhielten, dass sie an einer Übernahme des vorgelagerten Werks zur Produktion flüssiger Benzoesäure und der beiden nachgelagerten Werke zur Herstellung von fester Benzoesäure und Natriumbenzoat, nicht jedoch an einer Beteiligung am vorgeschlagenen Joint Venture interessiert wären.<sup>172</sup>

347. Schließlich gilt es noch zu berücksichtigen, ob sich die erhöhte Transparenz aufgrund der langfristigen Vereinbarung mit automatischer Verlängerung zwischen dem Käufer der veräußerten Sparte und Velsicol (und damit Velsicols Wissen über die Kosten des Käufers) nachteilig auf den EWR-Markt für feste Benzoesäure auswirken könnte. Wie jedoch in Randnr. 227 ausgeführt, entfallen 91 % der Kosten für flüssige Benzoesäure auf Toluol (den wichtigsten Ausgangsstoff für die Herstellung flüssiger Benzoesäure). In Anbetracht dessen, dass zwischen den Preisen für Toluol und Rohöl ein enger Zusammenhang besteht, (da Toluol ein Nebenprodukt der Benzinherstellung ist), sind beinahe die kompletten Produktionskosten für flüssige Benzoesäure bereits bekannt, da die Preise für Rohöl öffentlich zugänglich sind. Aus diesem Grund ist es unwahrscheinlich, dass die zusätzliche Transparenz (hinsichtlich der verbleibenden 9 % der Kosten für flüssige Benzoesäure) aufgrund der langfristigen Liefervereinbarung mit automatischer Verlängerung den Wettbewerb auf dem EWR-Markt für feste Benzoesäure negativ beeinflusst.
348. Darüber hinaus würde dieses geänderte Paket von Abhilfemaßnahmen auch etwaige (gegebenenfalls noch auftretende) Probleme im Zusammenhang mit dem vertikalen Wettbewerb lösen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass eine erfolgreiche Abschottungsstrategie eine Erhöhung der Preise sowohl für flüssige als auch für feste Benzoesäure durch das zusammengeschlossene Unternehmen erfordern würde (vgl. Randnr. 283). Infolge dieser Abhilfemaßnahmen wird es im EWR jedoch eine zweite, unabhängige Quelle für feste und flüssige Benzoesäure geben, wodurch das zusammengeschlossene Unternehmen weder die Möglichkeit noch den Anreiz dazu haben wird, die Wettbewerber auf dem nachgelagerten Markt für Benzoatweichmacher von ihrem Ausgangsstoff auszuschließen, da diese in der Lage wären, ihren Benzoesäurebedarf beim Käufer der veräußerten Sparte zu decken.<sup>173</sup>

#### 6.5.5 *Schlussfolgerung – Verpflichtungen*

349. In Anbetracht dieser Ausführungen wird festgestellt, dass die am 3. Dezember 2008 im geänderten Paket von Abhilfemaßnahmen vorgeschlagenen Verpflichtungen zur Beseitigung der erheblichen Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs auf dem EWR-Markt für feste Benzoesäure technischer Qualität ausreichen würden.

---

<sup>172</sup> Einer der beiden Befragten gab allerdings an, auch die Möglichkeit einer Beteiligung am vorgeschlagenen Joint Venture prüfen zu wollen. Aufgrund der Komplexität des Vorhabens sei eine Einigung jedoch unwahrscheinlich.

<sup>173</sup> Wie in Randnr. 283 ausgeführt, bezahlen Großkunden für feste Benzoesäure ähnliche Preise wie Abnehmer flüssiger Benzoesäure.

## **7 BEDINGUNGEN UND AUFLAGEN**

350. Gemäß Artikel 8 Absatz 2 Unterabsatz 2 der Fusionskontrollverordnung kann die Kommission „ihre Entscheidung mit Bedingungen und Auflagen verbinden, um sicherzustellen, dass die beteiligten Unternehmen den Verpflichtungen nachkommen, die sie gegenüber der Kommission hinsichtlich einer mit dem Gemeinsamen Markt zu vereinbarenden Gestaltung des Zusammenschlusses eingegangen sind“.
351. Die Umsetzung der Maßnahme, die für eine strukturelle Veränderung des Marktes sorgt, ist eine Bedingung, während die zur Erzielung dieses Ergebnisses erforderlichen Schritte im Allgemeinen Auflagen für die Beteiligten sind. Wird eine Bedingung nicht erfüllt, ist die Entscheidung der Kommission, mit der die Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt erklärt wird, ungültig. Erfüllen die Beteiligten eine Auflage nicht, kann die Kommission ihre Entscheidung gemäß Artikel 8 Absatz 6 der Fusionskontrollverordnung widerrufen. Gegen die beteiligten Unternehmen können außerdem laut Artikel 14 Absatz 2 und Artikel 15 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung Geldbußen und Zwangsgelder festgesetzt werden.
352. Im Einklang mit der in Randnr. 350 erläuterten grundlegenden Unterscheidung zwischen Bedingungen und Auflagen gilt diese Entscheidung vorbehaltlich der vollständigen Erfüllung von Abschnitt B (einschließlich der Tabellen 1 bis 4) der vom Anmelder am 3. Dezember 2008 angebotenen Verpflichtungen durch den Anmelder, während es sich bei allen anderen Abschnitten um Auflagen im Sinne von Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung handelt. Der vollständige Wortlaut der Verpflichtungen ist als Anhang beigefügt und integrierter Bestandteil der vorliegenden Entscheidung.

## **8 FAZIT**

353. Aus den vorstehenden Gründen ist der angemeldete Zusammenschluss – vorbehaltlich der Erfüllung der Verpflichtungen im Anhang, der einen integrierten Bestandteil dieser Entscheidung bildet – gemäß Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung sowie gemäß Artikel 57 des EWR-Abkommens mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen für vereinbar zu erklären –

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

*Artikel 1*

Der angemeldete Zusammenschluss, in dessen Rahmen Arsenal Capital Partners („Anmelder“) im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 die alleinige Kontrolle über das Unternehmen DSM Special Products B.V. erwirbt, ist mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar.

*Artikel 2*

Artikel 1 gilt vorbehaltlich der uneingeschränkten Erfüllung der Bedingungen, die in Abschnitt B (einschließlich der Tabellen 1 bis 4) der endgültigen Fassung der vom Anmelder am 3. Dezember 2008 an die Kommission übermittelten Verpflichtungen aufgeführt sind, durch den Anmelder. Diese Verpflichtungen sind der vorliegenden Entscheidung als Anhang beigefügt.

*Artikel 3*

Artikel 1 gilt vorbehaltlich der uneingeschränkten Erfüllung der Auflagen, die in den Abschnitten A, C, D und E der endgültigen Fassung der vom Anmelder am 3. Dezember 2008 an die Kommission übermittelten Verpflichtungen aufgeführt sind, durch den Anmelder. Diese Verpflichtungen sind der vorliegenden Entscheidung als Anhang beigefügt.

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

**ARSENAL CAPITAL PARTNERS**

Brüssel, den 9. Januar 2009

*Für die Kommission  
(Unterschrift)  
Neelie KROES  
Mitglied der Kommission*

## INHALT

1	EINLEITUNG	2
2	DIE BETEILIGTEN UND DAS VORHABEN	3
3	GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG	4
4	DIE RELEVANTEN MÄRKTE	4
4.1	BENZOESÄURE	5
4.1.1	Sachlich relevanter Markt	5
4.1.2	Räumlich relevanter Markt – feste Benzoessäure	8
4.1.2.1	<i>Geringe Einfuhren aus China und den USA</i>	9
4.1.2.2	<i>Transportkosten und Zölle stellen Zutrittsschranken in den EWR dar</i>	12
4.1.2.3	<i>Erwägungen hinsichtlich Qualität, Lieferung und Verlässlichkeit</i>	15
4.1.2.4	<i>Preisanalyse</i>	18
4.1.2.5	<i>Schlussfolgerung zum räumlich relevanten Markt</i>	21
4.1.3	Räumlich relevanter Markt – flüssige Benzoessäure	21
4.2	NATRIUMBENZOAT	21
4.2.1	Sachlich relevanter Markt	21
4.2.1.1	<i>Benzoate</i>	23
4.2.1.2	<i>Sorbate</i>	23
4.2.1.3	<i>Schlussfolgerung zum sachlich relevanten Markt</i>	25
4.2.2	Räumlicher relevanter Markt	25
4.2.2.1	<i>Einfuhren aus den USA und China</i>	26
4.2.2.2	<i>Transportkosten und Zölle</i>	26
4.2.2.3	<i>Qualitäts- und Lieferererwägungen</i>	28
4.2.2.4	<i>Preisanalyse</i>	29
4.2.2.5	<i>Schlussfolgerung zum räumlich relevanten Markt</i>	30
4.3	BENZOATWEICHMACHER	30
4.3.1	Sachlich relevanter Markt	31
4.3.1.1	<i>Technische Substituierbarkeit</i>	33
4.3.1.2	<i>Auswirkungen der gemeinschaftlichen Rechtsvorschriften auf die Substituierbarkeit</i>	35
4.3.1.3	<i>Schlussfolgerung zum sachlich relevanten Markt für Dibenzoat-Weichmacher</i>	39
4.3.2	Räumlicher relevanter Markt	39

5	<i>MARKTBEDINGUNGEN</i>	41
5.1	BENZOESÄURE	41
5.1.1	Wettbewerber und Marktanteile	41
5.1.2	Produktionskapazitäten	42
5.1.3	Abnehmer	43
5.2	NATRIUMBENZOAT	44
5.2.1	Wettbewerber und Marktanteile	44
5.2.2	Produktionskapazitäten	45
5.2.3	Abnehmer	45
5.3	BENZOATWEICHMACHER	45
5.3.1	Wettbewerber	46
5.3.2	Abnehmer	47
5.3.3	Markteintritt	48
6	<i>VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT UND DEM EWR- ABKOMMEN</i>	48
6.1	BENZOESÄURE – EINSEITIGE WIRKUNGEN	48
6.1.1	Hoher gemeinsamer Marktanteil	48
6.1.2	Nahe Wettbewerber	50
6.1.3	Begrenzte Möglichkeiten der Abnehmer, zu anderen Anbietern zu wechseln	52
6.1.4	Erhebliche Marktzutrittsschranken	53
6.1.5	Freie Kapazitäten	56
6.1.6	Nachfragemacht der Abnehmer	59
6.1.7	Marktzutritt nicht wahrscheinlich	60
6.1.8	Effizienzgewinne	61
6.1.9	Schlussfolgerung	62
6.2	NATRIUMBENZOAT – EINSEITIGE WIRKUNGEN	62
6.2.1	Rolle chinesischer Einfuhren	63
6.2.2	Freie Kapazitäten der Wettbewerber	63
6.2.3	Schlussfolgerung	64
6.3	NATRIUMBENZOAT – KOORDINIERTER WIRKUNGEN	64
6.4	BENZOATWEICHMACHER – VERTIKALE WIRKUNGEN	66
6.4.1	Fähigkeit, den Zugang zu Produktionsmitteln abzuschotten	67

6.4.1.1	<i>Vorhandensein eines deutlichen Maßes an Marktmacht auf dem vorge-</i> <i>lagerten Markt</i>	67
6.4.1.2	<i>Bedeutung des Ausgangsstoffes</i>	68
6.4.1.3	<i>Vorhandensein rechtzeitiger und wirksamer Gegenstrategien</i>	68
6.4.1.4	<i>Verträge mit Abnehmern</i>	69
6.4.2	<i>Fähigkeit, den Zugang zu Produktionsmitteln abzuschotten – Schlussfolgerung</i>	69
6.4.3	<i>Anreiz zur Abschottung des Zugangs zu Produktionsmitteln</i>	70
6.4.3.1	<i>Gewinne im vor- und im nachgelagerten Bereich</i>	70
6.4.3.2	<i>Fehlender Anreiz zur Abschottung der Hersteller von Monobenzoat-</i> <i>Weichmachern</i>	71
6.4.3.3	<i>Fehlender Anreiz zur Abschottung von Caffaro</i>	72
6.4.3.4	<i>Fehlender Anreiz zur Abschottung von Ferro</i>	73
6.4.3.5	<i>Anreiz – Schlussfolgerung</i>	73
6.4.4	<i>Wirkungen auf dem nachgelagerten Markt</i>	73
6.4.5	<i>Schlussfolgerung</i>	74
6.5	<i>ABHILFEMAßNAHMEN</i>	74
6.5.1	<i>Beschreibung des ersten vorgeschlagenen Pakets von Abhilfemaßnahmen</i>	74
6.5.2	<i>Beurteilung des ersten vorgeschlagenen Pakets von Abhilfemaßnahmen</i>	76
6.5.3	<i>Beschreibung des geänderten Pakets von Abhilfemaßnahmen</i>	80
6.5.4	<i>Beurteilung des geänderten Pakets von Abhilfemaßnahmen</i>	81
6.5.5	<i>Schlussfolgerung – Verpflichtungen</i>	82
7	<i>BEDINGUNGEN UND AUFLAGEN</i>	83
8	<i>FAZIT</i>	83

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

[http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)