

***Case No COMP/M.5664 -  
BILFINGER BERGER/  
MCE***

Only the English text is available and authentic.

**REGULATION (EC) No 139/2004  
MERGER PROCEDURE**

---

Article 6(1)(b) in conjunction with Art 6(2)  
Date: 18/12/2009

***In electronic form on the EUR-Lex website under  
document number 32009M5664***



EUROPEAN COMMISSION

Brussels, 18.12.2009

SG-Greffe(2009) D/11950  
C(2009) 10638

In the published version of this decision, some information has been omitted pursuant to Article 17(2) of Council Regulation (EC) No 139/2004 concerning non-disclosure of business secrets and other confidential information. The omissions are shown thus [...]. Where possible the information omitted has been replaced by ranges of figures or a general description.

PUBLIC VERSION

MERGER PROCEDURE  
ARTICLE 6(1)(b) DECISION IN  
CONJUNCTION WITH  
ARTICLE 6(2)

**To the notifying party:**

Dear Sir/Madam,

**Subject: Case No COMP/M.5664 – Bilfinger Berger/ MCE  
Notification of 29.10.2009 pursuant to Article 4 of Council Regulation  
No 139/2004<sup>1</sup>**

1. On 29 October 2009, the Commission received a notification of a proposed concentration pursuant to Article 4 of the Council Regulation (EC) N° 139/2004 ("Merger Regulation") by which the undertaking Bilfinger Berger AG ("Bilfinger Berger", Germany) acquires within the meaning of Article 3(1)(b) of the Merger Regulation control of the whole of the undertaking MCE AG ("MCE", Austria) by way of purchase of shares.

**I. THE PARTIES**

2. **Bilfinger Berger** is active in the construction sector and in the provision of industrial services on a worldwide basis. In the industrial services sector, Bilfinger Berger is active through its subsidiaries Bilfinger Berger Industrial Services AG ("BIS") and Bilfinger Berger Power Services GmbH ("BBPS").

---

<sup>1</sup> OJ L 24, 29.1.2004 p. 1.

3. **MCE** is currently owned by DBG Tau GmbH & CO KG, DBG Tau II GmbH & Co KG and MCE Beteiligungs GmbH & Co KG. MCE is active in industrial services on a worldwide basis, with a focus on Austria and Germany.

## **II. THE TRANSACTION AND THE CONCENTRATION**

4. The parties signed a Shares Purchase Agreement ("SPA") on 3 October 2009 providing for the acquisition of 100% of the MCE shares by Bilfinger Berger. This will result in a change of control on a lasting basis, constituting a concentration within the meaning of Art 3(1)(b) of the Merger Regulation.

## **III. COMMUNITY DIMENSION**

5. The transaction has a Community dimension pursuant to Article 1(2) of the Merger Regulation. The parties have a combined aggregate worldwide turnover in excess of EUR 5 billion in 2008 (Bilfinger Berger: EUR 9,800 million, MCE: EUR 920 million), and Bilfinger Berger and MCE have each a Community-wide turnover in excess of EUR 250 million (Bilfinger Berger: EUR [...] million, MCE: EUR [...] million). Bilfinger Berger and MCE did not achieve more than two thirds of their EU-wide turnover in one and the same Member State.

## **IV. RELEVANT MARKETS**

6. The transaction concerns the industrial services sector. Companies like Bilfinger Berger or MCE are providing life-cycle-management services for industrial production plants, which include the installation of new equipment as well as the maintenance and repair of existing facilities. Bilfinger Berger and MCE offer similar services in various industrial sectors, for example, in the chemical industry, the energy sector and the pharmaceutical and biotechnology sector.

### **A. Industrial services**

#### *Product and geographic market definition*

7. The Commission has previously dealt with industrial services in specific sectors such as the metallurgy and power generation.<sup>2</sup> In the more recent case, *M.3653 – Siemens / VA Tech*, while leaving the market definition open, the Commission pointed to a possible distinction between the construction/installation services and maintenance services.
8. In the present case, the notifying party submits that there is one single market for industrial services. A clear distinction between construction/installation and maintenance would not be feasible. From a demand side customers would continuously improve existing installations, which includes exchange of components or repairs. In addition, all important competitors would provide both construction/installation services as well as maintenance/repair services. Furthermore, a subdivision into different economic sectors in which the industrial services are provided (e.g. into industrial services in the energy sector or chemical industry) would not be relevant as the installed components are similar along the sectors, and industrial service providers would have the know-how to address the demand for different services in different sectors.

---

<sup>2</sup> COMP/M.3653 – Siemens/VA Tech; COMP/M.1793 – Voith/Siemens JV.

9. However, several respondents to the market investigation indicated that a distinction between construction/installation services and maintenance services is appropriate as a number of suppliers are only active in maintenance services and do not possess the engineering capacities needed for construction/installation services.
10. Regarding the possible sub-segmentation according to industrial sectors, the market investigation broadly showed that such a distinction is necessary as standards (certification and accreditation systems) or technical requirements are different in different industrial sectors. Moreover, the market investigation clearly indicated that there is a separate market for the installation of high pressure pipes (see section B. below).
11. Regarding the relevant geographic market for industrial services, the notifying party submits that the market is at least EEA-wide in scope. In previous practice,<sup>3</sup> the Commission found that, due to the structure of demand, there were indications that the market could be narrower than EEA-wide in scope. During the market investigation in the present case, an important number of respondents in construction/installation services indicated that the market is EEA-wide in scope; however, some players expressed preference for national suppliers. As to the maintenance services, there are indications that the market might be rather national in scope as customers generally contract with national/regional players, and language and proximity were indicated as important elements.
12. However, for the present case the product and geographic market definition can be left open as the transaction will not lead to affected markets for industrial services irrespective of the exact product and/or geographic market definition.

## **B. Installation of high pressure pipes**

### Product market definition

13. High pressure pipes are used in chemical plants<sup>4</sup> as well as in all types of power plants. Most of the high pressure pipes are installed in power plants.<sup>5</sup> In the electricity generation, these tubes connect the boiler with the generator and have a wall thickness of 80-200 mm and must bear pressures of more than 63 bar and up to 200 bar and temperatures over 600 degrees Celsius. All these characteristics insure that the high safety requirements, extremely important in sectors such as electricity generation, are respected. In power plants the pipes (including their installation) represent up to 10% of the entire costs of a newly built block.<sup>6</sup>

---

<sup>3</sup> COMP/M.3653 – Siemens/VA Tech.

<sup>4</sup> The installation of high pressure pipes in chemical plants shows different market characteristics compared to the installation of high pressure pipes in power plants. Order volumes per project are significantly lower, which allows also smaller players to participate in tenders.

<sup>5</sup> In Bilfinger Berger's high pressure pipes subsidiary BHR power plants account for [very significant]% of the turnover whereas chemical and petrochemical plants and the steel industry account altogether for [lower]%.

<sup>6</sup> World-wide there are only three producers of "raw" tubes. The "raw" tubes are then further processed and installed by companies like Bilfinger Berger or MCE.

14. The notifying party submits that there is no relevant product market for the installation of high pressure pipes as separate tendering of this service is only organised because of practical reasons, mainly the longer ordering time of the pipes.
15. However, the market investigation clearly showed that the installation of high pressure pipes demonstrates demand and supply side characteristics of a separate product market. Due to their size and their importance for a power plant, customers tender the installation of high-pressure pipes in separate lots. The market investigation showed that this is not only due to the practicalities of the ordering of the pipes (as argued by the notifying party) but actually due to the specificities of this highly safety relevant sector i.e. the fact that the pre-fabrication and installation of the pipes requires special equipment (special bending machines) and highly qualified personnel (specialised welders that are certified and have to regularly renew their certification). Furthermore, risk-related elements and ability to work with new materials (e.g. "Alloy67") limit the number of providers that are able to work in the installation of high pressure pipes.

#### Geographic market definition

16. The notifying party submits that the scope of this market is EEA-wide mainly due to the EEA-wide tendering process.
17. However, the market investigation showed that although the tenders have been indeed open to competitors from all Member States, there was only very limited participation by foreign companies in tenders in Germany and Austria during the last 4 years. With apparently one exception<sup>7</sup>, the winners of the tenders have been German or Austrian companies only.
18. The market investigation showed that this outcome of the tendering process can be explained by a series of factors all pointing to an Austrian/German scope of the geographic market, among others: a) barriers to entry to the German-speaking market, such as language and the importance of reference projects; b) the specific technical and legal implementation standards, and c) the cost of participating in tenders.
19. Language requirements have been identified by respondents to the market investigation as an important barrier to entry. The installation of the high pressure pipes is a service which takes place in close cooperation with the customer. It appears that during approximately 3 years, the normal timeframe for the planning and installation process, constant assistance in the project language is usually required.
20. Against the background of the high safety relevance and the impact on the reliability of the power plant, the market investigation pointed to the importance of reference projects when bidding for a project in the installation of high pressure pipes.
21. The market investigation showed that up to now virtually only German and Austrian providers have been retained for larger projects in these countries. Market participants indicated that French suppliers have hardly had any success in winning a project for the installation of high pressure pipes in Germany, and conversely that German suppliers,

---

<sup>7</sup> The only exception, as indicated by the notifying party, seems to be a project in Greifswald, Germany, where the Danish energy company DONG had partly ordered from a non-German supplier. In the meantime DONG announced that it will abandon the Greifswald project.

including [...], have hardly had any success in winning a project in France. In addition, in the past years energy companies in Germany tendered high pressure pipe installation in large lots (up to EUR 150 million per order), which makes it difficult for a foreign competitor without references in Germany to win such a tender. Indeed, the market investigation confirmed that for the highly safety relevant projects, engineers of energy companies in Germany have preferred until now to work together with German suppliers during the three year planning/installation phase of a high pressure pipe system.

22. In addition, certain legal and technical requirements specific to certain Member States are further indications for national markets. In Germany, for example, customers often require their providers of high pressure pipes installation services to comply with the Technische Regeln Druckbehälter standard (TRD).<sup>8</sup> This is an important requirement for the customer as it reduces the costs associated to the revision cycles. Whereas German or Austrian providers are already able to meet this requirement, foreign suppliers will have to make extra investments in order to comply with this norm.
23. Finally, the cost of participating in tenders was considered another important factor explaining the low participation rate of foreign suppliers in tenders in the German speaking market. This cost is relatively high, estimated by the notifying party to 1-1.5% of the order volume compared to a total profit margin of approximately 5%. Considering the perceived little chances to win a tender, foreign competitors seem not to want to take the risk and therefore do not participate in the tenders.
24. In the light of the above, it can be concluded for the purpose of this case, that the scope of the geographic market for the installation of high pressure pipes is Germany and Austria ("the German speaking market").

## **V. COMPETITIVE ASSESSMENT**

### **A. Industrial services**

25. The transaction does not give rise to technically affected market in the industrial services market. At EEA-level, on an overall market for the industrial services, the combined market shares would be about [0-5%]. Should the market furthermore be split into construction/installation and maintenance, the combined market shares at the EEA level will be [0.5%] in the market for construction/installation and [0-5%] in the market for maintenance. Should a further split into different sector be done, the parties activities would overlap in the energy, biotechnology and pharmaceutical, steel and aluminium, chemical, oil and gas and paper sectors. The highest combined market shares at the EEA level would be about [5-10%] in installation in biotechnology and pharmaceutical sector. Should the maintenance market be national in scope, the highest combined market shares would be [10-20%] in Germany, in the chemical sector. The market investigation did not raise any competition concerns in these markets.

### **B. Installation of high pressure pipes**

---

<sup>8</sup> It appears that the TRD are compatible with the European EN standards; higher national safety standards are permitted.

26. Both parties are active in the field of installation of high pressure pipes. Bilfinger Berger is mainly present through its subsidiary BHR, which is part of Bilfinger Berger's BBPS subsidiary. MCE is active in the field of installation of high pressure pipes via four different subsidiaries: MCE Energietechnik, MCE Berlin, VAM Anlagentechnik und Montagen ("VAM") and Bohr- & Rohrtechnik ("BUR").
27. The installation of high pressure pipes consists of two activities: prefabrication and actual installation. The prefabrication consists of bending the pipes on special machines, the processing of the tubes, and the fixing of fittings and flanges. During the installation, the high pressure pipes are jointed on the site by welding. This is a security relevant process which requires highly specialised welders who need particular qualification certificates.
28. BHR disposes of bending machines and special welding technology (Orbital) and performs installation services. MCE sub-contracts the bending of the pipes to other companies (such as [...]or [...]) and provides welding and installation services; it operates according to the highest safety and quality standards.
29. The market investigation has shown that in the EEA, there are several players active in installation of high pressure pipes such as Kraftanlagen München ("KAM"), E.ON Anlagenservice ("EAS") or Babcock Industry and Power ("BIP") (Germany), Fives Nordon, Ponticelli and Boccard (France), Bassi (Italy), YIT (Finland), Integral and Zauner (Austria).
30. However, these players differ in the level of integration. It seems that only Bilfinger Berger's subsidiary, BHR, and its main competitor KAM are "fully" integrated, offering the full range of pre-fabrication services like bending pipes and special in-house welding techniques as well as on-site installation. MCE and EAS do not possess bending machines and order these services from other suppliers like [...], [...] or [...]. The other German competitor, [...], which has only been active in the installation of high pressure pipes since 2007, operates its own bending machine. However, respondents to the market investigation explained that access to bending machines can be obtained in the market.

## **Market structure**

### Turnover figures

31. Since external studies on the size of the market for the installation of high pressure pipes do not exist, the parties provided an estimate of the total market size and the positioning of their competitors according to turnover in the EEA and in the German speaking market for the years 2006, 2007, 2008 and 2009. On an EEA-wide basis, and taking the notifying party's estimates, the combined market share of the parties were [5-10]% in 2006, [10-20]% in 2007, [10-20]% in 2008, and [10-20]% in 2009, with an overlap of [0-5]% in 2006, [0-5]% in 2007, [0-5]% in 2008, and [5-10]% in 2009.
32. For the German speaking market on the basis of the notifying party's estimates, the combined market shares of the parties were [10-20]% in 2006, [20-30]% in 2007, [20-30]% in 2008, and [30-40]% in 2009, with an overlap of [0-5]% in 2006, [5-10]% in 2007, [5-10]% in 2008, and [10-20]% in 2009.
33. However, it is important to note that the parties' estimated market volume is more than twice as large as the sum of the turnover of all companies active in this market. This high share of undefined market turnover shows clearly that the notifying party's figures

of the total market size are overestimated.<sup>9</sup> As a result, the market shares of the parties differ considerably depending on the market size retained.

34. The Commission has recalculated in detail market shares for the German speaking market by using turnover data, which were provided by competitors in the market investigation.<sup>10</sup> The data of all market participants were added up in order to arrive at the total market size. Table 1 below shows that the combined market share of the parties was on average between 2006 and 2009, [50-60] % with an average overlap of [10-20] %. While the parties' combined market share was higher in 2006 ([60-70]%) compared to 2009 ([40-50]%) it is clearly visible how MCE has developed into a strong competitive force with a market share of [5-10]% in 2006 and reaching a market share of [10-20]% in 2009.

Turnover data					
HP pipes power plants	2006	2007	2008	2009	Average 06-10
D/A	Shares	Shares	Shares	Shares	Shares
Bilfinger Berger	[50-60]%	[40-50]%	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%
MCE	[5-10]%	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>Combined parties</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[50-60]%</b>
KAM	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
EON AS		[5-10]%	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%
WWV	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
BIP				[0-5]%	[0-5]%
Integral	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Zauner	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
<b>Combined competitors</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[40-50]%</b>

Table 1: Turnover data for the German speaking market, 2006-2009

### Order volumes figures

35. Projects for the installation of high pressure pipes last normally around three years between the signing of the contract and the finalisation of the project. As a result, turnover figures only show to a limited extent the strength of a competitor in the market, and the figures in individual years differ considerable from the values of the orders. This is further complicated by different accounting rules (IRFS or the German HGB) applied by the different players active in the market.

36. Therefore, the Commission also analysed the market structure based on order volumes in the German speaking market. Competitors and the parties were asked to provide order volumes for individual power plants in the past four years (2006, 2007, 2008 and 2009).

<sup>9</sup> This was also partly acknowledged by the notifying party indicating in a meeting with the Commission that the estimates of the total market size were rather high.

<sup>10</sup> For WWV, Integral and Zauner the turnover estimates of the notifying party were used. For BIP the Commission made an own estimate.



37. The results of the Commission's analysis are shown in table 2 below. The average combined market share of the parties based on order volumes between 2006 and 2009 was [50-60%], with an overlap of [5-10%]. The order volume of MCE has risen considerably between 2006 and 2009, and it is important to note that the table does not show orders that MCE has recently gained but are not yet attributed to the 2009 data.

Order volumes					
HP pipes power plants	2006	2007	2008	2009	Average 06-10
D/A	Shares	Shares	Shares	Shares	Shares
Bilfinger Berger	[50-60]%	[60-70]%	[30-40]%	[30-40]%	[40-50]%
MCE	[0-5]%	[0-5]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%
<b>Combined parties</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[30-40]</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[50-60]%</b>
KAM	[30-40]%	[20-30]%	[50-60]%	[20-30]%	[30-40]%
EON AS	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[10-20]%	[5-10]%
WWV	[0-5]%			[0-5]%	[0-5]%
BIP			[5-10]%		[0-5]%
Integral	[0-5]%	[0-5]%		[5-10]%	[0-5]%
Zauner	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%		[0-5]%
<b>Combined competitors</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[30-40]</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[40-50]%</b>

Table 2: Order volumes for the German speaking market, 2006-2009

#### *Shortcomings of the data*

38. Both turnover data as well as data on order volumes have some shortcomings. Besides the different accounting rules, it cannot entirely be excluded that some turnover data provided by competitors entail the value of the material or other piping works and not only high pressure pipe works. The Commission attempted to harmonise the figures as much as possible.

39. As to the order volumes figures, some of the competitors allocated the full amount of an order to the year of signing of the contract, whereas other competitors, including the parties, distributed the respective figures over the years of execution of the project.<sup>11</sup> In order to overcome these differences and to make the figures comparable, the Commission has also calculated average order volumes for the years 2006 to 2009 as indicated in table 2 above.

40. Even though these elements complicated the market shares re-calculation, the Commission considers it obtained a clear view on the parties' market position. Indeed, the combination of the results of the turnover analysis together with the analysis based on order volumes gives a fairly clear picture as to the parties' strength and the importance of MCE as competitor in the German speaking market.

<sup>11</sup> For example, MCE only capitalises parts of orders in the years where reasonably a delivery can be expected. As a result, the Commission is aware of order volumes in the amount of EUR [...] million that MCE has gained but which are not yet included in its data provided for the years 2006-2009. By contrast, the main competitor KAM has provided full order volumes in the years in which they gained their order.

### Competitive assessment

41. First, the notifying party argues that market shares are not representative of market power. They would merely be indicative for the exceptional economic situation between 2006 and 2008 when the demand for construction of power plants was exceptionally high and did therefore contribute to an increase in demand for the installation of high pressure pipes. These market shares from the past would only offer a distorted image of the future market structure.
42. However, irrespective of the precise market shares, during the market investigation, customers raised concerns as to the limited choice for the installation of high pressure pipes in a post merger scenario. They have indicated that the only remaining competitor, having the capacity and the ability to offer a similar type of services as the merging parties will be KAM. The other competitors are either too small, or are only present in the market to the extent that they have free capacity.
43. Moreover, it seems that MCE has grown in only four years into an important competitor (from about [5-10]% market share in 2006 to about [10-20]% market share in 2009, on the turnover figures base), situating itself in third position on the market and winning projects which would secure this strong position for the next 3 to 5 years. It currently offers high quality services, competitive prices, and is considered in the market as one of the few independent players.
44. Second, the notifying party argues that, as demand for the installation of high pressure pipes would be decreasing (as of 2009), the competition for the new contracts will intensify. According to the notifying party, foreign companies or currently smaller competitors would thus be able to emerge into stronger players should there be a demand for it. Moreover, large customers in the market, such as important energy companies, would be able to sponsor the growth in the market of an existent player.
45. This scenario has however not been upheld by the market investigation. According to the Commission's information, there are still several ongoing power plant construction projects in Germany and other EEA countries, binding the capacity of the national players. For instance, a larger European competitor, with an important position in its home country, stated that it does not have enough capacity to cope with big power plant projects in Germany. Such capacity limitations seem to be one of the reasons why foreign competitors have participated only to a very limited extent in tenders in Germany and Austria.
46. Regarding the growth capacity of the smaller competitors, the market investigation has indicated that some companies are not considered financially very strong. Moreover, others are considered as sub-contractors, or bid only for smaller lots of a project.
47. Third, the notifying party argues that MCE would not contribute anything to strengthening Bilfinger Berger's market position: it does not add any new technology, nor does it significantly increase Bilfinger Berger's market power which is already the market leader.
48. However, the purpose of the competitive analysis is the assessment of the effects of MCE's disappearance from the market. As confirmed by the respondents to the market investigation, the acquisition of the third-positioned competitor removes an important competitive constraint to the market leader. The likely effect is reduced competition and

an increase in prices for the installation of high pressure pipes in the German speaking market.

49. Fourth, the notifying party argues that, since projects are tendered EEA-wide, there would be a sufficient number of providers of installation of high pressure pipes to exercise competitive pressure on the merged entity as they have the technical resources, the know-how and the personnel.
50. The market investigation showed that, in the past, there was hardly any market entry from foreign suppliers into the German speaking market. Several foreign companies indicated that they have not had any contract in the German speaking market and are not considering entering the German speaking market. Only one company indicated that it might consider supplying services in the German speaking market but to a very limited extent.
51. Furthermore, some competitors indicated the differences in legal and technical requirements as important when considering entering the German speaking market. In particular, the application of the German TRD standard offers advantages for power plant operators insofar as revision cycles<sup>12</sup> for their plants are extended to one revision every three years (instead of 2 years). Even though foreign competitors may be able to comply with the TRD norm, their costs will be generally higher as they would need to hire qualified engineers and buy special computer software in order to implement this norm.

#### Conclusion on competitive assessment

52. The market investigation confirms the strong market position of Bilfinger Berger in the German speaking market for the installation of high pressure pipes. It also shows that MCE has grown into an important competitor to Bilfinger Berger over the years, from [5-10]% in 2006 to [10-20]% in 2009. In the light of the market investigation, it appears that MCE has become the third largest provider in the German speaking market for the installation for high pressure pipes.
53. Against this background, the Commission concludes that the transaction would lead to a significant increase in market power of Bilfinger Berger through the acquisition of the third positioned competitor in the German speaking market for the installation of high pressure pipes. Other competitors active in the German speaking market are, apart from KAM, either only present on the market to the extent their capacity is not dedicated to intra-group activities (E.ON Anlagenservice) or are rather active as sub-contractors. Therefore, the Commission considers that the present transaction raises serious doubts as to its compatibility with the common market.

## **VI. COMMITMENTS**

### ***Description of the proposed remedies***

54. In order to address the competition concerns raised by the present concentration, Bilfinger Berger submitted on 27 November 2009 a first remedy proposal and, a revised

---

<sup>12</sup> For each revision of the high pressure pipe system the power plant has to be shut-down for an entire week.

remedy on 18 December 2009. The remedy consists in the divestment of one of the target's subsidiaries, specialised in the installation of high pressure pipes, MCE Energietechnik. A further ongoing project for the installation of high pressure pipes in the German power plant in [...] will be transferred to MCE Energietechnik (MCE Energietechnik including the transferred [...] project is hereinafter referred to as "Divestment Business").

55. MCE Energietechnik is specialised in the installation of high pressure pipes, and the provision of complementary services for power plants. In addition, Bilfinger Berger undertakes to transfer to MCE Energietechnik MCE's share of the ongoing [...] project. This project is currently being implemented by the MCE's subsidiary VAM together with the consortium partner, [...]. The transfer of this project is subject to approval by the consortium partner [...] and the client, [...]. However, should there be no agreement from the consortium partner and/or client, the notifying party commits, from the date of the adoption of the current decision, to attribute all revenues and liabilities resulted from the implementation of the [...] project to MCE Energietechnik. The completion of the [...] project is envisaged for April 2011 and it comprises outstanding order volumes amounting to about EUR [...] million for MCE.
56. The Divestment Business includes all tangible and intangible assets (including intellectual property rights) which contribute to the current operations of MCE Energietechnik, all licences, permits and authorisations issued by any governmental organisation, all contracts, leases, commitments and customer orders, all customer, credit and other records. In addition, the commitment also includes the possibility for the Divestment Business, for a transitional period, to be supplied with products or services on the basis of ongoing contractual relations with Bilfinger Berger or its affiliated companies including MCE at "arms length" terms as they are currently granted to the Divestment Business unless otherwise agreed with the purchasers.

#### *Assessment of the proposed remedies*

57. The Commitment consists of the sale of a 100% shareholding in MCE Energietechnik (to which the [...] project will be transferred). It is as such a structural, clear cut remedy comprising a business that is already active in the market.

#### *Independence, viability and competitiveness of the Divestment Business*

58. In the Commission's view, and confirmed by the majority of the respondents to the market test, the Divestment Business constitutes an independent and viable business. MCE Energietechnik was previously an independent company and was acquired in the past by MCE and continued to be run as self-standing enterprise within the MCE group. MCE Energietechnik has proven expertise in particular in the installation of high pressure pipes in power plants. It also performs activities in a number of adjacent areas such as the installation of pipelines, mid-pressure and low-pressure pipes.
59. The Commission considers that, with a turnover of around EUR [...] million<sup>13</sup> in 2009 up from EUR [...] million in 2008, the Divestment Business has the critical mass to be active as a viable competitor in the market. In this regard, it is also important to note that

---

<sup>13</sup> This figure comprises of MCE Energietechnik's expected 2009 turnover of EUR [...] million the turnover of EUR [...] million generated by the [...] power plant project in 2009.

the Divestment Business performs complementary activities beyond the installation of high pressure pipes that will have a positive effect on the viability of the Divestment Business. The notifying party also demonstrated that the Divestment Business has a sufficient number of staff and resources in the planning/engineering field.

60. Furthermore, the Divestment Business has still a large volume of orders in the installation of high pressure pipes to be executed in the course of the next years. The total stock of orders amounts to about EUR [...] million out of which EUR [...] million relate to the ongoing [...] project, and about EUR [...] million to other ongoing projects of MCE Energietechnik. The open stock of orders of the Divestment Business accounts for approximately [80-90] % of the current total stock of orders for the installation of high pressure pipes of the entire MCE group. In addition, the Commission takes note of the notifying party's submission that [...], the other subsidiary of MCE which has been active in the installation of high pressure pipes, only has a very small stock of orders at the end of 2009.

#### *Effectiveness of the commitments in removing the competition concerns*

61. The proposed commitment is a clear-cut, structural remedy and in perspective with the outstanding high stock of orders of EUR [...] million largely eliminates the overlap between Bilfinger Berger and MCE. In the market investigation, the majority of respondents indicated that the divestments would be sufficient to remove the identified competition concerns in the German speaking market for the installation for high pressure pipes. Indeed, the Divestment Business appears to have the necessary personnel and the resources to effectively exercise competitive pressure on the combined entity on the market for the installation for high pressure pipes. In particular, the total number of MCE Energietechnik's employees is [...] (including key personnel). Further [...] are employed on a temporary basis. With this personnel, MCE Energietechnik is able to provide high quality installation of high pressure pipes services, including engineering, bringing into service, quality control and project management.
62. Regarding the [...] project, which is to be transferred to the MCE Energietechnik, the notifying party submitted an overview with the current project structure, identifying individual functions, and indicating how these functions are to be filled by MCE Energietechnik's personnel. On this basis, the Commission considers that MCE Energietechnik has the ability to successfully continue the implementation of the project. Moreover, it appears that the Divestment Business could also be a vehicle for a purchaser to enter or expand in the German speaking market, developing the Divestment Business as a strong competitor towards the merged entity. Some respondents have also indicated that the remedy may facilitate entry into the market of foreign competitors, which otherwise would find it very difficult to organically grow a business in the Germany speaking market for the installation of high pressure pipes.
63. On this basis, the Commission concludes that the proposed remedies are sufficient to remove the identified serious doubts.

#### ***Conditions and obligations***

64. Under the first sentence of the second subparagraph of Article 6(2) of the Merger Regulation, the Commission may attach to its decision conditions and obligations intended to ensure that the undertakings concerned comply with the commitments they have entered into vis-à-vis the Commission with a view to rendering the concentration compatible with the common market.

65. The commitments in section B constitute conditions attached to this decision, as only through full compliance therewith can the structural changes in the relevant markets be achieved. The remaining requirements set out in the other Sections of the Commitments constitute obligations.

## **VII. CONCLUSION**

66. For the above reasons, the Commission has decided not to oppose the notified operation and to declare it compatible with the common market and with the EEA Agreement. This decision is adopted in application of Article 6(1)(b) and 6(2) of Council Regulation (EC) No 139/2004.

For the Commission  
(signed)  
Neelie KROES  
Member of the Commission

**Lieferung per E-Mail und per Fax: 00 32 2 296 43 01**

Europäische Kommission – Merger Task Force

DG Wettbewerb

Merger Registry

Rue Joseph II 70 Jozef-II straat

B-1000 BRÜSSEL

### **Fall COMP/M.5664 – Bilfinger Berger/MCE**

#### **VERPFLICHTUNGSZUSAGE GEGENÜBER DER EUROPÄISCHEN KOMMISSION**

Gemäß Artikel 6(2) der Verordnung (EWG) Nr 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (im Folgenden "**FKVO**") macht Bilfinger Berger AG ("**Bilfinger Berger**") hiermit die folgende Verpflichtungszusage (im Folgenden "**Verpflichtungszusage**"), um die Europäische Kommission (die "**Kommission**") in die Lage zu versetzen, den Erwerb der alleinigen Kontrolle im Sinne von Art. 3 der FKVO an der MCE AG ("**MCE**") gemäß Artikel 6(1)(b) FKVO für mit dem Gemeinsamen Markt und der EWR-Vereinbarung vereinbar zu erklären (die "**Entscheidung**").

Die Verpflichtungszusage wird mit dem Erlass der Entscheidung wirksam.

Die Auslegung dieser Erklärung soll anhand der Entscheidung, insoweit die Verpflichtungszusage als Bedingung oder Auflage Bestandteil der Entscheidung wird, den allgemeinen Vorschriften des Gemeinschaftsrechts, insbesondere im Licht der FKVO und unter Bezugnahme auf die Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 139/2004 des Rates und der Verordnung (EG) Nr.802/2004 der Kommission zulässige Abhilfemaßnahmen erfolgen.

#### **ABSCHNITT A. DEFINITIONEN**

Für die Zwecke der Verpflichtungszusage haben die folgenden Begriffe die folgende Bedeutung:

**Bilfinger Berger:** Die Bilfinger Berger AG, mit dem Geschäfts- und Verwaltungssitz Carl-Reiß-Platz 1-5, 68165 Mannheim, Deutschland.

**Datum des Inkrafttretens:** Erlass der Entscheidung.

**Erste Veräußerungsfrist:** Frist von 7 Monaten ab dem Datum des Inkrafttretens.

**Hold Separate Manager:** Eine von Bilfinger Berger für MCE Energietechnik ernannte Person, die die Führung der laufenden Geschäftsangelegenheiten unter Aufsicht des Überwachungstreuhänders übernimmt.

**Käufer:** Natürliche /juristische Person, die gemäß den Bestimmungen des Abschnitts D als Käufer von MCE Energietechnik von der Kommission genehmigt wurde.

**Kraftwerk[...]:** Ein Kraftwerksprojekt, das von der VAM GmbH & Co Anlagentechnik und Montagen ("VAM Anlagentechnik") ausgeführt wird.

**MCE AG:** die MCE AG mit dem Geschäfts- und Verwaltungssitz Lunzerstraße 65, 4031 Linz, Österreich.

**MCE Closing:** Die Übertragung von 100 % der Anteile an der MCE AG an Bilfinger Berger.

**MCE Energietechnik:** Das zu veräußernde Unternehmen MCE Energietechnik GmbH und der auf diese Gesellschaft zu übertragende Auftrag für das Projekt Kraftwerk[...]. Der Geschäfts- und Verwaltungssitz ist Harpener Feld 16, 44805 Bochum, Deutschland,.

**MCE Energietechnik Closing:** Die Übertragung von 100 % der Anteile an der MCE Energietechnik auf den Käufer.

**Personal:** die Gesamtheit des derzeit bei MCE Energietechnik beschäftigten Personals, einschließlich Schlüsselpersonal, sowie an MCE Energietechnik entsandte Mitarbeiter, Leihpersonal und zusätzliches Personal.

**Referenzliste:** Liste der von der MCE Energietechnik betreuten Projekte.

**Schlüsselpersonal:** sämtliches Personal, welches zur Aufrechterhaltung der Bestands- und Wettbewerbsfähigkeit der MCE Energietechnik notwendig ist. Eine Liste der betreffenden Personen befindet sich in Anhang 1.

**Treuhänder:** Überwachungstreuhänder und Veräußerungstreuhänder.

**Treuhänder-Veräußerungsfrist:** Frist von 3 Monaten nach dem Ende der ersten Veräußerungsfrist.

**Überwachungstreuhänder:** Natürliche oder juristische, von Bilfinger Berger unabhängige Person, die von der Kommission genehmigt und von Bilfinger Berger ernannt worden ist und die Aufgabe hat, die Einhaltung der der Entscheidung beigefügten Bedingungen und Auflagen seitens Bilfinger Berger zu überwachen.

**VAM Anlagentechnik:** Ein Unternehmen der MCE AG mit dem Geschäfts- und Verwaltungssitz Dieselstraße 2, 4600 Wels, Österreich.

**Veräußerungstreuhänder:** Natürliche oder juristische, von Bilfinger Berger unabhängige Person(en), die von der Kommission genehmigt und von Bilfinger Berger ernannt worden ist und von Bilfinger Berger ein



ausschließliches Treuhandmandat erhalten, die Veräußerung der MCE Energietechnik an einen Käufer ohne Bindung an einen Mindestpreis vorzunehmen.

**Verbundene Unternehmen:** Unternehmen, die von den Parteien gemäß Artikel 3 FKVO und im Lichte der Bekanntmachung der Kommission zu Zuständigkeitsfragen gemäß der Verordnung (EWG) Nr 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen kontrolliert werden.

**Vereinbarung:** die zwischen Bilfinger Berger und MCE am 3. 10. 2009 abgeschlossene Vereinbarung.

## **ABSCHNITT B. MCE ENERGIE TECHNIK**

### Veräußerungszusage

1. Zum Zwecke des Erhalts von wirksamem Wettbewerb verpflichtet sich Bilfinger Berger, MCE Energietechnik bis zum Ablauf der Treuhänder-Veräußerungsfrist an einen Käufer zu den von der Kommission im Rahmen des Verfahrens nach Punkt 14 genehmigten Verkaufsbedingungen zu veräußern bzw. die Veräußerung zu veranlassen. Zusätzlich verpflichtet sich Bilfinger Berger, dafür Sorge zu tragen, dass die VAM Anlagentechnik bzw. MCE AG das Projekt Kraftwerk [...] an die MCE Energietechnik überträgt, und die erforderlichen Schritte zu unternehmen, um die Zustimmungen des Kunden [...] sowie des Konsortialpartners [...] zu dieser Übertragung einzuholen. Die MCE Energietechnik wird dieses Projekt alleine weiterführen können. Sollten die Zustimmungen nicht erteilt werden, wird die MCE Energietechnik im Innenverhältnis (zwischen VAM Anlagentechnik und MCE Energietechnik) so gestellt werden, als sei das Projekt [...] auf sie übertragen worden. Das heißt, alle Erträge und Verbindlichkeiten aus diesem Auftrag, die aus den Leistungen resultieren, die ab dem Datum des Inkrafttretens erbracht werden, werden im Innenverhältnis der MCE Energietechnik zugerechnet. Zum Zwecke der Durchführung der Veräußerung verpflichtet sich Bilfinger Berger, einen Käufer zu finden und einen verbindlichen Kaufvertrag für den Verkauf von MCE Energietechnik innerhalb der ersten Veräußerungsfrist abzuschließen. Sollte Bilfinger Berger innerhalb der ersten Veräußerungsfrist einen solchen Vertrag nicht abgeschlossen haben, verpflichtet sich Bilfinger Berger, dem Veräußerungstreuhänder ein exklusives Mandat zu erteilen, MCE Energietechnik gemäß dem Verfahren nach Punkt 23 binnen der Treuhänder-Veräußerungsfrist zu veräußern.
2. Hinsichtlich MCE Energietechnik gilt diese Verpflichtung als erfüllt, wenn Bilfinger Berger vor Ablauf der Treuhänder-Veräußerungsfrist einen verbindlichen Kaufvertrag abgeschlossen hat, die Kommission den Käufer und die Verkaufsbedingungen im Rahmen des in Punkt 14 beschriebenen Verfahrens genehmigt hat und das Closing des Verkaufs von MCE Energietechnik in einem Zeitraum von weniger als drei Monaten nach der Genehmigung des Käufers und der Verkaufsbedingungen durch die Kommission erfolgt ist.
3. Zur Wahrung der strukturellen Wirkung der Verpflichtungszusage ist es Bilfinger Berger für einen Zeitraum von 10 Jahren nach dem Datum des Inkrafttretens untersagt, direkten oder indirekten Einfluss auf die Gesamtheit oder Teile von MCE Energietechnik zu erwerben, es sei denn, die Kommission stellt fest, dass sich die Marktstruktur solcherart geändert hat, dass eine Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt auch dann möglich ist, wenn Bilfinger Berger Einfluss auf MCE Energietechnik hat.

## Struktur und Definition des zu veräußernden Geschäfts

### 4. Das zu veräußernde Geschäft ist die MCE Energietechnik.

Bilfinger Berger verpflichtet sich, 100 % der Anteile an der MCE Energietechnik an einen geeigneten Erwerber zu veräußern. Die MCE Energietechnik ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der MCE AG. Das zu veräußernde Geschäft umfasst:

- (a) das gesamte Sachvermögen sowie alle immateriellen Vermögenswerte (einschließlich Immaterialgüterrechte), die zum gegenwärtigen Betrieb beitragen oder notwendig sind, um die Bestands- und Wettbewerbsfähigkeit des zu veräußernden Geschäfts zu gewähren;
- (b) sämtliche behördliche Lizenzen, Genehmigungen und Zulassungen des zu veräußernden Geschäfts;
- (c) sämtliche Verträge, Miet- und Leasingverträge, Verpflichtungen sowie Kundenaufträge der MCE Energietechnik; alle Kunden-, Forderungs- und sonstigen Aufzeichnungen der MCE Energietechnik;
- (d) das von der VAM Anlagentechnik bzw. MCE AG auf die MCE Energietechnik zu übertragende Projekt Kraftwerk [...] - mit Zustimmung des Kunden [...] und der[...]–

die unter (a)-(d) genannten Vermögenswerte werden im Folgenden gemeinsam als "**Vermögenswerte MCE Energietechnik**" bezeichnet;

- (e) das Personal; und
- (f) das Recht, für eine Übergangszeit bis zum 31.06.2011 zu Marktbedingungen, wie sie derzeit der MCE Energietechnik eingeräumt sind, aus aufrechten vertraglichen Beziehungen mit Bilfinger Berger oder ihr Verbundenen Unternehmen einschließlich der MCE AG Produkte oder Dienstleistungen zu beziehen, sofern mit dem Käufer der MCE Energietechnik nichts anderes vereinbart wird.

## **ABSCHNITT C. SONSTIGE VERPFLICHTUNGEN**

### Aufrechterhaltung der Bestands-, Markt- und Wettbewerbsfähigkeit

### 5. Vom Datum des Inkrafttretens bis zum MCE Energietechnik Closing verpflichtet sich Bilfinger Berger, die wirtschaftliche Bestands-, Markt- und Wettbewerbsfähigkeit von MCE Energietechnik in Übereinstimmung mit üblichen Geschäftspraktiken zu bewahren, sowie das Risiko des Verlusts an Wettbewerbspotenzial für MCE Energietechnik soweit wie möglich zu minimieren. Insbesondere verpflichtet sich Bilfinger Berger:

- (a) Aus eigener Initiative keine Maßnahmen zu setzen, die bedeutende nachteilige Auswirkungen auf den Wert, das Management oder die Wettbewerbsfähigkeit von MCE Energietechnik haben oder die den Gegenstand und Umfang der Geschäftsaktivitäten, die Geschäftsstrategie oder Investitionspolitik von MCE Energietechnik ändern könnten;
- (b) ausreichende Ressourcen für die Entwicklung von MCE Energietechnik zur Verfügung zu stellen, und zwar auf der Grundlage und in Fortschreibung der bestehenden Geschäftspläne;

- (c) alle Maßnahmen, einschließlich angemessener Prämiensysteme (beruhend auf der gängigen Industriepraxis), zu ergreifen, die geeignet sind, das gesamte Schlüsselpersonal dazu zu bewegen, weiterhin für MCE Energietechnik tätig zu sein.

### Hold-separate Verpflichtungen von Bilfinger Berger

- 6. Bilfinger Berger verpflichtet sich, MCE Energietechnik ab dem Datum des Inkrafttretens und bis zum Closing getrennt von den bei Bilfinger Berger verbleibenden Geschäftsbereichen zu führen und sicherzustellen, dass das Schlüsselpersonal von MCE Energietechnik – einschließlich des Hold-Separate Managers – in keinerlei Verbindung zu den bei Bilfinger Berger verbleibenden Geschäftsbereichen und vice versa steht. Überdies verpflichtet sich Bilfinger Berger sicherzustellen, dass das Personal nicht an Bilfinger Berger oder an Dritte außerhalb der MCE Energietechnik berichtet.
- 7. Bilfinger Berger verpflichtet sich, den Hold-Separate-Manager bis zum Closing dabei zu unterstützen, MCE Energietechnik als veräußerbare und von den bei Bilfinger Berger verbleibenden Geschäftsbereichen getrennte Einheit zu führen. Bilfinger Berger ernennt für MCE Energietechnik einen Hold-Separate Manager aus dem Kreis der Leiter der Geschäftsfelder von MCE Energietechnik, der unter der Aufsicht des Überwachungstreuhänders für die Verwaltung von MCE Energietechnik verantwortlich ist. Der Hold-Separate Manager verwaltet die MCE Energietechnik unabhängig und in MCE Energietechniks besten Interesse mit dem Ziel die wirtschaftliche Bestands-, Markt- und Wettbewerbsfähigkeit von MCE Energietechnik sowie ihre Unabhängigkeit gegenüber den bei Bilfinger Berger verbleibenden Geschäftsbereichen weiterhin zu gewährleisten.

### Ring-Fencing

- 8. Bilfinger Berger verpflichtet sich, alle notwendigen Maßnahmen zu treffen, um zu gewährleisten, dass Bilfinger Berger nach dem Datum des Inkrafttretens keinen Einblick in die Geschäftsgeheimnisse, das Know-how, die Geschäftsinformationen sowie sonstige vertrauliche oder eigentumsrechtlich geschützte Informationen der MCE Energietechnik erhält. Insbesondere soll ihre Einbindung in ein zentrales IT-Netzwerk – soweit möglich – abgetrennt werden, ohne dabei die Bestandsfähigkeit der MCE Energietechnik zu beeinträchtigen. Bilfinger Berger darf Informationen zum veräußernden Geschäft erhalten, soweit diese zur Veräußerung der MCE Energietechnik notwendig sind oder deren Veröffentlichung gesetzlich vorgeschrieben ist.

### Abwerbungsverbot

- 9. Vorbehaltlich handelsüblicher Beschränkungen verpflichtet sich Bilfinger Berger bzw. veranlasst Bilfinger Berger ihre Verbundenen Unternehmen, das mit der MCE Energietechnik übertragene Schlüsselpersonal für einen Zeitraum von 3 Jahren nach dem Closing nicht abzuwerben.

### Due Diligence

- 10. Um potenziellen Käufern von MCE Energietechnik die Durchführung einer angemessenen Due Diligence der Gesellschaft zu ermöglichen, verpflichtet sich Bilfinger Berger unbeschadet anderweitiger branchenüblicher Vertraulichkeitsversicherungen und abhängig vom Stadium des Veräußerungsprozesses:
  - (a) den potenziellen Käufern ausreichende Informationen bezüglich MCE Energietechnik zur Verfügung zu stellen;

- (b) den potenziellen Käufern ausreichende Informationen bezüglich des Personals zur Verfügung zu stellen und ihnen angemessenen Zugang zum Personal zu ermöglichen.

### Berichtswesen

11. Bilfinger Berger verpflichtet sich, der Kommission und dem Überwachungstreuhänder nicht später als 10 Tage nach jedem Monatsende nach dem Datum des Inkrafttretens (oder auf Anfrage der Kommission) in deutsch oder einer anderen mit der Kommission vereinbarten Sprache schriftlich über potenzielle Käufer von MCE Energietechnik und die Entwicklung der Verhandlungen mit solchen potenziellen Käufern zu berichten.
12. Bilfinger Berger verpflichtet sich, die Kommission und den Überwachungstreuhänder über den Stand der Datenraumdokumentation und der Due Diligence betreffend MCE Energietechnik zu informieren und der Kommission und dem Überwachungstreuhänder eine Ausfertigung aller wesentlichen Geschäftspräsentationen zu MCE Energietechnik (z.B. Informationsmemorandum, Managementpräsentationen), die nach dem Datum des Inkrafttretens erstellt worden sind, vorzulegen, bevor die Präsentationen potenziellen Käufern übermittelt werden.

### **ABSCHNITT D. DER KÄUFER**

13. Zum unmittelbaren Erhalt wirksamen Wettbewerbs muss der Käufer von MCE Energietechnik, um als solcher von der Kommission genehmigt zu werden, folgende Bedingungen erfüllen:
  - (a) Er muss unabhängig von und nicht verbunden mit Bilfinger Berger sein;
  - (b) Er muss über entsprechende finanzielle Ressourcen, nachgewiesene Sachkenntnisse und Anreize verfügen, um das zu veräußernde Geschäft als bestandsfähige and aktive Wettbewerbskraft im Wettbewerb zu Bilfinger Berger und anderen Wettbewerbern aufrechterhalten und entwickeln zu können;
  - (c) Auf Grundlage der der Kommission zur Verfügung stehenden Informationen darf es weder wahrscheinlich sein, dass prima facie Wettbewerbsbedenken entstehen, noch darf die Gefahr bestehen, dass die Vollziehung der Verpflichtungszusage verzögert wird. Des Weiteren muss insbesondere in angemessener Weise zu erwarten sein, dass der Käufer alle für den Erwerb des zu veräußernden Geschäfts notwendigen Genehmigungen von den zuständigen Behörden erhält (die vorerwähnten Kriterien für den Käufer werden im Folgenden als "**Käuferbedingungen**" bezeichnet).
14. Der mit dem Käufer von MCE Energietechnik abzuschließende verbindliche Kaufvertrag muss unter der aufschiebenden Bedingung der Genehmigung durch die Kommission stehen. Bilfinger Berger verpflichtet sich, einen vollständig dokumentierten und begründeten Vorschlag einschließlich einer Kopie des verbindlichen Kaufvertrags an die Kommission und den Überwachungstreuhänder zu übermitteln, sobald ein Einverständnis mit einem Käufer von MCE Energietechnik erzielt worden ist. Bilfinger Berger muss der Kommission darlegen können, dass der Käufer von MCE Energietechnik die Käuferbedingungen erfüllt und MCE Energietechnik in Übereinstimmung mit den Bestimmungen dieser Verpflichtungszusage verkauft wird. Zum Zwecke der Genehmigung überprüft die Kommission, ob der Käufer von MCE Energietechnik die Käuferbedingungen erfüllt und MCE Energietechnik in Übereinstimmung mit den Bestimmungen dieser Verpflichtungszusage verkauft wird. Die Kommission kann unter Berücksichtigung des vorgeschlagenen Käufers den Verkauf der MCE Energietechnik ohne einen oder mehrere Vermögenswerte oder Teile des Personals genehmigen, sofern dies die Bestands- und Wettbewerbsfähigkeit der MCE Energietechnik nach dem Verkauf nicht beeinträchtigt.

## ABSCHNITT E. TREUHÄNDER

### I. Ernennungsverfahren

15. Bilfinger Berger ernennt einen Überwachungstreuhänder zur Ausübung der Funktionen, die in der Verpflichtungszusage für den Überwachungstreuhänder näher bestimmt sind. Falls Bilfinger Berger einen Monat vor Ende der ersten Veräußerungsfrist keinen verbindlichen Kaufvertrag betreffend MCE Energietechnik abgeschlossen oder die Kommission zu dem genannten Zeitpunkt oder danach einen von Bilfinger Berger vorgeschlagenen Käufer von MCE Energietechnik abgelehnt hat, ist Bilfinger Berger verpflichtet, einen Veräußerungstreuhänder zu ernennen, der die in der Verpflichtungszusage für Veräußerungstreuhänder näher bestimmten Funktionen ausführt. Die Ernennung des Veräußerungstreuhänders wird mit Beginn der verlängerten Veräußerungsfrist wirksam.
16. Der Treuhänder muss unabhängig von Bilfinger Berger sein, die notwendigen Qualifikationen zur Ausübung seines Mandates besitzen, wie z.B. eine Investmentbank, ein Berater oder Wirtschaftsprüfer und darf weder einen Interessenkonflikt haben noch während der Ausübung seines Mandats bekommen. Der Treuhänder soll in einer solchen Weise vergütet werden, dass die unabhängige und effektive Erfüllung seines Mandates dadurch in keiner Weise beeinträchtigt wird. Insbesondere in den Fällen, in denen die Vergütung des Veräußerungstreuhänders mit einer vom letztendlichen Verkaufswert der MCE Energietechnik abhängigen Erfolgsprämie verbunden ist, soll die Vergütung auch mit einer Veräußerung in der Treuhänderveräußerungsperiode verbunden sein.

#### *Vorschläge durch Bilfinger Berger*

17. Nicht später als eine Woche nach dem Datum des Inkrafttretens legt Bilfinger Berger eine Aufstellung einer oder mehrerer Personen vor, die Bilfinger Berger der Kommission zur Genehmigung als Überwachungstreuhänder vorschlägt. Nicht später als einen Monat vor Ende der ersten Veräußerungsperiode legt Bilfinger Berger eine Aufstellung einer oder mehrerer Personen vor, die Bilfinger Berger der Kommission zur vorherigen Genehmigung als Veräußerungstreuhänder vorschlägt. Der Vorschlag muss ausreichende Informationen enthalten, die es der Kommission erlauben zu überprüfen, ob der vorgeschlagene Treuhänder die Voraussetzungen gemäß Punkt 16 erfüllt. Er soll Folgendes beinhalten:
  - (a) den vollständigen Wortlaut des vorgeschlagenen Mandats, einschließlich aller notwendigen Bestimmungen, die es dem Treuhänder erlauben, seine Verpflichtungen gemäß dieser Verpflichtungszusage zu erfüllen;
  - (b) den Entwurf eines Arbeitsplans, der festlegt, wie der Treuhänder seine zugewiesenen Aufgaben zu vollziehen beabsichtigt;
  - (c) eine Angabe darüber, ob der vorgeschlagene Treuhänder sowohl als Überwachungs- als auch Veräußerungstreuhänder fungiert, oder ob verschiedene Treuhänder für diese beiden Funktionen vorgeschlagen werden.

#### *Genehmigung oder Zurückweisung durch die Kommission*

18. Es liegt im Ermessen der Kommission, die vorgeschlagenen Treuhänder und das vorgeschlagene Mandat vorbehaltlich etwaiger Modifikationen, die die Kommission als notwendig für den Treuhänder zur Erfüllung seiner Verpflichtungen erachtet, zu genehmigen oder zurückzuweisen. Genehmigt die

Kommission nur eine natürliche oder juristische Person, ist Bilfinger Berger verpflichtet, diese natürliche oder juristische Person in Übereinstimmung mit dem von der Kommission genehmigten Mandat mit der Treuhand zu beauftragen. Genehmigt die Kommission mehr als eine Person, obliegt es Bilfinger Berger, den zu ernennenden Treuhänder aus den Reihen der genehmigten Personen zu wählen. Der Treuhänder muss binnen einer Woche nach Genehmigung durch die Kommission in Übereinstimmung mit dem von der Kommission genehmigten Mandat ernannt werden.

#### *Neue Vorschläge von Bilfinger Berger*

19. Werden alle vorgeschlagenen Treuhänder zurückgewiesen, ist Bilfinger Berger verpflichtet, binnen einer Woche nach Mitteilung der Zurückweisung in Übereinstimmung mit den Bedingungen und dem Verfahren gemäß den Punkten 15 und 17 mindestens zwei oder mehr Personen oder Institutionen vorzuschlagen.

#### *Durch die Kommission benannter Treuhänder*

20. Werden alle weiteren vorgeschlagenen Treuhänder von der Kommission zurückgewiesen, benennt die Kommission einen Treuhänder, der von Bilfinger Berger in Übereinstimmung mit dem von der Kommission genehmigten Mandat ernannt wird.

## II. Funktionen des Treuhänders

21. Der Treuhänder soll seine beschriebenen Verpflichtungen übernehmen, um die Erfüllung der Verpflichtungszusage zu gewährleisten. Die Kommission kann aus eigener Initiative oder auf Anfrage des Treuhänders oder seitens Bilfinger Berger dem Treuhänder Anweisungen erteilen, um die Erfüllung der Bedingungen und Auflagen, die der Entscheidung als Anlage angeschlossen sind, sicherzustellen.

#### *Pflichten und Verpflichtungen des Überwachungstreuhänders*

22. Der Überwachungstreuhänder soll:
  - (i) in seinem ersten Bericht an die Kommission einen detaillierten Arbeitsplan vorlegen, in dem er beschreibt, wie er die Befolgung der Verpflichtungen und Auflagen, die der Entscheidung als Anlage beigefügt sind, überwacht;
  - (ii) die laufende Verwaltung der MCE Energietechnik im Hinblick auf die Wahrung der fortgesetzten wirtschaftlichen Bestands-, Markt- und Wettbewerbsfähigkeit beaufsichtigen und die Erfüllung der der Entscheidung beigefügten Verpflichtungen und Auflagen seitens Bilfinger Berger überwachen.

Zu diesem Zweck soll der Überwachungstreuhänder:

- (a) die Erhaltung der wirtschaftlichen Bestands-, Markt- und Wettbewerbsfähigkeit MCE Energietechnik sowie ihre Eigenständigkeit gegenüber den bei Bilfinger Berger

verbleibenden Geschäftsbereichen gemäß der Punkte 6 und 7 der Verpflichtungszusage überwachen;

- (b) die Verwaltung der MCE Energietechnik als eine eigenständige und veräußerbare Einheit gemäß Punkt 7 der Verpflichtungszusage überwachen;
- (c) (i) nach Beratung mit Bilfinger Berger alle notwendigen Maßnahmen bestimmen, die erforderlich sind, damit Bilfinger Berger nach dem Datum des Inkrafttretens keinen Zugang zu Geschäftsgeheimnissen, Know-how, geschäftlichen Informationen oder sonstigen vertraulichen oder eigentumsrechtlich geschützten Informationen der MCE Energietechnik erhält, und insbesondere versuchen, die Einbindung der MCE Energietechnik in ein zentrales IT-Netzwerk – soweit möglich – abzutrennen, ohne dabei ihre Bestandsfähigkeit zu gefährden, und (ii) entscheiden, ob und welche Informationen Bilfinger Berger gegenüber veröffentlicht werden können, weil die Veröffentlichung notwendig ist, um Bilfinger Berger die Veräußerung zu erlauben, oder weil diese gesetzlich vorgeschrieben ist;
- (d) die Aufteilung der Vermögenswerte sowie die Zuteilung des Personals zwischen der MCE Energietechnik und Bilfinger Berger oder Verbundenen Unternehmen überwachen;

(iii) alle anderen Funktionen, die dem Überwachungstreuhänder gemäß den der Entscheidung beigefügten Bedingungen und Auflagen zugewiesen sind, wahrnehmen;

(iv) Bilfinger Berger solche Maßnahmen vorschlagen, die der Überwachungstreuhänder als notwendig erachtet, um die Erfüllung der der Entscheidung beigefügten Bedingungen und Auflagen seitens Bilfinger Berger – insbesondere die Wahrung der vollständigen wirtschaftlichen Bestands-, Markt- und Wettbewerbsfähigkeit der MCE Energietechnik, ihre Eigenständigkeit und die Geheimhaltung wettbewerbslich sensibler Informationen - zu gewähren;

(v) potenzielle Käufer von MCE Energietechnik sowie die Fortschritte des Veräußerungsprozesses überprüfen und beurteilen, und abhängig vom Stadium des Veräußerungsprozesses verifizieren, ob (a) potenzielle Käufer ausreichende Informationen zur MCE Energietechnik und Personal erhalten (haben), insbesondere durch Überprüfung, sofern vorhanden, der Datenraumdokumentation, des Informationsmemorandums sowie des Due Diligence Prozesses, und (b) potenziellen Käufern ausreichend Zugang zum Personal gewährt wird;

(vi) der Kommission binnen 15 Tagen nach jedem Monatsende einen schriftlichen Bericht vorlegen, der gleichzeitig in nicht-vertraulicher Ausfertigung an Bilfinger Berger übermittelt wird. Gegenstand des Berichts sollen der Betrieb und die Verwaltung der MCE Energietechnik sein, sodass die Kommission beurteilen kann, ob die MCE Energietechnik in einer Art und Weise geführt wird, die der Verpflichtungszusage, dem Fortschritt des Veräußerungsprozesses sowie den potenziellen Käufern entspricht. Zusätzlich zu diesen Berichten soll der Überwachungstreuhänder der Kommission unverzüglich schriftlich Bericht erstatten und Bilfinger Berger gleichzeitig eine nicht-vertrauliche Ausfertigung übermitteln, wenn ausreichend Grund zu der Annahme besteht, dass Bilfinger Berger ihren Verpflichtungen aus der Verpflichtungszusage nicht nachkommt;

(vii) binnen einer Woche nach Empfang des dokumentierten Vorschlags gemäß Punkt 14 der Kommission eine begründete Stellungnahme übermitteln. Gegenstand der begründeten Stellungnahme ist die Eignung und Unabhängigkeit des vorgeschlagenen Käufers von MCE Energietechnik sowie die Lebensfähigkeit von MCE Energietechnik nach dem Verkauf. Außerdem befasst sich die begründete Stellungnahme damit, ob MCE Energietechnik entsprechend den der Entscheidung beigefügten Bedingungen und Auflagen verkauft wird und zwar insbesondere – sofern relevant – ob die Veräußerung der MCE Energietechnik ohne einen oder mehrere Vermögenswerte bzw. nicht mit der Gesamtheit des Personals die Lebensfähigkeit von MCE Energietechnik nach dem Verkauf unter Berücksichtigung des vorgeschlagenen Käufers beeinträchtigt.

### *Pflichten und Verpflichtungen des Veräußerungstreuhänders*

23. Binnen der Treuhänder-Veräußerungsfrist kann der Veräußerungstreuhänder die MCE Energietechnik an einen Käufer veräußern ohne an einen Mindestpreis gebunden zu sein, vorausgesetzt, dass die Kommission den Käufer und den verbindlichen Kaufvertrag entsprechend dem Verfahren nach Punkt 14 genehmigt hat. Der Veräußerungstreuhänder kann in den Kaufvertrag nach seinem Ermessen solche Bedingungen und Auflagen einfügen, die er als geeignet für einen beschleunigten Verkauf innerhalb der Treuhänder-Veräußerungsfrist erachtet. Insbesondere kann der Veräußerungstreuhänder solche geschäftsüblichen Erklärungen, Garantien und Schadloshaltungen einfügen, die benötigt werden, um die Veräußerung durchzuführen. Vorbehaltlich der unbedingten Verpflichtung von Bilfinger Berger, die MCE Energietechnik innerhalb der Treuhänder-Veräußerungsfrist zu verkaufen ohne an einen Mindestpreis gebunden zu sein, soll der Veräußerungstreuhänder die berechtigten finanziellen Interessen von Bilfinger Berger schützen.
24. Der Veräußerungstreuhänder legt der Kommission während der Treuhänder-Veräußerungsfrist (oder gegebenenfalls auf Anfrage der Kommission) monatlich einen umfassenden schriftlichen Bericht in deutscher oder einer anderen mit der Kommission vereinbarten Sprache vor, in dem er über die Fortschritte des Veräußerungsprozesses berichtet. Diese Berichte sollen binnen 15 Tagen nach jedem Monatsende der Kommission vorgelegt werden und gleichzeitig an den Überwachungstreuhänder in Kopie und an Bilfinger Berger in nicht-vertraulicher Fassung übermittelt werden.

### III. Pflichten und Verpflichtungen von Bilfinger Berger

25. Bilfinger Berger verpflichtet sich, dass Bilfinger Berger sowie ihre Berater dem Treuhänder jedwede Unterstützung und Informationen liefern, die zur Erfüllung seiner Aufgaben erforderlich sind. Der Treuhänder soll vollständigen und umfassenden Zugang zu jeglichen Geschäftsbüchern, Aufzeichnungen, Dokumenten, dem gesamten Führungspersonal oder anderem Personal, allen Betrieben, Betriebsstätten und technischen Information von MCE AG erhalten, soweit dies zur Erfüllung der Verpflichtung nach der Verpflichtungszusage notwendig ist. Bilfinger Berger und MCE Energietechnik verpflichten sich ferner, dem Treuhänder auf Anfrage, Kopien jeglicher Dokumente zur Verfügung zu stellen sowie dem Treuhänder ein oder mehrere Büros in deren Räumlichkeiten zur Verfügung zu stellen und für Besprechungen zur Verfügung zu stehen, um den Treuhänder mit allen zur Erfüllung seiner Aufgaben benötigten Informationen zu versorgen.
26. Bilfinger Berger gewährt dem Überwachungstreuhänder Unterstützung in allen verwaltungstechnischen und administrativen Belangen, welche dieser im Namen der Geschäftsführung der MCE Energietechnik in angemessener Weise verlangen kann. Dies beinhaltet jegliche Unterstützung im Bereich der Verwaltung der MCE Energietechnik, die gegenwärtig auf Ebene der Zentrale ausgeführt werden. Ferner verpflichtet sich Bilfinger Berger, dass Bilfinger Berger sowie ihre Berater dem Überwachungstreuhänder



auf Anfrage die Informationen vorlegen, die potenziellen Käufern zur Verfügung gestellt wurden und insbesondere dem Überwachungstreuhänder Einsicht in die Dokumentation des Datenraums und alle anderen Information, die anderen potenziellen Käufern im Zuge der Due Diligence zur Verfügung gestellt wurden, gewähren. Bilfinger Berger verpflichtet sich, den Überwachungstreuhänder über mögliche Käufer zu informieren, eine Aufstellung potenzieller Käufer zur Verfügung zu stellen und den Überwachungstreuhänder über alle Entwicklungen bezüglich des Veräußerungsprozesses zu informieren.

27. Bilfinger Berger verpflichtet sich oder veranlasst ihre Verbundenen Unternehmen, dem Veräußerungstreuhänder eine ordnungsgemäße und umfassende Vollmacht zur Vollziehung der Veräußerung oder des Closing sowie sämtliche Maßnahmen und Erklärungen, die der Veräußerungstreuhänder als notwendig oder angemessen erachtet, um den Verkauf und das Closing zu erreichen einschließlich der Ernennung von Beratern zur Unterstützung im Veräußerungsprozess zu gewähren. Auf Anfrage des Veräußerungstreuhänders ist Bilfinger Berger verpflichtet, dass die zur Vollziehung der Veräußerung und des Closing notwendigen Dokumente ordnungsgemäß ausgestellt werden.
28. Bilfinger Berger verpflichtet sich, den Treuhänder, seine Beschäftigten und Vertreter von der Haftung freizustellen (jeweils eine **"freigestellte Partei"**) und willigt ein, dass eine freigestellte Partei gegenüber Bilfinger Berger nicht für Verbindlichkeiten haftet, die aus der Erfüllung ihrer Verpflichtungen als Treuhänder aus dieser Verpflichtungszusage resultieren. Davon ausgenommen sind solche Haftungen, die aus vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Handlungen des Treuhänders, seiner Beschäftigten, Angestellten, Vertreter oder Berater resultieren.
29. Der Treuhänder kann auf Kosten von Bilfinger Berger Berater ernennen (insbesondere zum Zwecke der Unternehmensfinanzierung und Rechtsberatung) vorbehaltlich der Genehmigung durch Bilfinger Berger (diese Genehmigung darf nicht unangemessen zurückgehalten oder verzögert werden), wenn der Treuhänder die Ernennung solcher Berater für die Erfüllung seiner Pflichten und Verpflichtungen aus dem Mandat als notwendig und geeignet erachtet, vorausgesetzt, dass das Honorar und Aufwandsentschädigungen angemessen sind. Sollte Bilfinger Berger die Genehmigung der Berater verweigern, kann die Kommission nach Anhörung von Bilfinger Berger die vom Treuhänder vorgeschlagenen Berater ernennen. Ausschließlich der Treuhänder ist berechtigt, den Beratern Anweisungen zu erteilen. Punkt 28 findet mutatis mutandis Anwendung. Der Veräußerungstreuhänder kann in der Treuhänder-Veräußerungsfrist Berater verwenden, die Bilfinger Berger während der Veräußerungsfrist beraten haben, sollte dies vom Treuhänder im Interesse einer zügigen Veräußerung für notwendig erachtet werden.

#### IV. Ersetzung, Entlassung und Wiedereinsetzung des Treuhänders

30. Falls der Treuhänder seine Funktionen im Rahmen der Verpflichtungszusage nicht wahrnimmt oder sonst aus wichtigem Grund, wie z.B. aufgrund eines Interessenkonflikts:
  - (a) kann die Kommission nach Anhörung des Treuhänders Bilfinger Berger aufgeben, diesen zu ersetzen; oder
  - (b) kann Bilfinger Berger mit vorheriger Zustimmung der Kommission den Treuhänder ersetzen.
31. Wird der Treuhänder gemäß Punkt 30 seiner Aufgaben enthoben, kann der Treuhänder verpflichtet werden, bis zum Zeitpunkt der Ernennung eines neuen Treuhänders, welchem der Treuhänder alle relevanten Informationen zu übergeben hat, seine Funktionen weiterhin auszuüben. Der neue Treuhänder wird entsprechend dem in den Punkten 15-20 bezeichneten Verfahren ernannt.

32. Außer im Falle der Entlassung gemäß Punkt 31 darf der Treuhänder nur dann seine Funktion als Treuhänder beenden, nachdem er alle ihm zugewiesenen Verpflichtungen erfüllt hat und die Kommission ihn daraufhin von seinen Verpflichtungen enthebt. Die Kommission kann jedoch jederzeit die Wiedereinsetzung des Überwachungstreuhänders verlangen, wenn sich später zeigt, dass eine Verpflichtung nicht vollständig und ordnungsgemäß umgesetzt wurde.

#### **Abschnitt F. Überprüfungs Klausel**

33. Die Kommission kann, wenn dies angezeigt ist, auf einen begründeten Antrag von Bilfinger Berger, der wichtige Gründe aufzeigt und dem ein Bericht des Überwachungstreuhänders beigefügt ist:
- (i) eine Verlängerung der in der Verpflichtungszusage vorgesehenen Veräußerungsfristen gewähren oder
  - (ii) in Ausnahmefällen eine oder mehrere in dieser Verpflichtungszusage enthaltene Verpflichtungen verändern oder ersetzen oder ganz auf sie verzichten.

Möchte Bilfinger Berger eine Verlängerung der Veräußerungsfrist erreichen, so stellt Bilfinger Berger einen entsprechenden, hinreichend begründeten Antrag, der wichtige Gründe aufzeigt, und zwar spätestens einen Monat vor Ablauf dieser Frist. Nur in Ausnahmefällen ist Bilfinger Berger berechtigt, auch innerhalb des letzten Monats vor Fristablauf um eine Verlängerung zu ersuchen.

Brüssel, den 18. Dezember 2009

---

Martin Bechtold

## ANHANG 1

Liste des Schlüsselpersonals

[...].