DE

Die Veröffentlichung dieses Textes dient lediglich der Information.
Eine Zusammenfassung dieser Entscheidung wird in allen Amtssprachen der Gemeinschaft im *Amtsblatt der Europäischen Union* veröffentlicht.

Sache COMP/M.6106 –
Caterpillar/MWM

Nur der englische Text ist verbindlich.

VERORDNUNG (EG) Nr. 139/2004
FUSIONSKONTROLLVERFAHREN

Artikel 8 Absatz 1
Datum: 19.10.2011

Brüssel, den 19.10.2011
C(2011)7434 final

NICHTVERTRAULICHE FASSUNG

BESCHLUSS DER Kommission

vom 19.10.2011

zur Feststellung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen
(Sache COMP/M.6106 – Caterpillar/MWM)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

BESCHLUSS DER Kommission

vom 19.10.2011

zur Feststellung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen
(Sache COMP/M.6106 – Caterpillar/MWM)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION –

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

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[1], insbesondere auf Artikel 8 Absatz 1,

gestützt auf den Beschluss der Kommission vom 5. Mai 2011, ein Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nach Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse,

gestützt auf den Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache,

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Am 14. März 2011 ist bei der Kommission eine Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 („Fusionskontrollverordnung“) eingegangen, nach der Caterpillar Inc. („CAT“, USA) im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b dieser Verordnung durch Erwerb von Anteilen die unmittelbare alleinige Kontrolle über die MWM Holding GmbH („MWM“, Deutschland) erwirbt. CAT und MWM werden nachstehend als die „Parteien“ bezeichnet.

1. DIE PARTEIEN

(2) CAT ist die Muttergesellschaft eines internationalen diversifizierten Konzerns, der unter anderem in der Bereitstellung von Maschinen, Motoren und Finanzprodukten tätig ist. CAT fertigt und verkauft Motoren und Maschinen für eine große Bandbreite

[1] ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1. Mit Wirkung vom 1. Dezember 2009 wurden mit dem Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union („AEUV“) einige Begriffe geändert. So wurde zum Beispiel „Gemeinschaft“ durch „Union“ und „Gemeinsamer Markt“ durch „Binnenmarkt“ ersetzt. In diesem Beschluss wird durchgehend die Terminologie des AEUV verwendet.

von Anwendungen (z. B. in den Bereichen Schiffsverkehr, Mineralölanwendungen, Industrie und Landwirtschaft), darunter gas- und dieselbetriebene Motoren und Maschinen für Systeme zur Erzeugung elektrischer Energie. Im Bereich Systeme zur Erzeugung elektrischer Energie fertigt und verkauft CAT (über sein Vertriebsnetz) Aggregate. Aggregate (oder „Generatorsätze“ für die Energieerzeugung) sind stromerzeugende Geräte, deren Hauptkomponenten ein Hubkolbenmotor und eine stromerzeugende Vorrichtung sind. Aggregate können mit verschiedenen Kraftstoffen angetrieben werden, darunter Diesel, Erdgas und Gas aus anderen Quellen (Sondergase).

(3) MWM und seine Tochterunternehmen fertigen und verkaufen Produkte, Dienstleistungen und Technologien für die dezentrale Energieversorgung mit Hilfe von gasbetriebenen bzw. dieselbetriebenen Hubkolbenmotoren. MWM verkauft Aggregate, Produkte für Kraft-Wärme-Kopplung und damit verbundene Erzeugnisse.

(4) Die Parteien bieten zwar Erzeugnisse und Dienstleistungen in Verbindung mit vielen verschiedenen Produkten an, jedoch behandeln das Vorprüfverfahren (Phase I) und das Hauptprüfverfahren (Phase II) der Kommission und dieser Beschluss hauptsächlich Aggregate.

2. VORHABEN UND ZUSAMMENSCHLUSS

(5) Gemäß der zwischen den Parteien geschlossenen Aktienerwerbsvereinbarung vom 21. Oktober 2010 erwirbt CAT durch seine hundertprozentige Tochtergesellschaft Caterpillar Investment GmbH & Co. KG alle Anteile an MWM, wodurch MWM zu einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft von CAT wird. Daraus folgt, dass der geplante Zusammenschluss den Erwerb der alleinigen Kontrolle über MWM durch CAT bedeutet und daher als Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Funktionskontrollverordnung zu betrachten ist.

3. UNIONSWEITE BEDEUTUNG

(6) Der geplante Zusammenschluss hat keine unionsweite Bedeutung, musste jedoch in Deutschland, Österreich und der Slowakei angemeldet werden. Deutschland hat die Kommission gemäß Artikel 22 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung aufgefordert, den geplanten Zusammenschluss zu untersuchen. Österreich und die Slowakei schlossen sich diesem Antrag an. Die Kommission beschloss, den geplanten Zusammenschluss zu untersuchen, da die gesetzlichen Anforderungen für eine Verweisung erfüllt waren. In dieser Sache war eine Verweisung angemessen, da die potenziell betroffenen Märkte sich mindestens über den gesamten EWR erstrecken und die potenziellen wettbewerbsrechtlichen Bedenken besser auf Unionsebene betrachtet werden sollten.

4. DAS VERFAHREN

(7) Am 14. März 2011 ging bei der Kommission die Anmeldung des geplanten Zusammenschlusses im Sinne von Artikel 22 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung ein, wie in Erwägungsgrund 6 dieses Beschlusses dargelegt.

(8) Am 25. März 2011 ging bei der Kommission in Reaktion auf einen Fragebogen zum geplanten Zusammenschluss eine Beschwerde von einem Dritten ein („dritte Partei“). Die dritte Partei brachte im Zuge des Verfahrens anschließend weitere Erwiderungen vor. Einige andere Befragte in der Untersuchung in Phase I meldeten ähnliche Bedenken an.[2]

(9) Am 6. April 2011 fand eine Zusammenkunft zum Verfahrensstand mit Kommissionsbediensteten statt, in der die Parteien über die wettbewerbsrechtlichen Bedenken der Kommission, die sich in der Marktuntersuchung in Phase I ergeben hatten, unterrichtet wurden, darunter insbesondere folgende:

a) Aus dem geplanten Zusammenschluss ergeben sich angesichts der hohen Marktanteile des fusionierten Unternehmens in mehreren Leistungsbereichen und auf mehreren geografischen Märkten vermutlich unilaterale Effekte[3].

b) Aus der Tatsache, dass der geplante Zusammenschluss die Anzahl der Wettbewerber von drei auf zwei senken würde, ergeben sich vermutlich koordinierte Effekte. Nach dem Vollzug des Zusammenschlusses würde voraussichtlich nur noch General Electric Company („GE“, USA) als glaubwürdiger Wettbewerber übrig zu bleiben, da andere Marktteilnehmer offenbar eher eine unbedeutende Rolle spielen. Außerdem schien MWM vor der Durchführung des Zusammenschlusses der größte Wettbewerber sowohl von CAT als auch von GE zu sein, so dass folglich durch die Übernahme von MWM durch CAT ein erheblich schwächerer Wettbewerb nicht ausgeschlossen werden kann.

c) Der geplante Zusammenschluss führt mutmaßlich zu Abschottung. Das fusionierte Unternehmen hätte sowohl die Möglichkeit als auch den Anreiz, sich gegenüber seinen nachgelagerten Wettbewerbern, insbesondere gegenüber sogenannten Packagern (im Folgenden „Packager“) abzuschotten. Packager sind Marktteilnehmer, die entweder (i) reine Gasmotoren und ein vollständiges Aggregat kaufen und dies zusammen mit verschiedener Zusatzausrüstung und ergänzenden Dienstleistungen an die Endkunden zu verkaufen oder (ii) ein vollständiges Aggregat kaufen, das anschließend zusammen mit Zusatzausrüstung und ergänzenden Dienstleistungen an die Endkunden vertrieben wird.

(10) Am 12. April 2011 schlugen die Parteien eine Abhilfemaßnahme (die „Abhilfemaßnahme aus Phase I“) vor. In der vorgeschlagenen Abhilfemaßnahme aus Phase I verpflichteten sich die Parteien, [bestimmte Vereinbarungen im EWR][*] nach Abschluss des geplanten Zusammenschlusses zu verlängern. Laut den Parteien wäre ein solches Verpflichtungsangebot ausreichend, um die wettbewerbsrechtlichen Bedenken hinsichtlich der Abschottung bei den Einsatzmitteln auszuräumen, die die

---

[2] Siehe Antworten auf die Fragen 55 und 56 des Fragebogens Q1 aus Phase I an Wettbewerber, die Fragen 71 und 72 des Fragebogens Q2 aus Phase I an Packager, die Fragen 70 und 71 des Fragebogens Q3 aus Phase I an Distributoren und die Fragen 44 und 45 des Fragebogens Q4 aus Phase I an Kunden.

[3] Weltweit und im EWR.

[*] Teile dieses Textes wurden gelöscht, um die Vertraulichkeit bestimmter Angaben zu wahren. Diese Teile wurden durch eine nichtvertrauliche Zusammenfassung in eckigen Klammern oder durch [...] ersetzt.

Kommission ausgedrückt hat. Die Parteien legten keine Vorschläge für Abhilfemaßnahmen vor, die die Bedenken der Kommission in Bezug auf die potenziellen horizontalen Effekte (weder unilateral noch koordiniert) des geplanten Zusammenschlusses hätten zerstreuen können, da derartige Maßnahmen laut den Parteien nicht gerechtfertigt seien.

(11) Laut Randnummer 81 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 gilt: *„In Phase I können Verpflichtungsangebote nur angenommen werden, wenn das Wettbewerbsproblem klar umrissen ist und leicht gelöst werden kann. Das Wettbewerbsproblem muss daher so einfach und die Abhilfemaßnahme so klar sein, dass die Einleitung einer eingehenden Untersuchung nicht erforderlich ist und die Verpflichtungen ausreichen, um ‚ernsthafte Bedenken' im Sinne des Artikels 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung auszuräumen."*[4]

(12) Die Vertragsparteien selbst stellten klar: *„the object of the [offered] commitment is to remove the potential foreclosure concerns the Commission has preliminarily found in the investigation"* (das Ziel des Verpflichtungsangebots besteht in der Ausräumung der Bedenken hinsichtlich einer potenziellen Abschottung, die die Kommission vorläufig im Rahmen der Untersuchung geäußert hat.)[5] Folglich bezog sich die Abhilfemaßnahme aus Phase I nur auf eines der anfänglichen Bedenken der Kommission. Die Abhilfemaßnahme betraf insbesondere nicht die Bedenken der Kommission in Bezug auf die horizontalen (sowohl unilateralen als auch koordinierten) Effekte. Daher wurde es für nicht notwendig erachtet zu bewerten, ob das Verpflichtungsangebot ausreichte, um die Bedenken der Kommission hinsichtlich der potenziellen Abschottung auszuräumen.

(13) Am 5. Mai 2011 erließ die Kommission einen Beschluss im Sinne von Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung („Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c"), in dem sie zu dem Schluss kam, dass der geplante Zusammenschluss Anlass zu ernsthaften Zweifeln an seiner Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens in Bezug auf den potenziellen Markt für Gasaggregate mit einem Leistungsbereich zwischen 0,5 MW und 5 MW und dessen mögliche Segmente mit den Leistungsbereichen 1,5-2,0 MW und 2,0-2,5 MW gibt. Die in dem Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c geäußerten ernsthaften Bedenken betrafen horizontale (unilaterale) Effekte. Hinsichtlich der koordinierten und vertikalen Effekte, insbesondere eine Abschottung bei den Einsatzmitteln, wurde in dem Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c befunden, dass diese näher zu untersuchen seien.

(14) Vom 25. bis zum 31. Mai 2011 fanden in den Räumlichkeiten von CAT im Vereinigten Königreich und bei MWM in Deutschland Nachprüfungen im Sinne von Artikel 13 Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung statt, die in den Räumlichkeiten der Kommission in Brüssel fortgeführt wurden. Diese Prüfungen waren gerechtfertigt, da der Kommission Hinweise darauf vorlagen, dass die Parteien möglicherweise:

---

[4] ABl. C 267 vom 22.10.2008, S. 1.

[5] Von den Parteien am 12. April 2011 vorgeschlagene Verpflichtungsangebote aus Phase I.

a) der Kommission in Reaktion auf Auskunftsverlangen der Kommission nach Artikel 11 der Fusionskontrollverordnung irreführende Informationen vorgelegt haben;

b) der Kommission in der Anmeldung des geplanten Zusammenschlusses irreführende Informationen vorgelegt haben, die die Kommission bei der wirksamen Ausübung der Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen behindern, und/oder der Kommission Informationen vorenthalten haben, die für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung dieser Sache von Belang sind;

c) den angemeldeten Zusammenschluss vollzogen haben, bevor er von der Kommission genehmigt wurde, was einen Verstoß gegen Artikel 7 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung bedeuten würde.

(15) Während der Phase-I- und Phase-II-Marktuntersuchung fasste die Kommission außerdem drei Beschlüsse im Sinne von Artikel 11 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung („Beschlüsse nach Artikel 11 Absatz 3“):

a) Am 29. März 2011 richtete sich ein Beschluss nach Artikel 11 Absatz 3 an die International Engine Statistics Group („IESG“), die hauptsächlich Daten zu Marktanteilen betraf. Die IESG ist eine Industrieorganisation, die Marktstatistikdaten erstellt, unter anderem zu Gas- und Dieselmotoren sowie Aggregaten;[6]

b) Am 14. Juni 2011 richtete sich ein Beschluss nach Artikel 11 Absatz 3 an CAT betreffend Ausschreibungsdaten, die für die Analyse der Marktabgrenzung unbedingt erforderlich sind und ursprünglich am 17. Mai 2011 angefordert worden waren. Im Einklang mit Artikel 10 Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung wurden die in Artikel 10 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung festgelegten Fristen bis zur Vorlage vollständiger und korrekter Angaben ausgesetzt. Am 23. Juni 2011 grenzte die Kommission den Umfang ihres Auskunftsverlangens ein. Die Aussetzung wurde am 8. Juli 2011 aufgehoben.

c) Am 22. Juni 2011 richtete sich ein Beschluss nach Artikel 11 Absatz 3 an GE, die Ausschreibungsdaten betraf, die für die Analyse der Marktabgrenzung unbedingt erforderlich sind und ursprünglich am 20. Mai 2011 angefordert worden waren und für die in der Zwischenzeit keine vollständige Antwort eingegangen war.

(16) Die Sitzung des Beratenden Ausschusses fand am 4. Oktober 2011 statt.

[6] Der IESG gehören die meisten Hersteller von Aggregaten an; ihr Hauptzweck ist es, seine Mitglieder mit Zahlen zu Markttendenzen zu versorgen.

5. VEREINBARKEIT MIT DEM BINNENMARKT UND DEM EWR-ABKOMMEN

5.1. Einleitung

(17) Dieser Beschluss bewertet die von der Kommission in ihrem Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c geäußerten Bedenken hinsichtlich horizontaler (unilateraler sowie koordinierter) und vertikaler Effekte, insbesondere einer Abschottung bei den Einsatzmitteln in Bezug auf Gasaggregate, auf der Grundlage der Ergebnisse der Marktuntersuchung in Phase II.

(18) Ein Aggregat ist ein Gerät, das einen Hubkolbenmotor mit verschiedener Zusatzausrüstung wie einem Stromgenerator, einer Schaltanlage, einem Turbolader und möglicherweise anderer Ausrüstung (nach Kundenwunsch) zu einer eigenständigen Energieerzeugungsanlage kombiniert. Der Motor[7] ist eine der wichtigsten Komponenten eines Gasaggregats, unter anderem, da der Aufbau und die Merkmale des Motors entscheidende Faktoren für den Wirkungsgrad, die Leistung und die Emissionen des Aggregats sind.

(19) Laut den Parteien umfasst der relevante Produktmarkt alle Gasaggregate. Nach Ansicht der Parteien sind zur Abgrenzung des relevanten Produktmarktes weder Leistungsbereiche noch Motordrehzahlen aussagekräftige Elemente.[8] Die Kommission hat sorgfältig mögliche Segmentierungen nach Leistungsbereichen (sowohl in Bezug auf die Größe des Aggregats als auch in Bezug auf die Größe der Projekte, für die diese Aggregate eingesetzt werden) und die Drehzahl untersucht, wie in den Erwägungsgründen 41 bis 51 (Abschnitt 5.2.1.4), den Erwägungsgründen 55 bis 62 (Abschnitt 5.2.1.5) und den Erwägungsgründen 63 bis 71 (Abschnitt 5.2.1.6) beschrieben.

5.2. Horizontale Überschneidungen: Gasaggregate

5.2.1. Produktmarkt

5.2.1.1. Gegenüberstellung von dieselbetriebenen Aggregaten und gasbetriebenen Aggregaten

(20) Die Kommission hat Aggregate in früheren Beschlüssen analysiert und Gas- und Dieselaggregate als zwei mögliche getrennte relevante Produktmärkte in Erwägung gezogen, kam dabei jedoch zu keinem endgültigen Schluss.[9]

(21) Die Parteien stimmen zu, dass eine Unterscheidung zwischen dieselbetriebenen und gasbetriebenen Aggregaten getroffen werden sollte.[10]

---

7 Zusammen mit zugehörigen Steuersystemen, die die Funktionsweise des Motors überwachen und steuern; diese sind in der Regel proprietäre Systeme des Motorherstellers und werden vom Motorlieferanten bereitgestellt.

8 Siehe Formblatt CO, Randnummer 147.

9 Siehe Sache IV/M.700 – *Emerson/Caterpillar*, 31. Mai 1996, Erwägungsgründe 15-23 (ABl. C 195 vom 6.7.1996, S. 14); Sache COMP/M.6039 – *GE/Dresser*, 4. Januar 2011 Erwägungsgründe 13-15 (ABl. C 29 vom 29.1.2011, S. 7).

10 Siehe Formblatt CO, Randnummer 138.

(22) In dieser Sache bestätigten die Marktuntersuchungen der Kommission in Phase I und Phase II der Kommission[11] grundsätzlich, dass zwischen Märkten für Dieselaggregate und für Gasaggregate unterschieden werden kann. Auch wenn Dieselaggregate auf den gleichen Fertigungslinien wie Gasaggregate hergestellt werden können, bilden sie einen anderen Markt als Gasaggregate.

(23) Zunächst ist vor allem zu betonen, dass Dieselaggregate besonders für Stand-by-Anwendungen als Notstromquelle geeignet sind, wohingegen Gasaggregate als dauerhafte Stromquelle und als Alternative zum Stromnetz effizienter eingesetzt werden können. Der Einsatz von Dieselaggregaten als dauerhafte Stromquelle wäre z. B. in Bezug auf die Kraftstoffkosten nicht sinnvoll (Diesel ist teurer als Gas, und die Kraftstoffkosten machen bis zu 70 % der Gesamtkosten für den Betrieb eines Aggregats aus), jedoch kann dies in Situationen gerechtfertigt sein, in denen das Gasnetz oder andere Gasquellen (z. B. Erdgas) nicht verfügbar sind.

(24) Außerdem spricht auch der Faktor Umwelt eher für Gasaggregate, da Dieselaggregate im Vergleich zu Gasaggregaten mit vergleichbarer Leistung mehr CO_2-Emissionen verursachen.

(25) Aufgrund der eingeschränkten Nachfragesubstituierbarkeit dürften Dieselaggregate und Gasaggregate für die Zwecke dieses Beschlusses getrennte Produktmärkte darstellen.

5.2.1.2. Erdgas- und Sondergasaggregate gehören dem gleichen relevanten Markt an

(26) Erdgas ist ein fossiler Brennstoff (stammt also aus der Natur) und besteht aus einer brennbaren Mischung von Kohlenwasserstoffgasen. Sondergase sind keine fossilen Brennstoffe, sondern werden künstlich hergestellt. Sie bestehen hauptsächlich (zu 70 % bis 90 %) aus Methan und können auch Ethan, Propan, Butan und Pentan enthalten. Beispiele für Sondergase sind Gruben- und Flözgase, Fackelgase, Biogase (wie Faulgase, Deponiegase und Klärgase) sowie Gase mit hohem Wasserstoffanteil, wie Pyrolysegase und Kokereigase. Sowohl Erdgas als auch Sondergase können zum Betreiben von Aggregaten verwendet werden.

(27) In früheren Entscheidungen[12] wurde eine potenzielle Abgrenzung des Produktmarktes für gasbetriebene Hubkolbenmotoren nach Art des Kraftstoffs (d. h. Erdgas oder Sondergas) in Erwägung gezogen. Die genaue Marktabgrenzung blieb jedoch offen.

(28) Die Parteien sind der Ansicht, dass auf Angebotsseite keine Unterscheidung getroffen werden sollte, da sich der Fertigungsprozess bei Erdgas- und Sondergasaggregaten kaum unterscheidet.[13] Die beiden Arten von Aggregaten können unter Nutzung der gleichen Fertigungslinien hergestellt werden. Aus diesem Grund können Hersteller die Fertigung vom einen auf das andere Produkt einfach umstellen. Die Parteien geben vor, dass es nur geringfügige Unterschiede gibt, die

---

[11] Siehe Antworten auf die Fragen 15-23 des Fragebogens Q1 aus Phase I an Wettbewerber, die Fragen 15-23 des Fragebogens Q2 aus Phase I an Packager, die Fragen 12-18 des Fragebogens Q3 Phase I an Distributoren aus und die Fragen 12-17 des Fragebogens Q4 aus Phase I an Kunden.

[12] Siehe Sache COMP/M.3113 – *GE/Jenbacher*, 14. April 2003, Erwägungsgrund 10 (ABl. C 119 vom 21.5.2003, S. 7); Sache COMP/M.6039 – *GE/Dresser*, Erwägungsgründe 13-15.

[13] Siehe Formblatt CO, Randnummern 158 f.

sich auf Anpassungen in der elektronischen Steuerung und der Kühlsysteme beziehen. Außerdem gibt es gewisse Abweichungen in Bezug auf die mechanischen Vorrichtungen, die die korrekte Behandlung der verschiedenen Gasarten, der unterschiedlichen Gaseffizienz, Gasschwankungen und potenziellen Unreinheiten gewährleisten. Damit ein Hersteller von Erdgasaggregaten[14] die entsprechende Sondergastechnologie und das zugehörige Know-how entwickeln kann, ist eine Investition von […]* bis […]* Mio. EUR (einschließlich Forschung und Feldtests) erforderlich. Dies würde eine Anpassung von ca. [5-10]* % der Teile des bestehenden Erdgasmotors und einen Anstieg der Fertigungskosten um ca. [0-5]* % bedeuten.

(29) Auf Nachfrageseite argumentieren die Parteien, dass Gasaggregate je nach Verfügbarkeit mit Erdgas oder mit Sondergas betrieben werden können. Jedes Gasaggregat kann entweder mit Erdgas oder mit Sondergas betrieben werden, sofern einige geringfügige Anpassungen vorgenommen werden, insbesondere im Hinblick auf die Reinigung des Gases, damit nicht nur die Funktion des Gasaggregats optimiert, sondern auch ein unverhältnismäßig hoher Verschleiß des Gasaggregats vermieden wird.[15] Dies bedeutet, dass eine Umstellung von Erdgas zu Sondergas lediglich Maßnahmen erfordert, deren Kosten durch künftige Einsparungen, z. B. in Bezug auf die Kraftstoffkosten, wieder ausgeglichen werden können. Außerdem ist auch die Verfügbarkeit von Sondergas nicht notwendigerweise ein Anreiz für die Wahl eines sondergasbetriebenen Aggregats. Eine solche Entscheidung kann auch durch technische Risiken in Verbindung mit der Gewinnung und Verarbeitung von Sondergas, den zugehörigen Prozess und andere finanzielle Anreize, z. B. für den Einsatz von Sondergas, beeinflusst werden.

(30) Die Marktuntersuchung in Phase I[16] bestätigte, dass aus Angebotssicht geringfügige Änderungen im Fertigungsprozess erforderlich sind, um ein Erdgas- oder ein Sondergasaggregat herstellen zu können. Die Untersuchung in Phase I ermöglichte keine eindeutigen Schlüsse dahin gehend, ob Erdgas- und Sondergasaggregate aus Nachfragesicht substituierbar sind.

(31) In der Marktuntersuchung in Phase II waren die meisten Befragten der Ansicht, dass geringfügige technische Änderungen ausreichen, um einen mit Erdgas betriebenen Motor auf Sondergas umzurüsten.[17] Die wichtigsten Komponenten, die im Motor ausgetauscht werden müssen, sind Teile des Kraftstoffsystems. Der Gasstrom muss erhöht werden, also sind für Ventile und andere Kraftstoffsystemkomponenten größere Teile erforderlich. Außerdem können Sondergase Verunreinigungen enthalten, die die Motorteile beschädigen können. In diesem Fall müssen für bestimmte Elemente andere Materialien verwendet werden.

---

[14] Siehe Randnummer 33 der Antwort der Parteien vom 12. August 2011 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 9. August 2011.

[15] Sondergase müssen insbesondere von SO_2, Silizium und anderen Unreinheiten befreit werden, bevor das Gas für die Energieerzeugung verwendet werden kann. Andernfalls kommt es zu einem erhöhten Aggregatverschleiß und/oder Schäden an den Anlagen für die Abgasnachbehandlung, die für die Schadstoffkontrolle notwendig sind.

[16] Siehe Antworten auf die Fragen 7 und 8 des Fragebogens Q1 aus Phase I an Wettbewerber.

[17] Siehe Antworten auf Frage 11 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber, die Fragen 14 und 15 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden und die Fragen 21 und 22 des Fragebogens R5 aus Phase II an Berater.

(32) Die meisten Hersteller gingen davon aus, dass die Kosten dieser Anpassungen niedrig sind und etwa 5 % der Kosten des Aggregats ausmachen.[18] Einige der Befragten gaben außerdem an, dass kein Zeitaufwand oder nur ein Zeitaufwand von ein paar Stunden bzw. höchstens einigen Tagen anfällt, um einen Erdgasmotor zu einem Sondergasmotor umzurüsten.[19]

(33) Aus Nachfragesicht zeigte die Marktuntersuchung in Phase II,[20] dass der Wettbewerb zwischen Erdgas- und Sondergasaggregaten Ex-ante stattfindet. Sowohl erdgasbetriebene als auch sondergasbetriebene Aggregate bedienen ähnliche Anforderungen und verfügen über eine vergleichbare Leistung. Die Entscheidung der Kunden hängt also von der Verfügbarkeit des Kraftstoffs und dem Gesamtpreis der Aggregate (einschließlich Kraftstoffkosten) ab. Wenn beide Arten von Gas verfügbar sind, sind Erdgas- und Sondergasaggregate enge Substitute. In diesem Fall hängt die Kaufentscheidung von den relativen Kosten der verfügbaren Kraftstoffe ab, die je nach Angebots- und Nachfragesituation schwanken.

(34) Angesichts des hohen Grads der Substituierbarkeit ist abschließend festzustellen, dass erdgasbetriebene und sondergasbetriebene Aggregate Teil des gleichen Produktmarktes sind.

5.2.1.3. Mögliche Unterscheidung: Segmentierung nach Motordrehzahl und -leistung – Präzedenzfälle

(35) In früheren Beschlüssen[21] wurde eine potenzielle Segmentierung des Marktes für Hubkolbenmotoren zur Energieerzeugung bzw. Aggregate, egal, ob gasbetrieben oder dieselbetrieben, nach Drehzahl und nach Leistung in Erwägung gezogen, jedoch blieb die genaue Marktabgrenzung offen. Insbesondere in einem früheren Beschluss zu Dieselaggregaten hatten die Parteien vorgeschlagen, dass der Markt für Aggregate nach Leistungsbereichen aufgeteilt wird.[22]

(36) In der Sache M.6039 – *GE/Dresser* ergab die Marktuntersuchung, dass der Markt für Gasaggregate in verschiedene Segmente gemäß der Motorleistung sowie gemäß der unterschiedlichen Motordrehzahlen (hohe Drehzahl über 1000 U/min und mittlere Drehzahl von 500 bis 1000 U/min, in der Regel 750 U/min) unterteilt werden kann. Die Marktuntersuchung in der Sache *GE/Dresser* ergab: *„there is a certain degree of substitutability between engines of different outputs, especially in light of the fact that customers take into account several factors in order to choose an engine that best suits their needs and in practice this is something that competitors competing for a project would model individually for a given customer. It also appears that boundaries between different output ranges and speeds tend to change over time as*

---

18 Siehe Antworten auf Frage 11 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber.

19 Siehe Antworten auf Frage 11 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber.

20 Siehe Antworten auf Frage 11 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

21 Sache IV/M.700 – *Emerson/Caterpillar*, Erwägungsgrund 15 f., Sache IV/M.1094 – *Caterpillar/Perkins Engines*, 23. Februar 1998, Erwägungsgründe 15 u. –16 (ABl. C 93 vom 28.3.1998, S. 23), Sache COMP/M.3113 – *GE/Jenbacher*, Erwägungsgrund 10, Sache COMP/M.6039 – *GE/Dresser*, Sache COMP/M.6172 – *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen*, 25. Juli 2011 (ABl. C 275 vom 20.9.2011, S. 2).

22 Sache IV/M.700 – *Emerson/Caterpillar*, Erwägungsgrund 15. In dieser Sache schlugen die Parteien die folgende Segmentierung vor: bis 120 kW; von 120 kW bis 800 kW; von 800 kW bis 2 MW sowie 2 MW und höher.

technology and efficiency improves" (Es herrscht ein gewisses Maß an Substituierbarkeit zwischen Motoren mit unterschiedlicher Leistung, insbesondere angesichts der Tatsache, dass Kunden mehrere Faktoren in Betracht ziehen, wenn sie sich für einen Motor entscheiden, der ihren Anforderungen am besten gerecht wird, und in der Praxis würde ein Wettbewerber, der im Rahmen eines Projekts mit anderen Anbietern konkurriert, für den Kunden ein maßgeschneidertes Angebot erstellen. Offenbar ändern sich die Grenzen zwischen verschiedenen Leistungsbereichen mit der Zeit, wenn die Technologie und der Wirkungsgrad verbessert werden). Es kam in diesem Punkt jedoch zu keiner Schlussfolgerung, da die Marktabgrenzung offen blieb[23].

(37) Zudem wurden in der Sache M.6172 – *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen* unterschiedliche Drehzahlen *untersucht*, es erfolgte jedoch keine Abgrenzung des Produktmarktes, da das Vorhaben unabhängig von der Abgrenzung des Produktmarktes keine Wettbewerbsbedenken aufwarf. In diesem Beschluss wurde festgestellt: „*A significant criterion applied by customers in engine selection is engine speed. The speed of an engine depends on the bore and stroke length of the engine cylinders, but all the parameters may be adjusted by the engine designer in order to optimise a design for a particular application. For a given size of cylinder, increasing the engine speed will increase the power of the engine.[24] Additionally, as cylinder sizes increase, more time is required per piston stroke to ensure complete combustion occurs. The efficiency losses associated with incomplete combustion will also limit the degree to which engine speed can be increased*"[25] (Für die Kunden stellt die Drehzahl ein wichtiges Kriterium bei der Motorauswahl dar. Die Drehzahl eines Motors hängt von der Bohrung und der Hublänge der Zylinder ab, jedoch kann der Motorkonstrukteur alle Parameter anpassen, um die Konstruktion auf einen bestimmten Verwendungszweck auszulegen. Wenn bei einer bestimmten Zylindergröße die Motordrehzahl erhöht wird, steigert dies die Motorleistung. Darüber hinaus gilt: Je größer der Zylinder, desto mehr Zeit ist für jeden Kolbenhub erforderlich, um eine vollständige Verbrennung zu gewährleisten. Der abnehmende Wirkungsgrad aufgrund einer unvollständigen Verbrennung schränken auch den Grad der Steigerungsmöglichkeiten für die Motordrehzahl ein).

(38) In derselben Sache wurde zudem festgestellt, dass die Kosten für solche Änderungen der Auslegung erheblich sind und insbesondere der Aggregathersteller Bergen von Rolls-Royce („Bergen", Norwegen) im Bereich der Fertigung von Motoren mit hoher

---

23 Siehe Erwägungsgrund 28 der genannten Entscheidung.

24 Die Auf- und Abwärtsbewegung des Kolbens im Zylinder erzeugt jedoch aufgrund der Reibung Wärme, die abgebaut werden muss und zu Verschleiß im Zylinder führt. Kolben mit größerer Bohrung erzeugen mehr Reibung, so dass die Motordrehzahl reduziert werden muss, damit ein angemessener Wärmeabbau gewährleistet ist.

25 Sache COMP/M.6172 – *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen*, Erwägungsgrund 29. Eine Anpassung der Motordrehzahl umfasst die Verlängerung des Kolbenhubs durch einen Umbau der Kurbelwelle, so dass die volumetrische Förderleistung zwischen der maximalen Verdichtung und der maximalen Ausdehnung des Brennraums erhöht wird. Je größer die Hublänge, desto höher die Motorleistung. Eine geringfügige Vergrößerung der Bohrung ist durch die Ausfräsung des Zylinderblocks zur Vergrößerung des Durchmessers jedes Zylinders möglich, wobei gleichzeitig ein Kolben mit einem größeren Kopf eingebaut wird. Eine derartige Vergrößerung der Bohrung ist verhältnismäßig kostengünstig, führt jedoch zu einem höheren langfristigen Wartungsaufwand, da der Motor einem höheren Verschleiß ausgesetzt ist. Bei umfangreicheren Änderungen der Bohrung ist ein vollständig neuer Motorblock erforderlich.

Drehzahl nicht erfolgreich war, während die Tognum AG („Tognum“, Deutschland) im Bereich der Fertigung von Motoren mit mittlerer Drehzahl nicht erfolgreich war. Die Marktabgrenzung anhand der Drehzahl als Messgröße blieb jedoch offen.

5.2.1.4. Unterscheidung anhand der Motordrehzahl des Aggregats

(39) Der Industrieverband IESG, der für die Ermittlung und Meldung von Absatzdaten zuständig ist, hat im Jahr 2009 (in Absprache mit seinen Interessengruppen) zusätzlich zu der bereits existierenden Unterscheidung hinsichtlich des Leistungsbereichs eine klare Unterscheidung zwischen Motoren für die Energieerzeugung mit mittlerer und mit hoher Drehzahl getroffen und die entsprechende Grenze bei 1000 U/min angesetzt. Ohne vorwegzunehmen, ob eine solche Marktsegmentierung in diesem Beschluss akzeptiert werden sollte, weist diese Entwicklung der Praktiken des Industrieverbands auf die Bedeutung dieser Analysemessgröße hin.

(40) In dieser Sache vertreten die Parteien die Ansicht: *„there is no meaningful segmentation by engine speed of the market for gas gensets/reciprocating engines at the power output levels relevant in this transaction“*,[26] (es gibt keine aussagekräftige Segmentierung des Marktes für Gasaggregate/Hubkolbenmotoren nach Motordrehzahl bei den für dieses Vorhaben relevanten Leistungsbereichen), da Aggregate mit unterschiedlichen Drehzahlen ohne nennenswerte Einschränkungen miteinander konkurrieren könnten.

(41) Die Mehrheit der Befragten in der Marktuntersuchung in Phase II schätzt, dass auf Nachfrageseite im Lebenszyklus eines Aggregats ca. 70 % der Gesamtkosten (Anschaffungs- und Betriebskosten) auf die Kraftstoffkosten entfallen, was belegt, weshalb der elektrische Wirkungsgrad der wichtigste Faktor ist, den Kunden bei der Anschaffung eines Aggregats berücksichtigen. Dies deckt sich mit den Angaben der Parteien.

(42) In Bezug auf dieses wesentliche Produktmerkmal ergab die Marktuntersuchung in Phase II[27] außerdem, dass gasbetriebene Motoren mit mittlerer Drehzahl zur Energieerzeugung in der Regel über einen höheren elektrischen Wirkungsgrad von bis zu 45-48 % verfügen, ein Wert, den selbst die effizientesten Motoren mit hoher Drehzahl nicht erreichen (in der Regel maximal 45 %, typischerweise weniger). Daraus folgt, dass die Kraftstoffkosten für den Betrieb von Aggregaten mit mittlerer Drehzahl bei gleicher Leistung erheblich niedriger sind. Aggregate mit mittlerer Drehzahl zeichnen sich zudem durch niedrigere Wartungskosten und längere Laufzeiten aus (80-100 000 Stunden verglichen mit 40-60 000 Stunden für Motoren mit hoher Drehzahl).

(43) Andererseits zeichnen sich Aggregate mit mittlerer Drehzahl durch höhere Fixkosten aus. Sie sind teurer in der Anschaffung, und die Montagekosten liegen aufgrund des größeren technischen Aufwands wesentlich höher. Insbesondere der Anschaffungspreis pro MW Nennleistung ist bei Aggregaten mit mittlerer Drehzahl rund 50 % höher als bei Aggregaten mit hoher Drehzahl.

---

[26] Siehe Randnummer 33 der Antwort der Parteien vom 12. August 2011 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 9. August 2011.

[27] Siehe Antworten auf die Fragen 4, 9 und 10 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber.

(44) Somit steht eindeutig fest, dass einerseits die Fixkosten von Aggregaten mit mittlerer Drehzahl viel höher sind als die Fixkosten von Aggregaten mit hoher Drehzahl, andererseits aber die variablen Kosten von Aggregaten mit mittlerer Drehzahl im Vergleich zu Aggregaten mit hoher Drehzahl niedriger sind.

(45) Dank der Daten aus der Marktuntersuchung in Phase II, die im Vergleich zur Marktuntersuchung der Phase I detaillierter waren, konnte die Kommission ein gewisses Maß an Kontinuität bei der Abwägung zwischen Aggregaten mit hoher Drehzahl und Aggregaten mit mittlerer Drehzahl ausmachen, aufgrund dessen eine mögliche Segmentierung gemäß der Motordrehzahl sehr viel weniger eindeutig zu sein scheint als am Ende der Marktuntersuchung der Phase I.

(46) Die im Rahmen der Marktuntersuchung in Phase II ermittelten Ausschreibungsdaten zeigen, dass Aggregate mit mittlerer Drehzahl in Projekten unter 2,5 MW nicht wettbewerbsfähig sind, dass jedoch Mehrfachaggregate mit hoher Drehzahl bei großen Projekten (z. B. in der Größenordnung von 5-10 MW) bis zu einem gewissen Grad mit Aggregaten mit mittlerer Drehzahl und höherer Leistung konkurrieren können.

(47) In den letzten fünf Jahren wurden weltweit keine Verkäufe von Gasaggregaten mit mittlerer Drehzahl und einer Leistung von unter 2,5 MW verzeichnet. Rolls-Royce/Bergen und Wärtsilä, die nur Aggregate mit mittlerer Drehzahl herstellen, treten am Rande als Wettbewerber bei Ausschreibungen zu Projekten von bis zu 5 MW auf, für die auch Hersteller von Motoren mit hoher Drehzahl mit Einzel- oder Mehrfachaggregaten in Frage kommen. Sie nehmen lediglich an [5-10]* % der Ausschreibungen zu Projekten mit einer Leistung zwischen 2,5 und 5 MW (erfolglos) teil.[28]

(48) In ihren Antworten erwähnten die Parteien unter den *„credible competitors“* (glaubwürdige Wettbewerber) weder in ihrer Analyse des Wettbewerbsdrucks auf dem Markt noch in ihrer Beurteilung der Enge des Wettbewerbs Hersteller von Motoren mit mittlerer Drehzahl wie Wärtsilä (Finnland) oder Rolls-Royce/Bergen.[29]

(49) Auf der anderen Seite deutet das Vorhandensein erfolgreicher Angebote auf der Grundlage von Mehrfachaggregaten mit hoher Drehzahl bei großen Projekten darauf hin, dass Aggregate mit hoher Drehzahl und geringerer (Einzel-)Größe im Wettbewerb gegen Aggregate mit mittlerer Drehzahl und höherer (Einzel-)Größe bestehen können.[30]

(50) Daraus folgt, dass die Produktmerkmale eine gewisse Kontinuität bei der Abwägung zwischen Aggregaten mit hoher und mit mittlerer Drehzahl (in Bezug auf Fixkosten und variable Kosten) begünstigen und Angebote mit mehreren kleineren Aggregaten mit hoher Drehzahl bei großen Projekten offenbar erfolgreich mit größeren Aggregaten mit mittlerer Drehzahl konkurrieren können.

---

28 Von MWM und CAT vorgelegte Ausschreibungsdaten.

29 In einer späteren Antwort bezüglich der Enge des Wettbewerbs gaben die Parteien auf der Grundlage der gleichen in Erwägungsgrund 47 genannten Ausschreibungsdatenbanken lediglich an, dass Hersteller von Motoren mit mittlerer Drehzahl auf dem Markt präsent sind, jedoch erwähnten sie erneut weder Wärtsilä noch Rolls-Royce in der Analyse der Enge des Wettbewerbs (Antwort vom 15. Juli 2011 über die Kriterien der Enge des Wettbewerbs, Seite 16).

30 Grundlage für dieses Ergebnis sind eine zusammengefasste Analyse der Ausschreibungsdaten der Parteien und sonstige Quellen.

(51) Im Lichte dieser Erwägungen wird geschlossen, dass keine eindeutige Abgrenzung zwischen Gasaggregaten mit hoher Drehzahl und Gasaggregaten mit mittlerer Drehzahl gegeben ist. Die Marktabgrenzung kann in diesem Fall diesbezüglich offen bleiben, da die wettbewerbsrechtliche Würdigung bei keiner der alternativen Abgrenzungen anders ausfallen würde.

5.2.1.5. Unterscheidung anhand der Leistung des Aggregats: Aggregate mit einer Leistung von unter 0,5 MW

(52) Die elektrische Leistung eines Aggregats liegt etwa 2-3 % unter der mechanischen Leistung des Hubkolbenmotors, mit dem es angetrieben wird. Die Zahlen in den Erwägungsgründen 54 bis 62 beziehen sich auf die elektrische Leistung des Aggregats.

(53) Hinsichtlich einer potenziellen Segmentierung des Marktes für Gasaggregate nach Leistungsbereichen vertreten die Parteien die Ansicht, dass dies nicht die Marktrealität widerspiegeln und im Widerspruch zur Beschlusspraxis der Kommission stehen würde. Aus Nachfragesicht argumentieren die Parteien, dass die Kunden zwischen einem Einzelaggregat und Angeboten mit mehreren Aggregaten, die zusammen die gleiche Gesamtleistung bieten („Angebote mit Mehrfachaggregaten"), wählen können, und verweisen auf Ausschreibungsdaten, die sie zur Unterstützung dieser Schlussfolgerung vorgelegt haben. Aus Angebotssicht behaupten die Parteien einerseits, dass die Aggregathersteller die Leistung von Produkten erhöhen oder drosseln können, um unterschiedliche Leistungswerte zu erhalten, und erklären andererseits, dass es in einem beliebigen Leistungsbereich für die Anbieter ein Leichtes sei, einen größeren Leistungsbereich mit Motoren abzudecken, die aus der gleichen Produktfamilie stammen.

(54) In Bezug auf Aggregate mit einer Leistung von unter 0,5 MW vertreten die Parteien die Ansicht, dass solche Aggregate in Form von Angeboten mit Mehrfachaggregaten erfolgreich mit Aggregaten mit einer höheren Leistung konkurrieren können. Die Parteien geben an, dass aus den Daten der Distributoren von CAT hervorgeht, dass [40-50]*% der Aggregate als Teil von Angeboten mit Mehrfachaggregaten angeboten werden, und dieser Wert steigt in einigen Situationen bis auf [60-70] %, z. B. in dem Fall, den die Parteien bei den vorgelegten Ausschreibungsdaten in Bezug auf Dänemark angegeben haben.[31] Neben den Ergebnissen aus den Ausschreibungsdaten betonen die Parteien außerdem, dass Aggregate nicht nur mit voller Leistung, sondern auch mit Teilleistung betrieben werden können.

(55) Die Marktuntersuchung in Phase II hat ergeben, dass sich der Bedarf der Verbraucher aus Nachfragesicht im Allgemeinen nicht nach der Anzahl der Aggregate richtet, sondern nach den Projekten, für die Hersteller und hauptsächlich Distributoren und Packager Angebote mit bestimmten Leistungsanforderungen und sonstigen Anforderungen abgeben.[32] Daraus folgt, dass die Bedeutung von Angeboten mit Mehrfachaggregaten im Gegensatz zu Angeboten mit Einzelaggregaten einen Hinweis auf den Grad der „Aufwärtssubstituierbarkeit" gibt

[31] Daten, auf die in der Antwort der Parteien auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 1. Juni 2011 sowie in der Antwort der Parteien zur Marktabgrenzung, die am 15. Juli 2011 einging, Bezug genommen wurde.

[32] Siehe Antworten auf die Fragen 55, 79 und 83 bis 86 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

(d. h., Mehrfachaggregate mit niedrigerer Leistung können mit Einzelaggregaten mit höherer Leistung konkurrieren).

(56) Im Hinblick auf die Aufwärtssubstituierbarkeit, also die Substituierbarkeit größerer Aggregate durch mehrere Aggregate mit 0,5 MW, geht aus den aggregierten Ergebnissen der in der Marktuntersuchung in Phase II verwendeten Ausschreibungsdaten hervor, dass Angebote mit Mehrfachaggregaten mit einer Leistung von unter 0,5 MW weniger als [0-5]*% der Projekte ausmachen, für die eine Leistung von über 0,5 MW erforderlich ist (werden nur die Ausschreibungsdaten der Distributoren von CAT berücksichtigt, sogar lediglich [0-5]*%).

(57) Die Marktuntersuchung in Phase II[33] zeigte außerdem, dass „Abwärtssubstituierbarkeit“, d. h., wenn Gasaggregate mit einer bestimmten Leistung ein (Einzel-)Aggregat mit niedrigerer Leistung ersetzen, auf diesem Markt im Allgemeinen nur am Rande stattfindet. Auch wenn Aggregate theoretisch mit halber Leistung betrieben werden können, gibt die Mehrheit der Befragten an, dass sie Aggregate bei voller Leistung betreiben, was aus wirtschaftlicher Sicht sinnvoll ist, da Aggregate ihren bestmöglichen Kraftstoffwirkungsgrad erst bei voller Leistung erreichen.

(58) Im Hinblick auf die Abwärtssubstituierbarkeit scheinen Aggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW keine glaubwürdige Wettbewerbsbedrohung für Aggregate mit einer Leistung von unter 0,5 MW darzustellen.

(59) Die Mehrheit der Befragten der Marktuntersuchung in Phase II[34] bestätigt, dass Aggregate mit einer Leistung von unter 0,5 MW im Allgemeinen einen kürzeren Lebenszyklus und einen niedrigeren elektrischen Wirkungsgrad haben und gleichzeitig höhere Anschaffungskosten pro MW aufweisen als Aggregate mit höherer Leistung.

(60) Es ist außerdem zu betonen, dass sich die Angebotsseite bei Gasaggregaten mit einer Leistung von unter 0,5 MW erheblich von der Angebotsseite bei Gasaggregaten mit einer höheren Leistung unterscheidet. Da für Gasaggregate mit einer Leistung von unter 0,5 MW oftmals LKW-Motoren die Grundlage bilden, unterscheiden sich die Anbieter dieser Aggregate von den Herstellern von Aggregaten mit höherer Leistung. Die MAN AG („MAN“, Deutschland) und Scania AB („Scania“, Schweden) sowie in geringerem Ausmaß Fiat S.p.A. („Fiat“, Italien) und die Deutz AG („Deutz“, Deutschland) sind wichtige Anbieter von Aggregaten mit geringerer Leistung (0,5 MW). Diese Unternehmen sind als Anbieter von größeren Gasaggregaten entweder unbedeutend oder überhaupt nicht tätig.

(61) Angesichts dieser Elemente ist auf der Grundlage der eingeschränkten nachfrageseitigen Substituierbarkeit der Schluss zu ziehen, dass Gasaggregate mit hoher Drehzahl und einer Leistung von unter 0,5 MW und Gasaggregate mit hoher

---

[33] Siehe Antworten auf Frage 13 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber und Frage 7 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

[34] Siehe Antworten auf die Fragen 4, 9 und 10 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber.

Drehzahl und einer Leistung von über 0,5 MW unterschiedlichen Produktmärkten angehören.[35]

(62) Diese Schlussfolgerung steht nicht im Widerspruch zu der Behauptung der Parteien, dass einige Marktteilnehmer in ihrem Produktangebot Leistungsklassen über und unter 0,5 MW abdecken, da Marktteilnehmer auf unterschiedlichen Produktmärkten tätig sein können.

5.2.1.6. Unterscheidung anhand der Leistung des Aggregats: Aggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW

(63) In Bezug auf die Größenklassen ab 0,5 MW ergeben die in der Marktuntersuchung in Phase II ermittelten Marktdaten für die letzten fünf Jahre die folgenden Sachverhalte.

(64) Erstens wurden weltweit keine Verkäufe von Aggregaten mit hoher Drehzahl und einer Leistung von über 5 MW verzeichnet. Zweitens hat nur GE Gasaggregate mit hoher Drehzahl und einer Leistung von über 2,5 MW verkauft. Drittens wurden in den letzten fünf Jahren keine Verkäufe von Aggregaten mit einer mittleren Drehzahl und einer Leistung von unter 2,5 MW verzeichnet. Diese Sachverhalte deuten aus Angebotssicht auf eine potenzielle Marktabgrenzung an einem Leistungswert unter und über 2,5 MW hin.

(65) Aus Nachfragesicht können jedoch Kunden bei Projekten, die eine Leistung von über 5 MW erfordern, zwischen der Anschaffung eines Einzelaggregats mit mittlerer Drehzahl und einer Kombination von kleineren Aggregaten mit hoher Drehzahl wählen.

(66) Außerdem geht aus den von den Parteien auf Ersuchen der Kommission vorgelegten Ausschreibungsdaten hervor, dass Mehrfachaggregate aus mehreren kleineren Einzelaggregaten erfolgreich mit leistungsstärkeren Einzelaggregaten auch in niedrigeren Leistungsbereichen konkurrieren können, wobei dies in den niedrigeren Leistungsbereichen eher eingeschränkt ist und mit höherer Projektgröße zunimmt. So machen Angebote mit Mehrfachaggregaten beispielsweise weniger als 5 % der Angebote für Projekte mit einer Leistung zwischen 0,5 MW und 0,75 MW aus.[36] Im Gegensatz dazu deutet der gleiche Datenbestand darauf hin, dass nur etwa ein Drittel der Angebote für Projekte mit einer Leistung zwischen 2,5 MW und 5 MW Einzelaggregate umfasst.

(67) Diese nachfrageseitige Substituierbarkeit deutet darauf hin, dass sich die Segmentierung nach Projektgröße (in Bezug auf die Gesamtleistung der Anlage), möglicherweise einschließlich Mehrfachaggregate, eher mit den Kundenanforderungen decken würde als eine Marktsegmentierung nach der Leistung des einzelnen angebotenen Aggregats oder der Drehzahl des Motors.

(68) Informationen zur Größe von Projekten sind jedoch nur in den Ausschreibungsdaten verfügbar. Es kann argumentiert werden, dass Verkäufe über Ausschreibungen nur

---

[35] Da Gasaggregate mit mittlerer Drehzahl eine Leistung von über 2,5 MW bieten (siehe Erwägungsgrund (47)), ist es nicht erforderlich, den Markt für Gasaggregate mit einer Leistung von unter 0,5 MW nach der Drehzahl der Aggregate aufzuteilen.

[36] Grundlage für diesen Prozentsatz sind eine zusammengefasste Analyse der Ausschreibungsdaten der Parteien und sonstige Quellen.

einen kleinen Teil der Gesamtverkäufe von Aggregaten auf dem Markt ausmachen. Dennoch scheint die Ausschreibungsdatenbank als Stichprobe ausreichend repräsentativ zu sein. Die Verteilung der Gesamtverkäufe von Aggregaten der Parteien und der Wettbewerber, wie sie der Kommission gemeldet wurde, verhält sich ähnlich wie die Verteilung ihrer Verkäufe (d. h. abgeschlossene Verträge) in der Ausschreibungsdatenbank. Genauer gesagt hätte gemäß der Marktrekonstruktion der Kommission auf der Grundlage der von den Parteien und den Wettbewerbern bereitgestellten Daten zu den Gesamtverkäufen (im Bereich Energieerzeugung) CAT einen Marktanteil von ca. [10-20]*%, und MWM hätte einen Marktanteil von ca. [20-30]*%. Auf der Grundlage der Gesamtverkäufe nach Ausschreibungen im Bereich Energieerzeugung hätte CAT ebenfalls einen Marktanteil von [10-20]*%, und MWM hätte einen Marktanteil von ca. [20-30]*%. Da die Marktanteile ähnlich sind, können die Ausschreibungsdaten verwendet werden, um Schlüsse zu ziehen.

(69) Die Ausschreibungsdaten, die von den Parteien und ihren Wettbewerbern vorgelegte Informationen umfassen, belegen eine Substituierbarkeit bei Aggregaten einer bestimmten Leistung und Angeboten auf der Grundlage von Anlagen mit Mehrfachaggregaten mit jeweils niedrigerer Leistung. Es zeichnet sich außerdem das Muster ab, dass der Grad der Substituierbarkeit zunimmt, je größer das jeweilige Projekt ist.

(70) Im gleichen Datenbestand spricht die Statistik ebenfalls für eine Nachfragesubstituierbarkeit bei Einzel- und Mehrfachaggregaten. Insbesondere im Leistungsbereich 1,5-2,0 MW werden [30-40]* % der Aggregate als Teil von Mehrfachaggregaten verkauft, und für [30-40]* % der Projekte in diesem Leistungsbereich werden Angebote mit Mehrfachaggregaten abgegeben.[37] Diese Zahlen nehmen mit der Gesamtleistung des Projekts zu, d. h., der Grad der Substitution wird in höheren Leistungsbereichen höher. Der Anteil der Zuschläge für Bieter, die Mehrfachaggregate anbieten, reicht aus, um für Anbieter von Einzelaggregaten einen wirksamen Wettbewerbsdruck darzustellen. Demnach erscheint eine Abgrenzung nach Leistung nicht angemessen, da eine Substitution durch Mehrfachaggregate aus den anderen Leistungsbereichen gegeben ist.

(71) Dies zeigt, dass (insbesondere bei größeren Projekten) zwar ein hoher Grad an Substituierbarkeit zwischen Angeboten mit Mehrfachaggregaten und Angeboten mit größeren Einzelaggregaten besteht, die Anzahl der Aggregate, die in der gleichen Anlage zusammengefasst werden können, jedoch meist eher gering ist. Dies deutet darauf hin, dass es angesichts der Leistung der größten verfügbaren Aggregate mit hoher Drehzahl möglich wäre, von einer Obergrenze bei der Größe der Projekte auszugehen, für die Mehrfachgasaggregate mit hoher Drehzahl in Frage kommen, wobei es gleichzeitig jedoch nicht möglich ist, genau zu definieren, wo diese Obergrenze liegt, d. h., ab welcher Grenze Aggregate mit mittlerer Drehzahl durch diese Mehrfachaggregate vom Wettbewerb abgeschirmt werden. In jedem Fall ist es nicht erforderlich, festzulegen, wo diese Obergrenze angesetzt ist, da dies keine Auswirkungen auf die wettbewerbsrechtliche Würdigung dieser Sache hat. Angesichts dieser Erwägungen kann der Produktmarkt als der Markt für Aggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW definiert werden.

[37] Grundlage für diese Zahlen sind eine zusammengefasste Analyse der Ausschreibungsdaten der Parteien und sonstige Quellen.

5.2.2. Geografische Ausdehnung des Marktes für Gasaggregate

(72) Im Einklang mit früheren Beschlüssen[38] machen die Parteien geltend, dass der geografisch relevante Markt für Gasaggregate in seiner Ausdehnung mindestens den EWR und wahrscheinlich auch den Rest der Welt umfasst.

(73) Die Parteien argumentieren wie folgt: (i) Technische Anforderungen an Aggregate, Kundenanforderungen, Preise und Umweltanforderungen sind im EWR und sogar weltweit ähnlich; (ii) es gibt keine rechtlichen, regulatorischen oder technischen Handelshemmnisse, die die weltweiten Handelsströme beeinträchtigen würden; (iii) die Transportkosten sind im Vergleich zu den Herstellungskosten und den Verkaufspreisen niedrig ([0-5]* % bis [5-10]* %, je nach Größe des Aggregats).[39]

(74) Die Marktuntersuchung der Phase II bestätigt die Auffassung der Parteien. Marken werden weltweit angeboten, und Hersteller von Aggregaten scheinen über weltweite Strukturen zu verfügen, um ihre Produkte zu vermarkten. Es gibt keine regulatorischen oder tariflichen Hindernisse, die Ausfuhren aus dem EWR verhindern.[40] Gasaggregate werden aus Nicht-EWR-Ländern eingeführt, die in ihrer nationalen Gesetzgebung vergleichbare Sicherheits- und Umweltstandards verankern. In Bezug auf die Preisunterschiede antwortete die Mehrheit der Hersteller von Gasaggregaten außer den Parteien, dass ihre Preise auf der ganzen Welt gleichermaßen gelten oder sich, wenn überhaupt, um höchstens 10 % unterscheiden.[41] Laut den meisten Befragten sind Einfuhren von Aggregaten von außerhalb des EWR äußerst wichtig,[42] und Kunden beschaffen Gasaggregate in der Regel weltweit.[43] Abschließend waren die meisten der Befragten der Ansicht, dass der Markt für Gasaggregate ein weltweiter Markt ist.[44]

(75) Trotzdem erhalten die Endkunden die Gasaggregate meist über Distributoren, die in der Regel auf ihren jeweiligen Staatsgebieten tätig sind und bisweilen über Verträge mit gebietsspezifischen Ausschließlichkeitsklauseln an die Hersteller der Gasaggregate gebunden sind.[45]

(76) In jedem Fall kann die Abgrenzung des geografisch relevanten Marktes letztlich offen gelassen werden, da der geplante Zusammenschluss den Wettbewerb sowohl bei einer EWR-weiten als auch bei einer weltweiten Abgrenzung nicht beeinträchtigen würde.

---

38 Siehe Sache COMP/M.6039 – *GE/Dresser*, Erwägungsgründe 36-38; Sache COMP/M.3113 – *GE/Jenbacher*, Erwägungsgrund 11.

39 Siehe Formblatt CO, Randnummern 183, 186 und 187.

40 Siehe Antworten auf die Fragen 31 c) und d) des Fragebogens aus Phase I an Wettbewerber.

41 Siehe Antworten auf Frage 31 e) des Fragebogens aus Phase I an Wettbewerber und Frage 44 des Fragebogens R1 aus Phase II an Kunden.

42 Siehe Antworten auf Frage 42 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber.

43 Siehe Antworten auf Frage 41 des Fragebogens R1 aus Phase I an Wettbewerber und Antworten auf Frage 43 des Fragebogens R3 aus Phase II an Packager.

44 Siehe Antworten auf Frage 47 des Fragebogens R1 aus Phase I an Distributoren, Frage 49 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren und Frage 49 des Fragebogens R3 aus Phase II an Packager.

45 Siehe Antworten auf die Fragen 33 und 34 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren.

5.3. Nichtkoordinierte Effekte für Gasaggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW

(77) Aus dem geplanten Zusammenschluss resultiert eine horizontale Überschneidung auf dem Markt für Gasaggregate mit hoher Drehzahl über 0,5 MW, da beide Parteien in diesem Leistungsbereich tätig sind. Laut der Antwort der Parteien beträgt ihr kombinierter Marktanteil für den Leistungsbereich unter 0,5 MW auf keinem geografischen Markt mehr als 15 %. Dieser Markt ist daher nicht betroffen.[46]

(78) Dank der Marktuntersuchung in Phase II war die Kommission in der Lage, den Markt für Gasaggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW zu rekonstruieren. Die Marktpräsenz der verschiedenen Wettbewerber kann daher präziser als in der Marktuntersuchung der Phase I bestimmt werden, in der die Größe einiger Wettbewerber (insbesondere Cummins Inc. („Cummins", Vereinigtes Königreich) und Guascor Group („Guascor", Spanien)) nicht ausreichend genau erfasst werden konnte.

(79) Es ist zudem zu betonen, dass neben den in den Tabellen 1, 2 und 3 der Erwägungsgründe 80, 84 und 89 aufgeführten größeren Herstellern auch eine bestimmte Anzahl kleinerer Hersteller präsent ist. Die Zahlen in den Tabellen sind daher zu einem gewissen Grad zu hoch angesetzt.

5.3.1. Analyse des Marktanteils

5.3.1.1. Analyse aus Projektsicht

(80) Die nachstehenden Tabellen 1 und 2 in den Erwägungsgründen 82 und 84 beruhen auf der Marktrekonstruktion aus der Marktuntersuchung in Phase II. Grundlage sind die Verkaufsdaten in Volumen (in Bezug auf die Nennleistung der Aggregate/der reinen Motoren[47] und nicht in Einheiten, im Gegensatz zu den von der IESG erhobenen Daten), die die Hersteller von Aggregaten im Zuge des Auskunftsverlangens der Kommission vom 20. Mai 2011 vorgelegt haben.

(81) Wie in Abschnitt 5.2.1.6 erörtert wurde, ist es angemessen, innerhalb des Marktes für Aggregate zwischen Leistungsbereichen zu unterscheiden. Leistungsbereiche können jedoch in Anlehnung an zwei Messgrößen definiert werden, d. h. entweder anhand der Projektgröße oder anhand der Aggregatsgröße. Während die Aggregatsgröße die Angebotssicht widerspiegelt und sich logischerweise in den Verkaufsdaten niederschlägt, entspricht die Nachfragesicht, die sich in der Projektgröße widerspiegelt, eher der Art und Weise, wie Wettbewerb auf diesem Markt stattfindet, d. h. auf Projektebene, wo für ein Projekt einer bestimmten Größe ein Einzelaggregat oder eine angemessene Kombination aus Mehrfachaggregaten in Frage kommt (wobei in bestimmten Fällen sogar Mehrfachaggregate mit hoher Drehzahl mit größeren Einzelaggregaten mit mittlerer Drehzahl im Wettbewerb stehen können).

---

[46] Siehe Formblatt CO, Tabellen unter Randnummer 295. Der kombinierte Marktanteil der Parteien für Gasaggregate mit einer Leistung von unter 0,5 MW lag im Jahr 2009 weltweit bei [10-20]* % und EWR-weit bei [0-5]* % und ging in den letzten drei Jahren zurück.

[47] Die Befragten sollten angeben, ob sie reine Motoren an Dritte verkaufen, die voraussichtlich in Aggregaten eingesetzt werden. In diesem Fall mussten diese Verkäufe in den gemeldeten Daten berücksichtigt werden.

(82) Da keine weitere Unterteilung nach Größenklasse berücksichtigt werden muss, unabhängig davon, ob als Messgröße die Aggregatsgröße oder die Projektgröße herangezogen wird, sind die Marktanteile gemessen anhand der Gasaggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW gleich wie die Marktanteile im Fall der Projektgröße. Die Tabellen 1 und 2 der Erwägungsgründe 82 und 84 entsprechen daher am ehesten der in dieser Sache verwendeten Marktabgrenzung, also einem Markt, auf dem sich der Wettbewerb anhand der Projekte definiert. Dennoch wird in den Erwägungsgründen 89 bis 94 (Abschnitt 5.3.1.2) auch eine alternative Analyse nach Größenklassen von Gasaggregaten berücksichtigt.

Tabelle 1: EWR-weite und weltweite Marktanteile für Gasaggregate (Volumen in MW)

Alle Gasaggregate mit einer Nennleistung von über 0,5 MW						
	EWR-weite Verkäufe			**Weltweite Verkäufe**		
	2008	**2009**	**2010**	**2008**	**2009**	**2010**
CAT-Konzern	[10-20%]	[5-10%]	[5-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
MWM	[10-20%]	[20-30%]	[20-30%]	[5-10]%	[10-20%]	[10-20%]
Fusioniertes Unternehmen	**[20-30%]**	**[30-40%]**	**[20-30%]**	**[20-30%]**	**[20-30%]**	**[20-30%]**
GE-Konzern	[40-50%]	[50-60%]	[40-50%]	[30-40%]	[30-40%]	[30-40%]
Cummins[48]	[10-20%]	[5-10%]	[10-20%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
Guascor	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
Tognum/Rolls-Royce[49]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
Mitsubishi	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
MAN	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]	[5-10%]	[0-5%]	[0-5%]
Wärtsilä	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]	[20-30%]	[10-20%]	[20-30%]

Quelle: Rekonstruktion des Marktes auf der Grundlage der Marktuntersuchung in Phase II.

(83) Tabelle 1 in Erwägungsgrund 82 zeigt, dass auf dem Markt für Projekte mit Gasaggregaten im Leistungsbereich über 0,5 MW der Marktanteil von CAT sinkt, während der Marktanteil von MWM steigt. Der Rückgang von CAT ist auf weltweiter

48 Der Marktanteil von Cummins für die Jahre 2009 und 2010 enthält die Verkäufe von Aggregaten von […]*. […]*. Wenn der Marktanteil von Cummins zwischen […]* und Cummins aufgeteilt würde, ergäbe dies Folgendes: (i) Auf EWR-Basis entfielen auf Cummins [0-5]* % im Jahr 2009 und [5-10]* % im Jahr 2010, während [...]* im Jahr 2009 bei [5-10]* % und im Jahr 2010 bei [10-20]* % läge. Weltweit entfielen auf Cummins [0-5]* % im Jahr 2009 und [0-5]* % im Jahr 2010, während […]* im Jahr 2009 bei [0-5]* % und im Jahr 2010 bei [0-5]* % läge.

49 Die Marktanteile von Tognum und Rolls-Royce sind kombiniert, da Daimler und Rolls-Royce kürzlich die gemeinsame Kontrolle über Tognum übernommen haben.

Ebene etwas deutlicher (von [10-20]* % im Jahr 2008 auf [10-20]* % im Jahr 2010), während der Anstieg von MWM im EWR deutlicher ausfällt (von [10-20]* % im Jahr 2008 auf [20-30]* % im Jahr 2010). Der kombinierte Marktanteil steigt im EWR daher leicht an (von [20-30]* % im Jahr 2008 auf [20-30]* % im Jahr 2010) und geht weltweit zurück (von [20-30]* % im Jahr 2008 auf [20-30]* % im Jahr 2010).

(84) Tabelle 2 zeigt die gleiche Marktrekonstruktion, enthält jedoch ausschließlich Projekte mit Gasaggregaten mit hoher Drehzahl, wohingegen die Tabelle in Erwägungsgrund 82 auch Aggregate mit niedriger Drehzahl (d. h. unter 1000 U/min) enthält.

Tabelle 2: EWR-weite und weltweite Marktanteile für Gasaggregate mit hoher Drehzahl (Volumen in MW)

Gasaggregate mit hoher Drehzahl (über 1000 U/min) und einer Nennleistung von über 0,5 MW						
	EWR-weite Verkäufe			**Weltweite Verkäufe**		
	2008	**2009**	**2010**	**2008**	**2009**	**2010**
CAT-Konzern	[10-20 %]	[5-10 %]	[5-10 %]	[20-30 %]	[10-20 %]	[10-20 %]
MWM	[10-20 %]	[10-20 %]	[20-30 %]	[5-10 %]	[10-20 %]	[10-20 %]
Fusioniertes Unternehmen	**[20-30 %]**	**[20-30 %]**	**[30-40 %]**	**[30-40 %]**	**[30-40 %]**	**[30-40 %]**
GE-Konzern	[40-50 %]	[50-60 %]	[40-50 %]	[50-60 %]	[50-60 %]	[40-50 %]
Cummins[50]	[10-20 %]	[10-20 %]	[20-30 %]	[5-10 %]	[5-10 %]	[10-20 %]
Guascor	[0-5 %]	[0-5 %]	[0-5 %]	[0-5 %]	[0-5 %]	[5-10 %]
Tognum/Rolls-Royce	[0-5 %]	[0-5 %]	[0-5 %]	[0-5 %]	[0-5 %]	[0-5 %]
Mitsubishi	[0-5 %]	[0-5 %]	[0-5 %]	[0-5 %]	[0-5 %]	[0-5 %]
MAN	-	-	-	-	-	-
Wärtsilä	-	-	-	-	-	-

Quelle: Rekonstruktion des Marktes auf der Grundlage der Marktuntersuchung in Phase II.

(85) Tabelle 2 in Erwägungsgrund 84 zeigt, dass auf einem Markt für Projekte mit Gasaggregaten im Leistungsbereich über 0,5 MW, der nur Gasaggregate mit hoher

[50] Ausgehend von der gleichen Argumentation wie in Fußnote 56 gilt: Wenn der Marktanteil von Cummins zwischen […]* und Cummins aufgeteilt würde, ergäbe dies Folgendes: (i) Auf EWR-Basis entfielen auf Cummins [0-5]* % im Jahr 2009 und [5-10]* % im Jahr 2010, während […]* im Jahr 2009 bei [5-10]* % und im Jahr 2010 bei [10-20]* % läge. Weltweit entfielen auf Cummins [0-5]* % im Jahr 2009 und [5-10]* % im Jahr 2010, während […]* im Jahr 2009 bei [0-5]* % und im Jahr 2010 bei [5-10]* % läge.

Drehzahl umfasst, der Marktanteil von CAT sinkt, während der Marktanteil von MWM steigt. Der Rückgang von CAT ist auf weltweiter Ebene etwas deutlicher (von [20-30]* % im Jahr 2008 auf [10-20]* % im Jahr 2010), während der Anstieg von MWM im EWR etwas deutlicher ausfällt (von [10-20]* % im Jahr 2008 auf [20-30]* % im Jahr 2010). Der kombinierte Marktanteil steigt im EWR daher leicht an (von [20-30]* % im Jahr 2008 auf [30-40]* % im Jahr 2010) und geht weltweit zurück (von [30-40]* % im Jahr 2008 auf [30-40]* % im Jahr 2010).

(86) Ein Vergleich zwischen Tabelle 1 und Tabelle 2 in den Erwägungsgründen 82 bzw. 84 zeigt, dass die Entwicklungen der einzelnen und kombinierten Marktanteile der Parteien auf einem Markt für Projekte mit Gasaggregaten mit einer Leistung von über 0,5 MW und der Marktanteile ihrer Wettbewerber nur geringfügig voneinander abweichen, unabhängig davon, ob ein Markt berücksichtigt wird, der lediglich Gasaggregate mit hoher Drehzahl umfasst, oder ob ein Markt berücksichtigt wird, der auch Aggregate mit niedriger Drehzahl (d. h. unter 1000 U/min) umfasst, woraus folgt, dass die Marktabgrenzung für die wettbewerbsrechtliche Würdigung in diesem Punkt offen bleiben kann.

5.3.1.2. Gasaggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW aus Verkaufsdatensicht (enger gefasste Leistungsbereiche)

(87) Die in der Marktuntersuchung in Phase II ermittelten Daten ermöglichen eine vollständige Marktrekonstruktion nach Leistungssegment ausschließlich anhand der Aggregatsgröße, während mit der Alternative der Projektgröße als Messgröße nur eine Teilrekonstruktion möglich ist (mit Hilfe der Ausschreibungsdaten, bei denen die Daten zur Größe der Aggregate und zur Gesamtgröße der Projekte abgeglichen werden konnten). Die Ausschreibungsdaten spiegeln jedoch nur einen Teil der Gesamtverkäufe wider und decken laut der von den Befragten in der Marktuntersuchung in Phase II bereitgestellten Daten lediglich EWR-Projekte ab.

(88) Die Analyse in den Erwägungsgründen 89-94 zeigt dennoch die Marktrekonstruktion nach Segment anhand der Größe des Gasaggregats, auch wenn dies, wie vorstehend (in Abschnitt 5.2.1.6) erörtert, nicht die am besten geeignete Herangehensweise für die Marktsegmentierung ist und näher bestimmt werden muss.

(89) Tabelle 3 zeigt die Marktrekonstruktion nach Leistungsbereich der Gasaggregate im Einklang mit der Herangehensweise der IESG. Die Parteien stellen die Bedeutung einer Segmentierung von Gasaggregaten zur Energieerzeugung auf der Grundlage der Leistungsbereiche der IESG jedoch in Frage, da sie ihnen als künstlich und zu eng gefasst erscheint.[51]

[51] Laut der Definition der IESG können die folgenden Leistungsbereiche unterschieden werden: 0,35-0,5 MW, 0,5-0,75 MW, 0,75-1,0 MW, 1,0-1,5 MW, 1,5-2,0 MW, 2,0-2,5 MW, 2,5-5,0 MW, 5,0-10,0 MW, über 10,0 MW.

Tabelle 3: EWR-weite und weltweite Marktanteile für Gasaggregate nach Leistungsbereich (in MW, Jahr 2010, **alle Drehzahlen**)

	EWR-weite Verkäufe						**Weltweite Verkäufe**					
	>0.5 -0.75	**>0.75 -1.0**	**>1.0 -1.5**	**>1.5 -2.0**	**>2.0 -2.5**	**>2.5 -5.0**	**>0.5 -0.75**	**>0.75 -1.0**	**>1.0 -1.5**	**>1.5 -2.0**	**>2.0 -2.5**	**>2.5 -5.0**
CAT-Konzern	[0-5%]	[0-5%]	[5-10%]	[20-30%]	-	[0-5%]	[5-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[40-50%]	[10-20%]	[0-5%]
MWM	[40-50%]	[20-30%]	[10-20%]	[30-40%]	[10-20%]	[0-5%]	[30-40%]	[10-20%]	[10-20%]	[20-30%]	[10-20%]	[10-20%]
Fusioniertes Unternehmen	**[50-60%]**	**[30-40%]**	**[20-30%]**	**[50-60%]**	**[10-20%]**	**[0-5%]**	**[40-50%]**	**[20-30%]**	**[20-30%]**	**[70-80%]**	**[30-40%]**	**[10-20%]**
GE-Konzern	[40-50%]	**[60-70%]**	**[20-30%]**	[10-20%]	**[60-70%]**	[80-90]	[40-50%]	[30-40%]	[40-50%]	[5-10%]	[30-40%]	[70-80%]
Cummins	-	-	[40-50%]	**[20-30%]**	-	-	-	-	[20-30%]	[10-20%]	-	-
Guascor	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]	-	-	-	[5-10%]	[30-40%]	[0-5%]	-	-	-
Tognum/Rolls-Royce	-	[0-5%]	[0-5%]	[5-10%]	[10-20%]	[0-5%]	-	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]	[30-40%]	[0-5%]
Mitsubishi	-	-	-	-	-	-	[0-5%]	-	[0-5%]	-	-	-
MAN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Wärtsilä	-	-	-	-	-	[0-5%]	-	-	-	-	-	[0-5%]
Segmentgröße in % des Gesamtmarktes	*[10-20%]*	*[10-20%]*	*[30-40%]*	*[10-20%]*	*[5-10%]*	*[10-20%]*	*[0-5%]*	*[10-20%]*	*[10-20%]*	*[10-20%]*	*[0-5%]*	*[10-20%]*

Quelle: Rekonstruktion des Marktes auf der Grundlage der Marktuntersuchung in Phase II.

(90) Bei der Betrachtung dieser Tabelle der Leistungsbereiche für Gasaggregate gäbe es für die Parteien nur im Leistungsbereich zwischen 0,5 MW und 2,5 MW wesentliche Überschneidungen. In diesen Leistungsbereichen (außer dem Bereich 1,5-2,0 MW) läge der Marktanteil von CAT im EWR immer unter [10 %]* und weltweit immer unter [20 %]*. Der kombinierte Marktanteil der Parteien erscheint lediglich im Bereich 1,5-2,0 MW besonders hoch und weist nur dort eine deutliche Überschneidung auf. Auch bei der alternativen Betrachtungsweise mit Aggregaten nach Leistungsbereichen dürften keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken bestehen, möglicherweise mit Ausnahme des Leistungsbereichs 1,5-2,0 MW.

(91) Die hohen Marktanteile bei Aggregaten im Leistungsbereich 1,5-2,0 MW auf dem EWR-Markt und auf dem weltweiten Markt müssen jedoch auf der Grundlage der während der Marktuntersuchung in Phase II ermittelten Daten zur Größe der Projekte, für die Aggregate des Leistungsbereichs 1,5-2,0 MW eingesetzt werden, betrachtet werden. Ein wesentlicher Anteil der Aggregate aus diesem Leistungsbereich wird in Angeboten für größere Projekte zu Mehrfachaggregaten kombiniert. Genauer gesagt wird mehr als die Hälfte der Projekte im Leistungsbereich 2,0-2,5 MW mit Aggregaten im Leistungsbereich 1,5-2,0 MW ausgestattet. Demnach wird der erste Eindruck, bei dem die Parteien im EWR einen kombinierten Marktanteil von [50-60]* % im Leistungsbereich 1,5-2,0 MW (mit

hoher Drehzahl) hätten, erheblich relativiert, wenn dieser auf der Grundlage der Projektgröße betrachtet wird.

(92) Außerdem ist zu betonen, dass der Leistungsbereich 1,5-2,0 MW, wie in Tabelle 3 des Erwägungsgrunds 89 dargestellt, lediglich ca. [10-20]* % des Gesamtmarktes für Gasaggregate ausmacht (sowohl EWR-weit als auch weltweit) und dass CAT in angrenzenden Leistungsbereichen erheblich schwächer oder gar nicht vertreten ist (z. B. im Leistungsbereich 2,0-2,5 MW im EWR).

(93) Die im Verhältnis stärkere Präsenz im Leistungsbereich 1,5-2,0 MW für Gasaggregate kann vollständig auf zwei bestimmte von CAT hergestellte Motorenmodelle ([…]* und […]*) zurückgeführt werden, die in der Industrie als besonders zuverlässig gelten.

(94) Dieses Ergebnis entspricht zumindest teilweise den Daten in Tabelle 4. In seiner Kategorie steht das CAT-Modell […]* (das einzige in Tabelle 4 vertretene Modell, da das Modell […]* nicht aufgeführt ist) mit dem „besten Modell seiner Klasse“, dem Modell […]* von MWM, im Wettbewerb, während das Modell […]* von GE weniger wettbewerbsfähig zu sein scheint als Modelle von GE in anderen Kategorien. Wie bereits in Erwägungsgrund 93 erwähnt, scheint neben der Wahrnehmung von […]* als zuverlässiges Modell dies die verhältnismäßige Stärke von CAT in diesem Segment im Vergleich zu den angrenzenden Segmenten zu belegen, wo sowohl GE als auch MWM (im Gegensatz zu CAT) als die „Besten ihrer Klasse“ empfunden werden.

Tabelle 4: Eine Momentaufnahme der Motoren von CAT, MWM und GE, die als „Beste ihrer Klasse“ gelten

[In Tabelle 4 werden die Gasaggregate von CAT, MWM und GE nach KW-Bereich verglichen und ihre jeweilige Wettbewerbsfähigkeit sowie Produktlücken der drei Hersteller aufgezeigt.]*

Quelle: Interne Dokumente von CAT. Gelb: wettbewerbsfähiger Motor; grün: als „Bester seiner Klasse“ geltender Motor; rot: Lücke oder nicht-wettbewerbsfähiger Motor.

(95) Tabelle 4 in Erwägungsgrund 94 zeigt, dass MWM über ein […]* vollständiges Angebot erfolgreicher Modelle verfügt und […]* Leistungsbereiche abdeckt. Dies erklärt die Stärke von MWM (im Vergleich zu CAT) in allen Leistungsbereichen. [Analyse der Produktpalette von MWM im Vergleich zu CAT in allen Leistungsbereichen sowie mit der Produktpalette von GE, insbesondere im Hinblick auf die Aggregatleistungsbereiche 1-1,5 MW und 2-2,5 MW]*. Die Präsenz von MWM bleibt in den meisten Leistungsbereichen unter [20-30]* %, mit Ausnahme der Leistungsbereiche 0,5-0,75 MW ([40-50]* % im EWR im Jahr 2010) und 1,5-2,0 MW ([30-40]* % im EWR im Jahr 2010). Diese recht hohen Marktanteile in bestimmten Leistungsbereichen für Aggregate sind jedoch weniger bedeutend, wenn bedacht wird, dass der Marktanteil von MWM auf dem weiter gefassten Produktmarkt (also bei Berücksichtigung von Gasaggregaten mit hoher Drehzahl im EWR gemäß Tabelle 2 in Erwägungsgrund 84) weiterhin unter [20-30]* % liegt.

(96) Die unvollständige Darstellung in Tabelle 4 in Erwägungsgrund 94 berücksichtigt nicht, dass in allen Leistungsbereichen für Aggregate zusätzlich zum Marktführer GE noch weitere starke Wettbewerber weiterhin vertreten sein werden, nämlich Cummins, Tognum und Guascor. Wie in den Abschnitten zum Wettbewerb im Bereich Forschung und Entwicklung („FuE“) und zu potenziellen neuen Marktteilnehmern näher erläutert, wurden oder werden Tognum, Guascor und auch MAN von großen Unternehmen übernommen (Tognum von Daimler und Rolls-Royce, Guascor von Dresser-Rand, MAN von Volkswagen), und das Fachwissen sowie die finanziellen Mittel werden deren Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem fusionierten Unternehmen weiter stärken.

(97) Abschließend ist anzumerken, dass im Rahmen der Marktuntersuchung in Phase II kein Kunde, der Aggregate erwirbt, ernsthafte Bedenken in Bezug auf die horizontale Überschneidung im Leistungsbereich 1,5-2,0 MW geäußert hat. Außerdem schrieb keiner der Befragten dem fusionierten Unternehmen einen besonderen Vorteil in Bezug auf den Leistungsbereich 1,5-2,0 MW zu, mit dem kein anderer Anbieter Schritt halten oder konkurrieren könnte.

(98) Somit kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass der geplante Zusammenschluss die Position des fusionierten Unternehmens aus den folgenden Gründen in keinem der in Tabelle 3 in Erwägungsgrund 89 genannten Leistungsbereiche wesentlich stärken wird: (i) Der Leistungsbereich mit der deutlichen Überschneidung (1,5-2,0 MW) stellt nur einen kleinen Teil des Gesamtmarktes für Aggregate dar; (ii) dieser Leistungsbereich wird in Bezug auf die Leistung der Aggregate definiert, und sobald die eher angebrachte Messgröße der Projektgröße betrachtet wird, wird deutlich, dass ein erheblicher Teil der in diesem Leistungsbereich verzeichneten Aggregate für größere Projekte eingesetzt wird; (iii) auf dem Markt sind weiterhin starke und gleichermaßen fähige Wettbewerber vertreten (deren Fähigkeiten, im Bereich FuE zu konkurrieren, zu einem gewissen Grad durch den laufenden Konsolidierungsprozess in der Industrie weiter gestärkt werden).

5.3.2. Die Parteien sind keine engen Wettbewerber

(99) In Randnummer 28 der Leitlinien der Kommission zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen[52] heißt es: *„Der Anreiz für die fusionierenden Unternehmen, die Preise zu erhöhen, wird stärker eingeschränkt, wenn konkurrierende Unternehmen nahe Substitute zu den Produkten der fusionierenden Unternehmen herstellen, als wenn sie weniger nahe Substitute anbieten. Es besteht deshalb eine geringere Wahrscheinlichkeit, dass ein Zusammenschluss wirksamen Wettbewerb, vor allem durch die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung, erheblich behindert, wenn ein hohes Maß an Substituierbarkeit zwischen den Produkten der fusionierenden Unternehmen und den Produkten der Wettbewerber besteht.“*

(100) Die Parteien geben an, dass CAT und MWM keine engen Wettbewerber sind, und belegten dies mit Ausschreibungsdaten. Auch in Bezug auf Technologie, FuE-

[52] ABl. C 31 vom 5.2.2004, S. 5 („Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse“).

Aktivitäten und Marktpositionierung seien CAT und MWM laut den Parteien keine engen Wettbewerber.

5.3.2.1. Quantitative Analyse

(101) Die Parteien legten in Reaktion auf Auskunftsverlangen der Kommission während der Marktuntersuchung in Phase II getrennt voneinander Ausschreibungsdaten aus dem Zeitraum 2006-2010 vor.[53] Die Kommission hat diese Daten von CAT und MWM analysiert; die Schlussfolgerungen zu diesen Daten sind in den folgenden Erwägungsgründen dargelegt.

Quantitative Analyse zu Ausschreibungsdaten von CAT im EWR

(102) Laut den von den Parteien vorgelegten Ausschreibungsdaten konkurrierten die Distributoren und Packager von CAT in [0-5]* von [0-5]* Fällen mit Angeboten von mehr [0-5]* Gasaggregat-Wettbewerber. Bei Ausschreibungen mit mehr als einem Wettbewerber zeigen die vorgelegten Daten, dass GE in […]* % der Ausschreibungen und damit am häufigsten als Wettbewerber von CAT in Erscheinung tritt, während MWM lediglich an […]*% der Ausschreibungen teilnahm, an denen CAT mitwirkte. Auch Tognum ([…]*%), Cummins ([…]*%) und Guascor ([…]*%) nehmen sehr oft an den gleichen Ausschreibungen wie die Distributoren und Packager von CAT teil.

(103) Außerdem zeigen die Ausschreibungsdaten, dass das Angebot an Gasaggregaten von CAT eingeschränkt ist und die erfolgreichsten Produkte ([…]* und […]*) von CAT beide in den Leistungsbereich 1,5-2,0 MW fallen. Lediglich [unter 50 %]* der Angebote der Distributoren und Packager von CAT betrafen Projekte in diesem Leistungsbereich.

(104) Selbst im Leistungsbereich 1,5-2,0 MW, in dem CAT vergleichsweise stärker vertreten ist, sind die Parteien keine engen Wettbewerber. In diesem Segment ist vielmehr die Präsenz von anderen Wettbewerbern als GE und MWM von noch größerer Bedeutung. So war Tognum an […]* % und Cummins an […]* % der Ausschreibungen in diesem Segment vertreten.

---

[53] Die Informationen in diesen Datenbanken wurden „nach bestem Wissen“ vorgelegt und betreffen alle Projekte, von denen die Parteien Kenntnis haben, einschließlich der Projekte, in denen Angebote über Distributoren und/oder Packager abgegeben wurden. Auch die Informationen über andere Teilnehmer sowie bei nicht erfolgreichen oder abgebrochenen Projekten über das Unternehmen, das den Zuschlag erhalten hat, wurden nach bestem Wissen der Parteien unterbreitet. Es gibt vermutlich weitere Projekte, bei denen die Parteien nicht zur Angebotsabgabe aufgefordert wurden oder von denen die Parteien keine Kenntnis hatten. Die von MWM übermittelten Daten bezogen sich auf […]* Ausschreibungen im Zeitraum 2006-2010, während die Erwiderung von CAT das Ergebnis einer Sammlung der von den Distributoren von CAT angeforderten Informationen (unter Wahrung der Vertraulichkeit in Bezug auf CAT) ist, die von den Anwälten und Wirtschaftsberatern von CAT koordiniert wurde. Diese Daten umfassen […]* Ausschreibungen, an denen die Distributoren von CAT beteiligt waren. Beide Datenbestände umfassen Angebotsverfahren, an denen die Parteien entweder direkt oder über (exklusive und unabhängige) Distributoren und Packager teilgenommen haben. Zusätzlich zu diesen Daten hatten die Parteien am Ende der Marktuntersuchung der Phase I eine Liste der Projekte mit Gasaggregaten vorgelegt, an denen MWM beteiligt war. Diese Liste bezog sich lediglich auf Deutschland, deckte nur die Jahre 2009 und 2010 ab und umfasste nur eine Teilmenge der Informationen, die zur Durchführung der Prüfung dieser Sache erforderlich waren. Diese Informationen wurden im Rahmen der größeren zusammengestellten Datenbestände nach den Erkenntnissen der Kommission in der Marktuntersuchung der Phase II erneut vorgelegt.

(105) Wenn die Distributoren und Packager von CAT bei einer Ausschreibung nicht erfolgreich waren, ging der Zuschlag[54] in […]* % der Fälle an GE und in […]* % der Fälle an MWM. Darüber hinaus verloren die Distributoren und Packager von CAT in Projekten auch gegen Cummins (in […]* % der Fälle), Tognum ([…]* %) und in mehreren Fällen gegen Guascor und andere. Im Leistungsbereich 1,5-2,5 MW[55] war der Anteil der Ausschreibungen, bei denen Cummins den Zuschlag erhielt, mit […]* % sogar noch höher, wohingegen MWM in […]* % der Ausschreibungen den Zuschlag erhielt, in denen die Distributoren von CAT unterlegen waren.

(106) Somit kann aus den Ausschreibungsdaten von CAT geschlossen werden, dass die Parteien auf dem Gesamtmarkt für Gasaggregate keine engen Wettbewerber sind und GE für das fusionierte Unternehmen der größte Konkurrent wäre. Außerdem gibt es weitere wichtige Wettbewerber, unter anderem Tognum, Cummins und Guascor, die engere Wettbewerber von CAT sind als MWM. Selbst in dem Leistungsbereich, in dem CAT stärker vertreten ist (1,5-2,0 MW), zeigt die Analyse der Ausschreibungsdaten, dass MWM und CAT keine engen Wettbewerber sind.

Quantitative Analyse zu Ausschreibungsdaten von MWM im EWR

(107) Laut den von den Parteien vorgelegten Ausschreibungsdaten konkurrierte MWM fast immer mit Angeboten von mehr als einem Hersteller von Gasaggregaten. Bei Ausschreibungen, in denen CAT gegen MWM antrat, war GE neben CAT in der überwiegenden Mehrheit der Fälle als Wettbewerber vertreten (in […]* % der Fälle insgesamt und in […]* % der Fälle im Leistungsbereich 1,5-2,5 MW), während MTU/Tognum ebenfalls in einer erheblichen Zahl der Fälle ([…]* % bzw. […]* %) vertreten war.

(108) Eine nähere Analyse der von den Parteien übermittelten Daten zeigt, dass GE sowohl über alle Projektgrößen hinweg als auch spezifisch im Leistungsbereich 1,5-2,5 MW unbestritten der wichtigste Wettbewerber von MWM ist. GE begegnet MWM in allen Leistungssegmenten bei weitem am häufigsten als Wettbewerber (in […]* % aller Ausschreibungen und […]* % der Ausschreibungen im Leistungsbereich 1,5-2,5 MW). CAT wird viel seltener angetroffen ([…]* % bzw. […]* %), in einer ähnlichen Größenordnung wie Tognum ([…]* % bzw. […]* %). Cummins scheint als Wettbewerber von MWM ebenfalls eine Rolle zu spielen und ist in […]* % der Ausschreibungen insgesamt und in […]* % der Ausschreibungen im Leistungsbereich 1,5-2,5 MW vertreten.

(109) Bei Ausschreibungen, in denen MWM gegenüber einem Wettbewerber unterlegen war, erhielt erneut am häufigsten GE den Zuschlag (in insgesamt […]* % der Fälle); CAT ([…]* % insgesamt) und Tognum ([…]* % insgesamt) erhielten seltener Zuschläge. Cummins erhielt in […]* % der Ausschreibungen den Zuschlag.

(110) Die beobachteten Ergebnisse im Leistungsbereich 1,5-2,5 MW verhalten sich analog hierzu. GE erhielt bei […]* % der Ausschreibungen, in denen MWM erfolglos war,

[54] Soweit bekannt.

[55] Für diese Analyse wurde der Leistungsbereich 1,5-2,5 MW als einzelner Bereich betrachtet, da die Stichprobengröße bei enger gefassten Bereichen zu klein ist.

den Zuschlag, CAT bei […]* % und Tognum bei […]* %, wobei Cummins mit […]* % häufiger den Zuschlag vor MWM erhielt als CAT oder Tognum.

(111) Die vorstehend beschriebenen quantitativen Nachweise stützen die Schlussfolgerungen aus der Marktuntersuchung der Phase II und zeigen, dass GE und MWM im Bereich Technologie auf den jeweiligen Märkten führend sind und daher engere Wettbewerber sind als CAT und MWM.

(112) Bei dem geplanten Zusammenschluss kann auf der Grundlage der quantitativen Analyse der von den Parteien vorgelegten Ausschreibungsdaten außerdem nicht davon gesprochen werden, dass die Zahl der Wettbewerber auf irgendeinem der vorgeschlagenen Produktmärkte von 3 auf 2 verringert wird. So ist Tognum durchgängig für MWM ein genauso bedeutender Wettbewerber wie CAT, was sowohl auf den Gesamtmarkt als auch auf den Leistungsbereich 1,5-2,5 MW zutrifft. Es ist nicht überraschend, dass Tognum in den Daten von MWM stark vertreten ist, da beides deutsche Unternehmen sind. Dies zeigt, dass CAT für MWM in dem Bereich, in dem MWM den höchsten Einfluss hat, kein starker Wettbewerber ist. Auch Cummins spielt eine wichtige Rolle auf dem Markt und ist sowohl für MWM als auch CAT ein Wettbewerber, der sowohl auf dem Gesamtmarkt als auch im Leistungsbereich 1,5-2,5 MW genauso wichtig wie oder wichtiger als CAT ist.

(113) Aus den Ausschreibungsdaten von MWM ist daher der Schluss zu ziehen, dass die Parteien keine engen Wettbewerber sind. MWM und GE sind engere Wettbewerber als MWM und CAT, und Tognum und Cummins sind stärkere Wettbewerber für MWM als CAT.

5.3.2.2. Qualitative Analyse

Unterschiede in den Bereichen FuE-Aktivitäten und Innovation

(114) In Randnummer 38 der Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse heißt es: *„Wirksamer Wettbewerb kann hingegen erheblich behindert werden, wenn sich zwei wichtige Innovatoren zusammenschließen, zum Beispiel zwei Unternehmen, deren Produkte für einen bestimmten Markt kurz vor der Einführung stehen. Auch ein Unternehmen mit einem relativ kleinen Marktanteil kann eine bedeutende Wettbewerbskraft werden, wenn Erfolg versprechende Produkte kurz vor der Einführung stehen.“*

(115) Die Investition in FuE ist im Bereich Gasaggregate von strategischer Bedeutung. Da die Kaufentscheidung der Kunden auf der Analyse der Lebenszykluskosten beruht (die nicht nur den Anschaffungspreis des Aggregats, sondern auch dessen Energieeffizienz, die Wartungskosten und andere Kostenerwägungen umfassen), sind FuE-Aktivitäten von großer Bedeutung, um die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens zu gewährleisten. Darüber hinaus fordert der Markt, dass Motoren/Aggregate über einen immer besseren Wirkungsgrad verfügen, mehr Energie erzeugen und gleichzeitig umweltfreundlicher werden, so dass alle

Wettbewerber kontinuierlich vor der Aufgabe stehen, neue Produkte zu entwickeln oder ihre angebotenen Produkte zu optimieren.[56]

(116) So eröffnete GE Jenbacher beispielsweise im Juli 2010 in Deutschland ein neues Kompetenzzentrum für Gasmotorentechnologie. Im Mai 2011 kündigte Cummins die Eröffnung des „Cummins Oil and Gas Centre of Excellence“ in Houston, Texas (USA) an.

(117) Wie die Parteien angegeben haben, war CAT Ende der 1990er Jahre Marktführer auf dem Markt für Gasaggregate. Aufgrund mangelnder FuE-Investitionen sind die Produkte von CAT jedoch in den letzten Jahren immer weniger wettbewerbsfähig geworden. Dies lag daran, dass CAT traditionell eher auf Dieselaggregate spezialisiert war und keinen strategischen Schwerpunkt auf Gasaggregate legte. Darüber hinaus widmete sich CAT in den letzten zehn Jahren eher der Verbesserung seiner Dieselaggregate, um neue Emissionsstandards zu erfüllen, und konzentrierte deswegen […]* FuE-Bemühungen auf seine Dieselaggregate.

(118) Auf der anderen Seite konzentrierte sich MWM nicht auf Dieselaggregate. Im Anschluss an die Übernahme von MWM durch 3i Group plc („3i“, Vereinigtes Königreich) im Jahr 2008 wurde Kapital investiert, um unter anderem die FuE-Aktivitäten zu verbessern und zu verstärken. Während CAT ca. […]* % seines Jahresumsatzes 2009 in die FuE für seine Gasaggregate investierte, gab MWM hierfür ca. […]* % des Jahresumsatzes des letzten Geschäftsjahres 2009/2010 aus. MWM hat demnach seine FuE-Ausgaben auf die Entwicklung seiner Gasaggregate konzentriert, so dass MWM nun über eine vollständige Produktpalette mit Leistungswerten von 0,4 MW bis 4,3 MW, der besten Technologie seiner Klasse und kraftstoffeffizienten Gasaggregaten verfügt. MWM ist ein Lieferant hocheffizienter und umweltfreundlicher Energieerzeugungssysteme, konzentriert sich auf Produkte mit hohem Wirkungsgrad und liefert modernste erdgas- und sondergasbetriebene Aggregate. Die internen Dokumente der Parteien bestätigen dies.

(119) Die internen Dokumente von CAT gemäß Tabelle 4 in Erwägungsgrund 94 zeigen die eigene Wahrnehmung von CAT seiner Gasaggregate im Vergleich zu den Gasaggregaten von MWM und GE. Im Leistungsbereich […]* MW gelten die Motoren/Aggregate von MWM als die Modelle mit dem höchsten Wirkungsgrad auf dem Markt. Bei GE gelten dagegen die Aggregate in den Leistungsbereichen […]* MW und […]* MW als Modelle mit einem hohen Wirkungsgrad. Im

[56] In den letzten 20 Jahren haben die FuE-Aktivitäten zu einer Reihe von Verbesserungen geführt. So stieg der mechanische Wirkungsgrad von Gasaggregaten mittlerer Größe von 36 % auf 45 %, und der mittlere effektive Druck verdoppelte sich nahezu von 10 Bar auf 19 Bar. Andere wesentliche technologische Innovationen beziehen sich auf: (i) Steigerung der spezifischen Leistung bestimmter Motoren durch die Erhöhung des Turboladedrucks mit Hochdruckturboladern oder durch zweistufige Turboaufladung; (ii) Verbesserung der Verbrennung durch die Optimierung der Zündkerzen und der Kanäle und den Lastausgleich über verschiedene Zylinder in einem Motor; (iii) Verbesserung der Steuerungsfähigkeit von Motoren und der Anpassungsmöglichkeiten an unterschiedliche Umgebungsbedingungen, erforderliche Lasten und dynamisches Lastverhalten durch Einführung von Überdruckventilen und Druckausgleichern, flexibler Ventilsteuerung; (iv) Verbesserung der Möglichkeit des Betriebs mit Sondergasen, insbesondere Synthesegasen (z. B. Pyrolysegas) mit niedrigen Heizwerten und veränderlichen Parametern durch Anpassung der Gasmischvorrichtungen, der Gasleitungen und der Steuervorrichtungen und (v) Verbesserung der Möglichkeit, die Wärme entweder für Kraft-Wärme-Kopplung bzw. Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung oder zur Umwandlung in elektrische Energie über Dampfturbinen, ORC-Prozesse zu nutzen.

Gegensatz dazu zählen die Aggregate von CAT zu […]*, und ihr Angebot deckt nicht […]* Leistungsbereiche ab. CAT gibt außerdem an, dass es […]* in dem Leistungsbereich, in dem es erfolgreicher ist (d. h. […]* MW), nur deswegen gut abschneidet, weil ihr Modell […]* zuverlässig ist, […]*.

(120) Die Ergebnisse der Marktuntersuchung in Phase II bestätigen diese Wahrnehmung sowie die Schlussfolgerungen in Bezug auf die Enge des Wettbewerbs (siehe Abschnitt 5.3.2). Wettbewerber, Kunden, Berater und Distributoren betonen die Bedeutung von Innovation (insbesondere im Bereich der Energieeffizienz, siehe Erwägungsgründe (122)-(131)) im Wettbewerb in dieser Branche und erachten MWM und CAT in Bezug auf Innovation grundsätzlich nicht als enge Wettbewerber. MWM gilt als effizienter und innovativer und sei eher mit GE vergleichbar, während CAT zurückbleibt, auch wenn seine Motoren als zuverlässig gelten.[57]

(121) Im Lichte dieser Erwägungen kann der Schluss gezogen werden, dass die Parteien in Bezug auf Innovation keine engen Wettbewerber sind.

Unterschiede beim elektrischen Wirkungsgrad

(122) Laut den Parteien ist der elektrische Wirkungsgrad eines Gasaggregats der wichtigste Faktor, den Kunden bei der Anschaffung eines Gasaggregats berücksichtigen. Die Kraftstoffkosten machen [80-90]* bis [90-100]* % der Betriebskosten und ca. [60-70]* % der Unterhalts- und Betriebskosten während des Lebenszyklus des Gasaggregats aus. Ein niedriger elektrischer Wirkungsgrad führt zu einem hohen Kraftstoffverbrauch und damit zu höheren Kosten. Die Unterschiede im elektrischen Wirkungsgrad zwischen den Gasaggregaten von CAT und MWM führen also zu […]* Unterschieden hinsichtlich der Kraftstoffkosten. Diese Argumente wurden allgemein von den Befragten der Marktuntersuchung in Phase II bestätigt: *„The most important [costs] are the life time costs and they are determined by electrical efficiency“*[58] (Die wichtigsten [Kosten] sind die Lebenszykluskosten, und diese richten sich nach dem elektrischen Wirkungsgrad).

(123) Die Parteien geben an, dass es […]* Unterschiede hinsichtlich des Wirkungsgrads zwischen den Gasaggregatmodellen der beiden Unternehmen gibt. Sowohl die sondergasbetriebenen als auch die erdgasbetriebenen Aggregate von CAT haben einen […]* niedrigeren Wirkungsgrad als die am ehesten vergleichbaren Produkte von MWM. Der elektrische Wirkungsgrad der Produkte von MWM liegt näher an dem der Produkte von GE. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass die große Mehrheit der Kunden, die an der Marktuntersuchung in Phase II teilgenommen haben, angab, dass technologiebezogene Produktmerkmale das entscheidende Element in ihrer Kaufentscheidung sind.[59]

(124) Die nachstehenden Abbildungen zeigen die verschiedenen elektrischen Wirkungsgrade bestehender erdgasbetriebener Aggregate der Parteien und ihrer Wettbewerber. Die Daten zu Cummins sind vorläufig unbedingt mit Vorbehalt zu

---

[57] Siehe Antworten auf die Fragen 51 und 57 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber, Frage 48 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden, die Fragen 44 und 51 des Fragebogens R5 aus Phase II an Berater und Frage 61 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren.

[58] Siehe Antwort von […]* auf Frage 52 des Fragebogens R5 aus Phase II an Berater.

[59] Siehe Antworten auf die Fragen 43, 44, 48 und 49 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

betrachten, da die Wettbewerbsstärke dieses Unternehmens in diesen Diagrammen nicht vollständig widergespiegelt ist (wenn überhaupt), da sie auf öffentlich verfügbaren Informationen zum elektrischen Wirkungsgrad basieren. Es gibt jedoch nur ein erdgasbetriebenes von Cummins hergestelltes Modell, für das öffentliche Informationen vorliegen (weswegen auch nur dieses Modell in der nachstehenden Abbildung aufgeführt ist).

Abbildung 1: Elektrischer Wirkungsgrad von erdgasbetriebenen Aggregaten

*[Abbildung 1 zeigt den elektrischen Wirkungsgrad der verschiedenen Gasaggregatmodelle der Parteien und ihrer wichtigsten Wettbewerber wie Cummins, GE, Guascor, MAN, MTU, Wärtsila und Waukesha im Verhältnis zur elektrischen Leistung (zwischen 0 und 4,4 MW). Aus dieser Abbildung geht hervor, dass die Produkte von GE und MWM effizienter als die Produkte von CAT sind.]**

Quelle: Antwort der Parteien

(125) Auf dem Markt für Gasaggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW reichen die Wirkungsgrade der Aggregate von CAT von 37 % bis 42 %, während die von MWM angebotenen Produkte durchgängig höhere Wirkungsgrade erreichen. Der Wirkungsgrad aller MWM-Produkte liegt über 42 %. Darüber hinaus sind die Wirkungsgrade der Aggregate von MWM eher einheitlich, d. h., es gibt keine großen Abstände zwischen den Produkten mit dem höchsten und dem niedrigsten Wirkungsgrad.

(126) Das Diagramm in Erwägungsgrund 124 zeigt zudem zwei Hauptgruppen von Wettbewerbern. Die erste Gruppe besteht aus GE und MWM, die eine große Bandbreite von Aggregaten mit hohem Wirkungsgrad anbieten. Beinahe alle Produkte dieser Hersteller verfügen über Wirkungsgrade zwischen [30-50]* %. Die zweite Gruppe umfasst CAT/Perkins, Tognum/MTU und Guascor, bei denen der elektrische Wirkungsgrad zwischen [25-45]* % liegt. Der Wirkungsgrad der Aggregate dieser Hersteller ist im Durchschnitt […]* niedriger als der Wirkungsgrad der Erdgasaggregate von GE und MWM. Selbst in dem Leistungsbereich, in dem CAT seine Gasaggregate mit dem höchsten Wirkungsgrad anbietet (d. h. […]* MW) und wo dementsprechend seine Marktpräsenz stärker ist, verfügen sowohl MWM als auch GE über Gasaggregate mit höherem Wirkungsgrad.

(127) Diese Unterschiede im elektrischen Wirkungsgrad zwischen den Aggregaten von CAT und MWM werden sogar noch deutlicher, wenn sondergasbetriebene Aggregate betrachtet werden.

Abbildung 2: Elektrischer Wirkungsgrad von sondergasbetriebenen Aggregaten

[Abbildung 2 zeigt den elektrischen Wirkungsgrad der verschiedenen Sondergasaggregatmodelle der Parteien *und ihrer wichtigsten Wettbewerber wie GE, Guascor, MAN und MTU im Verhältnis zur elektrischen Leistung (zwischen 0 und 4,4 MW). Aus dieser Abbildung geht hervor, dass die Produkte von GE und MWM effizienter als die Produkte von CAT sind.*]*

Quelle: Antwort der Parteien

(128) CAT bietet nur eine […]* begrenzte Anzahl sondergasbetriebene Aggregate an, obwohl sondergasbetriebene Aggregate im Jahr 2010 ca. [30-40]* % des EWR-Marktes ausmachten. Verglichen mit den sondergasbetriebenen Aggregaten von MWM verfügen die Aggregate von CAT über einen um […]* % niedrigeren Wirkungsgrad, wobei die von GE angebotenen Produkte in Bezug auf die Standardwerte des elektrischen Wirkungsgrads sehr viel näher an MWM liegen. Kunden mit Gasaggregaten von CAT haben also einen […]* höheren Kraftstoffbedarf.

(129) In diesem Zusammenhang geben die Parteien an, dass sich die Möglichkeit, die Leistung eines Aggregats an die Umgebungsbedingungen anzupassen, ebenfalls auf den Wirkungsgrad auswirkt. [Manche Hersteller, die Wettbewerber von CAT sind, können ihre Aggregate den Kundenwünschen in Bezug auf Höhe, Temperatur oder Feuchtigkeit anpassen. Erfolgt eine solche Anpassung nicht, kann sich dies bei der Optimierung der Leistung und des Wirkungsgrads des Aggregats negativ auswirken]*. Dies führt zu einem abnehmenden Wirkungsgrad, so dass die Unterschiede im Wirkungsgrad je nach Umgebungsbedingungen noch größer werden.

(130) Aus dem Diagramm in Erwägungsgrund 127 lässt sich außerdem ableiten, dass die sondergasbetriebenen Aggregate von GE und MWM die Aggregate mit [hohem]* Wirkungsgrad auf dem Markt sind, während CAT die sondergasbetriebenen Aggregate mit [niedrigerem]* elektrischen Wirkungsgrad anbietet und in diesem Punkt […]* hinter Guascor, MAN und Tognum/MTU liegt.

(131) Die Marktuntersuchung in Phase II hat außerdem größtenteils bestätigt, dass Berater, Distributoren und Packager der Ansicht sind, dass MWM in Bezug auf den elektrischen Wirkungsgrad gegenüber CAT technologisch überlegene Produkte anbietet.[60] Lediglich unter den Kunden gingen Antworten zugunsten von beiden Parteien ein.[61]

(132) Somit kann geschlossen werden, dass MWM und CAT in Bezug auf den elektrischen Wirkungsgrad keine engen Wettbewerber sind.

Unterschiede beim Zeitaufwand für Überholungen

(133) Der Zeitaufwand für Überholungen ist der Zeitraum, der erforderlich ist, wenn ein Aggregat für größere Reparaturen und Instandhaltungsarbeiten abgeschaltet werden muss. Der Zeitaufwand für Überholungen unterscheiden sich bei den Aggregaten von CAT und MWM deutlich, und dieser Unterschied verhält sich nahezu in allen Leistungsbereichen gleich. Die Produkte von MWM erfordern in der Regel erst nach einer Laufzeit von […]* Stunden eine umfassende Überprüfung und Überholung. CAT empfiehlt für seine Produkte im Allgemeinen […]* nach einer Laufzeit von

---

[60] Siehe Antworten auf die Fragen 44 und 51 des Fragebogens R5 aus Phase II an Berater, Frage 60 d) des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren und Frage 60 d) des Fragebogens R3 aus Phase II an Packager.

[61] Siehe Antworten auf Frage 47 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

[…]* Stunden eine umfassende Überprüfung und Überholung. Demnach muss ein CAT-Kunde, der sein Aggregat im Dauerbetrieb nutzt, […]* früher eine Überholung durchführen als ein MWM-Kunde. Finanziell gesehen kann dies für Kunden einen erheblichen Unterschied bedeuten, da die Kosten für eine vollständige Überholung bis zu zwei Drittel der ursprünglichen Kosten des Aggregats betragen können, zuzüglich des Verlusts der entgangenen elektrischen Leistung während der Ausfallzeit des Aggregats.

(134) Die Marktuntersuchung in Phase II stützt die in Erwägungsgrund 133 genannten Argumente der Parteien teilweise. Die Mehrheit der Wettbewerber,[62] die an der Marktuntersuchung in Phase II teilnahmen, gab an, dass sowohl CAT als auch MWM niedrige Instandhaltungskosten und kurze Ausfallzeiten aufweisen. Keines der beiden Unternehmen gilt in diesem Punkt jedoch als Marktführer. Auf der anderen Seite geben die Kunden an, dass die Aggregate von CAT *„old-fashioned and expensive to maintain“* (altmodisch und teuer in der Instandhaltung) sind.[63] Die Distributoren bewerten die Zuverlässigkeit der Motoren und den Instandhaltungsaufwand von CAT positiv. Dies scheint auf die *„old“*[64] (alte) oder *„more conservative“*[65] (konservativere) Technologie, die CAT einsetzt, zurückzuführen zu sein: *„low technology – simple engines – easy maintenance“*[66] (einfache Technologie – einfache Motoren – einfache Instandhaltung). Distributoren schreiben MWM eine bessere Technologie mit einem *„very sophisticated and functional control system“*[67] (äußerst ausgefeiltes und funktionales Steuersystem) zu, das die Instandhaltungskosten senkt.

Unterschiedliche Positionierung der Parteien auf dem Markt

(135) Laut den Parteien unterscheiden sich die Aktivitäten und die Positionierung von CAT und MWM auf dem Markt erheblich. MWM fertigt und verkauft nahezu ausschließlich Gasaggregate, wohingegen die Geschäftsaktivitäten von CAT einen weitaus größeren Bereich abdecken. Innerhalb der Energieerzeugung hat CAT seine Aktivitäten eher auf Dieselaggregate als auf Gasaggregate ausgerichtet. Im Jahr 2009 machten Dieselaggregate am Jahresumsatz von CAT [5-10]* % aus, und auf Gasaggregate entfielen [0-5]* %.

(136) Die unterschiedlichen Aktivitäten der Parteien bewirken, dass ihre Marken vollständig anders wahrgenommen werden. Die Markenbekanntheit von CAT stammt in erster Linie aus seinen langjährigen Aktivitäten in den Bereichen Erd- und Bergbaumaschinen und Dieselmotoren/Dieselaggregate. Die Gasaggregate von CAT sind dagegen [weniger]* bekannt und ihr Wirkungsgrad wird als [geringer]* wahrgenommen. Im Gegensatz dazu ist MWM eine bekannte Marke für Gasaggregate mit dem Ruf, maßgeschneiderte, zuverlässige Gasaggregate mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Diese Unterschiede in der Wahrnehmung zwischen den jeweiligen Gasaggregaten der Parteien gehen mit den in den Erwägungsgründen 114 bis 121 und 122 bis 132 beschriebenen objektiven

---

62 Siehe Antworten auf die Frage 59 e) und f) des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber.
63 Siehe Antwort von […]* auf Frage 44 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.
64 Siehe Antwort von […]* auf Frage 60 c) des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren.
65 Siehe Antwort von […]* auf Frage 60 c) des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren.
66 Siehe Antwort von […]* auf Frage 60 d) des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren.
67 Siehe Antwort von […]* auf Frage 60 e) des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren.

Unterschieden im Wirkungsgrad und in der Innovationskraft einher. Daher bevorzugen Kunden von Gasaggregaten [...]* wahrscheinlich die Produkte von MWM gegenüber den Produkten von CAT.

(137) Außerdem heben die Parteien die Komplementarität des geplanten Zusammenschlusses in Bezug auf ihr Geschäftsportfolio und ihre geografische Ausdehnung hervor. Die Produktangebote von Gasaggregaten von CAT und MWM unterscheiden sich erheblich hinsichtlich des eingesetzten Kraftstoffs (Erdgas/Sondergas). In Bezug auf sondergasbetriebene Aggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW bietet CAT lediglich drei Modelle an,[68] wohingegen MWM sieben Modelle[69] anbietet.

(138) Auch die geografische Abdeckung beider Unternehmen unterscheidet sich. CAT ist weltweit stärker vertreten, hat aber dafür im EWR eine schwache Position inne. MWM dagegen ist im EWR stark vertreten, zeigt im Rest der Welt aber eher eine eingeschränkte Vertriebspräsenz.

(139) Die Marktuntersuchung in Phase II zeigt, dass CAT als *„solid“* (solide) und *„expensive“*[70] (teuer) gilt, während MWM insbesondere in Bezug auf Rabatte laut den Befragten eine aggressivere Preispolitik verfolgt. Das Gesamtbild gestaltet sich so, dass CAT einfachere Technologie bietet als MWM und MWM als *„good and getting better“* (ist gut und wird noch besser) wahrgenommen wird.[71] Die Wettbewerber teilen diese Ansichten.[72] CAT gilt als globaler Akteur mit einem vielfältigen Angebot für verschiedene Endanwendungen und schwerer Ausrüstung, der auf dem Markt für Gasaggregate aber hinter den wichtigsten Wettbewerbern zurückliegt. MWM gilt als aggressiver und dynamischer Akteur, der seine Markenbekanntheit in einer kurzen Zeit erfolgreich ausgebaut hat und auf dem Markt für Gasaggregate wettbewerbsfähige und innovative Produkte einführt.

(140) Im Lichte vorstehender Ausführungen ist der Schluss zu ziehen, dass MWM und CAT in Bezug auf ihre Positionierung auf dem Markt für Gasaggregate keine engen Wettbewerber sind.

5.3.3. Potenzielle neue Marktteilnehmer

(141) Die Parteien gehen davon aus, dass mehrere neue Marktteilnehmer und potenzielle neue Marktteilnehmer das Wettbewerbsverhalten des fusionierten Unternehmens einschränken. In diesem Zusammenhang heißt es in Randnummer 68 der Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse: *„Wenn ein Marktzutritt hinreichend leicht ist, wird ein Zusammenschluss keine spürbaren wettbewerbswidrigen Risiken in sich tragen. […] Wenn ein Marktzutritt als ausreichender Wettbewerbsdruck zu den Zusammenschlussparteien angesehen werden soll, muss nachgewiesen werden, dass er geeignet ist, mit hinreichender Wahrscheinlichkeit und rechtzeitig die*

---

68 G3512 LE (769,6 kW), G3516 LE (1100 kW) und G3520C IM/G3520C (2000 kW). Antwort der Parteien vom 15. Juli 2011.

69 TCG 2016 V12 (0,45 -0,6 MW), TCG 2016 V16 (0,6-0,8 MW), TCG 2020 V12 (0,9-1,2 MW), TCG 2020 V16 (1,17-1,56 MW), TCG 2020 V20 (1,5-2,0 MW), TCG 2032 V12 (2,12-2,83 MW) und TCG 2032 V16 (2,83-3,77 MW). Antwort der Parteien vom 15. Juli 2011.

70 Siehe Antwort von […]* auf Frage 44 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

71 Siehe Antwort von […]* auf Frage 44 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

72 Siehe Antworten auf die Fragen 51, 53 und 58 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber.

potenziellen wettbewerbswidrigen Wirkungen eines Zusammenschlusses zu verhindern oder aufzuheben.“

(142) Die Parteien schätzen, dass der Markt für Gasaggregate im Zeitraum 2011-2020 um eine hohe Rate von ca. [10-20]* % pro Jahr wachsen wird. Die Markttriebkräfte sind das Bevölkerungswachstum, Umweltbelange in Bezug auf Einschränkungen bei Kohlenstoffemissionen und Rohölpreise. Insbesondere das Bevölkerungswachstum und der erhöhte Elektrizitätsbedarf pro Kopf verursachen einen Aufwärtsdruck auf den Bedarf an elektrischer Energie. Außerdem gibt es bereits jetzt wie auch in Zukunft einen stetigen Druck, den Bedarf an elektrischer Energie mit Hilfe von Technologien zu decken, die Elektrizität auf kraftstoffsparendere Weise erzeugen, weniger Kohlenstoff je Einheit ausstoßen und nicht auf flüssige Kohlenwasserstoffe als Kraftstoff angewiesen sind. Unter Berücksichtigung dieser Sachlage sind die Parteien der Ansicht, dass die Nachfrage nach Gasaggregaten in den kommenden Jahren rapide ansteigen wird. Damit ist Raum geboten, in dem sowohl vorhandene Akteure wachsen als auch neue Teilnehmer in den Markt für Gasaggregate eintreten können.

(143) In dieser Hinsicht bestätigten die Marktuntersuchungen in Phase I und Phase II beide, dass der Markt für Gasaggregate schnell wächst. Insbesondere in den kommenden Jahren wird ein Wachstum von 10-15 % pro Jahr erwartet, das sich in der Zukunft unter anderem aufgrund der Umweltbelange und einer steigenden Marktnachfrage fortsetzen wird.[73] Aus diesem Grund gaben viele der Befragten der Marktuntersuchung in Phase II an, dass in näherer Zukunft asiatische (insbesondere chinesische und koreanische) Akteure in den EWR-Markt eintreten könnten.[74]

(144) Laut den Parteien gibt es außerdem insbesondere für Hersteller, die bereits auf dem Markt für Dieselaggregate präsent sind, keine wesentlichen Marktzutrittsschranken. Es ist zu betonen, dass alle Aggregate von Dieselaggregaten abgeleitet werden. Die meisten derzeitigen Hersteller von Gasaggregaten fertigen nach wie vor auch Dieselaggregate, darunter GE, CAT, Cummins, Guascor und Mitsubishi. Tognum ist das neueste Beispiel für einen Hersteller von Dieselaggregaten, der in den EWR-Markt für Gasaggregate eingetreten ist.

(145) Die Parteien weisen darauf hin, dass ein wichtiges Element für ein erfolgreiches Gasaggregat der Zugang zu einem technologisch wettbewerbsfähigen reinen Motor ist, insbesondere in Bezug auf das Steuersystem des Motors. Dies ist der Grund, weshalb die meisten Lieferanten von Gasaggregaten vertikal integriert sind, da dies die Steuerung der Produktentwicklung, der Fertigungskosten und der Systemintegration ermöglicht.

(146) Die Parteien vertreten jedoch die Ansicht, dass das Fehlen eines eigenen Gasmotors kein Hindernis für den Markteintritt darstellt. In der Vergangenheit haben Lieferanten entweder ihre eigenen Motoren bzw. Steuersysteme entwickelt oder Motoren bzw. Steuersysteme von Dritten gekauft oder Dieselmotoren zu Gasaggregaten umgebaut. Nach der Erfahrung von MWM müsste ein Hersteller von Dieselmotoren, der einen reinen Gasmotor mit 0,5 MW einführen möchte, rund

---

[73] Siehe Antworten auf die Fragen 74 und 74 b) des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren und Frage 78 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

[74] Siehe Antworten auf Frage 76 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

[…]* Mio. EUR investieren, um einen Gasmotor zu vermarkten, der auf der Grundlage eines bestehenden Dieselmotors entwickelt wurde.[75]

(147) Potenzielle Wettbewerber, die nicht im Bereich Dieselmotoren/Dieselaggregate aktiv sind, können auch in den Markt eintreten, indem sie Fachwissen zu Gasmotoren von Dritten einkaufen. AVL (Österreich) verkauft hochwertige Steuersysteme oder Fachwissen zu Steuersystemen an Hersteller von Gas- oder Dieselmotoren. Weitere Beispiele für solche Unternehmen sind Bosch und Ricardo.

(148) Auch Packager können in den Markt eintreten, indem sie den Motor von bestehenden Herstellern von reinen Gasmotoren wie Cummins oder Guascor im EWR beziehen. Packager eignen sich ein immenses Fachwissen über die von den Herstellern erworbenen Motoren und Aggregate an, verfügen über das Fachpersonal für Vertrieb und Marketing, kennen die Endkunden und liefern Instandhaltungsleistungen und Ersatzteile. Ein Beispiel für einen kürzlich erfolgten Eintritt in den Markt für Hersteller von Gasaggregaten ist der Packager 2G Energietechnik GmbH. 2G hat seine eigene Reihe von Gasmotoren mit Leistungen von unter 0,4 MW auf der Grundlage von Motoren von MAN entwickelt.

(149) Die Parteien geben außerdem an, dass bei einem Unternehmen in jedem Fall die Verfügbarkeit eines eigenen Vertriebsnetzes an sich keine Voraussetzung ist, um ein erfolgreicher Lieferant zu werden, wie das Beispiel MWM beweist. MWM hat sein Vertriebsnetz praktisch binnen weniger Jahre erfolgreich aufgebaut. Ein neuer Marktteilnehmer kann demnach seine Aggregate erfolgreich über unabhängige Distributoren oder Packager bereitstellen, ohne gezwungen zu sein, sein eigenes Vertriebsnetz aufzubauen.

(150) Außerdem weisen viele Befragte der Marktuntersuchung in Phase II darauf hin, dass es laufend neue Entwicklungen auf dem Markt gibt und Wettbewerber regelmäßig neue oder verbesserte Produkte einführen müssen. In diesem Zusammenhang werden zahlreiche Beispiele angegeben, einschließlich der wesentlichen von den Akteuren in den letzten Jahren hervorgebrachten Innovationen, wie den aktuellen kurz vor der Einführung stehenden Produkten und von den Herstellern durchgeführten FuE-Maßnahmen.[76] Daraus folgt, dass der Markt für Gasaggregate sehr dynamisch und wettbewerbsbetont ist, so dass neue Teilnehmer (wie MWM oder Tognum) in der Lage sind, ihren Marktanteil in kurzer Zeit zu erhöhen, und umgekehrt Hersteller, die nicht in FuE investieren, Anteile einbüßen ([…]*). Dies erklärt auch die Schwankungen der Marktanteile bei den Hauptwettbewerbern auf dem Markt für Gasaggregate sowohl auf weltweiter als auch auf EWR-weiter Basis und gibt einen Hinweis darauf, dass historische Marktanteile nicht ausreichend Aufschluss über die Marktmacht geben.

(151) Außerdem zeigt die Marktuntersuchung in Phase II, dass der Eintritt in den Markt für Gasaggregate nicht so kostenintensiv ist wie von den Befragten der Marktuntersuchung in Phase I angegeben.[77] Zum einen ist es in kurzer Zeit machbar, ein Vertriebsnetz zu entwickeln. Es ist für einen neuen Marktteilnehmer nicht

---

[75] Der Zugang zum Gasnetz wäre davon ausgenommen, da dies größtenteils von der Entfernung einer Anlage vom Gasnetz abhängt.

[76] Siehe Antworten auf die Fragen 60-62 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber.

[77] Siehe Antworten auf Frage 80 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

erforderlich, über ein eigenes Vertriebsnetz zu verfügen, da er seine Produkte über fachkundige unabhängige Distributoren oder Packager vertreiben kann, die über das Marktwissen und einen Zugang zu einer breiten Kundenbasis verfügen.

(152) Zum anderen ist es, wie die Marktuntersuchungen in Phase I und Phase II bestätigen, sehr kosten- und zeitintensiv, ein neues Gasaggregat von Grund auf neu zu entwickeln. Der Zeit- und Kostenaufwand sinkt jedoch erheblich, wenn ein Gasaggregat auf der Grundlage eines bestehenden Aggregats entwickelt wird.[78] Aus diesem Grund ist es für einen Akteur, der bereits ein Gasaggregat einer bestimmten Größe anbietet, machbar, Gasaggregate mit anderen Leistungen anzubieten. Auf dem Markt für Gasaggregate im Leistungsbereich über 0,5 MW gibt es eine Reihe von Akteuren, die bestimmte Größen von Gasaggregaten anbieten und somit mit der Entwicklung neuer Gasaggregate beginnen könnten, darunter MAN (Diesel & Turbo), Cummins, Tognum/Rolls-Royce, Wärtsilä, Niigata und Mitsubishi sowie Packager. Darüber hinaus könnten auch Unternehmen, die derzeit Dieselaggregate herstellen, in die Fertigung von Gasaggregaten einsteigen (quasi alle Hersteller von Gasaggregaten haben mit der Fertigung von Dieselaggregaten begonnen). Zudem könnten weitere Akteure aus Japan, Korea und China, die ihre Gasaggregate derzeit in Asien anbieten, damit anfangen, auch den EWR-weiten und den weltweiten Markt zu versorgen. Auch könnten Unternehmen, die auf dem Markt für Gasaggregate im Leistungsbereich unter 0,5 MW tätig sind, mit der Fertigung von Gasaggregaten mit höherer Leistung beginnen, auch wenn hierfür Zeit- und Investitionsaufwand anfallen würde. Zu diesen Unternehmen zählen unter anderem MAN (Truck & Bus), Scania, Fiat, Deutz und Yanmar.

(153) Im Lichte der vorstehend beschriebenen Merkmale des Marktes für Gasaggregate ist der Schluss zu ziehen, dass sowohl ein Markteintritt als auch eine Expansion der bereits vorhandenen Marktteilnehmer durch FuE-Maßnahmen möglich ist.

5.3.4. Auswirkungen auf den Wettbewerb: Aus dem geplanten Zusammenschluss entsteht kein beherrschendes Unternehmen

(154) Die Tabellen 1 und 2 in den Erwägungsgründen 82 und 84 zeigen, dass aus dem geplanten Zusammenschluss kein beherrschendes Unternehmen auf dem Markt entsteht. Nach dem Vollzug des Zusammenschlusses wird das fusionierte Unternehmen auf dem Markt für Projekte mit Gasaggregaten im Leistungsbereich über 0,5 MW lediglich über mäßige Marktanteile verfügen und im EWR selbst bei einer konservativen Marktabgrenzung, die lediglich Gasaggregate mit hoher Drehzahl umfasst (siehe Tabelle 2), unter [30-40]* % bleiben. Die alternative Bewertung, die auf der Grundlage der Größe der Aggregate anstatt auf der (bevorzugten) Projektsicht beruht, führt zum gleichen Schluss. GE wird weiterhin Marktführer bleiben, gefolgt vom fusionierten Unternehmen, Cummins, Tognum und Guascor.

(155) Die Parteien geben an, dass der geplante Zusammenschluss das fusionierte Unternehmen in die Lage versetzen würde, besser mit GE, dem klaren Marktführer und dem Bezugspunkt für alle Marktteilnehmer, zu konkurrieren. Zusätzlich zu GE sind die Parteien im EWR auch dem Wettbewerbsdruck anderer Hersteller wie

[78] Siehe Antworten auf Frage 79 a) des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

Tognum, Cummins und Guascor ausgesetzt. Tognum verfolgt eine aggressive Preispolitik, und aufgrund seiner Übernahme durch Daimler und Rolls-Royce wird erwartet, dass das Unternehmen seine Präsenz und seine FuE-Aktivitäten auf dem Markt für Gasaggregate weiter verstärkt. Cummins ist ein vertikal integrierter Hersteller, der Gasaggregate zu wettbewerbsfähigen Preisen anbietet. Cummins ist der größte Hersteller reiner Gasmotoren. Guascor ist im EWR ein kleiner Akteur, der weltweit stärker vertreten ist. Seine Präsenz wird jedoch vermutlich auch im EWR zunehmen, da das Unternehmen kürzlich von Dresser-Rand, einem weltweit agierenden Anbieter von Dienstleistungslösungen und rotierenden Maschinen mit hoher Drehzahl, übernommen wurde.

(156) Die Feststellungen der Marktuntersuchung in Phase II untermauern die Vorbringen der Parteien.[79] Es herrscht breite Zustimmung hinsichtlich der Führungsposition von GE auf dem Markt für Gasaggregate. Eine Reihe von Beratern, Distributoren und Kunden sehen auch Tognum, MAN und MWM aus technologischer Sicht als glaubwürdige Wettbewerber von GE.

(157) Wie in den Erwägungsgründen (99) bis (140) ausführlich erörtert wurde, zeigt die Marktuntersuchung in Phase II, dass die Parteien in Bezug auf Technologie und Innovation keine engen Wettbewerber sind. Daher ist es unwahrscheinlich, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb wesentlich beeinträchtigt, wenn die Parteien keine engen Wettbewerber sind.

(158) Darüber hinaus ist es für einen neuen Marktteilnehmer machbar, seine Präsenz auf dem Markt für Gasaggregate zu verstärken. Dies wird dadurch untermauert, dass die Marktanteile aller Akteure von Jahr zu Jahr stark schwanken. Wenn ein bestimmter Wettbewerber ein neues Gasaggregat entwickelt, kann er in einem äußerst kurzen Zeitraum einen erheblichen Marktanteil gewinnen. Kunden können zudem einfach von einem Anbieter zu einem anderen wechseln, da Projekte in der Regel eigenständig und nicht mit früheren Projekten verbunden sind. Aus Kundensicht liegt daher kein technisches Hindernis vor, zu anderen als den von einem bestimmten Anbieter abgedeckten Leistungsbereichen zu wechseln, um die technischen Anforderungen der Projekte zu erfüllen.

(159) Die Parteien geben an, dass die in Tabelle 2 beschriebenen über drei Jahre betrachteten Marktanteile einen erheblichen Rückgang des Anteils von CAT von [10-20]* % im Jahr 2008 auf [5-10]* % im Jahr 2010 zeigen. Wie in den Erwägungsgründen 117 bis 119 erläutert, [liegt dies daran, dass CAT den Schwerpunkt seiner FuE-Aktivitäten auf andere Geschäftsbereiche konzentriert]*, was zu Gasaggregaten mit […]* niedrigerem Wirkungsgrad geführt hat. Angesichts der derzeitigen schwachen Marktpräsenz von CAT wäre der Anstieg durch den geplanten Zusammenschluss eher mäßig. Der geplante Zusammenschluss würde daher nicht zu wesentlichen Änderungen der Marktstruktur führen.

[79] Siehe Antworten auf die Fragen 43, 46-48, 50 und 51 des Fragebogens R5 aus Phase II an Berater, die Fragen 58 und 59 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren und die Fragen 43, 44, 46 und 51 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

(160) Die Marktuntersuchung in Phase II[80] bestätigte diesen Punkt ebenfalls. CAT wird als Unternehmen mit niedrigen Investitionen in FuE wahrgenommen, auch wenn einige Befragte angaben, dass CAT immer noch über einige zuverlässige und wettbewerbsfähige Gasaggregate verfügt. Die Marktuntersuchung der Phase II bestätigte die Argumente der Parteien in Bezug auf die verbesserten Produkte von MWM und GE vollständig. Beide Unternehmen haben kürzlich verbesserte Produkte auf dem Markt eingeführt.

(161) Der geplante Zusammenschluss wird den Wettbewerb insgesamt in Bezug auf den technologischen Fortschritt und Produktinnovationen wahrscheinlich nicht beeinflussen, auch angesichts der Tatsache, dass Tognum, Guascor und MAN kürzlich von großen, finanzstarken Unternehmen übernommen wurden. Hervorzuheben ist Tognum, das von Daimler und Rolls-Royce übernommen wurde. Beide künftigen Muttergesellschaften sind in der Herstellung von Aggregaten tätig, und Rolls-Royce überträgt zudem sein Geschäft mit Aggregaten (mit niedriger Drehzahl) an Tognum. Guascor wurde von Dresser-Rand übernommen, MAN wird von Volkswagen übernommen. Tognum, Guascor und MAN werden damit wahrscheinlich zu finanziell und/oder technologisch besser ausgestatteten Wettbewerbern, was andere Wettbewerber, einschließlich des fusionierten Unternehmens, dazu anspornt, ihre FuE-Aktivitäten zu verstärken.

(162) Zudem heben die Parteien die Bedeutung der Rolle der Packager als Wettbewerber auf dem Markt für Gasaggregate hervor. Packager sind Erstausrüster (Original Equipment Manufacturers – OEMs), die in der Regel die von Herstellern bezogenen Gasaggregate in ein größeres Produkt oder zusammen mit weiteren Komponenten und Geräten bisweilen in ein Gehäuse einbinden. Packager üben insofern einen erheblichen Wettbewerbsdruck auf Anbieter von Gasaggregaten aus, als sie in keinem besonderen Verhältnis zu einem bestimmten Hersteller von Gasaggregaten stehen und unterschiedliche Hersteller als Bezugsquellen haben. Die Parteien sind der Ansicht, dass sie als Wettbewerber von Anbietern von Gasaggregaten betrachtet werden sollten, da Packager ebenfalls Gasaggregate und weitere Ergänzungsprodukte und Komponenten an Kunden verkaufen (d. h. halbschlüsselfertige Lösungen). Darüber hinaus verkaufen Packager vollständige schlüsselfertige Anlagen an Kunden und verfügen über eine viel größere Produktpalette. Diese Packager sind für die Instandhaltung und Wartung der Gasaggregate zuständig.[81]

(163) Die Parteien weisen jedoch darauf hin, dass manche Packager dazu neigen, Gasaggregate von lediglich einem einzigen Anbieter zu beziehen. In solchen Fällen sind die Packager weniger Wettbewerber als eher Distributoren der Hersteller von Gasaggregaten.

---

80 Siehe Antworten auf Frage 59 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber, Frage 60 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren, die Fragen 43, 44, 46 und 47 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden und die Fragen 43, 46, 47, 48, 50 und 51 des Fragebogens R5 aus Phase II an Berater.

81 Die größten Packager auf dem Markt für Gasaggregate im EWR sind Pro2 Anlagentechnik GmbH, 2G Energietechnik GmbH, SEVA Energie AG, HAASE Energietechnik AG, ETW Energietechnik GmbH, SES Energiesysteme GmbH, Lindenberg-Anlagen GmbH und Dreyer & Bosse Kraftwerke GmbH. Weitere im EWR tätige Packager sind SDMO, Enerflex Europe, Powertec Energy Inc.

(164) Die Marktuntersuchung in Phase II bestätigt teilweise die Auffassung der Parteien in Bezug auf Packager. Viele der Befragten, insbesondere eine Reihe von Kunden,[82] betrachten Packager als Anbieter von Gasaggregaten und demnach als Wettbewerber auf der gleichen Ebene wie Hersteller von Gasaggregaten. Die Kunden erwähnten insbesondere die Packager 2G und Enerflex. Aus Kundensicht könnten Packager die gleiche Dienstleistung wie ein Hersteller von Gasaggregaten anbieten, und oftmals bieten Packager vollständige schlüsselfertige Lösungen an, die nicht von allen Herstellern von Gasaggregaten bereitgestellt werden. CAT beispielsweise bietet keine schlüsselfertigen Anlagen an.

(165) Die Marktuntersuchung in Phase II klärte auch die unterschiedlichen Rollen, die Packager auf dem Markt haben können.[83] Einige Packager stellen nicht nur Gasaggregate bereit, sondern beziehen gasbetriebene Hubkolbenmotoren und fertigen daraus selbst Gasaggregate. In diesem Fall agieren Packager unmittelbarer als Wettbewerber von Herstellern von Gasaggregaten. Auf der anderen Seite erwerben viele Packager vollständige Gasaggregate von den Herstellern und bieten sie integriert im Rahmen eines größeren Produkts an, beispielsweise halb-schlüsselfertige Anlagen oder vollständige schlüsselfertige Lösungen. Wenn ein Packager lediglich halb-schlüsselfertige Lösungen anbietet, können die zugehörigen Dienstleistungen auch von spezialisierten Distributoren angeboten werden. In diesem Fall stehen Packager nicht im unmittelbaren Wettbewerb mit Herstellern von Gasaggregaten, sondern konkurrieren eher mit anderen Packagern und Distributoren. In jedem Fall geht aus der Marktuntersuchung in Phase II eindeutig hervor, dass Packager eine wichtige Rolle auf dem Markt für Gasaggregate zur Energieerzeugung spielen.

(166) Die Parteien geben an, dass Kunden eine erhebliche Gegenmacht der Nachfrageseite ausüben. Die Marktuntersuchung in Phase II bestätigte die Ansichten der Parteien in dieser Hinsicht nicht uneingeschränkt. Wettbewerber weisen auf die Bedeutung von Ausschreibungsverfahren (formal oder informell) auf dem Markt als wichtiges Element, das den Kunden Nachfragemacht verleiht, sowie auf die Rolle von Beratern hin, die Kunden zu bestimmten Projekten/Ausschreibungen beraten.[84] Kunden, die an der Marktuntersuchung in Phase II teilnahmen, gaben jedoch an, dass sich Anbieter in einer starken Verhandlungsposition befinden, da die Projekte in der Regel komplex und sehr technisch sind.[85] Letztlich ist nicht klar, ob die Kunden eine erhebliche Gegenmacht der Nachfrageseite ausüben, ungeachtet der Möglichkeit, dass Kunden Ausschreibungen veröffentlichen können und das Marktwissen der Berater in Anspruch nehmen können.

(167) Weltweit liegen die kombinierten Marktanteile der Parteien auf dem Markt für Gasaggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW mit hoher Drehzahl in einem ähnlichen Rahmen wie die Marktanteile im EWR ([30-40]* % im Jahr 2010). GE wird weiterhin Marktführer bleiben, gefolgt von Cummins ([10-20]* %), Guascor

---

82 Siehe Antworten auf Frage 68 des Fragebogens R5 aus Phase II an Berater, Frage 81 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren und die Fragen 43 und 71 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

83 Siehe Antworten auf die Fragen 44d, 64 und 68 des Fragebogens R5 aus Phase II an Berater und Frage 71 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

84 Siehe Antworten auf die Fragen 30 und 63-66 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber.

85 Siehe Antworten auf Frage 83 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

([5-10]* %), Tognum ([0-5]* %) und Mitsubishi (unter [0-5]* %). Weltweit spielt Guascor eine wichtigere Rolle als auf EWR-Ebene und übt einen bedeutenden Wettbewerbsdruck auf die Parteien aus. Wie in Erwägungsgrund 96 beschrieben, wird erwartet, dass Guascor seine Präsenz nach der Übernahme durch Dresser-Rand in der Zukunft noch verstärken wird. Die Parteien heben hervor, dass Guascor bereits Pläne angekündigt habe, ein Montagewerk für Gasaggregate in Venezuela zu eröffnen. Es ist außerdem zu betonen, dass Gasaggregate mit mittlerer Drehzahl einen bedeutenden Wettbewerbsdruck auf den Markt für Gasaggregate mit hoher Drehzahl ausüben. Würde ein weiter gefasster Markt berücksichtigt, der Gasaggregate mit mittlerer und hoher Drehzahl umfasst, würden die Marktanteile der Parteien weiter relativiert werden und [20-30]* % nicht überschreiten.

(168) Wie auf dem EWR-Markt ist auch der weltweite Marktanteil von CAT in den letzten drei Jahren deutlich von [20-30]* % im Jahr 2008 auf [10-20]* % im Jahr 2010 zurückgegangen. Ursache sind die reduzierten FuE-Aktivitäten von CAT zu einer Zeit, in der seine Wettbewerber intensiv in FuE investiert und verbesserte Produkte auf dem Markt eingeführt haben. Weltweit haben MWM, Cummins und Guascor am stärksten vom Rückgang von CAT profitiert und in den letzten Jahren ein schnelles Wachstum verzeichnet. Bei der Marktuntersuchung in Phase II wurde zudem deutlich, dass durch den geplanten Zusammenschluss kein Wettbewerber vom Markt entfernt würde, da die Gasaggregate von CAT in den meisten Leistungsbereichen, in denen das Unternehmen tätig ist, quasi als veraltet gelten. Im Leistungsbereich 1,5-2,0 MW bietet CAT die Gasaggregatmodelle […]* und […]* an. Diese Aggregate werden zwar für ihre Zuverlässigkeit geschätzt, gelten aber nicht als […]*. Dies steht im Einklang mit den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Phase II, aus der hervorging, dass CAT nur in wenigen Fällen und aufgrund der Zuverlässigkeit von bestimmten Gasaggregaten wettbewerbsfähig ist.

5.3.5. Auswirkungen auf Preise und Kundenentscheidungen

(169) Während der Marktuntersuchung in Phase II gaben einige wenige Wettbewerber und Kunden zu bedenken, dass die Preise nach dem geplanten Zusammenschluss steigen könnten. Außerdem betonten sie, dass nach der Umsetzung des Vorhabens eine stärkere Konzentration des Marktes wahrscheinlich ist. Distributoren und Packager äußerten jedoch keine wesentlichen Bedenken in Bezug auf nicht koordinierte Effekte. Zudem gab die Mehrheit der Kunden an, dass auch nach dem umgesetzten Vorhaben noch ausreichend viele Anbieter auf dem Markt für Gasaggregate vertreten sein würden. Die Kunden würden also über ausreichende Möglichkeiten verfügen, um den Anbieter zu wechseln.[86]

(170) Insgesamt äußerten die meisten Befragten der Marktuntersuchung in Phase II keine größeren Bedenken hinsichtlich des geplanten Zusammenschlusses. Die Mehrheit geht davon aus, dass der geplante Zusammenschluss keine Auswirkungen auf den Markt für Gasaggregate im Ganzen oder auf ein bestimmtes Marktsegment haben wird.

(171) Darüber hinaus bestätigte die Marktuntersuchung in Phase II, dass die Wettbewerber bei einem Preisanstieg wahrscheinlich ihr Angebot vergrößern würden.

[86] Siehe Antworten auf die Fragen 66 und 83 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden und Frage 75 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren.

Konkurrierende Unternehmen verfügen über bedeutende freie Kapazitäten, so dass sie ihre Produktion problemlos erweitern können, wenn die Preise steigen. Die Marktuntersuchung in Phase II zeigt zudem, dass das fusionierte Unternehmen weder dazu in der Lage ist noch die Veranlassung dazu hat, die Expansion der Wettbewerber zu behindern, da das fusionierte Unternehmen keine Möglichkeit hat, die Fähigkeit der konkurrierenden Unternehmen einzuschränken, über FuE-Aktivitäten im Wettbewerb zu bestehen. Kleine und mittlere Unternehmen haben sich auf dem Markt für Gasaggregate als wettbewerbsfähig erwiesen, wenn sie über eine große Innovationskraft verfügen. Außerdem würden bei Preisanstiegen neue Marktteilnehmer in den Markt für Gasaggregate eintreten, da dadurch dieser Markt noch attraktiver würde.

5.3.6. Schlussfolgerung in Bezug auf nichtkoordinierte Effekte auf dem Markt für Gasaggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW

(172) Deshalb lässt sich der Schluss ziehen, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb auf dem Markt für Gasaggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW auf der Grundlage nichtkoordinierter Effekte nicht erheblich behindern würde.

5.4. Koordinierte Effekte

5.4.1. Einleitung

(173) Der Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c enthielt Bedenken, dass der geplante Zusammenschluss aufgrund koordinierter Effekte den Wettbewerb beeinträchtigen würde. Es bestand die Befürchtung, der geplante Zusammenschluss könnte den stärksten Wettbewerber von GE und CAT vom Markt für Gasaggregate zur Energieerzeugung verdrängen und dadurch technologische Innovationen verlangsamen und den Wettbewerb bei Preisen und Dienstleistungen behindern. Die Marktuntersuchung in Phase I ergab außerdem, dass der Markt für Gasaggregate in Bezug auf das Volumen verhältnismäßig transparent ist; dies liegt am Datenerfassungssystem der IESG, das den Marktteilnehmern eine Übersicht über ihren jeweiligen Marktanteil in sehr differenzierten Marktsegmenten bietet. Die Kommission kam somit auf der Grundlage der Marktuntersuchung in Phase I zu dem Schluss, dass die Möglichkeit von koordinierten Effekten auf dem Markt für Gasaggregate, insbesondere für Gasaggregate mit einem Leistungsbereich zwischen 0,5 MW und 5 MW, einer eingehenderen Untersuchung bedurfte.

(174) Die Parteien argumentieren, der geplante Zusammenschluss würde nicht zu einem Duopol führen, der Aggregatmarkt sei weder vor dem geplanten Zusammenschluss für Koordinierung anfällig gewesen, noch würde er es nach dem Zusammenschluss sein. Des Weiteren führen sie an, dass auf dem Markt ein starkes Wachstum zu verzeichnen sei, das vorläufig anhalten dürfte, dass die verschiedenen Marktanteile der Lieferanten starken Schwankungen unterworfen seien und dass Ungleichheiten zwischen dem fusionierten Unternehmen und GE jegliche Koordinierungsbestrebungen unwahrscheinlich machten. Ferner bringen sie vor, die Transparenz auf den betroffenen Märkten sei gering, dadurch würden die Möglichkeiten beschränkt, den Markt zu kontrollieren und Abschreckungsmaßnahmen zu ergreifen, und zudem würde jegliche Gelegenheit zur

Koordinierung, die es bis dahin noch gäbe, durch Wettbewerber und Kunden zunichte gemacht.

5.4.2. Bewertung

(175) Ein Zusammenschluss gilt dann als mit dem Binnenmarkt unvereinbar, wenn er einen wirksamen Wettbewerb erheblich behindert.[87] Dies wäre der Fall, wenn der geplante Zusammenschluss die Wettbewerbsfaktoren in einer Weise ändert, dass Unternehmen, die zuvor ihr Verhalten nicht koordiniert hatten, nunmehr eher geneigt sind, in einem koordinierten Vorgehen ihre Preise zu erhöhen oder auf andere Weise einen wirksamen Wettbewerb zu schädigen, oder wenn für Unternehmen, die bereits vor dem Zusammenschluss ihr Verhalten koordiniert haben, die Koordinierung erleichtert, stabilisiert oder erfolgreicher gemacht wird.[88] Aus den in den Erwägungsgründen 176 bis 184 geschilderten Gründen ließ sich im Rahmen der Marktuntersuchung in Phase II nicht schlüssig belegen, dass der geplante Zusammenschluss derlei Änderungen mit sich bringen würde.

5.4.2.1. Der geplante Zusammenschluss würde nicht zu wesentlichen Änderungen der Marktstruktur führen

(176) Ungleichheiten bei den Marktpositionen: Nach Umsetzung des Zusammenschlusses bleibt GE unangefochtener Marktführer. Zwar würde das fusionierte Unternehmen auf dem Markt für Gasaggregate mit hoher Drehzahl und mit einer Leistung von über 0,5 MW weltweit einen Marktanteil besitzen, der dem des gegenwärtigen Marktführers GE vergleichbar wäre ([30-40]* % gegenüber [40-50]* % von GE), doch bliebe der kombinierte Anteil des fusionierten Unternehmens im EWR weit unter dem von GE ([30-40]* % gegenüber [40-50]* % von GE). Überdies ist der Zuwachs im EWR begrenzt ([5-10]* %).

(177) Andere Ungleichheitsfaktoren auf dem Markt bleiben auch nach Umsetzung des geplanten Zusammenschlusses bestehen, vor allem Unterschiede beim elektrischen Wirkungsgrad sowie bei den Investitionen der Hauptwettbewerber im Bereich FuE.[89] Auf dem Markt für Gasaggregate sind die technischen Merkmale des Produkts ausschlaggebend für den wirtschaftlichen Erfolg des Aggregats; wird der Bereich Forschung und Entwicklung auf diesem Markt vernachlässigt, so führt dies zu einem allmählichen Ausscheiden aus dem Markt[90] – und ein Wiedereinstieg auf andere Art als durch eine Übernahme ist zeitaufwendig. Zudem unterlagen die Positionen der verschiedenen Lieferanten von Gasaggregaten (wie es bei einem Markt, bei dem es vorrangig um Ausschreibungen geht, typisch ist) in den letzten Jahren starken Schwankungen; dies legt nahe, dass sich Trends in der Branche nur über einen längeren Zeitraum hinweg bewerten lassen.[91]

(178) Bei der Marktuntersuchung in Phase II hat sich ferner gezeigt, dass es sich bei den Parteien nicht um enge Wettbewerber handelt.[92] Zwischen MWM und GE einerseits

---

87 Artikel 2 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung.
88 Siehe Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse, Randnummer 22 Buchstabe b.
89 Siehe Erwägungsgründe (115)-(120) und (122)-(131).
90 Siehe Erwägungsgrund (115).
91 Siehe Erwägungsgrund (150).
92 Siehe Abschnitt 5.3.2.

sowie Caterpillar, Tognum, Cummins und Guascor andererseits herrscht ein engeres Wettbewerbsverhältnis als zwischen MWM und Caterpillar. Der Vertrieb von CAT im EWR betrifft in erster Linie lediglich […]* Motorenmodelle zwischen 1,5 MW und 2 MW, so dass es zwar Überschneidungen mit MWM gibt, aber nur bei einem geringen Anteil des Gesamtmarktes. Insofern kann der Wegfall dieses beschränkten Wettbewerbsdrucks von Tognum, Cummins und Guascor ausgeglichen werden. Jeder dieser Hersteller kann als kleinerer Wettbewerber gesehen werden.[93]

(179) Wettbewerbsdruck von kleineren Wettbewerbern: Aus dem Ergebnis der Marktuntersuchung in Phase II wird deutlich, dass andere Marktteilnehmer einen weit größeren Marktanteil besitzen als die in der Marktuntersuchung der Phase I verfügbaren Daten erkennen ließen. Mit einem Marktanteil in Höhe von [40-50]* % weltweit und [20-30]* % im EWR sind und bleiben diese Außenseiter bedeutend genug, um einen wirklichen Wettbewerbsdruck auszuüben und das Ergebnis zu gefährden, mit dem bei einer Koordinierung zwischen gewichtigen Marktteilnehmern, wie GE und dem fusionierten Unternehmen, gerechnet werden könnte. Angesichts der Diskrepanzen bei ihrer Marktposition haben vor allem Tognum, Cummins und Guascor einen Ansporn zur Ausweitung ihres Vertriebs als Reaktion auf heimliche Absprachen unter den Hauptmarktteilnehmern. Im Fall von Cummins waren und sind die Anreize anders gelagert, da das Unternehmen außerdem beträchtliche Mengen an reinen Gasmotoren an Packager vertreibt. Die meisten Wettbewerber, einschließlich Tognum, Cummins und Guascor, verfügen entweder über zusätzliche Fertigungskapazitäten oder Werke mit flexibler Fertigungskapazität und sind somit weiterhin in der Lage, ihre Produktion als Reaktion auf heimliche Absprachen auszuweiten. Darüber hinaus wurden bzw. werden Wettbewerber wie Tognum, Guascor und MAN von Rolls-Royce/Daimler, Dresser-Rand bzw. Volkswagen übernommen; somit stehen ihnen zusätzliche Ressourcen zur Entwicklung neuer Produkte kurz vor der Marktreife zur Verfügung, wodurch sie den Wettbewerbsdruck auf GE und das fusionierte Unternehmen beibehalten und erhöhen sowie etwaige Einbußen beim Wettbewerbsdruck, die sich durch den geplanten Zusammenschluss ergeben (und beschränkt sind), wettmachen können.[94]

5.4.2.2. Der Aggregatwettbewerb zeichnet sich durch Uneinheitlichkeit bei Angebot und Nachfrage aus

(180) Der Wettbewerb auf dem Gasaggregatmarkt erfolgt hauptsächlich auf der Grundlage bilateraler Verhandlungen mit den Endkunden, bei denen häufig nicht nur der Preis und Typ des angebotenen Aggregats (einmotorig oder mehrmotorig), sondern auch technische Dienstleistungen für die Aggregatmontage und langfristige Instandhaltungsdienste verhandelt werden.[95] Der Wettbewerb konzentriert sich also auf Projekte, nicht auf Aggregate. Außerdem ist die Kundenbasis gemischt: Zu den Kunden gehören Landwirte und Krankenhäuser ebenso wie hochkarätige

---

93 Siehe Erwägungsgrund (113).

94 Siehe Erwägungsgründe (96), (155) und (161).

95 Siehe Antworten auf die Fragen 79 und 83-86 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden; Antworten auf Frage 21 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber; Antworten auf die Fragen 108 und 109 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren; Antworten auf die Fragen 103 und 104 des Fragebogens R3 aus Phase II an Packager sowie Antworten auf die Fragen 75, 76 und 77 des Fragebogens R5 aus Phase II an Berater.

Industrieunternehmen (z. B. RWE AG oder E.ON AG) – jeder mit anderen Anforderungen, Ansprüchen und finanziellen Mitteln. Infolgedessen handelt es sich bei Gasaggregaten um äußerst maßgeschneiderte Produkte, aufgrund deren der Markt recht uneinheitlich wird.

(181) Mangelnde Transparenz bei Projekten: In der Marktuntersuchung in Phase II wurde auf ein hohes Maß an Transparenz bezüglich des Aggregatvolumens verwiesen; dies liegt am Datenerfassungssystem der IESG, das den Marktteilnehmern Informationen über ihren jeweiligen Marktanteil in sehr differenzierten Marktsegmenten bietet. Unbeschadet jeglicher Kartellbewertungen nach Artikel 101 AEUV belegte die Untersuchung in Phase II allerdings nicht, dass dies den Unternehmen genügen würde, um ihr Verhalten am jeweiligen Gasaggregatmarkt zu koordinieren, vor allem was die Kontrolle der Einhaltung bzw. Abweichung von einem koordinierten Ergebnis anbelangt. Dies hängt mit den spezifischen Gegebenheiten des Aggregatwettbewerbs zusammen, der sich durch das Konkurrieren um Projekte auszeichnet, bei denen das Aggregat lediglich einen Bestandteil bildet.

(182) Die Komplexität und Uneinheitlichkeit der Projekte ist auf drei Ebenen vorzufinden. Erstens werden die Aggregathersteller den Ansprüchen nach einer bestimmten Leistung gerecht, indem sie entweder ein einzelnes Aggregat mit dieser Leistung anbieten oder eine Kombination kleinerer Aggregate, die zusammen die erforderliche Leistung erzeugen. Zweitens ist das Aggregat in zahlreichen Fällen nur Teil eines breiteren Produktangebots, das von den Kunden nachgefragt wird und das die Lieferanten in unterschiedlichen Gradabstufungen erfüllen können – von der Lieferung eines Aggregats bis hin zu einer schlüsselfertigen Komplettlösung. Drittens bündeln die Aggregathersteller im Allgemeinen die Lieferung der Aggregatkonfiguration mit langfristigen Instandhaltungs-/Überholungsdiensten zu einem Gesamtpreis, wodurch die Preise noch undurchsichtiger werden.

(183) Da die Aggregathersteller keine Möglichkeit haben, das Verhalten der anderen Hersteller auf dem Gasaggregatmarkt zu beobachten, lässt sich der Schluss ziehen, dass der Transparenzgrad in Bezug auf das Gasaggregatvolumen (wie bei der Marktuntersuchung in Phase I festgestellt) in dieser Sache irrelevant ist, da sich keine Koordinierung ableiten lässt.

(184) Die Transparenz wird durch Faktoren wie die Präsenz von Distributoren und Packagern begrenzt. Distributoren sind wichtige Vertriebskanäle, zumindest für GE und CAT, und bis zu einem gewissen Grad auch für MWM[96], wodurch es erschwert wird, eine heimliche Koordinierung zu erzielen und beizubehalten. Es gibt auch keinen Hinweis darauf, dass diese Hersteller in der Lage sind, den Vertrieb ihrer Distributoren in puncto Preis oder Volumen zu steuern, um ein abgesprochenes Gleichgewicht zu kontrollieren oder zu erzwingen. Durch die Präsenz von Packagern auf dem Markt für Gasaggregate entsteht ein zusätzlicher Vertriebskanal, durch den es schwieriger wird zu kontrollieren, ob Aggregathersteller von einem abgesprochenen Gleichgewicht abweichen. Erstens versehen die Packager die Ausrüstung und Geräte, die sie von den Gasmotor-/Aggregatherstellern beziehen, mit einer neuen (Marken-)Bezeichnung; dadurch lassen sich Abweichungen nicht mehr eindeutig den Herstellern zuordnen. Zweitens beziehen

[96] Sowohl im EWR als auch weltweit vertreibt MWM mehr als [60-70]* % seiner Gasaggregate über indirekte Kanäle, d. h. unabhängige Distributoren und Packager. Siehe Formblatt CO, Randnummer 191.

Packager mitunter fertige Gasaggregate oder Gasmotoren, mit denen sie dann selbst Gasaggregate herstellen; auf diese Weise werden Abweichungen vielfältiger. Drittens sind Packager nicht auf einen bestimmten Hersteller festgelegt; somit lässt sich schwerer feststellen, welcher Hersteller beabsichtigt, (mittels eines gesteigerten Vertriebs über Packager) von einem hypothetischen abgesprochenen Gleichgewicht abzuweichen. Diese Gegebenheiten bleiben durch den geplanten Zusammenschluss unverändert. Tatsächlich beeinflusst der geplante Zusammenschluss weder die Fähigkeit noch den Anreiz des fusionierten Unternehmens, Packager abzuschotten, und die Packager werden weiterhin in der Lage sein, reine Gasmotoren und komplette Gasaggregate von anderen Lieferanten, wie Cummins, Guascor oder Tognum, zu beziehen.

5.4.3. Schlussfolgerung

(185) Die Marktuntersuchung in Phase II bestätigte also nicht die Befürchtung, der geplante Zusammenschluss könnte den stärksten Wettbewerber von GE und CAT vom Markt für Gasaggregate zur Energieerzeugung verdrängen und dadurch technologische Innovationen verlangsamen und den Wettbewerb bei Preisen und Dienstleistungen behindern.

(186) Angesichts dieser Erwägungen lässt sich schließen, dass der geplante Zusammenschluss die Marktstruktur nicht in koordinierungsfördernder Weise verändern würde, noch würde es zwangsläufig dazu beitragen, dass Koordinierungsbestrebungen in Zukunft leichter aufrechterhalten werden können.

(187) Deshalb lässt sich der Schluss ziehen, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb auf dem Markt für Gasaggregate zur Energieerzeugung auf der Grundlage koordinierter Effekte nicht erheblich behindert.

5.5. Horizontale Überschneidungen: dieselbetriebene Hubkolbenmotoren zur Energieerzeugung

5.5.1. Einleitung

(188) In dem Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 und Buchstabe c wurde festgestellt, dass durch der geplante Zusammenschluss aufgrund des kleinen Zuwachses, den der Marktanteil von CAT sowohl im EWR als auch weltweit erfahren würde, sich grundsätzlich keine erheblichen wettbewerbsrechtlichen Bedenken in Bezug auf den Markt für dieselbetriebene Hubkolbenmotoren ergäben. Allerdings konnte die Kommission einen größeren Marktanteil nicht ausschließen, falls der Markt in weitere Segmente unterteilt würde. Eine weitere Segmentierung dieses Produktmarktes nach Kraftstoff, Leistung und unterschiedlichen Drehzahlen wurde in der Marktuntersuchung der Phase II eingehender untersucht.

(189) Die Parteien[97] reichten nur Marktanteilsberechnungen auf Basis einer groben Marktsegmentierung ein, konkret (i) unter 0,5 MW, (ii) zwischen 0,5 MW und 10 MW sowie (iii) über 10 MW, woraus geschlossen werden kann, dass die Parteien der Auffassung sind, Dieselmotoren im Bereich 0,5-10 MW wären substituierbar und

[97] Siehe Formblatt CO, Randnummer 101.

gehörten somit zum selben Markt. Bei dieser Segmentierung fiele der Marktanteil der Parteien gering aus, und die Dieselmotoren bildeten keinen betroffenen Markt.

5.5.2. Produktmarkt

5.5.2.1. Gegenüberstellung von Diesel- und Gasmotoren

(190) In früheren Entscheidungen wurden flüssigkraftstoffbetriebene (d. h. Diesel und Schweröl) und gasbetriebene Hubkolbenmotoren[98] als unterschiedliche Produktmärkte betrachtet, die Marktabgrenzung wurde jedoch letztlich offen gelassen[99]. Obwohl die Marktuntersuchung in der Sache *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen*[100] die obige Abgrenzung der Produktmärkte zu bestätigen schien, wurde (hauptsächlich wegen angebotsseitiger Anforderungen und Spezialisierungen, aber auch aufgrund nachfrageseitiger Spezifikationen) letzten Endes die Marktabgrenzung offengelassen.

(191) Wie in Erwägungsgrund (22) dargelegt, scheinen die Marktuntersuchungen in Phase I und Phase II in dieser Sache eine Unterscheidung nach Kraftstofftyp zu bestätigen. Die Parteien stellen nicht in Frage, dass eine Unterscheidung zwischen Diesel- und Gasmotoren getroffen werden sollte.

(192) Infolgedessen lässt sich aufgrund der eingeschränkten Nachfragesubstituierbarkeit der Schluss ziehen, dass Dieselmotoren einen eigenen Produktmarkt darstellen.

5.5.2.2. Unterscheidung anhand des Verwendungszwecks von Dieselmotoren

(193) Früheren Entscheidungen zufolge lassen sich dieselbetriebene Hubkolbenmotoren in folgende Endzwecksegmente unterteilen[101]: (i) dieselbetriebene Hubkolbenmotoren für Industrieanwendungen, einschließlich Landwirtschaft, Baugewerbe und sonstiger Industriebereiche; (ii) dieselbetriebene Hubkolbenmotoren für Bahnanwendungen (d. h. dieselbetriebene Hubkolbenmotoren zum Antrieb von Lokomotiven oder Schienenfahrzeugen); (iii) dieselbetriebene Hubkolbenmotoren zum Energieerzeugung (d. h. für Aggregate); (iv) dieselbetriebene Hubkolbenmotoren für Schiffsanwendungen (einschließlich Schiffsantriebssysteme und Hilfsmotoren).

(194) Die Marktuntersuchung in der Sache *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen*[102] hat vor kurzem diese Endzwecksegmentierung bestätigt, hauptsächlich aufgrund der unterschiedlichen Merkmale, die Dieselmotoren je nach Verwendungszweck erfüllen müssen, und der Kosten, die mit der Umrüstung von Dieselmotoren von einem Verwendungszweck auf einen anderen verbunden sind.

---

98 Bei einigen wenigen Hubkolbenmotoren handelt es sich um Zweistoffmotoren, d. h. sie können sowohl mit Gas als auch mit Diesel bzw. Schweröl betrieben werden. Üblicherweise sind Zweistoffmotoren vorrangig für den Betrieb mit Gas ausgelegt, können im Bedarfsfall aber auch mit Diesel betrieben werden (beispielsweise wenn die Gaszufuhr unterbrochen ist). Weder Tognum noch Bergen stellen Zweistoffmotoren her.

99 Siehe Sache IV/M.1015 – *Cummins/Wärtsilä*, 17. November 1997 (ABl. C 366 vom 4.12.1997, S. 6); Sache IV/M.1094 – *Caterpillar/Perkins Engines*; Sache COMP/M.3113 – *GE/Jenbacher*; Sache COMP/M.4336 – *MAN/Scania,* 20. Dezember 2006; Sache COMP/M.6039 – *GE/Dresser*.

100 Siehe Sache COMP/M.6172 – *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen***,** Erwägungsgrund 21.

101 Siehe Sache IV/M.1094 – *Caterpillar/Perkins Engines*, Erwägungsgrund 14.

102 Siehe Sache COMP/M.6172 – *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen***,** Erwägungsgrund 25.

(195) Auf alle Fälle kann die Abgrenzung des Produktmarktes nach Verwendungszweck offengelassen werden, da der geplante Zusammenschluss auch bei einer anderen Produktmarktabgrenzung keinen Anlass zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken gäbe.

5.5.2.3. Motordrehzahl

(196) In der Sache COMP/M.6172 – *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen*[103] wurde festgestellt, dass die Motordrehzahl für Kunden ein wichtiges Kriterium bei der Motorauswahl darstellt. Die Marktuntersuchung zu dieser Sache bestätigte, dass die folgende Unterteilung am besten geeignet ist: (i) niedrig (unter 300 U/min); (ii) mittel (300-1000 U/min) und (iii) hoch (über 1000 U/min).

(197) Die Parteien stellen nicht in Frage, dass eine Unterscheidung nach Drehzahl getroffen werden sollte.

(198) Für den geplanten Zusammenschluss kann die Produktmarktabgrenzung offen gelassen werden, da das Vorhaben unabhängig von der Produktmarktabgrenzung keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken aufwerfen würde.

5.5.2.4. Leistungsbereiche

(199) In der Sache *GE/Dresser*[104] wurde bestätigt, dass dieselbetriebene Hubkolbenmotoren mit unterschiedlichen Leistungsbereichen bis zu einem gewissen Grad für unterschiedliche Zwecke genutzt werden. Allerdings scheint es, dass sich die Grenzen zwischen den Leistungs- und Drehzahlbereichen im Zuge des technologischen Fortschritts und von Effizienzsteigerungen verschieben.

(200) Den Parteien zufolge sollte eine Produktsubstituierbarkeit dazu führen, dass der Markt wie folgt in weiter gefasste Segmente unterteilt wird: (i) unter 0,5 MW, (ii) zwischen 0,5 MW und 10 MW sowie (iii) über 10 MW.

(201) Die Marktuntersuchung hat kürzlich in der Sache *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen*[105] bestätigt, dass zwar unterschiedliche Marktsegmentierungen nach Leistung möglich sind, eine Abgrenzung nach IESG-Bereichen jedoch allzu eng gefasst schien. Hingegen wären ähnliche, aber weiter gefasste Untersegmentierungen des Marktes, wie sie in früheren Entscheidungen erwähnt wurden[106], geeigneter (0,35-1 MW, 1-2 MW, 2-5 MW und über 5 MW). Jedenfalls wurde die Abgrenzung des Produktmarktes bezüglich einer leistungsgestützten Segmentierung offen gelassen.

(202) Für die Zwecke dieses Beschlusses kann auf eine Abgrenzung des Produktmarktes nach wie vor verzichtet werden, da der geplante Zusammenschluss auch bei einer anderen Produktmarktabgrenzung keinen Anlass zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken gäbe.

---

103 Siehe Sache COMP/M.6172 – *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen*, Erwägungsgründe 29-35.
104 Sache COMP/M.6039 – *GE/Dresser*, Erwägungsgründe 11 und 12.
105 Siehe Sache COMP/M.6172 – *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen*, Erwägungsgründe 38, 40 und 41.
106 Siehe Sache COMP/M.6039 – *GE/Dresser*, Erwägungsgrund 16.

5.5.3. Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen

(203) In Bezug auf den Markt für dieselbetriebene Hubkolbenmotoren zur Energieerzeugung betrug der in MW-Volumen gemessene Marktanteil von CAT im Jahr 2009 weltweit rund [5-10]* %, der Anteil von MWM hingegen lediglich [0-5]* %. Im EWR lag der Anteil von CAT in jenem Jahr bei [20-30]* %, der Marktanteil von MWM war zu vernachlässigen ([0-5]* %). Der geplante Zusammenschluss führt somit nur zu einem geringfügigen Zuwachs.

(204) Nach einer Analyse auf Basis der Leistungsbereiche[107], insbesondere der Bereiche 0,35-1 MW, 1-2 MW, 2-5 MW sowie über 5 MW (die in der Sache COMP/M.6172 *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen* als geeigneter erachtet wurden als die enger gefassten IESG-Bereiche), ergibt sich der Schluss, dass der geplante Zusammenschluss keinen Anlass zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken gibt. Keine der Parteien vertrieb im Zeitraum zwischen 2008, 2009 und 2010 im EWR oder weltweit dieselbetriebene Hubkolbenmotoren mit einer Leistung von über 5 MW. Im Segment 2-5 MW ist lediglich MWM weltweit sowie im EWR vertreten (und dies nur geringfügig[108]). Überschneidungen gibt es nur in den Größenklassen 0,35-1 MW und 1-2 MW. In beiden Größenklassen ist der Vertrieb von MWM jedoch unbedeutend.[109] Dies legt nahe, dass der geplante Zusammenschluss auch in diesen Größenklassen zu keinen wesentlichen Überschneidungen führen würde.

5.5.4. Schlussfolgerung

(205) Deshalb ist der Schluss zu ziehen, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb auf dem Markt für dieselbetriebene Hubkolbenmotoren zur Energieerzeugung nicht erheblich behindern würde.

5.6. Horizontale Überschneidungen: Dieselaggregate

5.6.1. Einleitung

(206) In dem Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 und Buchstabe c wurde der Schluss gezogen, dass durch den geplanten Zusammenschluss aufgrund des kleinen Zuwachses, den der Marktanteil von CAT sowohl im EWR als auch weltweit erfahren würde, sich grundsätzlich keine erheblichen wettbewerbsrechtlichen Bedenken in Bezug auf den Markt für Dieselaggregate ergeben würden. Allerdings konnte ein größerer Marktanteil nicht ausgeschlossen werden, falls der Markt in weitere Segmente unterteilt würde. Eine weitere Segmentierung dieses Produktmarktes nach Kraftstoff, Leistung und unterschiedlichen Drehzahlen wurde im Rahmen der Marktuntersuchung in Phase II eingehender untersucht.

---

107 Erwiderung der Parteien vom 8. September 2011. Die Parteien waren nicht in der Lage, Angaben zur Marktgröße auf Grundlage der Größenklassen zu machen. Es lassen sich daher keine Schätzwerte zu den Marktanteilen angeben.

108 In der Größenklasse 2-5 MW vertrieb MWM sowohl weltweit als auch im EWR in den Jahren 2008, 2009 und 2010 lediglich […]*, […]* und […]* Dieselmotoren zur Energieerzeugung.

109 In der Größenklasse 1-2 MW vertrieb MWM in den Jahren 2008, 2009 und 2010 weltweit lediglich […]*, […]* und […]* und im EWR […]*, […]* und […]* Dieselmotoren zur Energieerzeugung. Der Vertrieb von MWM lag im Segment 0,35-1 MW nur geringfügig höher (EWR, 2008, 2009, 2010: […]*, […]* bzw. […]*; weltweit, 2008, 2009, 2010: […]*, […]* bzw. […]*).

(207) Die Parteien[110] reichten nur Marktanteilsberechnungen auf Basis einer groben Marktsegmentierung ein, konkret (i) unter 0,5 MW, (ii) zwischen 0,5 MW und 10 MW sowie (iii) über 10 MW. Bei dieser Segmentierung fiele der Marktanteil der Parteien gering aus, und die Dieselaggregate bildeten keinen betroffenen Markt.

5.6.2. Produktmarkt

(208) Die Parteien sind der Auffassung, dass eine Marktsegmentierung nach Leistungsbereichen (ähnlich wie beim Markt für Gasaggregate) nicht die Marktrealität widerspiegelt.[111]

(209) In früheren Entscheidungen wurde bestätigt, dass in der Industrie die Bereiche für Dieselaggregate üblicherweise wie folgt festgelegt sind: (i) 0,007-0,15 MW; (ii) 0,15-1 MW; (iii) 1-2,5 MW sowie (iv) über 2,5 MW.[112] Die verschiedenen Bereiche werden grob gesagt für unterschiedliche Betriebsarten verwendet, wie Notstrom- und Hauptstromanwendungen. Eine weitere, noch differenziertere Segmentierung nach Leistungsbereich ist die Segmentierung nach den Bereichen, die in den IESG-Berichten verwendet werden; in diesem Beschluss wird diese Unterteilung im Rahmen der Prüfung in den Erwägungsgründen 87 bis 98 berücksichtigt. In Bezug auf die Drehzahl gilt für Dieselaggregate die gleiche mögliche Segmentierung, wie sie in Erwägungsgrund (196) für Dieselmotoren aufgeführt ist: (i) niedrig (unter 300 U/min); (ii) mittel (300-1000 U/min) und (iii) hoch (über 1000 U/min).

(210) Zum Zweck der rechtlichen Würdigung in diesem Beschluss kann die genaue Abgrenzung des entsprechenden Produktmarktes für Dieselaggregate offen gelassen werden, da sich auch bei allen anderen Marktabgrenzungen keine erhebliche Behinderung des wirksamen Wettbewerbs ergäbe.

5.6.3. Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen

(211) Bei Dieselaggregaten zur Energieerzeugung belief sich der weltweite Anteil von CAT im Jahr 2010 auf rund [10-20]* %, wohingegen der Anteil von MWM weniger als [0-5]* % betrug. Im EWR lag der Anteil von CAT in jenem Jahr bei ungefähr [10-20]* %, der von MWM hingegen bei [0-5]* %[113]. MWM hält tatsächlich nur einen unbedeutenden Anteil am Markt für Dieselaggregate. Im Jahr 2008 verkaufte MWM weltweit gerade einmal […]* Dieselaggregate, 2009 waren es […]* und im Jahr 2010 […]* Aggregate. Im EWR […]* gab es [in den Jahren 2008 und 2010]* keine Überschneidungen zwischen den Parteien. Im Jahr 2009 verkaufte MWM lediglich […]* Dieselaggregate im EWR.[114]

(212) Wird die detaillierte Segmentierung auf Basis der IESG-Leistungsbereiche berücksichtigt, ändert sich die Bewertung nicht. Der durch den geplanten

---

110 Siehe Formblatt CO, Randnummer 101.

111 Siehe Randnummer 14 der Antwort der Parteien vom 12. August 2011 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 9. August 2011.

112 Siehe Sache IV/M.1094 – *Caterpillar/Perkins Engines*, Erwägungsgrund 16, Sache COMP/M.6172 – *Daimler/Rolls-Royce/Tognum/Bergen*, Erwägungsgrund 44.

113 Siehe Randnummer 13 der Antwort der Parteien vom 12. August 2011 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 9. August 2011.

114 Siehe Formblatt CO, Randnummer 94.

Zusammenschluss entstehende Zuwachs ist weder im EWR noch weltweit in keinem der Leistungsbereiche (oder einer Kombination derselben) spürbar. Zudem lag der Marktanteil von CAT im Jahr 2010 auf allen denkbaren relevanten Märkten unter 30 %.[115]

(213) Die Parteien gaben ferner an, dass auf dem Markt für Dieselaggregate ein harter Wettbewerb herrscht. Im Jahr 2009 waren SDMO (Société de Distribution des Moteurs de l'Ouest), Cummins, Himoinsa und Pramac die stärksten Wettbewerber von CAT im EWR.[116] Weitere Wettbewerber waren u. a. Coelmo, MAN, Tognum, Volvo, Rolls-Royce, Visa und Scania.

5.6.4. Schlussfolgerung

(214) Angesichts dieser Erwägungen ist der Schluss zu ziehen, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb auf dem Markt für Dieselaggregate nicht erheblich behindert.

5.7. Abschottungseffekte

5.7.1. Bedenken Dritter in Bezug auf Abschottung

(215) Am 25. März 2011 reichte die dritte Partei eine begründete Erwiderung[117] bei der Kommission ein, in der sie Bedenken bezüglich des geplanten Zusammenschlusses äußerte. Der dritten Partei zufolge verkaufen nur wenige Hersteller von Gasmotoren und -aggregaten ihre Produkte an zwischengeschaltete Packager. CAT und GE vertreiben ihre Motoren und Aggregate in der Regel über ihre Distributoren an den Endkunden. Die dritte Partei hält MWM für einen sehr wettbewerbsfähigen Hersteller von Gasmotoren und -aggregaten, der seine Produkte auch bereitwillig an Packager verkauft. Die dritte Partei behauptet, dass CAT nach einem Zusammenschluss seine derzeitige Strategie, nicht an Packager zu verkaufen, auch auf MWM ausweiten würde, so dass MWM keine reinen Gasmotoren und Gasaggregate mehr an Packager verkaufen würde, wodurch diese bei der Lieferkette für (halb-)schlüsselfertige Lösungen für Endkunden von Gasaggregaten abgeschottet würden. Zudem würde das fusionierte Unternehmen seine Präsenz auf dem nachgelagerten Instandhaltungsmarkt ausbauen, indem es Packager und unabhängige Dienstleister bei Ersatzteilen, Werkzeug und technischen Informationen abschottet.[118] Einige der Packager teilen manche der Befürchtungen der dritten Partei, wenn auch nicht ganz so explizit. Im Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1

---

115 Siehe Randnummer 17 der Antwort der Parteien vom 12. August 2011 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 9. August 2011.

116 Siehe Randnummer 32 der Antwort der Parteien vom 12. August 2011 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 9. August 2011.

117 Siehe Erwiderung der dritten Partei vom 25. März 2011.

118 Am 6. April 2011 fand ein Treffen zwischen Kommissionsbediensteten und der dritten Partei statt, auf dem die in der Erwiderung vom 25. März 2011 gemachten Behauptungen näher erläutert werden sollten. Die dritte Partei bekräftigte ihre Behauptungen aus dem Schreiben vom 25. März 2011. Am 14. April 2011 legte die dritte Partei auf Ersuchen der Kommissionsbediensteten weitere Informationen vor. Auf eine am 25. Mai 2011 abgehaltene Telefonkonferenz hin reichte die dritte Partei am 15. Juni 2011 eine weitere Erwiderung ein. Hierin erläuterte sie ausführlich den Wettbewerbsdruck, den vertikal integrierte Gasaggregathersteller auf Packager ausüben würden, und wiederholte die bereits vorgebrachten Fakten und Behauptungen.

Buchstabe c wurde angekündigt, dass bestimmte vertikale Bedenken in der Marktuntersuchung der Phase II eingehender untersucht würden.

(216) Wie in den Erwägungsgründen 240 und 257 näher beschrieben, ist CAT auf den Märkten für (halb-)schlüsselfertige Lösungen und die Bereitstellung von Ersatzteilen und die Instandhaltung von Aggregaten nicht vertreten. Folglich handelt es sich bei diesem Zusammenschlussvorhaben in Bezug auf diese Märkte nicht um eine vertikale Fusion im Sinne der Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen[119]. In diesem Beschluss wird dennoch geprüft, ob der geplante Zusammenschluss zu Abschottungseffekten führen würde; dabei wird der Analyserahmen für Abschottung der Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Leitlinien herangezogen.

5.8. Ausschluss von Packagern vom Markt für (halb-)schlüsselfertige Lösungen

(217) Ein Ausschluss von Packagern vom Markt für (halb-)schlüsselfertige Produkte kann sich aus dem Verhalten der Parteien auf den Märkten für i) gasbetriebene Hubkolbenmotoren und ii) Gasaggregate ergeben.

5.8.1. Markt für gasbetriebene Hubkolbenmotoren

(218) *Potenzielle Marktabgrenzungen für gasbetriebene Hubkolbenmotoren waren bereits Gegenstand früherer Beschlüsse.[120] Es wurde angeregt, die Unterscheidung von Hubkolbenmotoren nach folgenden Kriterien vorzunehmen: nach Verwendungszweck (d. h. Beförderung oder Energieerzeugung oder mechanische Übertragung und Erdgasverdichtung), nach verwendetem Kraftstoff (d. h. dieselbetriebene oder gasbetriebene Motoren, und innerhalb der Kategorie gasbetriebener Motoren, ob der Betrieb mit Erdgas oder Sondergas erfolgt) sowie nach Leistungsbereich. Außerdem wurde erwogen, dass Hubkolbenmotoren aufgrund ihrer Betriebsbedingungen, ihres Wirkungsgrads, ihrer technischen Merkmale und ihres Preises von allen Arten von Turbinen abgegrenzt werden könnten, was damals durch die Marktuntersuchung bestätigt wurde.[121]*

(219) Die Parteien sind der Auffassung, dass die detaillierte Segmentierung nach IESG-Leistungsbereichen nicht die Marktrealität widerspiegelt.[122]

(220) In Bezug auf die Leistungsbereiche und in Übereinstimmung mit den für Gasaggregate festgelegten Leistungsbereichen, deren Hauptbestandteil gasbetriebene Hubkolbenmotoren bilden, geht es für die Zwecke dieses Beschlusses vorrangig um die Leistungsbereiche von 0,5 bis 5 MW. Dies liegt einerseits an der engen technischen Nähe zwischen der Leistung des gasbetriebenen Hubkolbenmotors und des Gasaggregats und andererseits daran, dass die Parteien in diesem Segment Überschneidungen aufweisen. Da sich in keiner der festgelegten Größenklassen

---

119 ABl. C 265 vom 18.10.2008 („Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse“).

120 Sache COMP/M.3113 – *GE/Jenbacher*, Erwägungsgründe 7-10; Sache COMP/M.6039 – *GE/Dresser*, Erwägungsgründe 7-21.

121 Siehe Sache COMP/M.3113 – *GE/Jenbacher*, Erwägungsgrund 9.

122 Erwiderung der Parteien vom 18. August 2011 (Nachtrag zur Erwiderung vom 12. August 2011).

Bedenken im Hinblick auf Abschottung ergeben würden, kann die genaue Abgrenzung nach Leistungsbereichen offen gelassen werden.

(221) Geografisch erstreckt sich der maßgebliche Markt, in Übereinstimmung mit früheren Beschlüssen[123], mindestens auf den EWR-Bereich und vermutlich auf die ganze Welt, da die Wettbewerbsbedingungen im Allgemeinen über Regionen hinweg einheitlich sind.

5.8.2. Markt für Gasaggregate

(222) Auf die produktbezogene und die geografische Abgrenzung des vorgelagerten Marktes für Gasaggregate wird in den Erwägungsgründen (20) bis (71) bzw. (72) bis (76) eingegangen.

5.8.3. Markt für (halb-)schlüsselfertige Kraftwerksanlagen

(223) Gasaggregate werden unterschiedlich ausgeliefert, je nachdem, inwieweit sie für den Kunden integriert sein müssen. Die Marktuntersuchung in Phase II[124] hat ergeben, dass der Großteil (mehr als 80 %) der von Aggregatherstellern (einschließlich der Parteien) gelieferten Aggregate ohne begleitende technische Dienstleistungen oder zugehörige Kraftwerksausrüstung ausgeliefert wird[125]. Sind die Dienstleistungen auf die Bereitstellung des Aggregats inklusive Zubehör beschränkt, wird die Anlage als halbschlüsselfertige Lösung bezeichnet.

(224) Ein geringer Anteil an Gasaggregaten wird zusammen mit zusätzlichen Dienstleistungen (Konstruktion) und Kraftwerkszubehör (einschließlich Wärmetauschern, Kühlern, Pumpen, Ventilen, Schalldämpfern, Katalysatoren, Rohrsystemen und Schalttafeln) ausgeliefert, die nicht Teil des eigentlichen Aggregats sind. Gibt der Kunde die Verantwortung für den Bau und Betrieb der Anlage vollständig an einen Drittanbieter ab (üblicherweise die Hoch- und Tiefbauarbeiten sowie die Stahlkonstruktion für das Fundament und die Kraftwerksumgebung), wird die Anlage als schlüsselfertige Lösung bezeichnet.

(225) Das Ergebnis der Marktuntersuchung in Phase II[126] lässt keine Schlüsse zu, ob schlüsselfertige Anlagen, wie sie entweder von den Aggregatherstellern, deren Distributoren oder von Packagern bereitgestellt werden, als getrennter Markt von den halbschlüsselfertigen Anlagen zu betrachten sind. Die Dienstleistungen und Ausrüstung, die ein schlüsselfertiges Produkt gegenüber einem halbschlüsselfertigen

---

123 Siehe Sache COMP/M.3113 – *GE/Jenbacher*, Erwägungsgrund 11; COMP/M.6039 – *GE/Dresser*, Erwägungsgrund 26.

124 Siehe Antworten auf Frage 26 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber; Antworten auf Frage 28 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren; Antworten auf Frage 28 des Fragebogens R3 aus Phase II an Packager sowie Antworten auf Frage 22 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

125 Siehe Antworten auf die Fragen 84, 85 und 86 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden; Antworten auf die Fragen 108 und 109 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren; Antworten auf die Fragen 103 und 104 des Fragebogens R3 aus Phase II an Packager sowie Antworten auf die Fragen 75, 76 und 77 des Fragebogens R5 aus Phase II an Berater.

126 Siehe Antworten auf Frage 28 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber; Antworten auf Frage 30 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren; Antworten auf Frage 30 des Fragebogens R3 aus Phase II an Packager sowie Antworten auf Frage 24 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

Produkt zusätzlich bieten, sind auch einzeln von den Aggregatherstellern zu beziehen; die Endkunden können also anstelle integrierter Lösungen ein „Baukastensystem“ erwerben[127]. Andererseits gibt es offenbar Endkunden, die nur beschränkt in der Lage sind, die unterschiedliche Ausrüstung und zugehörigen Dienstleistungen zu integrieren, und die tendenziell eine schlüsselfertige Anlage bevorzugen.

(226) Für die Zwecke dieses Beschlusses kann die genaue Marktabgrenzung offen gelassen werden, da das Ergebnis der Wettbewerbsbewertung hiervon nicht beeinflusst wird.

(227) Zum Zweck des geplanten Zusammenschlusses müssen die zugehörigen Märkte für (halb-)schlüsselfertige Kraftwerksanlagen nicht geografisch abgegrenzt werden, da das Ergebnis der Wettbewerbsbewertung hiervon nicht beeinflusst wird.

5.8.4. Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen

(228) In den Leitlinien der Kommission zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse heißt es: *„Die Abschottung bei den Einsatzmitteln gibt dann Anlass für Bedenken, wenn ein aus der Fusion entstehendes vertikal integriertes Unternehmen im vorgelagerten Bereich ein deutliches Maß an Marktmacht ausübt. Nur unter diesen Umständen kann man davon ausgehen, dass die fusionierte Einheit spürbaren Einfluss auf die Wettbewerbsbedingungen im vorgelagerten Markt und damit möglicherweise auch auf die Preise und Lieferbedingungen im nachgeordneten Markt ausübt.“*[128]

5.8.4.1. Position der Parteien auf dem vorgelagerten Markt für reine Gasmotoren

(229) Bei CAT handelt es sich um ein in Bezug auf Gasmotoren vertikal integriertes Unternehmen, das Gasmotoren zur Energieerzeugung herstellt, die fast ausschließlich der Deckung des Eigenbedarfs dienen, d. h. sie kommen bei der Herstellung der Gasaggregate zum Einsatz. Die Ausnahme bildet eine recht kleine Zahl an reinen Gasmotoren, die über das Tochterunternehmen Perkins vertrieben werden. Solche Gasmotoren zur Energieerzeugung haben Leistungen von unter 1,042 MW. MWM stellt ausschließlich Gasmotoren zur Energieerzeugung für den Eigenbedarf her. Diese Fakten wurden durch die Marktuntersuchung in Phase II bestätigt.

(230) Die dritte Partei hatte in ihrer Erwiderung angeführt, sie würde von MWM Gasmotoren beziehen; allerdings stellte sich in der Marktuntersuchung der Phase II heraus, dass MWM mindestens seit 2005 keine reinen Gasmotoren mehr an Dritte vertrieben hatte.[129] Daraus kann geschlossen werden, dass der geplante

---

127 Im Rahmen der Marktuntersuchung in Phase II hat sich herausgestellt, dass es für Kunden nicht unüblich ist, zur Konstruktion von Anlagen, die an die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden, und zur Unterstützung beim Ausschreibungsprozess Berater hinzuzuziehen.

128 Siehe Leitlinien der Kommission zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, ABl. C 265 vom 18.10.2008 (die „Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse“), Randnummer 35.

129 Siehe Formblatt CO, Randnummern 91, 103, 532 und 533; Antwort der Parteien vom 19. September 2011 auf das Auskunftsverlangen der Kommission. (Daraus geht hervor, dass die einzige Ausnahme die Lieferung von Gasmotoren zu Instandhaltungszwecken im Austausch defekter Motoren ist. Dies schließt den Weiterverkauf und die Umrüstung in ein Aggregat durch Packager aus.).

Zusammenschluss, was reine Gasmotoren anbelangt, die vorherrschende Situation als solche nicht verändert.

(231) Im diesem Beschluss wird dennoch bewertet, inwieweit das fusionierte Unternehmen den Vertrieb von Gasmotoren von CAT/Perkins einstellen könnte und wollte und ob Packager somit durch den geplanten Zusammenschluss bei den Einsatzmitteln abgeschottet würden.

(232) Den Parteien zufolge[130] ist die Nachfrage nach reinen Gasmotoren zur Energieerzeugung sehr gering. Die meisten Gasaggregathersteller sind vertikal integriert und vertreiben keine reinen Gasmotoren auf dem Handelsmarkt. Insofern ist die Größe dieses Marktes nicht von Bedeutung. Hinsichtlich des EWR verweisen die Parteien auf die Sache *GE/Dresser*[131], in der geltend gemacht wird, das Gesamtvolumen an reinen Gasmotoren zur Energieerzeugung würde mindestens 400 MW oder ungefähr 25 % der Gesamtnachfrage nach Gasaggregaten und reinen Gasmotoren ausmachen. Allerdings sind die Parteien der Auffassung, dass der Vertrieb reiner Gasmotoren im EWR deutlich unter diesen 25 % liegen könnte, und schätzt den Wert auf höchstens 10 % der Gesamtnachfrage nach Gasaggregaten und reinen Gasmotoren.

(233) Anhand von IESG-Daten und Vertriebsdaten von Perkins, die von den Parteien vorgelegt wurden,[132] hat die Kommission den Anteil der Parteien am Markt für reine Gasmotoren im EWR wie auch weltweit berechnet; dabei wurde einmal davon ausgegangen, dass 10 % des Vertriebs von reinen Gasmotoren und Gasaggregaten[133] auf Gasmotoren entfallen (im EWR und weltweit) und einmal, dass dieser Anteil bei 25 % liegt.

130 Siehe Formblatt CO, Randnummer 224.

131 Sache COMP/M.6039 – *GE/Dresser*, Erwägungsgrund 35.

132 E-Mail vom 18. August 2011. In Stückzahlen lagen die Verkaufszahlen von Perkins im Jahr 2009 weltweit bei […]* Stück bzw. […]* Stück im EWR (Formblatt CO, Randnummer 227).

133 Reine Gasmotoren werden auf einem Markt vertrieben, bei dessen Käufern es sich um Packager handelt, die damit ein Aggregat einer bestimmten Größe bauen wollen. Es ist daher nicht nötig (noch möglich, denn reine Gasmotoren lassen sich keinem Projekt zuordnen, geschweige denn einem Projektumfang), die Substituierbarkeit einzelner oder mehrerer Motoren für einen bestimmten Projektumfang so zu betrachten wie im Fall von Gasaggregaten.

Tabelle 5: Anteil der Parteien (Perkins) am Vertrieb reiner Gasmotoren mit hoher Drehzahl (2010)

Leistungsbereiche in MW	über 0,5	0,5-0,75	0,75-1,0	1,0-1,5	über 1,5
Markt weltweit					
Marktanteil der Parteien (Perkins) unter der Annahme von 10 %	[0-5]* %	[10-20]* %	[5-10]* %	[5-10]* %	[0-5]* %
Marktanteil der Parteien (Perkins) unter der Annahme von 25 %	[0-5]* %	[0-5]* %	[0-5]* %	[0-5]* %	[0-5]* %
Markt im EWR					
Marktanteil der Parteien (Perkins) unter der Annahme von 10 %	[5-10]* %	[10-20]* %	[10-20]* %	[10-20]* %	[0-5]* %
Marktanteil der Parteien (Perkins) unter der Annahme von 25 %	[0-5]* %	[5-10]* %	[0-5]* %	[5-10]* %	[0-5]* %

(234) Im Segment für Gasmotoren, das Gasmotoren mit einer Leistung von 0,5 MW und höher umfasst (also dem nachgelagerten Markt für Gasaggregate entspricht), beträgt der Marktanteil der Parteien im EWR nicht mehr als [5-10]*%. Selbst bei einer Bewertung der differenzierteren Leistungsbereiche in diesem Markt läge der Marktanteil der Parteien nicht höher als [10-20]* % in jedem der differenzierteren Bereiche über 0,5 MW.

(235) Angesichts des niedrigen kombinierten Anteils der Parteien am Markt für reine Gasmotoren lässt sich der Schluss ziehen, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb auf dem Markt für reine gasbetriebene Hubkolbenmotoren mit hoher Drehzahl nicht erheblich behindern würde.

5.8.4.2. Position der Parteien auf dem vorgelagerten Markt für Gasaggregate

(236) Ausgehend von der Rekonstruktion des Marktes im Rahmen der Marktuntersuchung in Phase II lassen die Marktanteile von CAT und MWM bei Gasaggregaten (wie in Erwägungsgrund (83) genannt) auf dem vorgelagerten Markt für Gasaggregate nicht auf ein erhebliches Maß an Marktmacht schließen ([20-30]* % weltweit und [20-30]* % im EWR im Jahr 2010[134]).

(237) Die Marktuntersuchung in Phase II ergab, dass zwar CAT und auch GE über ein exklusives Distributionssystem agieren und nicht an Packager verkaufen, andere Aggregathersteller ihre Produkte jedoch sehr wohl an Packager vertreiben. Es hat sich bestätigt, dass neben MWM auch konkurrierende Aggregathersteller, vor allem […]*, Aggregate an Packager liefern. Jeder dieser Aggregathersteller könnte sofort als Alternative zu MWM einspringen, und keiner dieser Hersteller unterliegt Kapazitätsbeschränkungen. Gemeinsam decken die meisten dieser Alternativhersteller das gesamte Leistungsspektrum ab, das MWM derzeit auf dem Markt anbietet. Die Parteien verweisen außerdem darauf, dass es als

[134] Siehe Tabelle 1, Erwägungsgrund (82).

Alternativanbieter von reinen Gasmotoren starke Wettbewerber gibt, wie MAN, Mitsubishi und Scania.[135]

5.8.4.3. Schlussfolgerung zu den vorgelagerten Märkten

(238) Angesichts der Marktanteile der Parteien auf dem Markt für gasbetriebene Hubkolbenmotoren zur Energieerzeugung und dem Markt für Aggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW ist es äußerst unwahrscheinlich, dass die Parteien in der Lage wären, die Wettbewerbsbedingungen auf dem nachgelagerten Markt für (halb-)schlüsselfertige Produkte erheblich zu behindern, beispielsweise durch Anhebung der Preise für Lieferungen an Packager oder durch Abschottung des Zugangs von Packagern zu Gasaggregaten und/oder Gasmotoren zur Energieerzeugung, indem der Vertrieb an sie völlig eingestellt wird.[136]

5.8.4.4. Position der Parteien auf dem nachgelagerten Markt für (halb-)schlüsselfertige Produkte

(239) Den Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse zufolge kann der Anreiz zur Abschottung potenzieller Wettbewerber auch davon abhängen, in wie weit davon ausgegangen werden kann, dass der nachgelagerte Teil des integrierten Unternehmens von höheren Preisen auf dem nachgelagerten Markt profitiert.[137]

(240) CAT bietet keine schlüssel- oder halbschlüsselfertigen Anlagen an, da es seine Gasaggregate ausschließlich über unabhängige Distributoren vertreibt, die die Aggregate als Teil von halbschlüssel- oder schlüsselfertigen Anlagen an Endkunden weiterverkaufen. CAT vertreibt auch keine Gasaggregate an Packager (außer an seine eigenen unabhängigen Distributoren) zum Wiederverkauf. MWM vertreibt selbst halbschlüsselfertige Kraftwerksanlagen direkt an Endkunden, bietet jedoch keine vollständigen schlüsselfertigen Kraftwerksanlagen an. MWM vertreibt außerdem Gasaggregate an Packager und unabhängige Distributoren, die diese Aggregate dann im Rahmen halbschlüssel- oder schlüsselfertiger Projekte weiterverkaufen.

(241) Die Parteien schätzen die Position von MWM bei halbschlüsselfertigen Kraftwerksanlagen (und somit den gemeinsamen Marktanteil der Parteien) auf weniger als [0-5]* % im EWR[138] und weltweit, und verweisen auf Packager, Anlagenbauer und andere Gasaggregatlieferanten als Wettbewerber. Die Schätzung der Kommission veranschlagt den gemeinsamen Marktanteil der Parteien auf dem Markt für halbschlüsselfertige Produkte etwas höher, nämlich bei [5-10]* % im EWR und bei [5-10]* % weltweit.[139] Werden schlüsselfertige Anlagen im

---

135 Antwort der Parteien vom 12. August 2011 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 9. August 2011, Randnummer 18.

136 Siehe Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Randnummer 35.

137 Siehe Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Randnummern 43.

138 Siehe Formblatt CO, Randnummer 219.

139 Die Schätzwerte der Kommission beruhen auf Aufwendung des prozentualen Anteils des Vertriebs von MWM im EWR und weltweit über direkte Vertriebskanäle am Gesamtvertrieb des Unternehmens (Formblatt CO, Randnummer 192) auf den Marktanteil von MWM im EWR und weltweit, wie in der Marktuntersuchung in Phase II rekonstruiert.

nachgelagerten Markt miteinbezogen, fällt der gemeinsame Marktanteil der Parteien geringer aus, da weder MWM noch CAT schlüsselfertige Lösungen vertreiben.[140]

(242) Das fusionierte Unternehmen hätte nur dann einen Anreiz, Konkurrenten bei den Einsatzmitteln abzuschotten, wenn es auf dem nachgelagerten Markt für (halb-)schlüsselfertige Anlagen mit erhöhten Erträgen rechnete, die die Ertragseinbußen aus dem vorgelagerten Markt für Gasaggregate ausgleichen könnten.

(243) Zunächst erfolgt ein Großteil des Vertriebs von MWM über Packager, nämlich [40-50]* % im EWR; in MW ausgedrückt waren Packager im Jahr 2010 weltweit für [20-30]* % des Gesamtvertriebs von MWM verantwortlich.[141] CAT agiert nicht auf dem nachgelagerten Markt; somit käme der Vertrieb, der über das Distributionsnetz von CAT erfolgt, nur den Distributoren von CAT zugute und nicht dem fusionierten Unternehmen. CAT verdient am Vertrieb seiner Distributoren auf dem nachgelagerten Markt keine Marge, da diese nicht Teil des CAT-Konzerns sind. Ähnlich verhält es sich bei MWM, das zwar selbst direkt an Endkunden verkauft, jedoch einen beträchtlichen Teil seiner Produkte über offizielle Distributoren vertreibt ([20-30]* % im EWR und [50-60]* % weltweit[142]). Folglich profitierte das fusionierte Unternehmen nicht davon, wenn der Vertrieb von Packagern auf MWM-Distributoren verlagert würde. Das fusionierte Unternehmen würde bei einer Vertriebsverlagerung auf dem nachgelagerten Markt keine Marge verdienen, da die Distributoren, auf die der Vertrieb verlagert würde, nicht Teil des MWM-Konzerns sind.

(244) Überdies dürfte die Verlagerung weg von den Packagern, die MWM-Produkte anbieten, zu deutlichen Vertriebseinbußen des fusionierten Unternehmens führen (ein wesentlicher Anteil des Vertriebs von MWM erfolgt derzeit über Packager). Diesbezüglich bringt CAT vor, dass seine Distributoren (i) Dienstleistungen bieten, deren Leistungsspektrum eingeschränkter ist als das der Packager, die Aggregate von MWM beziehen, (ii) die entsprechende Kundenbasis [kaum]* kennen (um an Ausschreibungen teilnehmen zu können) und (iii) in Bezug auf mit Sondergas betriebene Aggregate, die den Hauptschwerpunkt der MWM-Packager bilden, [begrenzt]* wahrnehmbare Marktpräsenz besitzen. Somit werden die Distributoren von CAT nicht als adäquater Ersatz für unabhängige Distributoren und Packager, die MWM-Aggregate beziehen, gesehen. Diese Aspekte wurden durch die Marktuntersuchung in Phase II bestätigt.

(245) Der Anreiz zur Abschottung bei den Einsatzmitteln ist von größerer Bedeutung, wenn die Produkte des fusionierten Unternehmens und die abgeschotteten Unternehmen enge Substitute sind.[143] Allerdings bietet MWM nur halbschlüsselfertige Produkte an, wohingegen Packager tendenziell auch als Anbieter schlüsselfertiger Produkte tätig sind. Das fusionierte Unternehmen ist somit nicht gut aufgestellt, um die nachgelagerte Nachfrage von den abgeschotteten Packagern, die mit Preiserhöhungen konfrontiert sind, abzufangen, da es die nachgelagerte Nachfrage nach schlüsselfertigen Produkten nicht decken kann. Darüber hinaus

---

140 Erwiderung der Parteien auf den Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c.

141 Siehe Formblatt CO, Randnummer 192. Zahlen für das Jahr 2009: [20-30]* % EWR bzw. [10-20]* % weltweit. Die Prozentwerte fallen für manche EWR-Länder sogar wesentlich höher aus.

142 Siehe Formblatt CO, Randnummer 192.

143 Siehe Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Randnummer 42.

bietet der geringe Marktanteil von MWM im Segment halbschlüsselfertiger Produkte keinen Anreiz für eine Strategie der Abschottung bei den Einsatzmitteln. Auch der geplante Zusammenschluss wirkt sich nicht auf diesen Anreiz aus, da CAT auf dem nachgelagerten Markt nicht vertreten ist.

(246) Es ist daher unwahrscheinlich, dass die Parteien einen Anreiz hätten, die auf dem nachgelagerten Markt für (halb-)schlüsselfertige Produkte tätigen Packager bei den Einsatzmitteln abzuschotten, denn sie sind nicht in der Lage, durch eine Preiserhöhungsstrategie einen wesentlichen Teil möglicher Margensteigerungen zu erlangen.[144]

(247) Im EWR vertreiben neben MWM auch […]* Gasaggregate an Packager, um auf diese Weise in den EWR-Ländern, in denen es keine oder nur eine eingeschränkte Distributionsinfrastruktur gibt, Produkte zu vertreiben oder um in EWR-Ländern, in denen diese Unternehmen bereits eine Distributionsstruktur aufgebaut haben, die Marktdurchdringung zu steigern. Somit sind andere Hersteller von Gasaggregaten und deren Distributoren, die nicht von der Abschottungsstrategie betroffen sind und keinen erkennbaren Kapazitätsbeschränkungen unterliegen, ebenso gut wie die Parteien (wenn nicht sogar besser[145]) aufgestellt, um von Preis- und Margensteigerungen zu profitieren.

5.8.4.5. Geschäftspraktiken und interne Dokumente der Parteien deuten nicht darauf hin, dass der geplante Zusammenschluss die Fähigkeit und/oder den Anreiz zur Abschottung bei den Einsatzmitteln beeinflusst

(248) In den Leitlinien der Kommission zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse heißt es: *„Bei der Bewertung der möglichen Anreize für das fusionierte Unternehmen kann die Kommission verschiedene Faktoren berücksichtigen, wie z. B. [...] die in der Vergangenheit auf dem Markt verfolgten Strategien [...] oder den Inhalt interner strategischer Dokumente wie z. B. Geschäftspläne.“*[146]

(249) Da MWM auf dem nachgelagerten Markt tätig ist, wäre das Unternehmen auch ohne einen Zusammenschluss bereits in der Lage, den Vertrieb an seine unabhängigen Distributoren und Packager einzustellen und seine Produkte ausschließlich über das eigene Distributionsnetz zu vertreiben. Dass MWM diese Strategie nicht angewendet hat, belegt, dass dieses Vorgehen nicht rentabel ist und sich auch nach einem Zusammenschluss hieran nichts ändern dürfte. Zwar bietet der geplante Zusammenschluss MWM die Möglichkeit, den Vertrieb über die Händler von CAT abzuwickeln, allerdings gibt es keine strategischen Gründe, weshalb das fusionierte Unternehmen eher auf das Distributionsnetz von CAT als auf die Distributoren und Packager von MWM zurückgreifen sollte.

(250) Das Verhalten der Parteien nach früheren Zusammenschlüssen im Gasaggregatsektor gibt keinen Anlass zur Annahme, CAT hätte einen großen Anreiz, den Vertrieb von

---

144 Siehe Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Randnummer 43.

145 Marktteilnehmer, die in engerem Wettbewerb mit den Packagern als mit den Parteien stehen, befinden sich ebenfalls in einer besseren Position, von Kunden zu profitieren, die infolge der Abschottungsstrategie der Parteien den Anbieter wechseln.

146 Siehe Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse, Randnummer 45.

Gasaggregaten über das Distributionsnetz von MWM, einschließlich Packagern, einzustellen. Nach der jüngst erfolgten Übernahme von Perkins und Wilson nutzen sowohl Perkins als auch Wilson weiterhin ihre eigenen Distributionsnetze für den Aggregatvertrieb. Insbesondere Perkins vertreibt seine Aggregate nach wie vor ausschließlich über Packager. Auch CAT behielt nach der Übernahme von Wilson seine Distributoren bei.[147]

(251) Was den geplanten Zusammenschluss anbelangt, belegen interne Dokumente von MWM, dass (i) MWM nicht beabsichtigt, den Vertrieb an MWM-Distributoren, einschließlich Packagern, nach einem Zusammenschluss einzustellen[148], und dass (ii) sämtliche Änderungen bei den Lieferbedingungen für Packager aus Geschäftsentscheidungen resultierten, die nichts mit dem geplanten Zusammenschluss zu tun hatten[149]. Dies entspricht auch den Geschäftsunterlagen von CAT, in denen die geplante Distributionsregelung nach einem Zusammenschluss dargelegt wird, insbesondere die Absicht des Unternehmens, die derzeitigen Tochterunternehmen sowie das gesamte Distributionssystem von MWM beizubehalten.[150]

(252) Die von der dritten Partei angeführten Beispiele[151] zum Nachweis des Anreizes und/oder der Fähigkeit, das Vertriebsnetz von MWM abzulösen, sind für diesen Beschluss nicht von Belang. Sie betreffen entweder Aktivitäten der Parteien (CAT) in einem völlig anderen Sektor (Bergbau) oder das Verhalten eines anderen Aggregatherstellers als die Parteien. Dieser Aggregathersteller ersetzte das Aggregatvertriebsnetz des übernommenen Unternehmens durch sein eigenes. Allerdings vertrieb das übernommene Unternehmen im Gegensatz zu den Parteien in diesem Verfahren damals nur eine geringfügige Menge an Gasmotoren zur Energieerzeugung und Gasaggregaten (während das übernehmende Unternehmen in jener Sache auf dem nachgelagerten Markt eine starke Präsenz besaß).[152] Diese Faktoren sind bei dem geplanten Zusammenschluss nicht gegeben.

(253) Die tatsächlichen Geschäftspraktiken im Aggregatsektor widerlegen also die Auffassung, eine Übernahme habe Einfluss auf die Fähigkeit und/oder den Anreiz, Packager oder Distributoren abzuschotten.

5.8.5. Schlussfolgerung

(254) Folglich ist der Schluss zu ziehen, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb nicht erheblich behindert, da sich der geplante Zusammenschluss nicht maßgeblich auf die Fähigkeit und den Anreiz der Parteien auswirkt, Packager vom Markt für (halb-)schlüsselfertige Produkte auszuschließen.

---

147 Erwiderung der Parteien (Frontier Economics) vom Juni 2011, Seite 9.

148 Beispielsweise M AVH 10 (siehe Nachprüfungsunterlagen).

149 Beispielsweise M AVH 12, 13 und 14 und Daten daraus (siehe Nachprüfungsunterlagen).

150 Randnummer 80 und Anhänge 31.2 und 31.4 der Antwort der Parteien vom 6. Juni 2011 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 1. Juni 2011.

151 Erwiderung der Parteien vom 19. August 2011.

152 Antworten auf die Fragen 9-13 der ergänzten Antwort von GE vom 30. Juni 2011 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 17. Juni 2011.

5.9. Ausschluss von Packagern vom Markt für die Bereitstellung von Ersatzteilen und Instandhaltungsdiensten für Aggregate

(255) Ein Ausschluss von Packagern vom Markt für (halb-)schlüsselfertige Produkte kann sich aus dem Verhalten der Parteien auf den Märkten für die Herstellung von Gas- und Dieselaggregaten ergeben.

5.9.1. Markt für die Fertigung von Aggregaten

(256) Auf die produktbezogene und die geografische Abgrenzung des Marktes für die Fertigung von gas- und dieselbetriebenen Aggregaten wird in den Erwägungsgründen (20) bis (71) bzw. (72) bis (76) eingegangen.

5.9.2. Markt für die Bereitstellung von Ersatzteilen und Instandhaltungsdiensten für Aggregate

(257) Die Bereitstellung von Ersatzteilen und Instandhaltungsdiensten über die Lebensdauer eines Aggregats bildet bei Aggregaten einen wichtigen nachgelagerten Markt, da der Vertrieb solcher Dienstleistungen über den Zeitraum der Nutzung eines Aggregats (10-15 Jahre) im Wert nahezu dem Anschaffungspreis des Aggregats entspricht. Neben dem Markt für Aggregate existiert also ein nachgelagerter Markt für Instandhaltungs- und Reparaturdienste und die Bereitstellung von Aggregatersatzteilen.

(258) MWM bietet Ersatzteile und Kundendienstleistungen für seine eigenen Aggregate, jedoch nicht für die Aggregate anderer Hersteller. CAT vermarktet seine Aggregate über unabhängige Distributoren, die den Kunden für CAT-Aggregate Kundendienstleistungen und Ersatzteile bieten. CAT ist somit selbst nicht auf dem Markt für die Bereitstellung von Ersatzteilen und Instandhaltungsdiensten vertreten. CAT bietet nur für seine eigenen Aggregate Ersatzteile an.[153] Die unabhängigen Distributoren von CAT haben direkten Zugriff auf die Originalersatzteile von CAT und können direkt über eine Datenbank Bestellungen vornehmen. Es ist gängige Praxis für Distributoren, Ersatzteile zu bestellen und zum Weiterverkauf einzulagern.[154]

(259) Wie aus der Marktuntersuchung in Phase II[155] hervorgeht, nutzen Aggregatkunden bei der Instandhaltung entweder die Dienste des Originalaggregatherstellers oder die Dienste unabhängiger Dienstleister, zu denen auch unabhängige Distributoren und Packager gehören können. Ersatzteile können über die Originalhersteller für deren eigene Aggregate bezogen werden oder bis zu einem gewissen Grad über Dritte, die von den Aggregatherstellern unabhängig sind.[156] Laut der Marktuntersuchung in

---

153 Antwort der Parteien vom 12. August 2011 auf Frage 8 des Auskunftsverlangens der Kommission.

154 Siehe Formblatt CO, Randnummer 205.

155 Siehe Antworten auf die Fragen 26, 27 und 83-86 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden; Antworten auf Frage 21 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber; Antworten auf die Fragen 108 und 109 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren; Antworten auf die Fragen 103 und 104 des Fragebogens R3 aus Phase II an Packager sowie Antworten auf die Fragen 75, 76 und 77 des Fragebogens R5 aus Phase II an Berater.

156 Antwort der Parteien vom 12. August 2011 auf Frage 8 des Auskunftsverlangens der Kommission.

Phase II[157] sind Instandhaltungsdienste (einschließlich Ersatzteilen) der Originalhersteller und unabhängiger Anbieter zu einem hohen Grad sowohl in Bezug auf das Angebot als auch auf die Nachfrage substituierbar, zumindest nach Ablauf der für das Aggregat geltenden Garantiefrist. Sowohl Aggregatkunden, die unabhängige Dienstleister sind, als auch Packager haben bestätigt, dass die Einschränkungen lediglich darin bestehen, dass während der Garantiefrist Originalersatzteile und Dienstleistungen vom Originalhersteller oder ursprünglichen Monteur verwendet bzw. in Anspruch genommen werden müssen; Grund hierfür ist die Haftung des Herstellers in diesem Zeitraum. Die Marktuntersuchung in Phase II hat ergeben, dass es den Kunden nach Ablauf der Garantiefrist freisteht, sich bei Instandhaltungsleistungen und der Bereitstellung von Ersatzteilen an andere Dienstleister als den Originalhersteller oder den ursprünglichen Monteur zu wenden.

(260) Zwar tendieren Kunden, die intern über die entsprechenden Kompetenzen verfügen, dazu, keine langfristigen Instandhaltungsverträge abzuschließen, dennoch ziehen es zahlreiche Kunden ohne solche internen Kompetenzen vor, auf unabhängige Dienstleister zurückzugreifen, die mit den Herstellern bei Instandhaltungsdiensten im Wettbewerb stehen. Die große Mehrheit der Kunden gab an, dass Originalersatzteile verwendet würden und dass diese im Instandhaltungsvertrag mit dem Originalhersteller bzw. dem unabhängigen Dienstleister inbegriffen seien. Auf Angebotsseite haben Packager und unabhängige Dienstleister bestätigt, dass es ihnen möglich ist, Originalersatzteile über die Distributionskette zu beziehen, und dass sie Dienste erbringen können, die mit denen des Herstellers vergleichbar sind.

(261) Da Aggregatkunden nicht zwangsläufig auch Kunden für Instandhaltungsdienste und Originalersatzteile des Aggregatherstellers sind, gibt es einen Markt für die Bereitstellung von Ersatzteilen und Instandhaltungsdiensten für Aggregatkunden. Zum Zweck dieses Beschlusses kann jedoch die genaue Abgrenzung des Marktes für die Bereitstellung von Ersatzteilen und Instandhaltungsdiensten offengelassen werden, da das Ergebnis der Wettbewerbsbewertung hiervon nicht beeinflusst wird.

(262) Geografisch entspricht der Markt für Ersatzteile und Kundendienstleistungen dem des vorgelagerten Aggregatmarktes. Zum Zweck dieses Beschlusses kann darauf verzichtet werden, die jeweiligen Märkte für Instandhaltungsdienste und Ersatzteile geografisch definitiv abzugrenzen, da das Ergebnis der Wettbewerbsbewertung hiervon nicht beeinflusst wird.

5.9.3. Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen

(263) In dem Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c wurde festgestellt, dass das fusionierte Unternehmen nach Umsetzung des geplanten Zusammenschlusses den Zugang zu Ersatzteilen beschränken könnte, um Packagern und unabhängigen Dienstleistern, die mit dem fusionierten Unternehmen auf den nachgelagerten Märkten für die Lieferung, Montage und Instandhaltung von Aggregaten konkurrieren, den Markteintritt zu erschweren. Diese Befürchtung verstärkte sich einerseits durch die Bedeutung der lukrativen nachgelagerten Märkte und

[157] Siehe Antworten auf die Fragen 112 und 113 des Fragebogens R1 aus Phase II an Wettbewerber; Antworten auf die Fragen 100, 101 und 103-106 des Fragebogens R2 aus Phase II an Distributoren; Antworten auf die Fragen 31 und 102-106 des Fragebogens R3 aus Phase II an Packager sowie Antworten auf die Fragen 26, 27 und 84-86 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden.

andererseits durch den Umstand, dass die Bereitstellung qualitativ hochwertiger Instandhaltungsdienste für Kunden ihren eigenen Angaben nach ein Auswahlkriterium beim Aggregatkauf ist.

(264) Im Rahmen der Marktuntersuchung in Phase II haben einige Packager und unabhängige Dienstleister ihre Befürchtung geäußert, das fusionierte Unternehmen würde die Zusammenarbeit mit ihnen einstellen, da das Distributionsnetz von CAT ausgereifter ist als das von MWM. Das fusionierte Unternehmen würde daher anstelle von Packagern seine eigenen Vertriebskanäle für den Verkauf, die Montage und die Instandhaltung von Aggregaten bevorzugen. Diesen dritten Parteien zufolge würden Packager und unabhängige Dienstleister zunehmend ausgegrenzt, da das fusionierte Unternehmen den Zugang zu Ersatzteilen und technischen Kundendienstleistungen für bereits montierte Aggregate beschränken könnte.

(265) Die dritte Partei, ein Aggregat-Packager und Dienstleister, brachte Befürchtungen vor, das fusionierte Unternehmen könne eine allgemeine CAT-Praxis einführen, derzufolge es nur CAT-Händlern gestattet sei, bei technischen Problemen mit dem Aggregatmotor innerhalb der Garantieleistungsfrist einzuschreiten, selbst wenn das betreffende Aggregat durch einen vom CAT-Distributionsnetz unabhängigen Packager konfektioniert und montiert wurde. Solche Praktiken würden den Ruf von Drittpackagern angeblich schädigen und böten dem fusionierten Unternehmen eine weitere Gelegenheit, die nachgelagerten Dienstleistungen über seine eigenen Distributoren abzuwickeln. Die dritte Partei behauptet außerdem, dass sich diese Garantieleistungspraktiken auf den Erstverkauf konfektionierter Aggregate auswirken könnten, da die Kunden einen einzigen Anbieter vorzögen, der sowohl während der Garantiefrist als auch im Anschluss daran Dienstleistungen bietet.

5.9.3.1. Der Anreiz des fusionierten Unternehmens, nachgelagerte Drittdienstleister bei Ersatzteilen, Werkzeug und technischen Informationen abzuschotten

(266) Der Anreiz des fusionierten Unternehmens zur Abschottung bei den Einsatzmitteln auf dem nachgelagerten Markt ist beschränkt, und zwar aus den gleichen Gründen wie in Bezug auf reine Motoren und Aggregate (siehe Erwägungsgründe 229 bis 238).

(267) Insbesondere für die nachgelagerten Märkte gilt es zu verstehen, dass das fusionierte Unternehmen nur für seine eigenen Aggregate Instandhaltungsdienste und Ersatzteile bietet. Aufgrund der Bedeutung, die Kunden der Verlässlichkeit und Qualität nachgelagerter Dienstleistungen beimessen, könnten sich die etwaigen Maßnahmen des fusionierten Unternehmens zur Abschottung seiner nachgelagerten Wettbewerber stark darauf auswirken, wie die Kunden die Verlässlichkeit und Qualität des Aggregats selbst wahrnehmen. Kurzfristige Vorteile, die das fusionierte Unternehmen durch die Abschottung seiner nachgelagerten Mitbewerber möglicherweise erlangt, könnten den Aggregatvertrieb langfristig deutlich schädigen. Insofern ist es unwahrscheinlich, dass das fusionierte Unternehmen einen Anreiz hätte, nachgelagerte Konkurrenten bei den Einsatzmitteln abzuschotten, selbst wenn es mit erhöhten Erträgen auf dem nachgelagerten Markt für Instandhaltungsdienste rechnete. Die Marktuntersuchung in Phase II hat belegt, dass Kunden, die ein externes Unternehmen mit der Durchführung von Instandhaltungsdiensten beauftragen, in der Regel langfristige Verträge eingehen. Da der Aggregatendkunde direkt davon betroffen wäre, wenn Ersatzteile, Werkzeug oder technische

Informationen mit Verzögerung oder überhaupt nicht zu beschaffen wären, und sich der Ursprung einer solchen Abschottung sofort ermitteln ließe, würde jede Maßnahme des fusionierten Unternehmens zur Erlangung der Marktmacht am nachgelagerten Markt dem Ruf der Marke und der Zuverlässigkeit des Aggregatgeschäfts selbst irreparablen Schaden zufügen.

(268) Sowohl MWM als auch CAT stellen bereits Bedingungen an die nachgelagerten unabhängigen Dienstleister, um den Endkunden die Sicherheit zu bieten, dass ihre Aggregate entsprechend dem erforderlichen Qualitätsniveau gewartet werden. Beispielsweise [basiert das Vertriebsmodell]* von MWM [für Ersatzteile – insbesondere bei Instandhaltungsdiensten – auf Qualitätskriterien von Distributoren]*.[158] Zwar stellt CAT Ersatzteile und Dienstleistungen nicht direkt zur Verfügung, dennoch schreibt es seinen Händlern vergleichbare Qualitätsniveaus vor. Diese Beschränkungen stehen in keiner Beziehung zum geplanten Zusammenschluss.

(269) CAT-Händler lagern und vertreiben derzeit Ersatzteile für CAT-Aggregate. Zwar konkurrieren CAT-Händler nicht miteinander um Instandhaltungsdienste, dafür stehen sie in diesem Bereich im Wettbewerb mit unabhängigen Dienstleistern, die Instandhaltungsdienste anbieten, sowie mit den Kunden selbst, sofern diese beschließen, Instandhaltungsarbeiten nicht extern durchführen zu lassen. In beiden Fällen gehört der CAT-Distributor nicht dem Markt für die Bereitstellung von Instandhaltungsdiensten an. In der Marktuntersuchung in Phase II bestätigte sich nicht, dass CAT-Händler beim Vertrieb von Ersatzteilen nicht miteinander konkurrieren. CAT zufolge kann jeder Händler Ersatzteile aus der CAT-Datenbank für den Weiterverkauf ordern. Die im Rahmen der Marktuntersuchung in Phase II befragten Unternehmen machten keine gegenteiligen Angaben. Würde der Distributor des fusionierten Unternehmens nach einem Zusammenschluss auch Ersatzteile für MWM-Aggregate vertreiben, wäre der Anreiz zur Abschottung beschränkt, da dem Distributor bei einer Ersatzteilabschottung die Marge für den Ersatzteilverkauf entginge, seine Wettbewerbschancen bei Instandhaltungsdiensten aber nicht größer würden.

5.9.3.2. Die Fähigkeit des fusionierten Unternehmens, nachgelagerte Drittdienstleister bei Ersatzteilen, Werkzeug und technischen Informationen abzuschotten

(270) Auf die Bewertung der Marktmacht des fusionierten Unternehmens auf den vorgelagerten Märkten für reine Motoren und Aggregate in Bezug auf die Fähigkeit zur Abschottung wurde bereits in den Erwägungsgründen 228 bis 234 eingegangen. Das fusionierte Unternehmen hätte nur für einen begrenzten Leistungsbereich eine gewisse Marktmacht; hinsichtlich des Volumens entspricht dieser Bereich einer beschränkten Anzahl an Gasaggregaten. Bei reinen Gasmotoren wäre der Marktanteil des fusionierten Unternehmens minimal. Auf den nachgelagerten Märkten entspräche der Marktanteil des fusionierten Unternehmens höchstens dem der bei Kunden installierten Aggregate, da weder CAT noch MWM für andere Aggregate als ihre eigenen nachgelagerte Dienstleistungen anbieten.

(271) Was die Frage angeht, ob das fusionierte Unternehmen in der Lage wäre, nachgelagerte Drittdienstleister bei Ersatzteilen, Werkzeug oder technischen

[158] Wie von den Parteien angeführt, [basiert das Vertriebsmodell von MWM für Ersatzteile – insbesondere bei Instandhaltungsdiensten – auf Qualitätskriterien von Distributoren]*.

Informationen abzuschotten, so lässt sich feststellen, dass sich diesbezüglich durch den geplanten Zusammenschluss keine Änderungen ergeben. Durch die Marktuntersuchung in Phase II konnte nicht belegt werden, dass CAT oder MWM Abschottung praktizieren. Beide Parteien bieten Zugang zu Ersatzteilen, Werkzeug und technischen Informationen, um die Verlässlichkeit und den Ruf ihrer Aggregate aufrechtzuerhalten. Sowohl CAT als auch MWM sowie andere Aggregathersteller schreiten bei technischen Problemen innerhalb der Garantiefrist direkt ein, um ihrer Haftungs- und Garantiepflicht dem Kunden gegenüber nachzukommen. Es ist somit unbegründet, dass sich eine solche Praxis auf CAT beschränken würde und dass dies einen Abschottungseffekt für Packager bewirken könne, wodurch diese nicht mehr in der Lage wären, Instandhaltungsmaßnahmen für Aggregate durchzuführen.

5.9.3.3. Die Wettbewerbswirkung nachgelagerter Drittdienstleister, die bei Ersatzteilen, Werkzeug und technischen Informationen abgeschottet werden

(272) Selbst wenn das fusionierte Unternehmen nach dem Zusammenschluss Drittdienstleister bei den Einsatzmitteln vom nachgelagerten Markt abschotten sollte, ist es unwahrscheinlich, dass den Kunden dadurch Nachteile entstünden, denn der Wettbewerb auf den Märkten für Aggregate und (halb-)schlüsselfertige Anlagen bliebe hiervon unberührt, da das fusionierte Unternehmen nur für seine eigenen Produkte nachgelagerte Dienstleistungen anbietet.

5.9.4. Schlussfolgerung

(273) Folglich ist der Schluss zu ziehen, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb nicht erheblich behindern würde, da er sich nicht maßgeblich auf die Fähigkeit und den Anreiz der Parteien auswirken würde, Packager vom Markt für die Bereitstellung von Ersatzteilen und Instandhaltungsdiensten für Aggregate auszuschließen.

5.10. Vertikale Beziehungen

(274) Der geplante Zusammenschluss würde zu verschiedenen vertikalen Beziehungen im Sinne der Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammenschlüsse führen, insbesondere

a) gasbetriebene Hubkolbenmotoren (vorgelagert) – Gasaggregate (nachgelagert)

b) dieselbetriebene Hubkolbenmotoren (vorgelagert) – Dieselaggregate (nachgelagert)

5.10.1. Vertikale Beziehungen: gasbetriebene Hubkolbenmotoren (vorgelagert) – Gasaggregate (nachgelagert)

5.10.1.1. Vorgelagerter Markt für gasbetriebene Hubkolbenmotoren

(275) Auf die produktbezogene und die geografische Abgrenzung des vorgelagerten Marktes für gasbetriebene Hubkolbenmotoren wird in den Erwägungsgründen (218) bis (221) eingegangen.

5.10.1.2. Nachgelagerter Markt für Gasaggregate

(276) Auf die produktbezogene und die geografische Abgrenzung des nachgelagerten Marktes für Gasaggregate wird in den Erwägungsgründen (20) bis (71) bzw. (72) bis (76) eingegangen.

5.10.1.3. Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen

(277) Auf die Position der Parteien auf dem vorgelagerten Markt für gasbetriebene Hubkolbenmotoren wird in den Erwägungsgründen (229) bis (234) eingegangen. Der Marktanteil der Parteien liegt insgesamt bei keiner der denkbaren Marktabgrenzungen über [10-20]* % und die Behauptung der dritten Partei, sie beziehe Gasmotoren von MWM, konnte nicht durch die Marktuntersuchung der Phase II belegt werden.[159] Was reine Gasmotoren anbelangt, würde die herrschende Situation somit durch den geplanten Zusammenschluss unverändert bleiben. Sofern CAT beschließt, keine reinen Gasmotoren mehr anzubieten (oder deren Preis deutlich anzuheben), können Packager zu anderen Anbietern wechseln, wie Cummins oder Guascor.[160]

(278) Auf die Position der Parteien auf dem nachgelagerten Markt für Gasaggregate wird in den Erwägungsgründen (99) bis (172) eingegangen. Die im Rahmen der Marktuntersuchung in Phase II durchgeführte Rekonstruktion des Marktes ergab, dass der gemeinsame Marktanteil von CAT und MWM bei Aggregaten mit einer Leistung von über 0,5 MW im Jahr 2010 weltweit [20-30]* % und im EWR [20-30]* % betrug, was nicht auf ein erhebliches Maß an Marktmacht schließen lässt.

5.11. Schlussfolgerung

(279) Folglich ist festzustellen, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb aufgrund der vertikalen Beziehungen zwischen den Märkten für gasbetriebene Hubkolbenmotoren und für Gasaggregate nicht erheblich behindern würde.

5.11.1.1. Vertikale Beziehungen: Fertigung von Aggregaten (vorgelagert) – Bereitstellung von Ersatzteilen und Instandhaltungsdiensten für Aggregate (nachgelagert)

(280) Selbst wenn es in dem Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c als unwahrscheinlich angesehen wurde, dass sich infolge der vertikalen Beziehungen zwischen den Märkten für dieselbetriebene Hubkolbenmotoren (vorgelagert) und für Dieselaggregate (nachgelagert) wettbewerbsrechtliche Bedenken ergeben, wurde eine eingehendere Untersuchung dieser Bedenken für die Marktuntersuchung in Phase II angekündigt.[161]

---

159 Siehe Formblatt CO, Randnummern 91, 103, 532 und 533; Antwort der Parteien vom 19. September 2011 auf das Auskunftsverlangen der Kommission.

160 Siehe Antworten auf Frage 47 des Fragebogens R4 aus Phase II an Kunden sowie Antworten auf die Fragen 60 und 97 des Fragebogens R3 aus Phase II an Packager.

161 Erwägungsgrund 73 des Beschlusses nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c.

5.11.1.2. Vorgelagerter Markt für dieselbetriebene Hubkolbenmotoren

(281) Auf die produktbezogene und die geografische Abgrenzung des vorgelagerten Marktes für dieselbetriebene Hubkolbenmotoren wird in den Erwägungsgründen (190) bis (202) eingegangen.

5.11.1.3. Nachgelagerter Markt für Dieselaggregate

(282) Auf die produktbezogene und die geografische Abgrenzung des nachgelagerten Marktes für Dieselaggregate wird in den Erwägungsgründen (208), (209) und (210) eingegangen.

5.11.1.4. Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen

(283) Auf die Position der Parteien auf dem vorgelagerten Markt für dieselbetriebene Hubkolbenmotoren wird in den Erwägungsgründen (203) und (204) eingegangen. Zwischen den Parteien gibt es nur unbedeutende Überschneidungen, da MWM nur eine minimale Präsenz auf diesem Markt besitzt.

(284) Auf die Position der Parteien auf dem nachgelagerten Markt für Dieselaggregate wird in den Erwägungsgründen (211), (212) und (213) eingegangen. Zwischen den Parteien gibt es nur unbedeutende Überschneidungen, da MWM nur eine minimale Präsenz auf diesem Markt besitzt.

(285) Daraus folgt auch, dass der geplante Zusammenschluss weder auf dem Markt für dieselbetriebene Hubkolbenmotoren noch auf dem Markt für Dieselaggregate zu wesentlichen strukturellen Änderungen führen wird.

5.11.2. Schlussfolgerung

(286) Folglich ist festzustellen, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb nicht aufgrund der vertikalen Beziehungen zwischen den Märkten für dieselbetriebene Hubkolbenmotoren und für Dieselaggregate erheblich behindern würde.

6. SCHLUSSFOLGERUNG

(287) Aus den vorstehend genannten Gründen hat die Kommission beschlossen, keinen Einwand gegen das angemeldete Vorhaben zu erheben und es für mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen vereinbar zu erklären. Dieser Beschluss wird gemäß Artikel 8 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung angenommen.

HAT FOLGENDEN BESCHLUSS ERLASSEN:

Artikel 1

Das angemeldete Vorhaben, durch das Caterpillar Inc. die alleinige Kontrolle über MWM Holding GmbH im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 erwirbt, wird für mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

Artikel 2

Dieser Beschluss ist gerichtet an:

Caterpillar Inc.
100 NE Adams Street
61629, Peoria, Illinois
USA

Brüssel, den 19.10.2011

Für die Kommission
(unterzeichnet)
Joaquín ALMUNIA
Vizepräsident

INHALTSVERZEICHNIS

BESCHLUSS DER KOMMISSION gerichtet an: CATERPILLAR INC. zur Feststellung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen (Sache Nr. COMP/M.6106 – Caterpillar/MWM) 2

1. DIE PARTEIEN 3

2. VORHABEN UND ZUSAMMENSCHLUSS 4

3. UNIONSWEITE BEDEUTUNG 4

4. DAS VERFAHREN 4

5. VEREINBARKEIT MIT DEM BINNENMARKT UND DEM EWR-ABKOMMEN 8

5.1. Einleitung 8

5.2. Horizontale Überschneidungen: Gasaggregate 8

5.2.1. Produktmarkt 8

5.2.2. Geografische Ausdehnung des Marktes für Gasaggregate 19

5.3. Nichtkoordinierte Effekte für Gasaggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW 20

5.3.1. Analyse des Marktanteils 20

5.3.2. Die Parteien sind keine engen Wettbewerber 26

5.3.3. Potenzielle neue Marktteilnehmer 35

5.3.4. Auswirkungen auf den Wettbewerb: Aus dem geplanten Zusammenschluss entsteht kein beherrschendes Unternehmen 38

5.3.5. Auswirkungen auf Preise und Kundenentscheidungen 42

5.3.6. Schlussfolgerung in Bezug auf nichtkoordinierte Effekte auf dem Markt für Gasaggregate mit einer Leistung von über 0,5 MW 43

5.4. Koordinierte Effekte 43

5.4.1. Einleitung 43

5.4.2. Bewertung 44

5.4.3. Schlussfolgerung 47

5.5. Horizontale Überschneidungen: dieselbetriebene Hubkolbenmotoren zur Energieerzeugung 47

5.5.1. Einleitung 47

5.5.2. Produktmarkt 48

5.5.3. Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen 50

5.5.4. Schlussfolgerung 50
5.6. Horizontale Überschneidungen: Dieselaggregate 50
5.6.1. Einleitung 50
5.6.2. Produktmarkt 51
5.6.3. Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen 51
5.6.4. Schlussfolgerung 52
5.7. Abschottungseffekte 52
5.7.1. Bedenken Dritter in Bezug auf Abschottung 52
5.8. Ausschluss von Packagern vom Markt für (halb-)schlüsselfertige Lösungen 53
5.8.1. Markt für gasbetriebene Hubkolbenmotoren 53
5.8.2. Markt für Gasaggregate 54
5.8.3. Markt für (halb-)schlüsselfertige Kraftwerksanlagen 54
5.8.4. Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen 55
5.8.5. Schlussfolgerung 61
5.9. Ausschluss von Packagern vom Markt für die Bereitstellung von Ersatzteilen und Instandhaltungsdiensten für Aggregate 62
5.9.1. Markt für die Fertigung von Aggregaten 62
5.9.2. Markt für die Bereitstellung von Ersatzteilen und Instandhaltungsdiensten für Aggregate 62
5.9.3. Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen 63
5.9.4. Schlussfolgerung 66
5.10. Vertikale Beziehungen 66
5.10.1. Vertikale Beziehungen: gasbetriebene Hubkolbenmotoren (vorgelagert) – Gasaggregate (nachgelagert) 66
5.11. Schlussfolgerung 67
5.11.2. Schlussfolgerung 68
6. SCHLUSSFOLGERUNG 68