II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 18. Januar 2000

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

(Sache COMP/M.1630 — Air Liquide/BOC)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2000) 62)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2004/269/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57 Absatz 2 Buchstabe a),

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [1], zuletzt geändert durch Verordnung (EG) Nr. 1310/97 [2], insbesondere Artikel 8 Absatz 2,

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 16. September 1999 über die Einleitung eines Verfahrens in dieser Sache,

nachdem die betreffenden Unternehmen die Gelegenheit erhalten haben, ihre Ansichten zu den von der Kommission erhobenen Einwänden darzulegen,

gestützt auf den Beratenden Ausschuss für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [3],

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Am 16. August 1999 erhielt die Kommission eine Anmeldung gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 („Fusionskontrollverordnung") eines Zusammenschlussvorhabens, dem zufolge das Unternehmen L'Air Liquide S.A. („Air Liquide") beabsichtigt, im Sinne der Bedeutung von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) Teile der Unternehmensgruppe The BOC Group plc („BOC") im Wege eines öffentlichen Übernahmeangebots zu erwerben, das es zusammen mit dem Unternehmen Air Products and Chemicals Inc. („Air Products") unterbreiten wird, und die nachfolgende Aufteilung der Geschäftstätigkeiten und Vermögenswerte von BOC vorzunehmen.

(2) Am 16. September 1999 beschloss die Kommission gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung und Artikel 57 des EWR-Abkommens, das Verfahren in dieser Sache zu eröffnen.

(3) Am 5. Januar 2000 erörterte der Beratende Ausschuss den Entwurf der Entscheidung.

I. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN

(4) Air Liquide ist ein internationaler Konzern mit folgenden Geschäftsfeldern: technische Gase und verwandte

[1] ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1; Berichtigung: ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.
[2] ABl. L 180, vom 9.7.1997, S. 1.
[3] ABl. C 79 vom 30.3.2004.

Geschäftstätigkeiten, Erzeugung von Elektrizität und Wärme durch Kraft-Wärme-Kopplung, Maschinenbau, Anlagen und Hilfsstoffe für Schweißen und Schneiden, Tauchausrüstungen und medizinische Geräte sowie Dienstleistungen in Verbindung mit den genannten Erzeugnissen. Der Konzern liefert technische Gase an verschiedene Industriezweige, u. a. in den Bereichen Eisen, Stahl, Raffinerie, Chemie, Glas, Elektronik, Zellstoff, Metalle Nahrungsmittelverarbeitung, Gesundheitswesen sowie Luft- und Raumfahrt. Air Liquide ist vom Umsatz her der größte Hersteller und Vertreiber technischer Gase in der Welt.

(5) BOC befasst sich mit der Herstellung und dem Vertrieb von technischen Gasen und dazugehörigen Ausrüstungen, mit Vertriebsleistungen und Vakuumtechnik. Das Unternehmen produziert und vertreibt die wichtigsten Luftgase (Stickstoff, Sauerstoff und Argon) sowie Wasserstoff, Kohlendioxid, Helium, Acetylen, verflüssigtes Erdölgas und Spezialgase. Vom Umsatz her ist BOC der weltweit zweitgrößte Hersteller und Vertreiber technischer Gase.

II. **BETRIEB UND ZUSAMMENSCHLUSS**

A. *DIE ANGEMELDETE ÜBERNAHME VON TEILEN VON BOC*

(6) Am 13. Juli 1999 kündigten Air Liquide und Air Products ein gemeinsames — bedingtes und empfohlenes — Barangebot gemäß Regel 2.5 des Takeover Codes des Vereinigten Königreichs für den Erwerb sämtlicher BOC-Aktien durch Bidco, ein eigens zum Zweck des Erwerbs gegründetes Unternehmen, an. Nach Erhalt der wettbewerbsrechtlichen Genehmigung — u. a. seitens der Europäischen Kommission — sind die Unternehmen verpflichtet, den Aktionären ein Angebot zu unterbreiten.

(7) Air Liquide und Air Products haben sich einverstanden erklärt, nach Vollzug des Angebots (Vereinbarung vom 2. Juli 1999, geändert per 7. Juli 1999, nachstehend „die Vereinbarung" genannt) die Geschäftstätigkeiten und Vermögenswerte von BOC aufzuteilen. Entsprechend dem vereinbarten Plan für diese Aufteilung übernimmt Air Liquide die Geschäftsinteressen von BOC im EWR (im Vereinigten Königreich und in Irland) sowie bestimmte Tätigkeiten außerhalb des EWR. Air Products erwirbt das Restgeschäft von BOC. Im Hinblick auf das geistige Eigentum von BOC, das patentierte und nicht patentierte Technologie einschließlich Software umfasst, beabsichtigen Air Liquide und Air Products, dahin gehend übereinzukommen, dass beide Unternehmen gleichen Zugang zu diesem Eigentum erhalten (Absatz 9 der Vereinbarung).

(8) Die vorliegende Anmeldung betrifft lediglich die Geschäftsfelder und Vermögenswerte von BOC, die Air Liquide erwerben möchte, insbesondere die Vermögenswerte im Vereinigten Königreich und in Irland.

B. *FRÜHERE ÜBERNAHMEN*

(9) Im Januar 1999 erwarb Air Liquide die Gasgeschäfte von BOC in Frankreich, Belgien, den Niederlanden und Deutschland. Diese Übernahmen wurden sowohl beim deutschen Bundeskartellamt ([4]) als auch bei der belgischen Wettbewerbsbehörde ([5]) angezeigt. Diese Wettbewerbsbehörden gaben grünes Licht für die Übernahmen. Die Übernahme wurde auch der niederländischen Wettbewerbsbehörde ([6]) mitgeteilt, die sich jedoch für nicht zuständig erklärte.

(10) Unter der Voraussetzung, dass die in Absatz 9 genannten Erwerbsvorgänge innerhalb von zwei Jahren zwischen denselben Unternehmen getätigt werden, sind sie gemäß Artikel 5 Absatz 2 Satz 2 Fusionskontrollverordnung als ein einziger Zusammenschluss anzusehen.

III. **GEMEINSCHAFTSDIMENSION**

(11) Air Liquide und BOC haben weltweit einen gemeinsamen Gesamtumsatz von über 5 000 Mio. EUR ([7]) (1998: Air Liquide ([8]) 6 146 Mio. EUR und BOC ([9]) ungefähr 1 949 Mio. EUR). Der gemeinschaftsweite Gesamtumsatz jedes Unternehmens beträgt mehr als 250 Mil. EUR (1998 lag er für Air Liquide ([10]) bei […]*(*) Mio. EUR und für BOC bei […]* Mio. EUR), wobei keines der Unternehmen über zwei Drittel seines gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes im gleichen Mitgliedstaat erwirtschaftet. Daher ist der angemeldete Zusammenschluss für die Gemeinschaft von Bedeutung.

(*) Um die Offenlegung vertraulicher Informationen zu vermeiden, sind einige Teile dieses Textes verändert worden; die betreffenden Textstellen sind in eckige Klammern gesetzt und mit einem Sternchen versehen.

([4]) Fall B3-168/98 vom 16.12.1998.

([5]) Fall 98/0050 vom 12.1.1999.

([6]) Fall 1182/4b.84 vom 29.12.1998.

([7]) Umsatz berechnet gemäß Artikel 5 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung und der Mitteilung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes (ABl. C66 vom 2.3.1998, S. 25). Sofern Angaben Umsätze aus dem Zeitraum vor dem 1. Januar 1999 enthalten, werden sie auf der Grundlage des durchschnittlichen Ecu-Wechselkurses berechnet und auf der Basis 1:1 in Euro umgerechnet.

([8]) Der Umsatz von Air Liquide umfasst auch den Umsatz aus den Geschäftsfeldern, die 1999 in Frankreich, Deutschland, Belgien und den Niederlanden von BOC erworben wurden ([…]* Mio. EUR).

([9]) Die Umsatzzahlen für BOC enthalten den Umsatz der von Air Liquide zu erwerbenden Gasgeschäfte.

([10]) Siehe Fußnote 8.

IV. BEURTEILUNG GEMÄSS ARTIKEL 2 DER FUSIONSKONTROLLVERORDNUNG

A. *DIE RELEVANTEN PRODUKTMÄRKTE*

1. TECHNISCHE GASE

(12) Die Tätigkeiten von Air Liquide und BOC überschneiden sich hauptsächlich bei der Herstellung und beim Vertrieb von technischen Gasen. Bei technischen Gasen handelt es sich um alle Gase, die in Verarbeitungsprozessen, in der Forschung, im Gesundheitswesen und in ähnlichen Bereichen zur Anwendung gelangen. Die beteiligten Unternehmen produzieren und vertreiben atmosphärische Gase (sog. Luftgase) und nichtatmosphärische Gase (andere, nicht aus Luft hergestellte Gase).

(13) Luftgase sind Stickstoff (ungefähr 78 % der Luft), Sauerstoff (ungefähr 21 % der Luft) und Argon (ungefähr 0,9 % der Luft). Die Edelgase Krypton, Neon und Xenon machen zusammen etwa ein Tausendstel der Luft aus. Die Erzeugung von Luftgasen beruht im Wesentlichen auf der kryogenen Luftzerlegung, einem mehrstufigen und relativ komplizierten Verfahren. Die Luft wird bei sehr tiefen Temperaturen verflüssigt und dann in ihre Bestandteile zerlegt, die in Destillierkolonnen danach auf unterschiedlichen Ebenen entnommen werden. Andere Luftzerlegungsverfahren umfassen die Druckwechseladsorption (DWA) und die Vakuum-Druckwechseladsorption (VDWA). Bei beiden Verfahren wird entweder Sauerstoff oder Stickstoff gewonnen. Die Membran-Technik findet hauptsächlich bei der Stickstofferzeugung Anwendung.

(14) Wasserstoff ist reich an Kohlenwasserstoffen (Petroleum und seine Nebenprodukte) und wird in erster Linie durch die Dampfreformierung von Erdgas oder Naphtha oder durch andere chemische Mittel (gewöhnlich das Hydrocracken) gewonnen. Wasserstoff wird auch von Öl- und Chemieunternehmen hergestellt. Kohlenstoffdioxid kommt hauptsächlich aus natürlichen Quellen oder entsteht durch die Verbrennung von Kohlenwasserstoffen. So kaufen Industriegas-Hersteller vielfach ihr Kohlendioxid bei chemischen- und petrochemischen Unternehmen. Acetylen ist ein gasförmiger Kohlenwasserstoff, der im Allgemeinen bei der Reaktion von Calciumcarbid mit Wasser entsteht oder aus chemischen Quellen gewonnen wird.

(15) Helium gewinnt man aus Erdgas mit einem Heliumgehalt von mindestens 0,3 % (heliumreiches Erdgas). Der Produktionsprozess umfasst die Extraktion von Rohhelium (das ungefähr 65 % Helium und 35 % Stickstoff enthält) sowie die Reinigung (Raffination), um reines Helium (99,995 % Reinheit oder höher) zu erhalten. Das anmeldende Unternehmen führt an, dass für den Großhandel mit Helium ein gesonderter Markt besteht. Die Überprüfungen der Kommission haben bestätigt, dass es für die Lieferung von raffiniertem Helium an Einzelhändler zwecks Weiterverkauf einen Großhandelsmarkt gibt.

(16) Die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen verkaufen weiterhin so genannte Spezialgase, zu denen vor allem Kühl-, elektronische und Leuchtgase gehören. Spezialgase enthalten verschiedene chemische Moleküle, die von der Elektronikindustrie benötigt werden, um Halbleiter herzustellen, die wiederum für die verschiedenen Stufen des Fertigungsprozesses benötigt werden (so genannte elektronische Spezialgase): beispielsweise wird Silan (SiH_4) für das Auftragen einer Schicht aus reinem Silikon oder Siliziumoxid auf die Oberfläche der Wafer verwendet, Arsin (ASH_3) und Phosphin (PH_3) für das Dotieren (Einbringen eines Fremdstoffes in die Wafer, um die Eigenschaften des Halbleiters zu verändern), Nitrogentrifluorid (NF_3), Hexafluoroethan (C_2F_6) und Carbontetrafluorid (CF_4) für das Ätzen (Entfernung von Material von der Oberfläche der Wafer, um ein integriertes Schaltbild zu erzeugen), Wolframhexafluorid (WF_6) für Metallablagerungen und Hexafluoroethan und Nitrogentrifluorid als Reinigungsmittel.

(17) Die Hauptverwendungszwecke von technischen Gasen gehen aus Tabelle 1 hervor.

Tabelle 1

Primäre technische Gase und ihre Verwendung

Stickstoff	**Sauerstoff**	**Argon**
Reinigung aller Arten	Stahlherstellung	Schweißen
Öl- und Gasbetrieb	NE-Metallschmelzen	Stahlherstellung
Wärmebehandlung	Abwasserbehandlung	Leuchtstoffröhren
Glasherstellung	Gasschweißen, -schneiden	Metalle
Eingeschweißte Verpackungen	Atemgase	Elektronische Bauteile
Siloatmosphären	Raketentreibstoff-Oxydator	
Lebensmitteltransporte	Ziegelherstellung	**Helium**

Primäre technische Gase und ihre Verwendung		
Stahlherstellung	Geruchskontrolle	
Elektronische Komponenten	Tee-Fermentierung	Schweißen
Einfrieren von Gewebe	Glasherstellung	Ballons
Künstliche Besamung	Zellstoff und Papier	Leckortung
Einfrieren von Nahrungsmitteln	Ozon	MRI
Schrumpfpassung	Kohlevergasung	Tieftemperaturkühlung
Pressgrat-Entfernung	Elektronische Bauteile	Atemgase
Schrottaufbereitung		
Form-Kühlung	**Kohlendioxid**	**Wasserstoff**
Kühlung von Stahlwerksausrüstungen		
Lösungsmittelrückgewinnung	Einfrieren von Nahrungsmitteln	Ofenatmosphären
Bekämpfung der Luftverschmutzung	Getränke	Glasherstellung
Herstellung von Chemikalien	Ölbohrungen	Herstellung von Chemikalien
Kühlung von Blasformen	Pflanzenwachstum	Kühlung von Kraftwerksausrüstungen
Bergwerkssicherheit	Feuerlöscher	Raketentreibstoff
	Abfallbehandlung	Margarineherstellung
	Aushärten von Formen	Elektronische Bauteile
	Metallherstellung	
	Tabakaufbereitung	

Quelle: NatWest Securities, „Industrial Gases 2000"

(18) Die Branche teilt grundsätzlich die Einschätzung, dass jede Gasart einen eigenen Produktmarkt bildet. Im Prinzip können bestimmte Gase für konkrete Anwendungen durch andere ersetzt werden, z. B. Kohlendioxid und Argon beim Schweißen. Für die Abnehmer ist dies in der Regel jedoch keine realistische Alternative. Die Antworten auf die Umfrage der Kommission haben ergeben, dass die Substitution eines Gases durch ein anderes in den meisten Anwendungsbereichen aufgrund unterschiedlicher Preise und des kundenspezifischen Einsatzes in der Praxis weitgehend ausgeschlossen ist.

(19) Im vorliegenden Fall geht die Kommission deshalb davon aus, dass Sauerstoff, Stickstoff, Argon, Wasserstoff, Kohlendioxid, Acetylen, Helium (für den Großhandel) und Spezialgase für die Elektronikindustrie getrennte Produktmärkte bilden.

1. VERTRIEBSMETHODEN

(20) Technische Gase werden in unterschiedlichem Aggregatzustand (gasförmig oder flüssig) und auf unterschiedliche Weise (Tonnage, Bulk und Flaschen) vertrieben.

(21) Tonnage-Vertrieb findet immer dann Anwendung, wenn die Nachfrage nach Luftgasen große Mengen Sauerstoff und Stickstoff umfasst. Bei den Kunden handelt es sich vornehmlich um industrielle Nutzer (beispielsweise die petrochemische/chemische Industrie, die Stahlindustrie, die Raffination und die Glasindustrie).

(22) Die Lieferung erfolgt über spezielle Produktionsanlagen auf dem Gelände des Kunden (On-site-Luftzerlegungsanlagen) oder mittels Rohrleitungen. Im ersten Fall werden Luftzerlegungsanlagen auf dem Gelände des Kunden oder in unmittelbarer Nähe errichtet und sind auf die Erfordernisse dieses Kunden zugeschnitten ([11]). Die Produkte werden im gasförmigen Zustand direkt vom Lieferwerk über eine Rohrleitung vertrieben, die die Anlage mit dem Industriestandort des Kunden verbindet. Dabei gehören die On-site-Anlagen dem Lieferanten, der sie auf der Grundlage eines langfristigen Vertrags (bis zu 15 Jahren) auch betreibt. Er ist zuständig für die laufende Wartung und Betreuung. In geografischen Gebieten, in denen es aufgrund der Dichte der Kunden wirtschaftlich rentabel ist, die Luftzerlegungsanlagen miteinander zu verbinden, kann ein Rohrleitungsnetz errichtet werden (z. B. in Nordfrankreich, Belgien und den Niederlanden).

([11]) In bestimmten Fällen können auch andere Kunden durch diese Luftzerlegungsanlage mit versorgt werden.

Jede Gasart (Sauerstoff oder Stickstoff) wird durch ein spezielles Rohr geleitet. Nach Angaben der Anmelderin gibt es für diese Vertriebsmethoden bei Mengen zwischen 100 t/d bzw. 3 000 m^3/h und über 2 000 t/d bzw. 60 000 m^3/h keine Alternative.

(23) On-site-Luftzerlegungsanlagen (meist nichtkryogene, doch zum Teil auch kryogene) werden auch dazu genutzt, einen Bedarf an Sauerstoff oder Stickstoff zwischen 20 und 100 t/d zu decken, d. h. an einer Menge, die auch in Bulk geliefert werden könnte. Oftmals erzeugen kleinere On-site-Anlagen entweder Stickstoff oder Sauerstoff, während in größeren Anlagen beide Produkte gemeinsam hergestellt werden.

(24) Die Gasmengen, die als Bulk vertrieben werden können, sind nicht so groß wie die im Tonnagegeschäft. Mit Ausnahme von Wasserstoff, das hauptsächlich als Gas produziert und transportiert wird, werden die als Bulk gelieferten Gase gewöhnlich in flüssiger Form hergestellt. Verflüssigungsanlagen können auch am gleichen Standort wie die Tonnageanlage errichtet werden, so dass Investitionen in eine Pipeline entfallen. Die flüssigen Gase werden dann per Tankwagen auf der Straße oder der Schiene vom Herstellerwerk bis zum Standort des Kunden befördert, wo sie gelagert werden, bevor sie in flüssiger Form zum Einsatz gelangen, oder sie werden in den gasförmigen Aggregatzustand umgewandelt. Jedes Gas wird in speziellen Einrichtungen transportiert und gelagert (insbesondere für Luftgase sind kryogene Tiefkühltankwagen erforderlich).

(25) Eine Lieferung in Gasflaschen erfolgt dann, wenn der Kunde nur kleine Mengen benötigt, d. h. 1 m^3/Monat bis 1 000 m^3/Monat (bei einer darüberliegenden Menge lässt sich der Bedarf des Kunden am besten durch Bulklieferung decken). Alle Gase werden im gasförmigen Zustand hergestellt und in Flaschen abgefüllt. Eine Ausnahme bildet Kohlendioxid, das in flüssiger Form geliefert wird. Gasflaschen können im Werk des Herstellers gefüllt und von dort aus auch vertrieben werden. Als Alternative dazu können flüssige Gase auch in Tankwagen zu Flaschenfüllzentren befördert werden, wo sie in Druckgas umgewandelt werden. Von dort aus werden unterschiedlich große Gasflaschen mit dem Druckgas entweder zum Kunden transportiert oder in Lager, von denen aus die Belieferung der Einzelabnehmer erfolgt. Größere Abnehmer von Gasflaschen werden gewöhnlich direkt vom Hersteller der technischen Gase bedient, während kleinere Kunden vom Betreiber des Lagers versorgt werden. Zwar ist der Umfang von Flaschengas begrenzt, doch seine Bedeutung im Hinblick auf die Erlöse ist aufgrund der entschieden höheren Preise und der Gebühren, die mit dem Vertrieb von Gasflaschen verbunden sind, beachtlich.

(26) Die drei genannten Vertriebsformen werden in der Branche üblicherweise als getrennte Produktmärkte angesehen, eine Einschätzung, die die Kommission in früheren Fällen geteilt hat. Denn sowohl die Gaspreise als auch die Transport- und Mietkosten, gegebenenfalls auch Sicherheitsgebühren und andere Nebenkosten, hängen davon ab, in welcher Form die Lieferung erfolgt.

(27) Daher ist die Kommission der Ansicht, dass die relevanten Produktmärkte in der Lieferung technischer Gase in Form des Tonnage-, Bulk- und Flaschenvertriebs von Sauerstoff und Stickstoff, des Bulk- und Flaschenvertriebs von Argon (einschließlich von Argongemischen), Wasserstoff, Kohlendioxid und Acetylen, der Lieferung von Helium (für den Großhandel) und von Spezialgasen für die Elektronikindustrie bestehen. Allerdings sei darauf hingewiesen, dass diese Märkte durchaus miteinander verbunden sein können. So dürfte insbesondere eine starke Marktstellung bei Tonnagegeschäften in vielen Fällen auch bei Bulkgeschäften zu Wettbewerbsvorteilen führen und umgekehrt.

B. *RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE*

1. TONNAGE

(28) Das anmeldende Unternehmen vertritt die Auffassung, dass der relevante Markt als weltweiter Markt anzusehen ist. Die Kommission verweist darauf, dass die Position der Anmelderin weder mit ihren Darlegungen während des Verfahrens noch mit ihrer eigenen internen Einschätzung übereinstimmt. Während des Verfahrens wurde von dem anmeldenden Unternehmen betont, dass keine der Geschäftstätigkeiten und Unternehmungen von BOC in den Vereinigten Staaten und in anderen Teilen der Welt, die das anmeldende Unternehmen zu erwerben beabsichtigt, Auswirkungen auf den Wettbewerb innerhalb des EWR hat. Diese Erklärungen widersprechen eindeutig der Vorstellung von einem Weltmarkt. Des weiteren wurde von der Kommission ein internes Schriftstück durchgesehen, in dem die Anmelderin die wettbewerbsrechtlichen Fragen der geplanten Übernahme analysierte. In diesem Schriftstück werden die Auswirkungen des vorgesehenen Erwerbs auf einen Bezugsraum eingeschätzt, der nicht größer als Europa ist. Es wird auf keinen größeren Bezugsraum wie beispielsweise einen Weltmarkt ([12]) hingewiesen Daraus zieht die Kommission den Schluss, dass der von der Anmelderin bei der mündlichen Anhörung vertretene Standpunkt ihrer sonstigen Einschätzung des räumlich relevanten Marktes widerspricht.

(29) Bei der mündlichen Anhörung führte das anmeldende Unternehmen aus, dass Hersteller von technischen Gasen technisch in der Lage sind, On-site-Zerlegungsanlagen

([12]) Air-Liquide-Schriftstück vom 2. Juni 1999 (eingereicht bei der Federal Trade Commission im Zusammenhang mit der Fusionsanmeldung nach den HSR-Vorschriften). Die entsprechende Textstelle lautet: „Folgen des Erwerbs: Tonnage — im nationalen Rahmen keine Überschneidung der Aktivitäten der einzelnen Unternehmen; im europäischen Rahmen Gesamtanteil über 40 %." Im weiteren Text werden die Auswirkungen der Übernahme „auf das EU-Territorium" eingeschätzt.

überall in der Welt zu bauen. Die Anmelderin folgerte daraus, dass von einem weltweiten Markt gesprochen werden sollte. Allerdings rechtfertigt die bloße Tatsache, dass ein Hersteller über die technischen Voraussetzungen verfügt, bestimmte Güter weltweit anzubieten, noch keine derartige Schlussfolgerung. In einem Markt, in dem langfristige Lieferaufträge per Ausschreibung vergeben werden, sollte sich die Analyse vielmehr darauf konzentrieren, ob sich Hersteller tatsächlich um derartige Aufträge im gleichen geografischen Gebiet bewerben und ob sie in verschiedenen geografischen Gebieten unter einheitlichen Bedingungen miteinander im Wettbewerb stehen.

(30) Die Untersuchung der Kommission hat bestätigt, dass sich eine bestimmte Gruppe von Anbietern technischer Gase mit Sitz im EWR regelmäßig um Aufträge im Tonnagegeschäft bewirbt. Dazu gehören AGA, Air Liquide, Air Products, BOC, Linde, Messer, Praxair und in bescheidenerem Maße kleinere Firmen wie SIAD und SOL. Hingegen sind eine Reihe von in anderen Regionen der Welt ansässigen Unternehmen nicht im EWR tätig. Erstens hat das anmeldende Unternehmen erklärt, dass die folgenden Firmen die Fähigkeit (Technologie und Know-how) besitzen, Luftzerlegungsanlagen zu bauen: Hitachi, Kobe Steel, PSI, Cryogenmash, Kaifeng, Sechuan Air Sep, Hang Yang, Cosmodyne. Die Kommission hat keinen Hinweis darauf gefunden, dass Tonnagekunden im EWR diese Unternehmen um Angebote ersucht haben oder von diesen beliefert wurden. Zweitens bewerben sich einige große Industriegaslieferanten wie Nippon Sanso und Airgas nicht aktiv um Tonnagegasaufträge im EWR. Es liegt kein Grund zur Annahme vor, dass für nichteuropäische Unternehmen theoretisch keine technologischen und wettbewerbsrechtlichen Barrieren für ein Engagement in Europa bestehen. Angesichts der Vorteile, die sich aus der gefestigten Marktstellung und den bestehenden Kundenpräferenzen ergeben, wäre dies auch äußerst unwahrscheinlich.

(31) Unzutreffend ist auch die Behauptung der Anmelderin, dass die Abgabe von Angeboten für Tonnageaufträge auf weltweiter Grundlage erfolgt. Industriegasunternehmen bemühen sich auf der Basis einer gefestigten Stellung im EWR um derartige Aufträge. Hersteller von technischen Gasen errichten oder erwerben normalerweise vor Ort eine Tochtergesellschaft oder gründen ein Joint Venture in einer Region, in der sie tätig werden wollen. Diese einheimischen Tochtergesellschaften sind für den Einstieg in einen regionalen Markt, die Erarbeitung und Einreichung von Angeboten und nach Übernahme eines Auftrags für die Kundenbetreuung und technische Unterstützung zuständig. Verschiedene Hersteller von technischen Gasen haben bestätigt, dass sie sich um Tonnagegasaufträge in einer bestimmten Region nur dann bewerben, wenn eine örtliche Präsenz in dieser Region besteht. AGA erklärte, dass es keine Angebote außerhalb der Gebiete abgebe, in denen die Firma eine eindeutige Marktpräsenz besitzt (Europa, der mittlere Westen der Vereinigten Staaten und Brasilien); das Unternehmen erwägt keine isolierten Aktivitäten. Linde brachte zum Ausdruck, dass sich die Firma langfristig nicht um On-site-Aufträge bewerben kann, solange sie nicht vor Ort durch eine Tochtergesellschaft vertreten ist. Von Messer wurde bestätigt, dass das Unternehmen gewöhnlich in On-site-Projekte über eine örtliche Tochtergesellschaft oder ein Joint Venture investiert.

(32) Praxair und Air Products, die einzigen nichteuropäischen Industriegashersteller, die in Europa tätig sind, haben einen europäischen Hauptsitz gegründet, von dem aus sie den größten Teil ihrer Tonnagegeschäfte in Europa abwickeln. Die Firma Praxair gab an, dass sie über ein lokales Team von Ingenieuren im EWR (mit Sitz in Oevel, Belgien) verfügt, das für die Beschaffung von On-site-Aufträgen, die Planung von On-site-Projekten und die Realisierung der Aufträge verantwortlich ist. Globale Anlagenkonzepte werden gewöhnlich an den EWR-Markt angepasst, um möglichst viele lokale Komponenten einzubeziehen. Die Wartung der Anlagen, Großreparaturen im Fall von Havarien und Anlagenmodernisierung während der Laufzeit des Vertrags werden von dieser europäischen Vertretung übernommen. Nur selten werden Mitarbeiter von außerhalb Europas in Vertragsverhandlungen und die Kundenbetreuung einbezogen. Air Products hat bestätigt, dass das Unternehmen im europäischen Tonnagegeschäft ähnlich verfährt.

(33) Diese Einschätzung wurde auch von Abnehmern bestätigt. Keiner der von der Kommission angesprochenen Abnehmer hat einen Tonnageauftrag an andere Industriegasunternehmen als die in Europa etablierten Hersteller vergeben. Nur ein Abnehmer verwies darauf, dass er sich bei der Vergabe eines Tonnageauftrags neben den Vorgenannten auch an andere Unternehmen wendet. Daraus zieht die Kommission den Schluss, dass aus der Sicht der europäischen Tonnagegasabnehmer nur im EWR etablierte Anbieter in Frage kommen.

(34) Ferner haben Nachforschungen der Kommission gezeigt, dass die Bedingungen für den Wettbewerb auf dem Tonnagemarkt innerhalb des EWR zwar homogen sind, sich jedoch von anderen Teilen der Welt deutlich unterscheiden. Daher muss zwischen dem EWR und anderen Regionen auch ein Unterschied gemacht werden.

(35) Erstens wird der Preiswettbewerb bei Tonnageaufträgen durch objektive Faktoren bestimmt, die sich von Region zu Region unterscheiden. Durch Tonnageaufträge werden zwischen dem Hersteller und einem Kunden langfristige Lieferbeziehungen von bis zu 15 Jahren hergestellt. Jeder Tonnageauftrag verlangt vom Lieferanten eine hohe Kapitalinvestition, die manchmal mehr als 200 Mio. EUR beträgt. Ein entscheidendes Kriterium für die Wettbewerbsfähigkeit eines Industriegasherstellers beim Preis in einer bestimmten Region ist der erwartete Ertrag aus dem investierten Kapital. Jeder Hersteller setzt die erwartete Kapitalrendite zum wahrgenommenen Risiko in der betreffenden Region ins Verhältnis. Da die Aufträge eine lange Laufzeit haben und hohe Investitionen damit verbunden sind, spielen die Währungsrisiken,

aber auch generell die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in der jeweiligen Region bzw. dem jeweiligen Land eine besonders wichtige Rolle. Hersteller von technischen Gasen legen Schwellenwerte für die erwartete Mindestkapitalrendite fest. Diese Schwellenwerte sind in den verschiedenen geografischen Regionen, in denen sich die Gasunternehmen um Tonnageaufträge bemühen, unterschiedlich. In Regionen oder Ländern mit einem höheren wahrgenommenen Risiko sehen die Unternehmen gewöhnlich einen Aufschlag auf den erwarteten Mindestertrag vor. Darüber hinaus sind kleinere Industriegasunternehmen vielfach gezwungen, das Anfangskapital zum Teil durch Darlehen zu finanzieren, die vor Ort von ihren Zweigunternehmen beschafft werden. In diesem Fall hängt der Preis, den sie anbieten können, auch von den unterschiedlichen Finanzierungsbedingungen in den einzelnen Regionen und Ländern ab. Alle diese Elemente zusammengenommen führen zu regionalen Unterschieden bei der Preisfestlegung. Das anmeldende Unternehmen hat betont, dass es sich bei „Europa um eine attraktive, risikofreie Zone" handelt, zugleich aber eingeräumt, dass die entsprechenden Risiken in anderen Teilen der Welt ungeheuer schwanken. Die Unterschiede in den Währungsrisiken sind nicht von der Hand zu weisen. Diese Einschätzung wurde auch von den Wettbewerbern bestätigt.

(36) Zweitens unterscheidet die Branche generell zwischen sich entwickelnden und gesättigten Märkten. Im Hinblick auf den Tonnagemarkt erklärte die Anmelderin, dass man „zwischen gesättigten Märkten, die in hohem Maße industrialisiert und strukturiert sind wie die Europäische Union, und sich entwickelnden Märkten, in denen die industrielle Entwicklung und der Einsatz sowie Anwendungen technischer Gase noch im Wachstum begriffen sind wie beispielsweise in Südostasien, unterscheiden müsse". Eine solche Unterscheidung wird auch in den internen Dokumenten der betreffenden Unternehmen, die der Kommission vorlagen, vorgenommen. Bei der mündlichen Anhörung erklärte BOC, dass es in der Lage ist, auf sich entwickelnden Märkten bedeutend höhere Erträge zu erzielen. Die Nachfragebedingungen unterscheiden sich ebenfalls in den verschiedenen Regionen der Welt. Die Anmelderin erklärte bei der Anhörung, dass die Eigenproduktionsrate in den Vereinigten Staaten 11 %, in Europa 21 % und in Asien 78 % beträgt.

(37) Im Übrigen hat die Kommission bis zum heutigen Tag noch keinen Markt mit ähnlichen Merkmalen wie der Tonnagemarkt als weltweit eingestuft. In früheren Entscheidungen stufte die Kommission die Märkte für bestimmte Handelsgüter, die im Wesentlichen an den Warenbörsen gehandelt werden, als weltweit ein ([13]). Die betreffenden technischen Gase werden auf unterschiedliche Weise vertrieben, nämlich durch maßgeschneiderte On-site-Anlagen unter den unterschiedlichsten Bedingungen und entsprechend den kundenspezifischen Erfordernissen. Weltmärkte wurden auch im Zusammenhang mit technischen Großgeräten oder Hi-Tech-Produkten akzeptiert, die zu Kunden in der ganzen Welt befördert werden bzw. befördert werden können ([14]). Der untersuchte Produktmarkt betrifft allerdings nicht den Vertrieb solcher Ausrüstungen. Es muss zwischen dem Tonnagevertrieb von technischen Gasen auf der Grundlage langfristiger Verträge und dem Verkauf von Luftzerlegungsanlagen unterschieden werden. Im letztgenannten Fall handelt es sich um einmalige technische Projekte, die auf einem anderen Verhältnis zum Kunden beruhen.

(38) Deshalb kommt die Kommission zu dem Schluss, dass es sich bei dem räumlich relevanten Markt für den Tonnagevertrieb von technischen Gasen um den EWR handelt.

2. BULK- UND FLASCHENGASE

(39) Die Nachforschungen im vorliegenden Fall sowie im parallelen Verfahren in der Sache COMP/M.1641 — Linde/AGA haben ergeben, dass technische Gase — mit Ausnahme bestimmter hochreiner und hochwertiger Gase (darunter Helium und Elektronikspezialgase) sowie z. T. auch Kohlendioxid — normalerweise nicht rentabel an Kunden geliefert werden können, deren Standort mehr als etwa 200 km von der Produktionsstätte entfernt liegt. Daher wird das Einzugsgebiet einer einzelnen Produktionsstätte als ein Kreis definiert, in dessen Mittelpunkt sich das Werk befindet. In den größeren Mitgliedstaaten sind diese Einzugsgebiete im Normalfall auf eine solche Weise miteinander verknüpft, dass sie sich überschneiden und den gesamten Mitgliedstaat lückenlos überziehen. Ferner schließen Hersteller oftmals Swap-Vereinbarungen, um die Transportkosten zu senken. Die Anmelderin hat Aufstellungen ihrer Swap-Vereinbarungen vorgelegt, aus denen hervorgeht, dass sie derartige Vereinbarungen für Bulk- und Flaschengase in allen EWR-Ländern, in denen sie tätig ist, abgeschlossen hat. Somit ist das Wettbewerbsverhältnis zumindest zwischen den großen Herstellern auf den Bulk- und Gasflaschenmärkten nicht auf den regionalen Wettbewerb begrenzt, sondern umfasst jeweils das ganze Land. Die räumlichen Märkte für Bulk- und Flaschengase sind auf die einzelnen Mitgliedstaaten beschränkt, in denen wiederum unterschiedliche Vertriebssysteme bestehen. Auch die Marktstruktur in benachbarten Mitgliedstaaten unterscheidet sich wesentlich. So liegen beispielsweise die Marktanteile von Air Liquide in den verschiedenen Märkten für Bulk-

([13]) Platin — Entscheidung vom 24. April 1997 in der Sache IV/M.619 — Gencor/Lonrho (ABl. L 11 vom 14.1.1997, S. 30); Hüttenaluminium — Entscheidung vom 28. Mai 1998 in der Sache IV/M.1161 — Alcoa/Alumax; Silizium — Entscheidung vom 26. Januar 1999 in der Sache IV/M.1330 — Pechiney/Samancor; andere Mineralien siehe Entscheidung vom 7. Dezember 1995 in der Sache IV/M.660 — RTZ/CRA.

([14]) Großraum-Düsenverkehrsflugzeuge — Entscheidung vom 30. Juli 1997 in der Sache IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas (ABl. L 336 vom 8.12.1997, S. 16); Magnetbahnsysteme — Entscheidung vom 9. März 1998 in der Sache IV/M.987 — Transrapid; elektronische Anschlussteile — Entscheidung vom 8. Oktober 1998 in der Sache IV/M.1314 — Framatome/Berg Electronics; Zellstoffentwässerungsmaschinen — Entscheidung vom 8. Februar 1999 in der Sache IV/M.1379 — Valmet/Rauma.

und Flaschengase in Frankreich zwischen […]* und […]* %, während die Marktanteile in Deutschland im Wesentlichen etwa […]* % betragen. Ferner weisen die von der Anmelderin vorgelegten Angaben beträchtliche Preisunterschiede zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten aus. Das wurde auch von Angaben Dritter bestätigt. Daher stellt die Kommission fest, dass der Bulk- und Flaschengasmarkt, von einigen hochreinen und hochwertigen Gasen einmal abgesehen, im Allgemeinen über den Rahmen der einzelnen Staaten nicht hinausgeht.

3. HELIUM

(40) Helium wird an einer begrenzten Zahl von Standorten in den Vereinigten Staaten (Kansas, Oklahoma, Texas und Wyoming), Algerien (Bethouia), Polen (Odolanov) und Westrussland (Orenburg) aus Erdgas gewonnen, veredelt und verflüssigt. Das veredelte Helium wird unter Verwendung einer speziellen Transportausrüstung (kryogene Transportbehälter) von der Produktionsstätte an Wiederverkäufer und Endabnehmer geliefert. Der Bedarf im EWR wird vor allem mit Helium aus europäischer (Polen) oder europanaher Produktion (Algerien, Westrussland) gedeckt.

(41) Der EWR wird von allen genannten Quellen mit Helium beliefert, jedoch gehen nur sehr geringe Mengen aus den europanahen Produktionsstätten (Algerien, Polen und Russland) in andere Regionen der Welt. Nach Schätzungen der Kommission werden gegenwärtig ungefähr 75 % des Heliumbedarfs des EWR von europanahen Produktionsstätten gedeckt. Die Einfuhren aus den USA schwanken im Zeitverlauf und erfolgen gelegentlich im Rahmen großer einzelner Großhandelsverträge. Wenn, wie das anmeldende Unternehmen erklärt, eine zweite Anlage für veredeltes Helium in Algerien mittelfristig den Betrieb aufnimmt, kann davon ausgegangen werden, dass Einfuhren aus den USA erheblich zurückgehen. Algerien, Polen und Russland liefern kein Helium an die USA.

(42) Während es technisch möglich ist, flüssiges Helium über große Entfernungen zu befördern, setzen eine Reihe von Faktoren einer solchen Beförderung Grenzen (neben den reinen Transportkosten wie Fracht- und Speditionskosten, Einfuhr-/Ausfuhrabgaben und Behältermiete). Helium ist ein äußerst flüchtiges Produkt. Während des gesamten Transports müssen sehr niedrige Temperaturen (unter – 269 °C) gewährleistet werden, damit das Gas flüssig bleibt. Je länger der Versand dauert, desto mehr Heliumgas wird produziert, wenn sich das flüssige Helium erwärmt. Das bedeutet, dass bei großen Entfernungen unvermeidlich höhere Verluste auftreten. Aus einer von einem Industriegashersteller vorgelegten internen Untersuchung geht hervor, dass aufgrund der kürzeren Transportzeit von Algerien oder Polen aus bis zu 40 % mehr flüssiges Helium per Container geliefert werden können als aus den USA. Abgesehen von den Kosten des Verlusts müssen zusätzliche Kühlkosten ins Kalkül gezogen werden, um die durch Wärme auftretende Leckage bei zunehmender Entfernung auf ein Mindestmaß zu verringern. Solche Kosten beziehen sich insbesondere auf flüssigen Stickstoff/Helium, die zur Füllung von Behälterummantelungen verwendet werden, um das Produkt kühl zu halten. Haben sich die Behälter aufgrund einer längeren Transportzeit erwärmt, müssen sie darüber hinaus vor einem erneuten Einsatz heruntergekühlt werden (sind die Behälter gemietet, fallen Kühlgebühren an).

(43) Wichtigster Kostenfaktor für den Transport von Helium sind die Anzahl der benötigten kryogenen Behälter und die entsprechenden Investitionen. Von der Anmelderin wurde erklärt, dass ein Heliumbehälter für die Strecke USA-Europa und zurück 40 Tage benötigt, während es bei Algerien 16 Tage und bei Osteuropa 18 Tage sind. Bei zunehmender Reisezeit sinkt die Zahl der Hin- und Rückfahrten, für die ein Behälter pro Jahr eingesetzt werden kann. Ausgehend von diesen Angaben ist der Kapazitätsausnutzungsgrad eines für Einfuhren aus den USA genutzten Containers um den Faktor […]* geringer als bei Importen aus Algerien und um den Faktor […]* geringer als bei Osteuropa. Daher werden für die Anlieferung aus den USA viele Behälter benötigt, und die fixen Kosten erhöhen sich im Verhältnis zum Wert des beförderten Produktes beträchtlich.

(44) Nachfrageseitig betrachten Großabnehmer (insbesondere kleinere Industrie-gashersteller) das Vorhandensein marktnaher Bezugsquellen von flüssigem Helium (d. h. im Gebiet, in dem die Nachfrage besteht) als kritischen Faktor. Ganz abgesehen von den Nachteilen, die sich aus einem Transport über große Entfernungen ergeben, gilt es auch, eine größtmögliche Versorgungssicherheit zu gewährleisten und das Risiko von Störungen auf ein Mindestmaß zu reduzieren. Bei Helium handelt es sich um ein Hauptprodukt, das Hersteller von technischen Gasen, auch kleinere Firmen, als wesentliches Element ihres Gesamtangebots ansehen. Angebotsseitig versuchen selbst Hersteller, die Zugang zu veredeltem Helium in den Vereinigten Staaten haben, ihre europäischen Kunden möglichst mit Helium zu beliefern, das aus Algerien, Polen und Russland stammt, auch wenn sie dieses Helium von Wettbewerbern kaufen müssen. Sie führen das firmenintern in den USA erzeugte Helium nur dann ein, wenn sie den Bedarf nicht aus näherliegenden Standorten decken können. Wären Großhändler darüber hinaus in der Lage, weltweit unter einheitlichen Bedingungen miteinander zu konkurrieren, würde der größte Teil des Heliumbedarfs des EWR durch Bezugsquellen in den Vereinigten Staaten befriedigt, auf die über 80 % der Weltkapazität entfallen. Das ist aber nicht der Fall.

(45) Die Untersuchung hat keine Anhaltspunkte dafür erbracht, dass die Marktpreise für veredeltes Helium weltweit festgesetzt werden. So gibt es beispielsweise keine Handelsströme von Algerien, Polen oder Russland in die Vereinigten Staaten (auf die ungefähr 60 % des globalen Heliumverbrauchs entfallen), und Algerien liefert lediglich begrenzte Mengen in andere Teile der Welt. Somit gibt es außerhalb Europas keinen Wettbewerb

zwischen Helium aus diesen Produktionsstätten (bzw. nur in begrenztem Maße) und Helium aus den USA. Aus Angaben der wichtigsten Großhändler geht hervor, dass die Großhandelspreise für Helium im EWR im Zeitraum 1996-1999 durchschnittlich 12 % über dem Weltmarktdurchschnitt lagen.

(46) In diesem Fall liegen bestimmte Merkmale, die die Kommission in früheren Fällen veranlassten, von Weltmärkten zu sprechen, nicht vor. Die Existenz von Weltmärkten für Waren wie bestimmte Metalle und Mineralien wurde normalerweise anerkannt, wenn die Preise an Waren- oder Metallbörsen festgelegt werden bzw. mit dem Handel an solchen Börsen verbunden sind ([15]). Wie bereits gesagt, besteht kein ähnlicher Preisbildungsmechanismus für veredeltes Helium. Die Preise für Helium werden in einzelnen Großhandelsverträgen und nicht als globale Marktpreise festgelegt.

(47) Obgleich die genannten Faktoren einen Referenzmarkt nahe legen, der den EWR-weiten Großhandel mit veredeltem Helium umfasst, kann die endgültige Marktabgrenzung offengelassen werden, weil der angemeldete Zusammenschluss auch unter Zugrundelegung eines Großhandelsmarktes, der die ganze Welt umspannt, wettbewerbsrechtliche Bedenken erweckt.

4. SPEZIALGASE FÜR DIE ELEKTRONIKINDUSTRIE

(48) Das anmeldende Unternehmen behauptet, der räumlich relevante Markt für Spezialgase, die in Flaschen an die Elektronikindustrie geliefert werden, umfasse zumindest den EWR, wenn nicht die ganze Welt. Elektronikspezialgase werden von Chemiewerken hergestellt (in einigen Fällen auch von Industriegasherstellern), von Produzenten technischer Gase gekauft, verarbeitet und abgepackt und schließlich an die Kunden in der Elektronikbranche verkauft (insbesondere Hersteller von Halbleitern). Die Anmelderin führt an, dass ihre Aktivitäten auf diesem Gebiet, d. h. das „Abfüllen" der Elektronikspezialgase und die Auslieferung dieser Produkte an die Endverbraucher, denen eines Großhändlers gleichzusetzen sind.

(49) Die Untersuchung der Kommission hat ergeben, dass zwischen der Lieferung von geringwertigen Gasen durch ihre Hersteller an die Industriegasunternehmen und der Lieferung von veredelten Gasen, entsprechenden Dienstleistungen und damit verbundenen Produkten seitens der Industriegasunternehmen an die Endverbraucher ein Unterschied gemacht werden muss. Die wichtigsten Hersteller von technischen Gasen wie Air Products, Praxair, Air Liquide und BOC besitzen eine „Abfüllanlage" im EWR, von der aus sie ihre Kunden im EWR beliefern. Die Kunden werden gewöhnlich nicht von Abfüllanlagen außerhalb des EWR versorgt. Mit „Abfüllen" wird die Erzeugung (d. h. die Reinigung, das Mischen und Abfüllen) von Spezialgasen für die Elektronikbranche in hochspezialisierten Verfahren gemäß den detaillierten Kundenspezifikationen bezeichnet. Jede einzelne Gasspezifikation durchläuft ein Zertifizierungsverfahren, das bis zu zwei Jahre dauern kann. Die Zertifizierung bezieht sich auf den konkreten Produktionsort (Abfüllanlage), von dem das Endgemisch bezogen wird. Ferner müssen Elektronikspezialgase in speziellen Behältern geliefert und befördert werden (um beispielsweise den Reinheitsgrad zu erhalten oder giftige Gase zu befördern). Eine Überprüfung der Marketingpublikationen von Air Liquide und BOC bestätigt, dass eine spezielle Verpackung Bestandteil ihres Produktangebots ist. Dieser Service wird auch auf der Ebene der Abfüllanlagen im EWR geboten. Daher erfolgt die Wertschöpfung bei der Herstellung und dem Vertrieb von Elektronikspezialgasen auf EWR-Ebene, wo die Gasunternehmen ihre „Abfüll"-Aktivitäten durchführen.

(50) Die Bedeutung der Präsenz im EWR durch Errichtung und Betreiben einer europäischen Produktionsstätte wird noch durch die Tatsache erhärtet, dass Nippon Sanso, ein namhafter Hersteller von Spezialgasen für die Elektronikindustrie in den Vereinigten Staaten, im EWR so gut wie nicht tätig war. Erst vor kurzem konnte das Unternehmen auf den europäischen Markt vordringen, indem es mit Messer ein europäisches Joint Venture gründete.

(51) Zwar kann die Möglichkeit, mit einem Halbleiterhersteller im Weltmaßstab Geschäfte zu tätigen, von Vorteil sein, doch hat die von der Kommission vorgenommene Marktanalyse gezeigt, dass Kaufentscheidungen gegenwärtig noch immer von den Endverbrauchern auf einer stärker lokal ausgerichteten Ebene erfolgen. Das anmeldende Unternehmen gibt an, dass zwar die Lieferung von Spezialgasen für die Halbleiterindustrie vielfach auf der Unternehmensebene des Kunden besprochen wird, aber die eigentlichen Aufträge für Elektronikspezialgase unter Berücksichtigung konkreter Faktoren vor Ort entschieden, vergeben und abgewickelt werden.

(52) Deshalb kommt die Kommission zu dem Schluss, dass der Markt der Spezialgase für die Elektronikindustrie den gesamten EWR umfasst.

([15]) Platin — Entscheidung vom 24. April 1997 in der Sache IV/M.619 — Gencor/Lonrho (ABl. L 11 vom 14.1.1997, S. 30); Hüttenaluminium — Entscheidung vom 28. Mai 1998 in der Sache IV/M.1161 — Alcoa/Alumax; andere Mineralien siehe Entscheidung vom 7. Dezember 1995 in der Sache IV/M.660 — RTZ/CRA.

C. *WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG*

1. TONNAGEMÄRKTE FÜR LUFTGASE

a) ***Marktstruktur***

Air Liquide/BOC würden die bei weitem höchsten Marktanteile an den europäischen Tonnagemärkten für Luftgase besitzen

(53) Tabelle 2 ([16]) veranschaulicht die Marktanteile der betroffenen Unternehmen und ihrer Wettbewerber am europäischen Tonnagemarkt:

Tabelle 2

Europäischer Tonnagemarkt für Standard-Luftgase

Gas	Air Liquide	BOC	Zusammen	Air Products	AGA	Linde	Messer	Praxair	Sonstige
Sauerstoff	[…]*	[…]*	[…]*	5-10 %	5-10 %	15-20 %	10-15 %	< 5 %	< 5 %
Stickstoff	[…]*	[…]*	[…]*	10-15 %	< 5 %	15-20 %	5-10 %	5-10 %	5-10 %

(54) Aus dem geplanten Zusammenschluss würde der bei weitem größte Lieferant von in Tonnageform vertriebenen Standard-Luftgasen in Europa hervorgehen. Die neue Einheit würde fast […]* der Marktanteile für Tonnagesauerstoff und -stickstoff halten. Zudem hätten sämtliche Wettbewerber eine erheblich schwächere Position. Im Sauerstoffgeschäft erreicht der zweitgrößte Anbieter, Linde, nicht einmal […]* % der Umsätze von Air Liquide/BOC. Auf dem Stickstoffmarkt wären die verbleibenden Anbieter sogar noch stärker zersplittert, denn kein Wettbewerber kommt auf […]* der Umsätze von Air Liquide/BOC.

(55) Noch offensichtlicher wird die kombinierte Stärke von Air Liquide/BOC, nimmt man die Anzahl der erhaltenen On-site-Lieferaufträge als Kriterium für die Marktposition ([17]) gemäß Tabelle 3:

Tabelle 3

Erhaltene On-site-Aufträge (in den letzten fünf Jahren)

	Prozentsatz
Air Liquide	[…]*
BOC	[…]*
Zusammen	[…]*
AGA	< 20
Air Products	< 20
Linde	< 20
Messer	< 20
Praxair	< 20
Gesamt	100

([16]) Angaben für 1998. Die Berechnung des Marktanteils beruht auf den Umsatzzahlen (wertmäßige Umsätze), die von den Lieferanten von Tonnagegasen zur Verfügung gestellt wurden. Aufgrund der Art der Tonnageverträge geben die wertmäßigen Daten die Marktstellung der Hersteller genauer wieder als Mengenangaben. Da beispielsweise vielfach Langzeit-Lieferverträge mit unbedingter Zahlungsverpflichtung oder mengenunabhängige Provisionen verwendet werden, sagen die Erlöse mehr über die tatsächliche Stärke eines Herstellers gegenüber seinen Kunden und Wettbewerbern aus als die Mengen der gelieferten Gase. Der gemeinsame Marktanteil der Unternehmen würde auf keinen Fall wesentlich anders aussehen, ginge man bei der Berechnung vom Volumen aus (Sauerstoff — […]* %; Stickstoff — […]* %).

([17]) In der Tabelle werden die On-site-Lieferaufträge für Sauerstoff und Stickstoff aufgeführt, die in den letzten fünf Jahren im EWR erteilt wurden. Die Angaben dazu wurden von den Unternehmen und von Wettbewerbern zur Verfügung gestellt. Für diesen Vergleich wurden Aufträge für mehr als 100 t/d gewertet (entsprechend der vom anmeldenden Unternehmen vorgeschlagenen Unterscheidung, S. 20 der Anmeldung). Würden auch Aufträge für kleinere Mengen berücksichtigt, wäre die Dominanz der Unternehmen noch größer. Air Liquide ist der führende europäische Hersteller von kleinen On-site-Stickstoffanlagen.

(56) Es sei darauf hingewiesen, dass die Zahlen in Tabelle 3 lediglich Aufträge für die On-site-Lieferung von Gasen erfassen. Aufträge für Gaslieferungen per Pipeline wurden nicht systematisch aufgenommen. Angesichts der Tatsache, dass Air Liquide der führende europäische Pipelinehersteller ist, fällt die Anzahl der erhaltenen Aufträge in Tabelle 3 wahrscheinlich zu niedrig aus.

(57) In seiner Anmeldung erklärt Air Liquide, der „Anteil eines Herstellers an den Tonnageumsätzen ist einfach irrelevant" für die Analyse der Struktur des Marktes, da das Unternehmen den Tonnagemarkt als einen „Bieter"-Markt ansieht. Dagegen schlägt die Anmelderin vor, sich auf die Anzahl der Akteure als Maßstab für die Einschätzung des Wettbewerbs zu stützen. Im vorliegenden Zusammenhang reichen die folgenden Überlegungen aus. Erstens: Sofern keine konkreten Anhaltspunkte für ein Abweichen der heutigen Verhältnisse vom bisherigen Muster vorliegen, ist davon auszugehen, dass der Marktanteil eines Anbieters auf seine Stärke schließen lässt. Zweitens: Die Anzahl der vergebenen Aufträge bestätigt die Analyse der Marktanteile.

Als etablierter Anbieter mit den bei weitem meisten Lieferbeziehungen hätte die neue Einheit eine gesicherte Marktstellung, die ihr eine klare Führungsposition verleihen würde

(58) In dem Verfahren betonte die Anmelderin, der Tonnagemarkt „ohne Zutritts- und Austrittsschranken" gewährleiste den Wettbewerb. Allerdings ist die Vorstellung, der Kampf um jeden Tonnageauftrag beginne „bei Null" und auch bisher nicht in Erscheinung getretene Anbieter könnten sich auf gleichberechtigter Grundlage darum bewerben, nicht nachzuvollziehen. Die Untersuchungen haben gezeigt, dass die Dynamik des Wettbewerbs um Tonnageaufträge so groß ist, dass der etablierte Anbieter am besten in der Lage ist, sich erneut einen Auftrag zu verschaffen. Somit widerspiegelt eine gesicherte Marktstellung die Marktmacht eines Anbieters. Die Kommission verweist darauf, dass Air Liquide und BOC über eine noch stärkere gemeinsame Stellung als bei Zugrundelegung ihrer Umsätze (siehe Tabelle 3) verfügen, wenn die Position des aus dem Zusammenschluss hervorgehenden Unternehmens anhand der Anzahl der in letzter Zeit erhaltenen Aufträge gemessen wird (um einzuschätzen, in welchem Maße sie „fest etabliert" sind). Urteilt man aufgrund der erhaltenen Aufträge, so besitzt keiner der Wettbewerber auch nur im entferntesten eine ähnliche Position.

(59) Die bevorzugte Stellung angestammter Lieferanten beruht auf folgenden Faktoren:

(60) Typisch für die Lieferung von Tonnagegasen ist ein enges Arbeitsverhältnis zwischen dem Kunden und seinem jeweiligen Lieferanten. Der angestammte Lieferant weiß, wann der jeweilige Liefervertrag ausläuft und ist daher am besten in der Lage, frühzeitig eine Verlängerung anzubieten. Aufgrund des bestehenden Arbeitsverhältnisses mit dem Kunden ist der etablierte Lieferant gewöhnlich auch der erste, der von der Absicht des Kunden erfährt, eine bestehende Liefervereinbarung zu verlängern oder zu verändern. Planen Kunden einen neuen Vertrag oder Änderungen am bestehenden, ersuchen sie in den meisten Fällen ihren gegenwärtigen Lieferanten um Rat bei der Festlegung der Bedingungen der neuen Liefervereinbarung (beispielsweise eine neue On-site-Anlage, eine Erweiterung der Kapazität usw.). Angestammte Lieferanten werden daher oftmals in die Projektierungsphase einbezogen und gehören folglich fast immer zu den Industriegasherstellern, von denen ein Angebot eingeholt wird. Da sie detaillierte Kenntnisse über den Kunden besitzen, sind sie beim Eingehen auf ein solches Ersuchen sowie bei den nachfolgenden Verhandlungen im Vorteil. Alle diese Faktoren führen zu dem Schluss, dass ein Kunde seinen Lieferanten nur dann wechselt, wenn ein Wettbewerber ein Angebot unterbreitet, das günstiger und nicht nur gleichwertig ist.

(61) Steht ein On-site-Vertrag zur Verlängerung an, sieht sich der angestammte Lieferant gewöhnlich in der Lage, vorteilhaftere finanzielle Bedingungen (Preisnachlässe usw.) für den Folgevertrag zu bieten, weil seine Investitionen in die On-site-Anlage in den meisten Fällen vollständig abgeschrieben sind. Auch wenn das nicht der Fall ist, kann der angestammte Lieferant normalerweise günstigere Bedingungen anbieten, indem er die bereits in seiner bestehenden Anlage installierten Ausrüstungen wieder verwendet ([18]). Ferner ist der etablierte Lieferant auch am besten in der Lage, das wirtschaftlichste Angebot zu unterbreiten, wenn sich der Bedarf des Kunden so entwickelt, dass eine Veränderung des On-site-Vertrags vor Ablauf der Vertragsdauer erforderlich wird. Wenn beispielsweise zusätzliche Kapazitäten benötigt werden, kann der angestammte Lieferant entweder die Erweiterung der bestehenden Anlage oder auch die Errichtung einer einzigen neuen Anlage für die Gesamtkapazität anbieten. Jeder andere Wettbewerber könnte lediglich den Bau einer zweiten zusätzlichen Anlage am gleichen Standort vorschlagen, was offensichtlich eine weniger wirtschaftliche Lösung darstellt. Selbst wenn der Bedarf eines Kunden so hoch ist, dass eine zweite Anlage am gleichen Standort erforderlich ist, wird er es normalerweise vorziehen, auf den gleichen Lieferanten zurückzugreifen, um seine Verwaltungsausgaben zu senken und die beiden Anlagen in koordinierter und damit wirtschaftlicheren Weise zu betreiben.

(62) Die Mehrzahl der von der Kommission angesprochenen Kunden haben die bevorzugte Stellung des angestammten Lieferanten bestätigt. Auch Wettbewerber haben bestätigt, dass sie bei Stammkunden eher eine Vertragsverlängerung oder Neuaufträge erreichen können. Ähnliche Schlussfolgerungen können aus den Angebotsunterlagen gezogen werden, die von Herstellern technischer

([18]) Beispielsweise Ausrüstungen wie Rohre usw. Andere Wettbewerber müssen die Kosten für derartige Ausrüstungen in Rechnung stellen, der angestammte Lieferant jedoch nicht. Aus Kundenunterlagen, die während der Überprüfung durchgesehen wurden, geht hervor, wie solche Einsparungen zu einer Kaufentscheidung zugunsten des angestammten Lieferanten führen.

Gase zur Verfügung gestellt wurden. So geht beispielsweise aus der Liste der von BOC erwirkten Vertragserneuerungen/-verlängerungen die Bedeutung des Verhältnisses zwischen dem angestammten Lieferanten und seinen Kunden hervor.

(63) Diese Analyse wird letztendlich auch durch ein BOC-Schriftstück bestätigt, in dem die Position der BOC-Verarbeitungssysteme auf dem On-site-Markt eingeschätzt wird. Dort heißt es ([19]): „Es dürfte sich als schwierig erweisen, mit herkömmlichen Marketingkonzepten in Bastionen angestammter Lieferanten einzudringen. (…) In Industrieländern wird es BOC aufgrund der exklusiven Stellung etablierter Lieferanten schwer fallen, Wachstumsmöglichkeiten zu erschließen. (…) Setzt man bei Stammkunden den Hebel an, so führt dies zu ‚natürlichem' Wachstum."

Durch den Zusammenschluss in der geplanten Form würde ein wichtiger Wettbewerber ausgeschaltet

(64) Durch den Erwerb von BOC würde Air Liquide den nach Marktanteilen drittgrößten Anbieter im EWR-Tonnagegeschäft ausschalten. Die Ausschaltung von BOC als Wettbewerber würde zu einer deutlichen Verschlechterung der Marktstruktur führen.

(65) Aus den Angaben von BOC kann geschlussfolgert werden, dass sich das Unternehmen aktiv um Tonnageaufträge im EWR beworben hat, d. h. neben dem Vereinigten Königreich in anderen wichtigen Industrieregionen in Belgien, den Niederlanden, Italien, Frankreich, Deutschland und Spanien. Hierbei sei angemerkt, dass BOC in der Vergangenheit Angebote für sehr große On-site-Anlagen (einige mit einer geplanten Kapazität von bis zu 120 000 m^3/h) unterbreitet hat. Die Zahl der Wettbewerber, die in der Lage sind, Projekte dieser Größenordnung zu planen und auszuführen, ist sehr begrenzt. Durch den vorgesehenen Zusammenschluss würde einer der wenigen Wettbewerber ausgeschaltet.

(66) Durch Ausschaltung eines der führenden On-site-Anbieters würde der geplante Zusammenschluss das Wettbewerbspotenzial auf dem europäischen Tonnagemarkt verringern. Die Präsenz von ernst zu nehmenden Wettbewerbern spielt besonders in einem Markt eine Rolle, in dem sehr umfangreiche Projekte vergeben werden, Verträge eine lange Laufzeit haben, die Zahl der in Frage kommenden Lieferanten bereits begrenzt ist und sich die Kunden auf das Ausschreibungsverfahren als das einzige Mittel verlassen, das Wettbewerbsbedingungen einigermaßen gewährleistet. BOC gehört welt- und europaweit zu den führenden Tonnageanbietern, und hat Stärken auf allen relevanten Gebieten. BOC verfügt über eine wettbewerbsfähige Verfahrenstechnik (kryogene Luftzerlegung sowie Vakuum-/Druckwechsel-adsorption) und ist führend bei einigen Technologien (beispielsweise im Hinblick auf kleine und mittlere Sauerstoffanlagen, d. h. die Linie der ICO-Generatoren). Angesichts der Tatsache, dass die On-site-Versorgung äußerst kapitalintensiv sein kann, gehört BOC zu den wenigen Anbietern, die in der Lage sind, die mit Großprojekten verbundenen Investitionen zu finanzieren. Branchenkenner bescheinigen BOC außerdem große Fähigkeiten im Zusammenhang mit der Durchführung umfangreicher On-site-Anlagenprojekte ([20]). Zusammenfassend kann gesagt werden, dass BOC als einer der Industriegashersteller mit einem großen Wettbewerbspotenzial angesehen werden kann. Die Ausschaltung dieses Wettbewerbspotenzials in einem bereits konzentrierten Markt würde die Auswahlmöglichkeiten der Kunden weiter verringern.

Durch den Zusammenschluss in der geplanten Form kämen zu einer bereits extrem starken Marktstellung im Vereinigten Königreich sowie in Frankreich noch starke Marktpositionen in anderen Regionen Europas hinzu

(67) Gemäß den vom anmeldenden Unternehmen vorgelegten Zahlen, die durch die Nachforschungen der Kommission bestätigt wurden, beherrscht BOC im Vereinigten Königreich […]* % des Sauerstoff-Tonnagemarktes und hält den gleichen Prozentsatz im Stickstoffgeschäft ([21]).

(68) Nach eigenen Schätzungen liefert Air Liquide gegenwärtig den weitaus größten Teil der Tonnagegase in Frankreich ([…]* % des Sauerstoffs und […]* % des Stickstoffs). Seine Position in Belgien ist ähnlich stark. In anderen Ländern, insbesondere in Italien und Spanien, ist die Präsenz von Air Liquide weniger stark, doch noch immer beachtlich.

b) ***Spezielle Stärken***

(69) Die Kommission teilt die Auffassung, dass bei der Bewertung der Marktkraft eines Tonnageanbieters neben dem Marktanteil auch noch andere Parameter herangezogen werden können. Die Nachforschungen haben ergeben, dass das aus dem Zusammenschluss hervorgehende Unternehmen unter allen Umständen der größte Anbieter wäre. In einigen Fällen würde sich die Stärke der neuen Einheit aus der bereits mächtigen Marktstellung von Air Liquide ergeben, die durch die Position von BOC noch verstärkt würde. In anderen wäre sie auf die Verschmelzung bedeutender Anbieter von Tonnagegas in Europa zurückzuführen, durch die ein Unternehmen entsteht, das mächtiger wäre als alle anderen. Unter Berücksichtigung sämtlicher Faktoren hätte der angemeldete Zusammenschluss eine Marktstruktur zur Folge, bei der der größte Anbieter nicht nur in Bezug auf die Summe der Marktanteile der beteiligten Unternehmen, sondern auch aufgrund anderer entschei-

([19]) „BOC process systems: Global situation analysis"; bei der Federal Trade Commission im Rahmen der Fusionsanmeldung nach den HSR-Vorschriften vorgelegtes Schriftstück.

([20]) NatWest Securities, „Industrial Gases 2000", Februar 1997, S. 73.

([21]) In Irland gibt es keinen Tonnagevertrieb.

dender Wettbewerbsparameter der stärkste wäre. In Anbetracht der starken Gesamtposition des durch den Zusammenschluss entstehenden Unternehmens wären die verbleibenden Anbieter von technischen Gasen bei der Bewerbung um Tonnageaufträge erheblich benachteiligt.

Air Liquide/BOC würde über eine etablierte Infrastruktur im gesamten EWR verfügen

(70) In ihrem jeweiligen Stammland (Frankreich bzw. Vereinigtes Königreich/Irland) betreiben Air Liquide und BOC Produktionsstätten für technische Gase und ausgedehnte Infrastrukturen für den Vertrieb dieser Gase in Bulk und in Flaschen (siehe Erwägungsgründe 165 und 177). Durch diese Netze verfügen beide Unternehmen über hervorragende Produktionskapazitäten und ausgezeichneten Zugang zu Bulk- und Flaschenkunden. Infolge des geplanten Zusammenschlusses würden diese Netze miteinander verbunden.

(71) Air Liquide besitzt ferner eine etablierte Produktions- und Vertriebsinfrastruktur in einer Reihe anderer europäischer Länder (Benelux-Staaten, Dänemark, Deutschland, Griechenland, Italien, Portugal, Spanien und Schweden). Zu dieser gesamteuropäischen Infrastruktur gehören Einzelanlagen (Flüssiggas), dedizierte (einem oder mehreren Kunden fest zugeordnete) Anlange mit einer überschüssigen Produktionskapazität für den Bulk- oder Flaschengasmarkt, kleine On-site-Produktionsanlagen und Flaschenfülleinrichtungen. Aus Tabelle 4 geht das europäische Produktions- und Vertriebsnetz von Air Liquide außerhalb Frankreichs hervor ([22]). In sämtlichen in Tabelle 4 aufgeführten Ländern besitzt Air Liquide Flaschenfülleinrichtungen entsprechend der Größe des betreffenden Marktes (die einzige Ausnahme bildet Finnland, wo lediglich dedizierte Anlagen vorhanden sind). In der Mehrzahl der Länder umfasst das Flaschenfüllnetz den gesamten Gasbereich, einschließlich einer Reihe von Anlagen, in denen hochwertige Gase mit einem größeren Transportradius (Argon, Argongemische und andere Gase, darunter Spezialgase) abgefüllt werden können.

(72) Örtliche Infrastrukturen für Produktion und Vertrieb bringen in der Tat Wettbewerbsvorteile. Produktionskapazität für Flüssiggase erleichtert die Bereitstellung von Reserven für Anlagen kleiner und mittlerer Tonnage. Wenn eine solche Rückgriffsmöglichkeit aus der eigenen Produktion vorhanden ist, muss der Anbieter keine Absprachen für den Kauf von Flüssiggas auf dem Markt treffen oder die Zahlung von Vertragsstrafen an den Kunden garantieren. Beide Varianten würden zusätzliche Kosten verursachen und den Tonnageanbieter im Wettbewerb benachteiligen. Eine örtliche Vertriebsinfrastruktur ermöglicht es dem Tonnageanbieter, eine dedizierte On-site-Anlage zu errichten, die für einen Tonnagevertrag erforderlich ist, deren Kapazität jedoch den Bedarf des Tonnagekunden übersteigt. Diese überschüssige Kapazität (so genannte Huckepackproduktion) wird dann verflüssigt und auf dem Bulk- oder Flaschenmarkt verkauft. Der kostenmäßige Vorteil für die Tonnagelieferung ergibt sich aus den Skaleneffekten bei der Investition (sowie aus den zusätzlichen Einnahmen durch den Bulk- und Flaschenverkauf). Derartige Kostenvorteile können allerdings nur erzielt werden, wenn ein „Weg zum Markt" über ein unternehmenseigenes Vertriebsnetz gewährleistet ist. Eine örtliche Infrastruktur erleichtert ferner die Wartung und Betreuung von On-site-Anlagen sowie andere Aspekte des Kundendienstes.

(73) In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestreitet die Anmelderin die Bedeutung einer lokalen Produktions- und Vertriebsinfrastruktur als Rückgriffsmöglichkeit und für den Verkauf von überschüssigem Flüssiggas. Zu Beginn des Verfahrens betonte jedoch das Unternehmen die Bedeutung einer örtlichen Infrastruktur, die eine Reserve an Flüssiggas und die Huckepackproduktion zulässt, für die Etablierung eines Tonnagegeschäfts. In einer zu einem späteren Zeitpunkt des Verfahrens vorgelegten Studie erklärte das anmeldende Unternehmen, Reservelieferungen von Flüssiggas träfen lediglich auf Kunden zu, deren Bedarf bei maximal 200-500 t/d liegt. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte scheint das Unternehmen andeuten zu wollen, dass Reservelieferungen möglicherweise bereits für Abnehmer von mehr als 200 t/d nicht mehr zweckmäßig sind. Die Kommission hält allerdings diese Behauptung nicht für überzeugend.

(74) Die Kommission vertritt die Ansicht, dass ein dichtes Netz von Flüssiggas-produktionsanlagen als Rückgriffsmöglichkeit für On-site-Anlagen vorteilhaft ist. Befinden sich Flüssiggasanlagen in unmittelbarer Nähe von On-site-Anlagen, wird eine geringere Zahl von Tankfahrzeugen benötigt, um eine bestimmte Menge Flüssiggase zu liefern. Dadurch ist eine Notversorgung selbst bei größeren Mengen eher zu gewährleisten, und dies zu geringeren Kosten. Das Unternehmen hat immerhin in seiner Anmeldung bestätigt, dass eine Reserve- und Service-Infrastruktur für kleinere On-site-Anlagen wichtig ist. Die Belieferung durch solche Anlagen ist äußerst rentabel und weist ein hohes Wachstum auf.

(75) Unstrittig ist, dass eine Notfallreserve auch durch die gemeinsame Produktion von Flüssiggasen in der On-site-Anlage und deren Lagerung in einem Lagerbehälter angelegt werden kann und diese Methode jedem Wettbewerber offen steht. In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte zeigte das Unternehmen allerdings eine alternative Rückgriffsmöglichkeit auf, die für einen Anbieter mit starker Marktpräsenz günstig ist. Wird die Produktionskapazität erhöht oder werden alte Anlagen modernisiert, dann wäre es möglich, die alten Anlagen oder Teile davon zu erhalten, um eine überschüssige Kapazität zu schaffen. Diese Reservemethode eignet sich für große Mengen. So steht beispielsweise zur Absicherung der Air-Liquide-Anlage in Antwerpen

([22]) Nur in Ländern, in die Bulklieferungen von französischen Standorten aus erfolgen können (Belgien, Niederlande, Luxemburg und in geringerem Maße Deutschland) wurden weniger bedeutsame lokale Produktionsstätten errichtet.

mit einer Kapazität von […]* t/d eine alte […]* t/d-Anlage zur Verfügung, die in Reserve gehalten wird. Besonders günstig ist diese Methode für stark etablierte Anbieter wie die neue Einheit, die bereits über eine große Anzahl von Tonnageanlagen verfügen.

(76) Nach Ansicht der Anmelderin überschätzt die Kommission auch die Bedeutung der gleichzeitigen („Huckepack"-) Produktion von Flüssiggasen, die dann auf dem Bulkmarkt verkauft werden. Insbesondere hat das Unternehmen darauf hingewiesen, dass die Zahl seiner Tonnageaufträge, die eine gleichzeitige Produktion beinhalten, zurückgegangen ist. Diese Entwicklung lässt sich anhand der vorhandenen großen Bulkkapazität von Air Liquide in einer ausgedehnten Produktionsinfrastruktur erklären. Wettbewerber (AGA, Linde, Praxair) schenken der gleichzeitigen Produktion mehr Aufmerksamkeit als das anmeldende Unternehmen. Zwar hat es den Anschein, als würde die Bedeutung der gleichzeitigen Produktion von Flüssiggasen unter den gegenwärtigen Marktbedingungen abnehmen, dennoch bietet die Koproduktion von Tonnage- und Flüssiggasen einen erheblichen Kostenvorteil. Nach Meinung des Unternehmens sind die Kosten für den Betrieb einer kombinierten Tonnage- und Flüssiggasanlage […]* % niedriger als die Kombination von Einzel-Tonnageanlage und Einzelverflüssiger.

(77) Durch Schaffung eines einzigen Anbieters mit einer überlegenen Produktions- und Vertriebsinfrastruktur würde das Zusammenschlussvorhaben Air Liquide/BOC einen strukturellen Vorteil bei der Bewerbung um Tonnageaufträge verschaffen. Aus den von den anderen Wettbewerbern vorgelegten Angaben ist ersichtlich, dass keine ihrer Produktions- und Vertriebsinfrastrukturen ein ähnlich großes Gebiet abdeckt. Daher würde keiner der Wettbewerber von Air Liquide/BOC einen solchen Vorteil genießen.

Das neue Unternehmen könnte auf der Position des führenden europäischen Betreibers von Pipelines aufbauen

(78) Industriegashersteller verfolgen in unterschiedlichem Maße eine Strategie der Verknüpfung ihrer eigenen Produktionsstätten mit den Standorten ihrer Kunden durch Pipelines. Ein solches Vorgehen ist insbesondere in Regionen zu beobachten, in denen eine Vielzahl von Verbrauchern großer Mengen von technischen Gasen angesiedelt sind. Dazu gehören Stahlwerke, Chemiewerke, Papier- oder Glashersteller und Sonstige (so genannte industrielle Ballungszentren). Dabei ist zwischen zwei Arten von Pipelines zu unterscheiden: zum einen die „lokalen Verteilpipelines" und zum anderen die „Verbindungspipelines". Lokale Verteilpipelines stellen die primäre Struktur dar. Sie verbinden die Luftzerlegungsanlagen(n) eines Industriegasherstellers mit den Standorten der Gasverbraucher (Kunden) innerhalb eines industriellen Ballungszentrums. Solche lokale Verteilpipelines haben gewöhnlich eine Durchlassfähigkeit, die für die Befriedigung des Bedarfs mehrerer Kunden ausreicht ([23]). Ihre Gesamtlänge wird durch die Größe der betreffenden Industrieregion begrenzt. Verbindungspipelines stellen eine sekundäre Struktur dar. Diese Pipelines verbinden lokale Pipelinesysteme in verschiedenen Industrieregionen oftmals über erhebliche Entfernungen miteinander, so dass ein größeres regionales Netzwerk entsteht. Die Verbindungspipelines besitzen oftmals (jedoch nicht immer) eine geringere Durchlassfähigkeit als die lokalen Verteilpipelines ([24]).

(79) Die europäischen Pipelinesysteme der wichtigsten Hersteller von technischen Gasen lassen sich wie in Tabelle 5 dargestellt zusammenfassen:

Tabelle 5

Pipelines (km)

		Air Liquide	BOC	Zusammen	AGA	Air Products	Linde	Messer	Praxair
Lokale Verteilpipelines	Sauerstoff	[…]*	[…]*	[…]*	0	< 200	< 200	< 550	< 50
	Stickstoff	[…]*	[…]*	[…]*					
Verbindungspipelines	Sauerstoff	[…]*							
	Stickstoff	[…]*							
Insgesamt		[…]*	[…]*	[…]*	0	< 200	< 200	< 550	< 50

([23]) Einige der lokalen Verteilpipelines von Air Liquide haben eine Kapazität von bis zu […]* t/d für Sauerstoff und […]* t/d für Stickstoff. Nur wenige Pipelines haben eine Kapazität von weniger als […]* t/d.

([24]) Bei dem großen Pipelinesystem von Air Liquide in Nordfrankreich/Belgien liegt die Durchlassfähigkeit der Verbindungspipelines für Sauerstoff zwischen […]* und […]* t/d, während die Stickstoffpipelines auf […]* t/d begrenzt sind.

(80) Auf dem europäischen Kontinent kontrolliert Air Liquide ein umfassendes Netz von lokalen Verteilpipelines in wichtigen industriellen Ballungszentren: Region Antwerpen, Region Lüttich, Region Mons-Charleroi (alle in Belgien/den Niederlanden), Region Dünkirchen, Region Fos-sur-Mer, Region Metz, Region Le Havre (alle in Frankreich), die Regionen Limito und Padua (in Italien). Kein anderer Industriegashersteller hat zu Pipelines in mehr als einer oder zwei bestimmten Regionen Zugang (Air Products — Gent/Terneuzen; Messer — Ruhrgebiet; Linde — Leuna/Buna und Ruhrgebiet; Praxair — Spanien). Die Netze einiger Wettbewerber sind im Vergleich zu denen von Air Liquide unbedeutend. Ferner ist Air Liquide das einzige Unternehmen, das umfangreiche Verbindungspipelines kontrolliert (Nordfrankreich/Belgien). Im Vereinigten Königreich kontrolliert BOC Pipelinesysteme in wichtigen Industriegebieten (Sheffield, Scunthorpe, Teeside, Grangemouth, Margham und Southampton). Kein anderer Wettbewerber hat Zugang zu ähnlichen Pipelinesystemen wie Air Liquide.

(81) Die Kontrolle über ein Pipelinenetz bringt dem Besitzer strukturelle Vorteile, die seine Mitbewerber nicht besitzen. Erstens können durch den Bau großer Luftzerlegungsanlagen, die in ein regionales Pipelinesystem einspeisen, Skaleneffekte erzielt werden, die nicht erreichbar wären, wenn für jeden Kunden individuelle Anlagen errichtet werden müssten. Air Liquide und BOC können ihre Pipelinesysteme durch sehr große Luftzerlegungsanlagen (ASU) versorgen, deren Kapazität bei Sauerstoff zum Teil über […]* t/d liegt, im Fall von Air Liquide sogar bis zu […]* t/d erreicht. Somit sind die Kapitalrenditen sowie die Produktions- und Betriebskosten günstiger. Zweitens ermöglicht die Fähigkeit, größere Anlagen zu errichten, auch die Schaffung einer großen Produktionskapazität in einer bestimmten Region. Damit verbessern sich zugleich die kostenmäßigen Voraussetzungen für die Herstellung von Bulk-(Flüssig)gasen, die eine weitere Einkommensquelle darstellen. Drittens sind die zusätzlichen Investitionsausgaben für den Anschluss eines neuen Kunden an eine vorhandene Pipeline wesentlich geringer als beim Bau einer dedizierten Anlage am Standort des Kunden (die einzige Alternative für die Wettbewerber). Die Abdeckung einer Industrieregion mit Mehrfachgasverbrauchern durch Pipelines ist daher ein beachtlicher Vorteil beim Kampf um potenzielle Kunden. Viertens gestattet die Verfügungsgewalt über Verbindungspipelines eine teilweise Versorgungssicherheit im Fall einer Betriebsstörung, auch wenn die Kapazität der Verbindungspipelines nicht ausreicht, um die Versorgung einer lokalen Gruppe von Kunden vollständig zu gewährleisten. Im Hinblick auf die Kosten einer Reserve an Flüssiggas kann ein solcher Vorteil beachtlich sein. Verbindungspipelines können auch den Ausgleich der Produktion der verschiedenen Anlagen ermöglichen, die in ein Rohrleitungssystem einspeisen, wodurch eine gleichmäßigere Kapazitätsauslastung erreicht wird.

(82) In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärt die Anmelderin, die Kommission habe die Rolle von Pipelines im Tonnagemarkt missverstanden. Sie führt aus, dass die Produktionskapazität, nicht aber die Länge der Pipeline, bei Tonnagegeschäften ausschlaggebend ist. Wie bereits in Erwägungsgrund 81 dargelegt, ist jedoch die konkrete Stärke eines Pipelinebetreibers zweifelsohne auf die Tatsache zurückzuführen, dass auf der Grundlage eines Pipelinenetzes eine überragende Kapazität aufgebaut werden kann. Diesen Vorteil demonstriert Air Liquides Position im Industriedreieck Rotterdam-Mons/Charleroi-Lüttich. Auf seine Luftzerlegungsanlagen, die durch sein regionales Pipelinesystem miteinander verbunden sind, entfallen […]* % der gesamten Industriekapazität in dieser Region (zählt man die auch an das Pipelinesystem angeschlossene Luftzerlegungsanlage, die Air Liquide in Dünkirchen betreibt, hinzu, so steigt dieser Prozentsatz auf […]* %). Die Kapazität von Air Liquide übersteigt die sämtlicher Wettbewerber zusammengenommen, obwohl Air Products, Praxair und Linde umfangreiche Investitionen in dieser Region getätigt haben. Ferner führt das anmeldende Unternehmen an, dass es sich bei den Pipelines für technische Gase nicht um Verteilpipelines handelt. Die örtlichen Verteilpipelines, die primäre Pipelinestruktur, dienen jedoch dazu, technische Gase an Kunden zu verteilen.

(83) Auch die interne Analyse von BOC widerspricht den Ausführungen der Anmelderin. In einem BOC-Schriftstück, das die Stellung von BOC Process Systems auf dem On-site-Markt untersucht, wird Air Liquide als das einzige Industriegasunternehmen eingestuft, dessen „Pipelinesystem sehr leistungsfähig“ ist ([25]). Darin heißt es weiter, dass Pipelinebetreiber „versuchen, Geschäfte über Pipelinesysteme zu sichern“ und dass „Pipelinesysteme nach wie vor maßgebliche Faktoren für die Erzielung von Gewinnen sind“.

(84) Ein Pipelineanschluss kann sich für einen Kunden auszahlen — er ist beispielsweise in der Lage, Bedarfsspitzen abzudecken und im Notfall auf Reserven zurückzugreifen. Unter Wettbewerbsbedingungen würde der Pipelinebetreiber theoretisch seine geringeren Kosten an die Kunden weiterreichen, was in niedrigeren Preisen zum Ausdruck kommt. Allerdings besteht dabei die Gefahr, dass die Errichtung einer starken und ausschließlichen Kontrolle über Pipelinenetze langfristig zu einer Situation führt, in der sich Wettbewerber nicht mehr um Kunden bemühen werden bzw. können. Das würde sich im Endeffekt nachteilig auf die Kunden auswirken, da der angestammte Pipelineanbieter durch den Wettbewerb nicht mehr gezwungen ist, Kostenersparnisse weiterzugeben.

(85) Erstens könnten die großen strukturellen Vorteile, die sich aus der Kontrolle eines umfangreichen Pipelinesystems durch Air Liquide/BOC ergeben, als Druckmittel gegen Wettbewerber in dem Maße genutzt werden, dass letztere von der Erteilung von Tonnageaufträgen in den betreffenden Regionen ausgeschlossen werden (Wettbewerbsausschluss). Jeder Wettbewerber ohne Zugang

([25]) „BOC process systems: Global situation analysis“; der Federal Trade Commission im Rahmen der Fusionsanmeldung nach den HSR-Vorschriften vorgelegtes Schriftstück.

zum Pipelinesystem müsste dem Kunden eine neue dedizierte On-site-Anlage anbieten. Aufgrund der wesentlich niedrigeren Investitionen und der mit einem Anschluss an die Pipeline verbundenen Kosten kann der angestammte Pipelineanbieter jedes dieser Angebote unterbieten. Für das angestammte Unternehmen wäre das wirtschaftlich sinnvoll, denn damit ließe sich verhindern, dass ein anderer Anbieter in dem von ihm kontrollierten Gebiet Fuß fasst. Ferner würde dadurch eine Situation geschaffen, in der der Pipelineanbieter durch den Wettbewerb nicht mehr gezwungen wäre, einen Großteil seiner Effizienzgewinne an seine Kunden weiterzugeben. Er müsste dann nur noch mit wesentlich teureren On-site-Angeboten konkurrieren. Kosteneinsparungen würden daher nur insofern weitergegeben, als es notwendig ist, sich gegen solche Angebote zu behaupten.

(86) Wenn sich zweitens Kunden einmal für einen Pipelinevertrag entschieden haben, laufen sie Gefahr, sich an ein Unternehmen zu „fesseln". Aufgrund der starken Stellung eines etablierten Pipelineanbieters haben die Kunden fast keine Wahl mehr, wenn es um eine Vertragserneuerung oder Kapazitätserweiterung geht. Zwar könnte jeder Kunde im Prinzip Angebote von anderen Anbietern einholen, doch haben Pipelinekunden angedeutet, dass ihre Möglichkeiten in Wirklichkeit begrenzt sind. Bei kürzeren Laufzeiten und geringen Kapazitäten werden andere Anbieter vielfach feststellen, dass ihre Erfolgsaussichten zu gering sind, um überhaupt ein Angebot abzugeben. Oftmals besteht die einzige Chance des Kunden darin, auf den bestehenden Anbieter zurückzugreifen. Die Verhandlungsposition des Abnehmers ist ferner durch die Tatsache geschwächt, dass keinerlei Kostentransparenz mehr besteht. Ein einzelner Kunde ist nicht mehr in der Lage, eine dedizierte On-site-Anlage zu überblicken, da sie über ein kompliziertes System gemeinsam mit anderen Unternehmen geliefert wird ([26]).

(87) Die Kommission kommt daher zu dem Schluss, dass das vergrößerte Unternehmen in der Lage wäre, sich auf das umfangreiche flächendeckende Pipelinesystem von Air Liquide als ein Element seiner Marktmacht zu stützen. In dieser Hinsicht wäre das neue Unternehmen seinen Wettbewerbern überlegen, da es die ausschließliche Kontrolle über Verteilpipelines ausübt, die […]* mal so lang sind wie sämtliche Pipelines seiner Wettbewerber zusammengenommen. Es würde diese Position im Wesentlichen aufgrund des bestehenden Pipelinenetzes von Air Liquide erlangen, wenngleich Pipelinesysteme in britischen Industrieregionen durch den vorgesehenen Zusammenschluss hinzukämen. Aufgrund des strukturellen Vorteils, den Air Liquide/BOC in den Gebieten besitzt, in denen sich seine Rohrleitungen befinden, wäre es ihm möglich, sich auf andere Gebiete zu konzentrieren. Kein anderer Anbieter könnte auf ähnliche Weise konkurrieren.

([26]) Während der Überprüfung zusammengetragenes Beweismaterial zeigt, wie sich die Position eines Pipelinekunden verschlechtern kann. Im Fall eines überprüften Pipelinevertrags wurden beispielsweise bei der Verlängerung eines langfristigen Vertragsverhältnisses eine Reihe wettbewerbswidriger Klauseln wie eine Ausschließlichkeitsklausel, eine Laufzeit von über 15 Jahren und eine so genannte „englische Klausel" (die Verpflichtung des Kunden, dem angestammten Anbieter Konkurrenzangebote vorzulegen) eingebaut.

Das vergrößerte Unternehmen könnte seine beherrschende Stellung auf den Bulkmärkten in Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Irland als Druckmittel nutzen

(88) Für die Beschreibung der beherrschenden Stellung von Air Liquide und BOC auf den Märkten für Bulk- und Flaschengase in Frankreich und im Vereinigten Königreich/Irland sei auch auf die Erwägungsgründe 152-183 verwiesen. Die Erwägungsgründe 89-91 beschreiben, wie diese beherrschende Stellung als Druckmittel im Wettbewerb um Tonnagekunden genutzt werden könnte.

(89) Ein Industriegashersteller, der mit einem Kunden einen Vertrag zur Bulklieferung geschlossen hat, ist normalerweise am besten in der Lage, den Bedarf des Kunden einzuschätzen. An der Grenzlinie zwischen den Tonnage- und Bulkmärkten kann der Bedarf sowohl durch On-site-Anlagen als auch durch Flüssiggas gedeckt werden. Die betroffenen Unternehmen beliefern in zunehmendem Maße Kunden mit einem Bedarf von 20-100 t/d über kleine On-site-Anlagen (für Stickstoff besitzt Air Liquide fast […]* solcher Aufträge in Frankreich und BOC über […]* im Vereinigten Königreich; für Sauerstoff können DWA-, VDWA- und sogar kryogene Anlagen mit einer Kapazität von bis zu 100 t/d gebaut werden). Wenn dies der Fall ist oder wenn der Bedarf eines Kunden steigt, kann der angestammte Anbieter den bestehenden Bulkvertrag als Druckmittel zur Erlangung eines Tonnageauftrags nutzen. Ist vorhersehbar, dass der Bedarf eines Kunden am Ende des laufenden Bulkvertrags eine Tonnagelieferung rechtfertigt, kann das angestammte Unternehmen aufgrund seiner Kenntnis der Bedürfnisse des Kunden fast immer als erstes eine Tonnagelösung vorschlagen. Bei der Unterbreitung seines Angebots und den sich anschließenden Verhandlungen kann er auf den gefestigten Beziehungen zum Kunden aufbauen. Bewegt sich der Bedarf eines Kunden während der Laufzeit eines Bulkvertrags in den Tonnagebereich, wäre das angestammte Unternehmen naturgemäß der einzige Anbieter, der die Tonnagelieferung anbieten kann.

(90) Die Möglichkeit, bestimmte Bulkkunden zum Tonnagegeschäft „zu bewegen", verleiht dem angestammten Anbieter eine logistische Flexibilität, die einen Kostenvorteil insgesamt bringt. Wenn das etablierte Unternehmen beispielsweise einen neuen Tonnagekunden gewinnt, kann es möglicherweise eine größere On-site-Anlage errichten, um eine überschüssige Kapazität für den Bulkmarkt zu schaffen. Durch den Anschluss eines neuen Kunden an eine Pipeline könnte der angestammte Anbieter den Auslastungsgrad dieses Pipelinenetzes verbessern. Wenn das Unternehmen andererseits nur über eine begrenzte Kapazität für die Erzeugung von Flüssig-

gas in einer bestimmten Region verfügt, beispielsweise auf einem Wachstumsmarkt, würde sich durch die Gewinnung eines Bulkkunden für das Tonnagegeschäft die Situation entspannen.

(91) Theoretisch könnte man anführen, dass auch andere Industriegashersteller auf bestehenden Bulklieferaufträgen aufbauen könnten, um Tonnageaufträge zu erhalten. Da sie jedoch als Bulkanbieter in ihren jeweiligen Heimatmärkten eine sehr starke (beherrschende) Stellung innehaben, sind Air Liquide und BOC sehr wohl in der Lage, ihre Beziehungen zu den Bulkkunden als Druckmittel für den Erwerb von Tonnageaufträgen zu nutzen. In einem stärker ausgewogenen Markt hätten Kunden — insbesondere große Unternehmen — vielfach mehr als einen Bulkanbieter oder würden die Bulkanbieter häufiger wechseln. Wenn aber ein Unternehmen den nationalen Bulkmarkt beherrscht, dürfte es für viele Abnehmer die einzige Bezugsquelle darstellen. Durch die Vereinigung starker Positionen in verschiedenen wichtigen Bulkmärkten würde die geplante Übernahme auch die Vorteile, die Air Liquide und BOC aufgrund ihrer beherrschenden Stellung genießen, weiter verstärken.

Der vorgesehene Erwerb würde zwei Wettbewerber mit führender Technologie und der Fähigkeit zur Durchführung von Projekten miteinander vereinen

(92) In der Branche herrscht Übereinstimmung dahin gehend, dass Technologie ein wichtiger Faktor ist, durch den sich ein Anbieter von den Wettbewerbern unterscheidet. Im Tonnagegeschäft ist die Technologie (Verfahrenstechnik) ein wesentlicher Wettbewerbsparameter. Die Lieferung von technischen Gasen unter Verwendung großer On-site-Anlagen ist äußerst kapitalintensiv, und fortgeschrittene Verfahrenstechnik kann einem Anbieter einen Kostenvorteil bringen — zum Beispiel im Hinblick auf den Energieverbrauch, geringere Emissionen und Investitionsausgaben. Die Anmelderin bestätigte die Bedeutung der Verfahrenstechnik in ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte.

(93) Das große FuE-Potenzial von Air Liquide und BIC zeigt sich in deren FuE-Ausgaben und Einrichtungen. 1998 betrug der FuE-Haushalt von Air Liquide […]* Mio. EUR. Das Unternehmen beschäftigte […]* Wissenschaftler in […]* Forschungszentren, machte […]* Erfindungen und reichte […]* Patent-anmeldungen ein. Air Liquide verfügt über […]* Industriepartnerschafts-vereinbarungen und […]* Abkommen über internationale Zusammenarbeit mit Hochschulen. Die Engineering-Abteilung von Air Liquide ([…]* Mitarbeiter weltweit) projektiert und baut Gasanlagen. 1998 beliefen sich die FuE-Ausgaben von BOC auf […]* Mio. EUR. Das Unternehmen beschäftigt über […]* Forscher in […]* Hauptforschungszentren und einer Reihe kleinerer Einrichtungen, die Verfahrenssysteme sowie Schlüsselindustrien wie die Elektronikbranche umfassen (BOC Edwards). Ferner laufen eine Vielzahl von FuE-Kooperationsvereinbarungen mit Dritten. BOC hat seine Fähigkeiten im Anlagenbau weltweit auf das Geschäftsfeld Verfahrenssysteme konzentriert.

(94) Air Liquide und BOC verfügen über eine umfassende Spitzentechnologie im Anlagenbau und nicht zuletzt über das technische Know-how. Beide Unternehmen sind Marktführer beispielsweise bei der Herstellung von hochreinen Gasen für die Elektronikindustrie. Von Air Products wurde bestätigt, dass BOC im Hinblick auf kleinere Anlagen im Bereich 150-350 t/d äußerst konkurrenzfähig ist. Wenngleich sich die kryogene Luftzerlegung, die in großen On-site-Anlagen zum Einsatz kommt, möglicherweise in naher Zukunft nicht wesentlich verändern wird, stellt die Fähigkeit, kontinuierlich Verbesserungen vorzunehmen und durchzusetzen, einen wichtigen Aktivposten dar. Air Liquide würde unbegrenzten Zugang zum gesamten Know-how von BOC auf dem Gebiet der Verfahrenstechnik und des Anlagenbaus erhalten. Die Kommission muss davon ausgehen, dass Air Liquide auch das zu BOC gehörende FuE-Zentrum erwirbt, das in den Vereinigten Staaten seinen Sitz hat (neben dem Forschungszentrum BOC Edwards im Vereinigten Königreich).

(95) Die Fähigkeit, große On-site-Projekte zu planen, zu verwalten und auszuführen, ist zumindest ebenso wichtig wie ein breitgefächertes Angebot an Technologien. Air Liquide und BOC gehören zu der Gruppe der vier Industriegashersteller, die von Branchenkennern als in dieser Hinsicht führend angesehen werden. So wurde beispielsweise […]* der größten Sauerstoffanlagen (mit einer Kapazität von mehr als […]* t/d) der Welt von Air Liquide errichtet.

(96) Beide Unternehmen verfügen außerdem über führende nichtkryogene Produktionstechnik, namentlich auf dem Gebiet der fortgeschrittenen VDWA-Generatortechnik. Air Liquide ist der weltweit größte Anbieter von kleinen Membrangeneratoren, die in der Lage sind, Stickstoff mit einer Reinheit von 99,9 % zu erzeugen. Durch diese Technologien ist es möglich, das On-site-Geschäft auf den Bereich der Verbraucher kleiner Mengen (unter 100 t/d) auszudehnen. Diese Strategie wurde von Air Liquide in der Vergangenheit erfolgreich verfolgt (fast […]* kleine On-site-Aufträge).

(97) Das vergrößerte Unternehmen wäre auch auf anderen Gebieten führend, so bei der gemeinsamen Erzeugung von Gasen, Strom und Dampf (so genanntes „erweitertes Angebot“). Es wäre von allen Wettbewerbern am besten in der Lage, Kunden in Schlüsselindustrien wie der Elektronikbranche zu beliefern, in denen Aufträge über große Mengen abgeschlossen werden können. Air Liquide hat […]* % seiner FuE-Tätigkeit auf diesen Sektor konzentriert und nimmt in dieser Branche eine führende Position ein, indem es ein umfassendes „Gas- und Chemikalien-Management“ anbietet, das Logistik, Nachweis, Überwachung, Recycling und abnehmerseitige Verfahren integriert. BOC hat sich durch seine Tochtergesellschaft BOC Edwards stark im Elektroniksektor enga-

giert. Beide Unternehmen bieten der Elektronikbranche ein umfassendes Sortiment an, das von der Erzeugung von hochreinen Standard- und Spezialgasen vor Ort bis zu Verfahrensausrüstungen für den Kunden reicht.

Die vereinte starke globale Präsenz von Air Liquide/BOC würde weitere Vorteile im Hinblick auf multinationale Kunden bringen

(98) Die Strategie von Air Liquide besteht darin, seine größten Tonnagekunden (führende Industrieunternehmen) bei der Lieferung von Gasen in der ganzen Welt zu begleiten. Diese Strategie geht aus dem Jahresbericht von 1998 hervor: „Air Liquide verfolgt eine globale Expansion, um seine Kunden in der ganzen Welt zu begleiten und zu betreuen." Solche Partnerschaften werden „durch Air Liquides globale Präsenz möglich". Es wird davon ausgegangen, dass BOC, das in über 50 Ländern tätig ist, den umfassendsten globalen Aktionsradius sämtlicher Industriegasunternehmen besitzt. Seine globale Ausrichtung hat kürzlich zu einer Umstrukturierung seiner Tätigkeit in vier globale „Geschäftsfelder" geführt.

(99) Aus Antworten von Kunden geht hervor, dass die globale Präsenz keine Voraussetzung ist, um sich um Tonnageaufträge zu bewerben, da die meisten Kunden die beste Lösung für einen bestimmten regionalen Markt suchen. Allerdings könnte die globale Präsenz für ein Industriegasunternehmen einen Wettbewerbsvorteil hinsichtlich multinationaler Kunden bringen. Wenn ein Hersteller von technischen Gasen Geschäftsbeziehungen zu einem Kunden aufgenommen und seine Zuverlässigkeit in einer Region unter Beweis gestellt hat, verfügt er über eine Referenz, wenn er sich um einen Tonnagevertrag in einer anderen Region bewirbt. Ein weltweit operierendes Gasunternehmen ist außerdem eher in der Lage, Kunden in einem Land als Gegenleistung für neue Aufträge in einem anderen Land Zugeständnisse (beispielsweise in Form von Rabatten) zu machen. Nach Ansicht von Marktteilnehmern stellt die Fähigkeit, weltweit tätig zu sein, einen Vorteil beim Umgang mit Kunden in der Elektronikbranche dar. Industriegashersteller mit einem begrenzten globalen Engagement wie Linde, Messer und AGA sind im Nachteil, wenn sie sich um solche Kunden bemühen.

c) ***Position der Wettbewerber***

Die Vormachtstellung des neuen Unternehmens würde sich demotivierend auf die übrigen Wettbewerber auswirken

(100) Air Liquide/BOC wären in jeder Hinsicht die mächtigsten Tonnagelieferanten. Einige ihrer Stärken sind allgemeiner Art (Technologie, Fähigkeit zur Durchführung von Projekten und eine sich über mehrere Länder erstreckende Infrastruktur). Darüber hinaus hätte das erweiterte Unternehmen besondere regionale Stärken (starke regionale Lieferposition, Verfügungsgewalt über Pipelinenetze und Beherrschung der nationalen Bulkmärkte).

(101) Keiner der übrigen Wettbewerber kann sich im Hinblick auf die Gesamtstärken mit Air Liquide/BOC messen. Da die Wettbewerber auf diesen allgemeinen Gebieten hinterherhinken, hätten sie auch weniger Anreize, einen deutlichen Vorstoß auf die regionalen Bastionen von Air Liquide/BOC zu versuchen, wo sie auf besonders heftigen Widerstand stoßen würden. Die Verbindung von regionalen Stärken mit allgemeinen Stärken in einem Unternehmen könnte daher zur faktischen Aufteilung des EWR-Marktes in ein vollständig von Air Liquide/BOC kontrolliertes großes westeuropäisches Gebiet auf der einen Seite und dem übrigen EWR auf der anderen führen.

(102) Die Kontakte zwischen Air Liquide/BOC und seinen Wettbewerbern auf mehreren Märkten hemmt außerdem den Wettbewerb. Jeder der übrigen Wettbewerber konkurriert mit Air Liquide/BOC in nationalen Bulk- und/oder Flaschenmärkten, auf denen Air Liquide/BOC ebenfalls eine starke Stellung einnimmt (siehe Tabelle 9). Daher sähe sich jeder Wettbewerber veranlasst, einen aggressiven Wettbewerb zu vermeiden, um sich nicht Gegenmaßnahmen von Air Liquide/BOC auszusetzen.

Die meisten übrigen Tonnageanbieter werden von den Marktteilnehmern als „zweitrangige" Wettbewerber angesehen

(103) Um eine allgemeine Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit der übrigen Tonnageanbieter vornehmen zu können, wäre es sinnvoll, die Meinung der Industriegashersteller selbst in Betracht zu ziehen. In einer internen Studie von Air Products, die sich jedoch nicht nur auf den Tonnagemarkt bezieht ([27]), wird zwischen „erstrangigen" und „zweitrangigen" Herstellern von technischen Gasen unterschieden. Air Liquide, BOC, Air Products und Praxair gehören zur ersten Gruppe; Linde, AGA und Messer zur zweiten. In dieser Analyse hinken Linde, AGA und Messer neben anderen Dingen bei „der Fähigkeit, große On-site-Anlagenprojekte durchzuführen" hinterher. Diese Einschätzung wird auch von Branchenkennern geteilt ([28]).

(104) Keiner der übrigen Wettbewerber besitzt ähnliche konkrete Stärken auf dem Tonnagemarkt wie Air Liquide/BOC (europaweite Infrastruktur, Verfügungsgewalt über ein großes Rohrleitungsnetz, starke regionale Positionen und mächtige Stellung auf nationalen Bulkmärkten).

([27]) „Industrial Gas Industry Overview", Mai 1999, der US-amerikanischen Federal Trade Commission im Rahmen der Fusionsanmeldung nach den HSR-Vorschriften vorgelegt.

([28]) NatWest Securities, „Industrial Gases 2000", Februar 1997, S. 73.

Die durch den gemeinsamen Erwerb und die Aufteilung von BOC durch Air Liquide und Air Products geschaffenen Verflechtungen würden den Anreiz zum Wettbewerb weiter mindern

(105) Air Products hat nur einen begrenzten Anteil am europäischen Markt (5-10 % bei Sauerstoff und 10-15 % bei Stickstoff), ist aber im Hinblick auf die Produktionstechnologie und die Durchführung von On-site-Anlagenprojekten als eines der führenden Unternehmen anzusehen ([29]).

(106) Aufgrund der durch den gemeinsamen Erwerb und die Aufteilung von BOC geschaffenen Verflechtungen ist es äußerst wahrscheinlich, dass Air Products keinen aggressiven Wettbewerb gegen Air Liquide/BOC führen würde (siehe Erwägungsgründe 223-243).

Die Fusion von Linde und AGA würde, sofern sie erfolgt, die wettbewerbsschädlichen Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses nicht verringern

(107) Im Hinblick auf den Marktanteil ist Linde der nächstgrößere Wettbewerber (15-20 % bei Sauerstoff und 15-20 % bei Stickstoff). Würde das Unternehmen AGA übernehmen, erhöhte sich sein Marktanteil bei Sauerstoff auf 25-30 % und bei Stickstoff auf 15-20 %. Dennoch wäre die Lücke zwischen seinem Marktanteil und dem von Air Liquide/BOC noch immer beachtlich, nämlich […]* % bei Sauerstoff und […]* % bei Stickstoff.

(108) Linde wird generell als eines der führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Produktionstechnologie (Verfahrenstechnik) für kryogene Luftzerlegungsanlagen angesehen. Die Firma verfügt über bedeutende betriebseigene Engineering-Kapazitäten. Auf einigen Gebieten fehlt ihr jedoch die Technologie. So verfügt sie beispielsweise über keine wettbewerbsfähige Membrantechnik für die Stickstoffproduktion, einen gewinnträchtigen Wachstumssektor. Der Zusammenschluss mit AGA wird keine Verbesserung der technologischen Kompetenz von Linde bringen, da AGA über kein echtes Fachwissen im Anlagenbau verfügt. Vielmehr nutzt AGA gegenwärtig Linde-Technologie auf Lizenzbasis.

(109) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte hebt das anmeldende Unternehmen Lindes Fähigkeiten im Anlagenbau und seine Anlagenverkaufsgeschäfte insbesondere im Hinblick auf große kryogene Luftzerlegungsanlagen hervor. Die Linde AG ist eine diversifizierte Aktiengesellschaft, die ihr Industriegasgeschäft als eine von vier Werksgruppen betreibt. Nicht die Werksgruppe Technische Gase, seit November 1999 eine eigenständige Tochtergesellschaft der Linde AG, ist für den Bau von On-site-Luftzerlegungsanlagen zuständig, sondern die Werksgruppe Anlagenbau. Lindes Werksgruppe Anlagenbau führt auch Anlagenprojekte in einer Reihe von Wirtschaftszweigen aus, die nichts mit technischen Gasen zu tun haben. In der Vergangenheit hat es kryogene Luftzerlegungsanlagen für die Werksgruppe Technische Gase sowie andere Industriegasunternehmen errichtet. In dieser Hinsicht arbeitet Lindes Werksgruppe Anlagenbau wie jedes andere Maschinenbauunternehmen. Bei der mündlichen Anhörung erklärte Linde, dass das Unternehmen keinen Grund sehe, weshalb das Anlagengeschäft die Aktivitäten im Bereich Gaslieferung verstärken sollte.

(110) Es hat den Anschein, dass durch Lindes Aktivitäten auf dem Gebiet des Anlagenbaus und des Verkaufs von Anlagen lediglich gewährleistet werden soll, dass seine Kryogen-Technik anderen Industriegasherstellern generell zur Verfügung steht. Als Ausrüstungslieferant für andere Hersteller von technischen Gasen erhöhen sich für Linde nicht unmittelbar die eigenen Chancen für den Erhalt von Tonnagelieferaufträgen. Die Lieferung von Ausrüstungen auf der Grundlage von technischen Verträgen sowie die Lieferung von Gasen im Rahmen von langfristigen Lieferbeziehungen gehören zu unterschiedlichen Produktmärkten, für die jeweils eine andere Wettbewerbsstärke Voraussetzung ist. Linde besitzt beispielsweise keinen Zugang zu einem großen Pipelinenetz. Damit verringern sich seine Möglichkeiten für die Gewinnung neuer Tonnagekunden in wichtigen Industrieregionen, in denen andere Wettbewerber über Pipelinesysteme verfügen. Das stellt ferner einen strategischen Nachteil dar.

(111) Beim Wettbewerb um Tonnageaufträge ist die Fähigkeit, große On-site-Projekte zu planen, durchzuführen und zu leiten, zumindest ebenso wichtig wie technisches Fachwissen. Nach Ansicht von Analysten der Branche bleibt Linde in dieser Hinsicht hinter den „erstrangigen" Herstellern von technischen Gasen zurück ([30]). Die Tatsache, dass Linde eine verhältnismäßig kleine Zahl von großen On-site-Aufträgen in den letzten fünf Jahren erhalten hat (siehe Tabelle 3) scheint diese Einschätzung zu erhärten ([31]). In der Vergangenheit zog es Linde vor, seine Technologie an andere Industriegashersteller unter Lizenz zu vergeben oder Anlagen als Unterauftragnehmer für andere Unternehmen zu errichten. Das lässt darauf schließen, dass Linde eine recht vorsichtige Politik im Hinblick auf die direkte Durchführung von Projekten verfolgt.

(112) Bei der Einschätzung des Wettbewerbsdrucks, den Linde/AGA ausüben könnte, müsste die Tatsache, dass Linde/AGA über bestimmte regionale Stärken verfügen würde, mit ins Kalkül gezogen werden. Wie auch Air Liquide/BOC hätte Linde/AGA, wenn auch in geringerem Maße,

([29]) NatWest Securities, „Industrial Gases 2000", Februar 1997, S. 73.

([30]) Siehe Fußnote 29.

([31]) Linde hat jedoch eine größere Zahl von kleinen On-site-Aufträgen (unter 100 t/d) erhalten.

eine starke Stellung in bestimmten „angestammten" Gebieten (Österreich, Skandinavien und bestimmte Regionen in Deutschland). Es besteht die Gefahr, dass sich Linde/AGA auf die Regionen konzentriert, in denen es konkrete Wettbewerbsvorteile und ein geringeres Risiko hat, wodurch sich der Gesamtumfang des Wettbewerbs verringern würde.

Es ist unwahrscheinlich, dass Messer und Praxair effektive Wettbewerber darstellen

(113) Weder Messer noch Praxair können auf vergleichbare spezifische Stärken wie Air Liquide/BOC verweisen.

(114) Messer liegt beim Marktanteil (10-15 % bei Sauerstoff und 5-10 % bei Stickstoff) sowie bei der Anzahl der erhaltenen Aufträge (siehe Tabelle 3) deutlich zurück. Zwar verfügt das Unternehmen über Fachwissen im Anlagenbau, doch bestehen strategische Nachteile im Vergleich zu Air Liquide/BOC. Nachteilig macht sich auch bemerkbar, dass Messer wesentlich kleiner als die Branchenführer Air Liquide/BOC und die anderen wichtigen Akteure (beispielsweise Air Products) ist, besonders wenn es um den Kampf um große Projekte geht, die große Kapitalanlagen erfordern. Da die Verschuldung des Unternehmens in den letzten Jahren erheblich zugenommen hat, dürfte Messer die Finanzkraft fehlen, in Zukunft in bedeutendem Umfang in On-site-Projekte zu investieren. Ferner fehlt bei Messer der globale Aktionsradius.

(115) Praxair verfügt in Europa über keine starke Präsenz (Marktanteil unter 5 % bei Sauerstoff und 5-10 % bei Stickstoff). Die Stärken des Unternehmens liegen im Wesentlichen auf den amerikanischen Märkten.

(116) Will man die zukünftige Beteiligung von Praxair am Wettbewerb auf dem EWR-Tonnagemarkt einschätzen, muss man die wirtschaftlichen Anreize für ein ernsthaftes Engagement des Unternehmens bewerten. Bei der mündlichen Anhörung erklärte Praxair, dass es ihm trotz seiner technologischen Fähigkeiten nicht gelungen ist, einen signifikanten Anteil am europäischen Markt zu erwerben. Das Unternehmen schätzt seine Chancen, Aufträge zu erhalten, angesichts des Konkurrenzdrucks der großen angestammten Anbieter als gering ein. Praxair führte aus, dass es höchstwahrscheinlich keine großen Investitionen vornehmen wird, um seine Präsenz in Europa zukünftig zu verstärken. Es scheint, dass es Praxair trotz seiner technologischen Fähigkeiten als wirtschaftlich vernünftig ansieht, Investitionen in anderen Regionen der Welt den Vorzug zu geben, in denen es ein höheres Wachstumspotenzial zu erkennen glaubt. Davon ausgehend ist es unwahrscheinlich, dass Praxair den Unternehmen nach dem Zusammenschluss im EWR-Tonnagemarkt den Rang in solchem Maße streitig macht, dass sie ihre beherrschende Stellung verlieren.

d) ***Stellung der Kunden und Auftragsvergabe***

Einer hohen Konzentration auf der Anbieterseite steht eine weitaus geringere Konzentration auf der Nachfrageseite gegenüber

(117) Die Kunden auf dem europäischen Tonnagemarkt sehen sich bereits jetzt mit einer hochkonzentrierten Angebotsstruktur konfrontiert. Gegenwärtig sind wenige (nicht mehr als sieben) Anbieter von Tonnagegasen auf dem Markt tätig. Ihre Zahl könnte auf fünf zurückgehen. Von diesen sind einige offensichtlich weniger leistungsfähig als andere.

(118) Durch den fraglichen Zusammenschluss würden sich die Auswahlmöglichkeiten der Kunden weiter verringern. Die Ausschaltung von BOC als eine unabhängige Kraft im Wettbewerb würde die Angebotsstruktur noch weiter einengen, nicht nur weil die Zahl der Wettbewerber kleiner wird, sondern vor allem weil einer der wenigen führenden Tonnageanbieter ausgeschaltet würde. BOC gehört zu den wenigen „erstrangigen" Industriegasherstellern mit führender Technologie, hoher Investitionsfähigkeit und Fachkenntnissen im Bereich der Projektdurchführung.

(119) Die Nachfrageseite weist dagegen eine viel geringere Konzentration auf. Viele Wirtschaftszweige, beispielsweise die Stahlindustrie, die metallverarbeitende (Eisen- und Nichteisenindustrie), die chemische und petrochemische Industrie, Raffinerien, die Elektronik- und die Glasindustrie, sind auf die Lieferung von Sauerstoff und Stickstoff in Form des Tonnagevertriebs angewiesen. In den letzten Jahren haben über 100 verschiedene Kunden in Europa um Angebote für große On-site-Anlagen (mit einer Kapazität von mehr als 100 t/d) gebeten. Wenn die Nachfrage nach kleineren (aber dennoch beachtlichen) On-site-Anlagen an der Grenze zwischen Bulk- und Tonnagelieferung (Kapazität 20-100 t/d) einbezogen würde, so läge die Zahl der Kunden sogar noch höher.

(120) In der Stahl- und chemischen/petrochemischen Industrie gibt es große Abnehmer. Die Anmelderin führt an, dass einige dieser Kunden sogar noch größer als Air Liquide sind. Es ist jedoch nicht klar, wie die Größe eines Kunden seine Verhandlungsstärke erhöhen kann. Die Verhandlungsposition ist nicht von der Größe eines Unternehmens abhängig, sondern vom jeweiligen Konzentrationsgrad von Angebot und Nachfrage. Auf nicht einen Kunden allein entfällt ein wesentlicher Anteil der Tonnagelieferung im EWR, und der Konzentrationsgrad auf der Seite der Käufer ist erheblich geringer als auf der Angebotsseite.

Nicht alle Abnehmer verfügen über eine zentrale Beschaffungseinheit an ihrem Hauptsitz oder können in den Geschäftsverhandlungen durch Mengenaufträge Druck ausüben

(121) In seiner Anmeldung erklärt Air Liquide, dass es sich bei den Tonnagekunden im Wesentlichen um wenige große globale Unternehmen (im Stahl-, Chemie- und Raffineriesektor) handelt, die im Allgemeinen eine zentrale Beschaffungseinheit besitzen. Ferner führt das Unternehmen aus, dass die Kunden große Mengen Gas benötigen und daher in der Lage sind, die Gasanbieter in den Geschäftsverhandlungen stark unter Druck zu setzen.

(122) Die Nachprüfungen der Kommission haben jedoch nicht bestätigt, dass sich Tonnagekunden auf wenige große multinationale Unternehmen beschränken. Selbst Unternehmen, die über eine zentrale Beschaffungseinheit verfügen, haben darüber hinaus die Ansicht geäußert, dass sie einen harten Kampf ausfechten müssen, um sich gegen die Gasanbieter zu behaupten.

(123) In einigen Branchen machen die Kosten für technische Gase einen höheren Prozentsatz der Produktionskosten des Kunden aus als in anderen. So müssen beispielsweise sehr große Mengen Sauerstoff und Argon an ein Stahlwerk geliefert werden, die daher auch einen beträchtlichen Teil der variablen Kosten des Stahlwerks ausmachen. Absolut gesehen können auch die an einen chemischen Betrieb gelieferten Mengen an Sauerstoff und Stickstoff groß sein, jedoch machen sie nur einen relativ geringen Prozentsatz der Kosten des Kunden aus. Laut Anmelderin entfallen auf Sauerstoff und Stickstoff normalerweise ungefähr 3 % der Kosten für die Produkte, für deren Herstellung sie benötigt werden. In den meisten Fällen hängt der Betrieb des Kunden von der Lieferung einer feststehenden Gasmenge ab, und jede Unterbrechung der Lieferung kann sehr hohe Kosten verursachen. Daraus geht hervor, dass die Nachfrage preisunelastisch ist. Die bloße Tatsache, dass große Mengen bezogen werden, bedeutet daher keineswegs, dass Kunden in der Lage sind, bei Vertragsverhandlungen gegenüber den Gasanbietern Druck auszuüben.

(124) Die Einführung des Konzepts des „erweiterten Angebots" (expanded offer) oder der „Versorgungsinsel" (utility island), bei der es hauptsächlich um die Kopplung von Strom- und Dampferzeugung geht, führt sowohl für den Anbieter technischer Gase als auch für den Kunden zu niedrigeren Kosten, schwächt jedoch auch die Verhandlungsposition des Kunden. Indem das Industriegasunternehmen nicht nur Gase anbietet, sondern auch für die Strom- und Dampferzeugung durch Kraft-Wärme-Kopplung sorgt, kann es seinen eigenen Strombedarf (zum Betrieb der On-site-Anlage) sowie den Dampfbedarf des Kunden (wird gewöhnlich von chemischen Werken benötigt) decken. Air Liquide war der Vorreiter dieser Methode und erwies sich bisher bei ihrer Anwendung als äußerst erfolgreich. Ein solch umfassendes Versorgungsangebot hat mehr mit einem Joint Venture gemein als mit einem herkömmlichen Lieferabkommen. Zwar zieht der Kunde Nutzen aus dem Fremdbezug von Energie, doch umso schwerer wird es ihm fallen, dieses symbiotische Verhältnis mit dem Industriegasunternehmen zu lösen, wenn der Vertrag abläuft. Die Verhandlungsstärke des Kunden wird im Endeffekt gleich Null betragen.

Die bestehenden Auftragsvergabeverfahren sind ungeeignet, die Marktmacht der Unternehmen zu begrenzen

(125) In seiner Anmeldung bemerkt Air Liquide, der Tonnagemarkt sei ein „Bietermarkt", und daher reiche das Vorhandensein weiterer Bieter (und sei es auch nur einer) aus, um ein wettbewerbsgerechtes Ergebnis zu gewährleisten. Allerdings ist die vom anmeldenden Unternehmen gegebene Definition eines „Bietermarktes" nicht eindeutig. Wenn dieser Begriff eine formale Angebotsabgabe charakterisieren soll, dann genügt das übliche Vergabeverfahren im Tonnagemarkt diesen Kriterien nicht. Typisch für die Einholung von Angeboten, beispielsweise im Bereich des öffentlichen Auftragswesens, ist die Bekanntmachung der Ausschreibung in einer solchen Art und Weise, dass alle Wettbewerber davon Kenntnis erhalten. Die Wettbewerber sind in der Lage, ausgehend vom gleichen Informationsstand und unter gleichen Bedingungen ihre Angebote zu unterbreiten, und die Entscheidung zur Auftragsvergabe erfolgt nach Prüfung dieser Angebote.

(126) Die Nachforschungen der Kommission haben ergeben, dass das Vergabeverfahren für große On-site-Aufträge differenzierter zu betrachten ist. Es gibt kein einheitliches Ausschreibungsverfahren. Die in den Erwägungsgründen 127, 128 und 129 dargelegten Punkte wurden von Kunden und Wettbewerbern als typisch bezeichnet.

(127) Planung einer On-site-Anlage und Festlegung der Aufgabenstellung. Air Liquide selbst hat erklärt, dass sich Hersteller von technischen Gasen (die potenziellen Lieferanten) vielfach bereits im Projektierungsstadium mit ihren (potenziellen) Kunden zusammensetzen. Oftmals bittet ein Abnehmerbetrieb Hersteller von technischen Gasen bei der Planung einer Tonnagelösung um Rat. Das ist angesichts der Komplexität derartiger Projekte im Hinblick auf die Technologie sowie die Projektplanung und -leitung oft der Fall, wenn große kundenspezifische Anlagen vor Ort benötigt werden ([32]). In solchen Fällen verlassen sich die meisten Kunden auf den Rat eines kompetenten Industriegasunternehmens, um für die benötigte Kapazität, Reinheit und Durchsatzrate Alterna-

([32]) Werden kleinere On-site-Anlagen mit Standardtechnik (DWA, VDWA, kleine kryogene Anlagen) benötigt, ist der Kunde möglicherweise eher in der Lage, die Aufgabenstellung ohne den Rat eines Industriegasherstellers selbst vorzunehmen. Namentlich große multinationale Unternehmen könnten sich auf ihre Erfahrungen mit ähnlichen anderen Anlagen an verschiedenen Standorten stützen, insbesondere wenn diese Anlagen nicht auf konkrete Bedürfnisse zugeschnitten sind.

tiven und Parameter für die Anlagenkonstruktion, geeignete Notversorgungskonzepte, Umweltbelange usw. die beste technische Lösung zu ermitteln und zu konkretisieren. Dieser anfängliche Dialog kann sich über einen längeren Zeitraum erstrecken und bis zu 18 Monate dauern. In dieser Zeit finden Treffen auf der Ebene von Experten/Ingenieuren sowie ins Detail gehende technische Gespräche statt. Am Ende des Prozesses steht eine kundenspezifische Lösung für den konkreten Standort des Kunden. Mindestens ein potenzieller Anbieter wird daher einen entscheidenden Beitrag zur Festlegung der Aufgabenstellung für eine große On-site-Anlage leisten. Dieser Prozess entspricht nahezu einer gemeinsamen Projektentwicklung.

(128) Aufforderung zur Angebotsabgabe. Kunden haben bestätigt, dass Aufforderungen zur Angebotsabgabe für On-site-Lieferungen normalerweise nicht veröffentlicht werden. Die meisten Kunden wenden sich an einen oder mehrere Hersteller von technischen Gasen (meistens schriftlich, aber auch mündlich) und erbitten ein Angebot. Die Aufgabenstellung reicht von einer allgemeinen Beschreibung bis zur Nennung aller Details.

(129) Entscheidungsfindung und weitere Verhandlungen. Sind Angebote eingegangen, finden oftmals weitere Verhandlungen mit dem angestammten Lieferanten (auf der Grundlage der Bedingungen anderer eingereichter Angebote) oder mit anderen Wettbewerbern statt, die ebenfalls geantwortet haben (auf der Grundlage der Angebote des angestammten Lieferanten und anderer). Davon ausgehend trifft der Kunde die Kaufentscheidung.

(130) Unter Zugrundelegung dieser Punkte trifft die Kommission die Einschätzung dazu, ob das Auftragsvergabeverfahren die Marktmacht der betroffenen Unternehmen begrenzen könnte, wie in den Erwägungsgründen 131 bis 144 dargelegt.

(131) Zu Beginn muss festgestellt werden, dass es sich bei den von Tonnagekunden angewandten Verfahren zur Angebotseinholung mit wenigen Ausnahmen nicht um objektive Verfahren handelt, die objektive und eindeutig festgelegte Kriterien für die Vergabe eines Vertrags enthalten (z. B. den niedrigsten Preis), sondern lediglich um Verhandlungen, die bis zu einem bestimmten Punkt mit verschiedenen Anbietern geführt werden.

(132) Bei den meisten Verhandlungen haben die Wettbewerber die Möglichkeit, ihr Angebot zu ändern und im Verlauf der Verhandlungen andere Bedingungen anzubieten. Diese Ansicht wird auch durch die von der Anmelderin angeführten Beispiele bestätigt. Laut Aussage des Unternehmens ermöglicht es diese Praxis den Kunden, die Anbieter gegeneinander auszuspielen, um bessere Konditionen zu erwirken. Dieser Möglichkeit sind jedoch durch verschiedene Elemente des Verhandlungsverfahrens Grenzen gesetzt.

(133) Erstens ist es oftmals der angestammte Lieferant, an den sich der Kunde um Rat bezüglich der Spezifikationen der neuen Anlage und der Aufgabenstellung wendet, da dieser enge Beziehungen zum Kunden unterhält ([33]). Daher ist beim üblichen Vergabeverfahren der angestammte Lieferant bereits zu einem früheren Zeitpunkt als die Wettbewerber in den Prozess einbezogen. Die vorgeschlagene Lösung für eine On-site-Anlage wurde vom angestammten Lieferanten mit erarbeitet und entspricht seinen Fähigkeiten.

(134) Der angestammte Lieferant ist in der Lage, das wirtschaftlichste Angebot zu unterbreiten, da er vom bestehenden Lieferverhältnis und den vorgenommenen Anfangsinvestitionen profitiert. Das trifft zu, wenn ein Vertrag für eine On-site-Anlage zur Verlängerung ansteht und wenn sich Erweiterungen oder Änderungen bei bestehenden Verträgen erforderlich machen (Details siehe Erwägungsgründe 58 bis 61). Eine solche Benachteiligung fremder Wettbewerber kann den Anreiz für andere Anbieter dämpfen, sich so nachdrücklich zu bemühen, wie sie es in einem Ausschreibungsverfahren tun würden, in dem sie ihr Angebot unter gleichen Bedingungen (bzw. überhaupt ein Angebot) abgeben könnten. Das geht auch aus den Antworten einiger Kunden hervor ([34]).

(135) Die meisten angesprochenen Kunden antworteten, dass der angestammte Lieferant bei der Angebotsabgabe für einen On-site-Vertrag einen Vorteil hat, insbesondere wenn es sich um die Verlängerung eines bestehenden Liefervertrags handelt.

(136) Unter bestimmten Umständen kann die Orientierung auf den angestammten Lieferanten so deutlich sein, dass es für den Kunden schwer ist, Konkurrenzangebote zu erhalten. Das ist vornehmlich der Fall, wenn der zu schließende Vertrag nicht attraktiv genug ist und die Erfolgsaussichten so gering sind, dass sich die Investitionen in die Unterbreitung eines Angebots nicht lohnen. Das wäre der Fall, wenn ein Kunde einen bestehenden Liefervertrag um eine geringe Kapazität ergänzen will (der Kunde könnte beispielsweise mit dem etablierten Unternehmen einen On-site-Liefervertrag für Sauerstoff über 1 200 t/d abgeschlossen haben und weitere 350 t/d benötigen). Auch wenn ein Kunde einen Pipeline-Lieferauftrag vergeben hat, sind die Aussichten für fremde Wettbewerber eher gering (nähere Ausführungen siehe Erwägungsgründe 85 und 86). Unter so widrigen Umständen rentiert es sich für Wettbewerber einfach nicht, ein Angebot zu unterbreiten, und dem Kunden

([33]) Im Prinzip ist es verständlich, dass ein Kunde verschiedene potenzielle Lieferanten um Alternativvorschläge zur Projektgestaltung ersucht. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass sich nur sehr große Unternehmen einer solchen Strategie bedienen. Die Nachforschungen der Kommission förderten keinen Fall zutage, in dem ein solcher Ansatz gewählt wurde.

([34]) Natürlich kann es Ausnahmen wie beispielsweise große „Prestige"-Projekte geben, die verschiedene Gasunternehmen gern erhalten möchten. Diese Einschätzung widerspiegelt die allgemeine Tendenz.

bleibt nichts weiter übrig, als sich an seinen gegenwärtigen Lieferanten zu wenden. Das wurde auch von einzelnen Abnehmern bestätigt.

(137) Während zweitens Aufforderungen zur Angebotsabgabe für große On-site-Projekte vielfach allen Lieferanten zur Kenntnis gelangen, die dazu in der Lage sind, trifft das nicht immer auf die größere Zahl von mittleren oder kleineren Aufträgen zu. In diesen Fällen kann nur eine kleine Zahl von Wettbewerbern ein Angebot unterbreiten, da die Kunden die Aufforderung zur Angebotsabgabe normalerweise nicht veröffentlichen und sich vielfach auch nicht an sämtliche potenziellen Anbieter wenden. Im Normalfall wird der angestammte Lieferant jedoch gebeten, ein Angebot einzureichen.

(138) Drittens benötigen die Lieferanten umfangreiche Informationen über die Kunden, ihre Geschäftstätigkeit und Erfordernisse, um ihre Angebote erstellen zu können. Die Anmelderin hat betont, dass ihre Tonnageaufträge normalerweise auf den speziellen Bedarf des Kunden zugeschnitten sind. Dieses Wissen versetzt den Lieferanten in die Lage, die dem Kunden offen stehenden Möglichkeiten (beispielsweise Ablösung, Überarbeitung oder Verlängerung des Vertrags) sowie die mit jeder Möglichkeit für den Kunden verbundenen Kosten einzuschätzen. Im Verlauf der nachfolgenden Verhandlungen kann der Lieferant weitere Informationen einholen. Der Zugang zu solchen Informationen ermöglicht es dem Anbieter, das Risiko einzuschätzen, dass ein bestimmtes Projekt aufgegeben, verschoben oder zurückgeschraubt wird oder dass sich der Kunde auf eine völlig neue Anlage orientiert, anstatt den bestehenden Vertrag zu verlängern. Aufgrund dieses Wissens kann der Anbieter den Preis entsprechend angleichen. Somit verfügen die Kunden nur bei wenigen Projekten über Verhandlungsspielraum.

(139) Durch die Transparenz bei den Möglichkeiten der Kunden und der Fähigkeit der Anbieter, sich auf das Verhalten der Kunden einzustellen, unterscheidet sich das im Tonnagemarkt vorherrschende Verhandlungsmuster von klassischen Ausschreibungsverfahren. Letztere sind so angelegt, dass diese Art von Transparenz verhindert wird, um die Position der Kunden zu stärken und einen effektiven Wettbewerb zwischen Anbietern unter Bedingungen der Chancengleichheit zu gewährleisten.

(140) Viertens ist aus der Entwicklung des Tonnagemarktes zu ersehen, dass es für Kunden nicht leicht ist, zwischen Anbietern zu wechseln. Es gibt keinen Hinweis darauf, dass die Marktanteile der betroffenen Unternehmen großen Schwankungen ausgesetzt waren. Ferner sprechen auch starke regionale Positionen gegen die vom anmeldenden Unternehmen geäußerte Ansicht. Sowohl Air Liquide als auch BOC hielten ständig sehr große Anteile am Tonnagegeschäft in ihren „angestammten" Gebieten (siehe Erwägungsgründe 67 und 68). Wäre der Ausgang jedes Vergabeverfahrens völlig offen, müssten die Unternehmen über eine weitaus weniger gefestigte Marktstellung verfügen. Das ist aber nicht der Fall.

(141) Die Anmelderin führte mehrere Entscheidungen der Kommission in Fusionssachen an, die ihre Ansicht untermauern, dass die Anwendung von Ausschreibungsverfahren die sich normalerweise aus hohen Marktanteilen ergebenden wettbewerbsrechtlichen Bedenken verringert.

(142) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte verweist das anmeldende Unternehmen auf die Entscheidung der Kommission vom 12. Dezember 1996 in der Sache IV/M.692 — Electrowatt/Landis. Die entsprechenden Feststellungen in dieser Entscheidung bezogen sich jedoch auf kleine Märkte, für die der Zutritt von neuen Wettbewerbern sowie ein technischer Innovationsgrad (elektronische Bauteile) charakteristisch waren, die durchaus zu Schwankungen des Marktanteils hätten führen können. Im vorliegenden Fall spielt jedoch keines dieser Elemente eine Rolle.

(143) Im gleichen Zusammenhang führt die Anmelderin die Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1998 in der Sache IV/M.1298 — Kodak/Imation an. In dieser Entscheidung war das Vorhandensein von Ausschreibungsverfahren lediglich einer von vielen Faktoren, die bei der Feststellung in Betracht gezogen wurden, ob durch den Erwerb eine einzelne oder eine kollektive beherrschende Stellung entstehen würde. Hier war eher die Tatsache ausschlaggebend, dass jede Anhebung der Preise den Übergang zu einer anderen Technologie, vor allem zu digitalen Systemen, hätte beschleunigen können. Im vorliegenden Fall gibt es keine konkurrierenden Technologien, durch die die Unternehmen auf ähnliche Weise unter Druck geraten könnten.

(144) Die Kommission kommt zu dem Schluss, dass die vorherrschenden Auftragsvergabeverfahren an sich nicht ausreichen, um zu gewährleisten, dass sich jeder potenzielle Anbieter unter gleichen Bedingungen bewerben kann und in dem Verfahren auch die gleiche Behandlung erfährt. Das Ergebnis dieser Verfahren hängt von verschiedenen Faktoren ab, darunter der Marktmacht des Anbieters. Besitzt ein Anbieter wie beispielsweise die neue Einheit nach dem vorgeschlagenen Zusammenschluss eine wesentlich stärkere Position als andere, so ermöglicht ein solches Verfahren dem angestammten Lieferanten, von seiner Stellung zu profitieren und sein Angebot dem seiner Wettbewerber anzupassen und damit deren Position zu schwächen. Ausgehend von diesen Überlegungen ist die Kommission der Ansicht, dass die bestehenden Vergabeverfahren nicht ausreichen, um die Marktmacht der Unternehmen in Grenzen zu halten.

Abnehmer haben eine beschränkte Kostentransparenz und werden in der Regel nicht auf die Eigenproduktion umsteigen

(145) Das anmeldende Unternehmen macht geltend, dass Kunden immer die Möglichkeit besitzen, in den Kauf einer Luftzerlegungsanlage zu investieren und diese selbst zu

betreiben. Der Kauf von Gasen und der Kauf von Luftzerlegungsanlagen stellen danach für den Kunden zwei gleichberechtigte und austauschbare Möglichkeiten dar, seinen Bedarf zu befriedigen. Laut Aussagen der Anmelderin haben die meisten Abnehmer irgendwann einmal Luftzerlegungsanlagen besessen und betrieben. Somit sind die Kunden in der ausgezeichneten Lage, die Produktionskosten zu berechnen, Gaspreise zu vergleichen und auf den niedrigstmöglichen Gaspreisen zu bestehen und diese auch zu erhalten.

(146) Diese Feststellungen wurden durch die Überprüfung der Kommission nicht erhärtet. Auf die Frage, ob sie die Eigenproduktion als reale Alternative ansehen, antworteten die meisten Kunden mit Nein. Dafür gibt es auch plausible Gründe. Erstens verfolgen die Kunden in den meisten Abnahmebranchen eine Politik der Auslagerung von nicht zu ihrem Kerngeschäft gehörenden Aufgaben. Eine wesentliche Investition in die Herstellung eines Rohstoffs würde diesem Trend zuwiderlaufen ([35]). Zweitens verfügen nur wenige Abnehmer über das Fachwissen und das Personal, um große Luftzerlegungsanlagen betreiben und warten zu können, vor allem weil sich die entsprechende Technik ständig weiter entwickelt. Die Kunden sind in der Regel nicht in der Lage, On-site-Anlagen so wirtschaftlich wie Industriegashersteller zu betreiben, da sie nicht vom Verkauf überschüssiger Flüssiggase profitieren. Drittens könnten Kunden die Auswirkungen ihrer ursprünglichen Investitionsentscheidung nicht steuern. Immer, wenn der Kunde eine Kapazitätserweiterung, eine Erhöhung der Reinheit oder eine andere Veränderung an der Anlage benötigen würde, müsste er zusätzliche Investitionen vornehmen. Angesichts dieser Faktoren ist die Drohung eines Abnehmers, zur Eigenproduktion überzugehen, wenn diese während der Vertragsverhandlungen ausgesprochen wird, wenig glaubwürdig.

(147) So wird die Behauptung, Anlagenkauf und Tonnagelieferung seien für einen Kunden „gleichberechtigte und austauschbare" Möglichkeiten, seinen Bedarf zu decken, durch nichts erhärtet. In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte beschreibt die Anmelderin, wie sich bei einem Tonnagevertrag Abnehmer und Lieferant das mit der großen Investition verbundene Risiko teilen (gemeinsam übernehmen). Würde sich ein Kunde für den Kauf einer Anlage entscheiden, so müsste er dieses Risiko alleine tragen.

(148) Die vom anmeldenden Unternehmen vorgelegten Angaben sprechen gegen seine Aussage, dass Abnehmer im Allgemeinen durchaus Luftzerlegungsanlagen kaufen und zur Eigenproduktion übergehen würden. Bei den […]* von Air Liquide in den letzten fünf Jahren in Europa unterbreiteten Angeboten haben lediglich […]* Kunden eine Eigenproduktion in Erwägung gezogen. Des Weiteren haben sich bei […]* Ersuchen um die Unterbreitung eines Angebots für den Verkauf einer Anlage die Abnehmer lediglich in […]* Fällen entschieden, eine Anlage auch tatsächlich zu erwerben, während sie in […]* Fällen einen herkömmlichen Vertrag zur Lieferung von Gasen abgeschlossen haben. Angesichts solcher Zahlen können vereinzelte Beispiele von Eigenproduktion nicht als repräsentativ angesehen werden. Aus einer Marktanalyse von BOC geht hervor, dass die Eigenproduktion bis zu 2 % pro Jahr zurückgehen und der Erwerb von eigenen Anlagen durch Industriegashersteller ein Drittel des Marktwachstums ausmachen könnte ([36]). Der Jahresbericht 1998 von Air Liquide bestätigt diese Entwicklung. Dort heißt es: „Die Eisen- und Stahlindustrie ist ein anschauliches Beispiel für den derzeitigen Trend zur Fremdbeschaffung von Sauerstoff." Insgesamt tendiert die Eigenproduktion eher zu einer Abnahme als zu einer Steigerung.

(149) Die meisten Abnehmer antworteten, dass sie bisher technische Gase nicht selbst hergestellt haben, die Kostenstruktur ihrer Anbieter nicht im einzelnen kennen und gar nicht bzw. nur zum Teil in der Lage sind, den vom Tonnageanbieter genannten Preis nachzurechnen. Es kann durchaus sein, dass Kunden in Vertragsverhandlungen Richtpreise für technische Gase festlegen, doch bleibt ihre Fähigkeit, die Kosten des Anbieters in jedem einzelnen Fall zu verifizieren, auch weiterhin begrenzt. Hat ein Kunde in der Vergangenheit eine Luftzerlegungsanlage betrieben, so sind die daraus abgeleiteten Kenntnisse angesichts der Tatsache, dass sich die entsprechende Technologie weiter entwickelt und jede große On-site-Anlage eine auf den Kunden zugeschnittene Lösung bietet, wahrscheinlich nur von bescheidenem Wert.

e) ***Schlussfolgerungen zum Tonnagemarkt***

(150) Der vorgeschlagene Zusammenschluss würde die Struktur des EWR-Tonnagemarktes verändern. Dadurch würde sich der Marktanteil von Air Liquide erheblich erhöhen, der bei weitem größte Tonnageanbieter entstehen und sich dessen Vorsprung vor den Wettbewerbern vergrößern. Das Wettbewerbspotenzial eines großen und kompetenten Herstellers von technischen Gasen würde entfallen. Die neue Einheit würde in ganz Europa eine stärkere regionale Präsenz aufweisen, die als Druckmittel im Wettbewerb um neue Aufträge genutzt werden könnte. Das vergrößerte Unternehmen könnte sich auf zusätzliche Stärken stützen, die seine Wettbewerber nicht besitzen. Mit der geplanten Übernahme würden auch das Know-how und die Technologie von zwei führenden Wettbewerbern sowie ihre Fähigkeiten im Bereich FuE miteinander verbunden. Aufgrund seiner Größe wäre die neue Einheit in einer besseren Lage, sich auf einem kapitalintensiven Markt zu behaupten, der große Investitionen erfordert. Der Größenvorteil gegenüber den meisten Konkurrenten würde einem starken Wettbewerb entgegenwirken.

([35]) Diese Ansicht teilen auch Branchenkenner; siehe NatWest Securities, „Industrial Gases 2000", Februar 1997, S. 79.

([36]) „BOC process systems: Global situation analysis"; der Federal Trade Commission im Rahmen der Fusionsanmeldung nach den HSR-Vorschriften vorgelegtes Schriftstück.

(151) Daher kommt die Kommission zu dem Schluss, dass die geplante Übernahme zu einer beherrschenden Stellung auf dem Tonnagemarkt für Sauerstoff und Stickstoff im EWR führen würde.

2. BULK- UND FLASCHENGASMÄRKTE

(152) Der vorgeschlagene Zusammenschluss wäre wettbewerbsrechtlich bedenklich, da beherrschende Stellungen in unterschiedlichen nationalen Märkten miteinander verknüpft würden. Das Ergebnis wäre:

— eine vermehrte Fähigkeit des vergrößerten Unternehmens, den bestehenden und potenziellen Wettbewerb seitens Dritter auszuschalten oder zu verringern;

— die Beseitigung des bestehenden und potenziellen Wettbewerbs zwischen den Unternehmen.

(153) Darüber hinaus würde der geplante Zusammenschluss für Air Products als dem wichtigsten Wettbewerber von Air Liquide/BOC keinerlei Anreiz mehr bieten, mit Air Liquide/BOC auf diesen Märkten ernsthaft in Wettstreit zu treten.

a) ***Beherrschende Stellung von BOC im Vereinigten Königreich und in Irland***

BOC besitzt bei den meisten Gasen den weitaus höchsten Marktanteil am Bulk- und Flaschengasgeschäft im Vereinigten Königreich und in Irland

(154) Aus den Tabellen 6 bzw. 7 gehen die Marktanteile von BOC und seinen wichtigsten Wettbewerbern am Bulk- und Flaschengasgeschäft im Vereinigten Königreich und in Irland hervor ([37]).

Tabelle 6

Vereinigtes Königreich

	BOC	Air Products	Messer	Linde	Sonstige
Bulk					
Sauerstoff	[…]*	25-30 %	< 5 %	< 5 %	
Stickstoff	[…]*	35-40 %	< 5 %	< 5 %	
Argon	[…]*	15-20 %	< 5 %	< 5 %	
CO_2	[…]*	< 5 %	50-55 %		35-40 % (Hydrogas)
Wasserstoff	[…]*	55-60 %	< 5 %		
Gasflaschen					
Sauerstoff	[…]*	10-15 %	< 5 %	< 5 %	
Stickstoff	[…]*	25-30 %	5-10 %	5-10 %	< 5 %
Argon/Argongemische	[…]*	20-25 %	< 5 %	5-10 %	
Acetylen	[…]*	15-20 %	< 5 %	< 5 %	< 5 % (AGA)
CO_2	[…]*	5-10 %	35-40 %	< 5 %	
Wasserstoff	[…]*	30-35 %	< 5 %	5-10 %	

([37]) Zahlen für 1998 auf der Grundlage des Umsatzes der Unternehmen bei den jeweiligen Produkten.

Tabelle 7

Irland

	BOC	Air Products
Bulk		
Sauerstoff	[…]*	< 5 %
Stickstoff	[…]*	< 5 %
Argon	[…]*	40-45 %
CO_2	[…]*	
Wasserstoff	[…]*	25-30 %
Gasflaschen		
Sauerstoff	[…]*	15-20 %
Stickstoff	[…]*	25-30 %
Argon/Argongemische	[…]*	25-30 %
Acetylen	[…]*	10-15 %
CO_2	[…]*	< 5 %
Wasserstoff	[…]*	15-20 %

(155) In Irland besitzt BOC bei allen Gasen einen hohen Marktanteil. Im Vereinigten Königreich ist das insbesondere bei Luftgasen im Bulkvertrieb der Fall (Sauerstoff, Stickstoff und Argon) sowie bei allen in Flaschen abgefüllten Gasen.

(156) BOC hat nur eine begrenzte Zahl von Mitbewerbern. Im Vereinigten Königreich gibt es lediglich drei weitere große Industriegashersteller, von denen zwei nur geringe Marktanteile besitzen (Messer und Linde). In Irland beschränkt sich der Wettbewerb auf Air Products. Dabei nimmt Air Products, der einzige bedeutsame Wettbewerber in beiden Ländern, eine weitaus schwächere Position im Hinblick auf den Marktanteil in beiden Segmenten ein. Mit Ausnahme von Argon, einem hochwertigen Gas mit geringem Volumen, ist der Abstand zwischen BOC und Air Products in Irland bei jedem relevanten Gas erheblich. Lediglich bei Bulklieferungen von Wasserstoff — einem gehandelten Produkt — verfügt Air Products in Großbritannien über einen ähnlichen Marktanteil wie BOC.

(157) In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte seitens der Kommission merkt die Anmelderin an, dass der Marktanteil von BOC bei Bulk- und Flaschengaslieferungen von Luftgasen und Acetylen in den letzten Jahren ständig zurückgegangen ist.

(158) Die Kommission räumt zwar ein, dass BOC in der Vergangenheit durchaus einige Einbußen beim Marktanteil hinnehmen musste, hält die vorgebrachten Argumente aber nicht für ausreichend, um ihre Feststellungen zur beherrschenden Position in den Bulk- und Flaschenmärkten im Vereinigten Königreich und in Irland zu entkräften.

(159) Erstens hielt BOC in der Vergangenheit sehr hohe Anteile am Bulk- und Flaschengasmarkt im Vereinigten Königreich und in Irland, und das Unternehmen hatte fast eine Monopolstellung in einigen britischen Märkten und in den meisten irischen Märkten inne. Selbst in einem Markt, der von einem Anbieter beherrscht wird, auf den ein sehr großer Teil der Lieferungen entfallen, kann über einen längeren Zeitraum ein Marktanteil bis zu einem gewissen Grad verloren gehen. Diese Tatsache allein schließt jedoch eine anhaltende Vormachtstellung nicht aus.

(160) Zweitens blieb der Marktanteil von BOC trotz eines gewissen Verlustes nach dem Eintritt einiger neuer Anbieter weiterhin kontinuierlich hoch. Im Vereinigten Königreich belief sich der Marktanteil von BOC beständig auf […]* % der Bulklieferungen von Sauerstoff, Stickstoff und Argon sowie bei der Flaschenlieferung von Sauerstoff, Stickstoff, Argon/Argongemischen, Acetylen, Kohlendioxid und Wasserstoff. Der Anteil am Markt für Bulk- und Flaschengase in Irland lag durchweg noch darüber ([…]* %). Es gab keinerlei umfangreiche Schwankungen bei den Marktanteilen, die vermuten lassen könnten, dass die hohen Anteile von BOC in der nahen Zukunft spürbar absinken könnten.

(161) Die von BOC zu einem späteren Zeitpunkt des Verfahrens vorgelegten ergänzenden Daten zum Marktanteil stimmen nicht mit den Angaben in der Anmeldung überein, die laut Anmelderin fundierte Schätzungen anhand von aktuellen BOC-Daten darstellen. Der Kommission ist nicht genau bekannt, auf welcher Grundlage diese Marktanteile errechnet wurden und welche Methodik dabei Anwendung fand. Aber selbst wenn die Bewertung von den später vorgelegten Schätzungen ausginge, würde sie die Feststellung der Kommission zur beherrschenden Stellung in den betreffenden Märkten nicht entkräften.

(162) Das anmeldende Unternehmen bezweifelt außerdem die Feststellung der Kommission zur beherrschenden Position im Bulkmarkt des Vereinigten Königreichs, indem es auf sinkende Preise verweist. Es teilt mit, dass die Preise für in Tonnageform vertriebenen Sauerstoff, Stickstoff und Argon im Vereinigten Königreich seit 1985 kontinuierlich zurückgegangen sind. Doch das Unternehmen hat keine weiteren Informationen gegeben, auf welcher Basis die dieser Schlussfolgerung zugrunde liegenden Zahlen ermittelt wurden.

(163) Allerdings erklärte die Anmelderin in ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, technische Entwicklungen hätten zu einer Verringerung der für Luftzerlegungsanlagen erforderlichen Investitionen (ungefähr […]* % in 15 Jahren) sowie zu einer Senkung des durchschnittlichen Energieverbrauchs (ungefähr […]* % in 15 Jahren) geführt, so dass sich auch die Kosten für

die Herstellung von flüssigem Sauerstoff und flüssigem Stickstoff verringert haben (um […]* % in 15 Jahren, was auch auf geringere Energiekosten zurückzuführen ist). Von einem solchen Rückgang der Herstellungs- und Energiekosten wurde auch in Wirtschaftsanalysen für diese Branche gesprochen. Daher ist die Kommission der Ansicht, dass die Preisentwicklung im Wesentlichen die Senkung der Produktions- und Energiekosten widerspiegelt. Wenngleich die Transportkosten möglicherweise gestiegen sind, meint die Kommission jedoch, dass diese Kosten für den größten angestammten Lieferanten, nämlich BOC, niedriger ausfallen müssen als für jeden anderen Wettbewerber. BOC kann sich auf das dichteste Herstellungs- und Vertriebsnetz im Vereinigten Königreich und in Irland stützen. Daher ist die Entfernung zwischen Produktionsstätten und Abfüllstationen sowie zwischen Abfüllstationen und Abnehmern auch geringer. Diese Einschätzung wird durch die von der Anmelderin vorgelegten Berechnungen bestätigt ([38]).

(164) Daher stellt die Kommission fest, dass die anhaltend hohen Marktanteile, die BOC in den Bulk- und Flaschengasmärkten für Luftgase und Acetylen im Vereinigten Königreich und in Irland besitzt (insbesondere im Vergleich zu den wesentlich geringeren Marktanteilen der Wettbewerber), an sich für eine beherrschende Stellung auf diesen Märkten sprechen.

BOC besitzt das größte Produktions- und Vertriebsnetz im Vereinigten Königreich/in Irland

(165) BOC verfügt über die umfassendste Infrastruktur für die Herstellung und den Vertrieb von Luftgasen im Vereinigten Königreich und in Irland. Das Unternehmen besitzt […]* gängige Luftzerlegungsanlagen in Großbritannien und […]* in Irland. Alle diese Produktionsstätten dienen auch als Vertriebszentren für Bulkgase, wobei BOC auch noch über […]* weitere Bulkgasvertriebseinrichtungen in Großbritannien verfügt. Ferner betreibt BOC im Vereinigten Königreich eine Acetylenanlage. Somit hat BOC das dichteste und ausgewogenste Netz von Bulkgasproduktionsstätten und -vertriebszentren. Darüber hinaus besitzt BOC in Irland eine ausgedehnte Infrastruktur für den Vertrieb von Gasflaschen ([…]* Flaschenfüllanlagen im Vergleich zu einer bei jedem seiner Wettbewerber). Zu beachten ist weiterhin, dass es BOC gelungen ist, eine beträchtliche Anzahl von kleinen On-site-Stickstoffanlagen (über […]*) bei Kunden zu errichten, die ansonsten mit flüssigem Stickstoff beliefert werden müssten. Ausgehend von den von Wettbewerbern bereitgestellten Daten kommt die Kommission zu dem Schluss, dass kein Wettbewerber über eine auf ähnliche Weise ausgebaute Produktions- und Vertriebsinfrastruktur in Großbritannien und Irland verfügt. Somit gestattet es die logistische Position von BOC insgesamt, die Vormachtstellung des Unternehmens zu erhalten, wenn nicht sogar noch auszubauen.

([38]) Anhang A.11 zur Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte.

BOC ist im Vereinigten Königreich sehr stark im Tonnagegeschäft vertreten

(166) BOC kontrolliert im Vereinigten Königreich den bei weitem größten Teil der Versorgung mit Luftgasen in großen Mengen (Tonnagegeschäft) ([39]). Gemäß den von der Anmelderin vorgelegten Zahlen, die auch durch die Nachforschungen der Kommission bestätigt wurden, liefert BOC […]* % des Sauerstoffs in Tonnageform und den gleichen Prozentsatz an Stickstoff. Seine starke Stellung im Tonnagegeschäft wird noch durch die Verfügungsgewalt über die umfassendsten Rohrleitungssysteme im Vereinigten Königreich gestärkt.

(167) Die starke Position von BOC im Tonnagegeschäft bringt zusätzliche Vorteile im Bulkmarkt mit sich, da das Unternehmen, sobald es einen Tonnageauftrag erhält, im Prinzip beschließen kann, die neue On-site-Anlage für die gleichzeitige Herstellung von Flüssiggasen zu nutzen (so genannte Huckepackproduktion). Damit kann BOC seine Produktionskapazität fortwährend erneuern. Bei den gleichzeitig mit Tonnagegasen hergestellten Flüssiggasen ergeben sich niedrigere Produktionskosten, da mit einer größeren Anlage Skaleneffekte erreicht werden. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und bei der mündlichen Anhörung bestritt das anmeldende Unternehmen einen solchen Vorteil und gab zu bedenken, dass die Huckepackproduktion den gegenwärtigen Trends bei der Bulkproduktion nicht entspricht. Allerdings vertreten nicht alle Wettbewerber diese Ansicht. Einige von ihnen behaupten, dass die Überdimensionierung einer On-site-Anlage einem Gasanbieter im Bulkmarkt dennoch einen zusätzlichen Vorteil bringt.

(168) Die Kontrolle über Rohrleitungsnetze bringt zusätzliche strukturelle Vorteile — die anderen Wettbewerbern nicht zur Verfügung stehen — und zwar nicht nur im Tonnagemarkt, sondern auch im Markt für Bulkgase. Die Untersuchung der Kommission hat ergeben, dass es im Prinzip keinen Hinderungsgrund gibt, weshalb eine Pipeline nicht für die Lieferung von Gasmengen genutzt werden sollte, die in der Regel in Bulkform angeboten werden. Somit kann BOC im Gegensatz zu Wettbewerbern, die keinen Zugang zu Pipelinenetzen besitzen, die kostenintensive Lieferung von Bulkgasen durch die Gewährung von Zugang zu seinen Rohrleitungen für geeignete Kunden ersetzen. Das wird auch durch von BOC genannte Beispiele erhärtet.

b) ***Beherrschende Stellung von Air Liquide in Frankreich***

Air Liquide hält die bei weitem größten Anteile an den französischen Bulk- und Flaschengasmärkten

(169) Aus Tabelle 8 sind die Marktanteile von Air Liquide und seinen Wettbewerbern an den Bulk- und Flaschengasmärkten in Frankreich ersichtlich:

([39]) In Irland erfolgt keine Tonnagelieferung.

Tabelle 8

Frankreich

	Air Liquide	AGA	Air Products	Praxair	Messer	Linde	Sonstige
Bulk							
Sauerstoff	[…]*	15-20 %	10-15 %	5-10 %	< 5 %	< 5 %	
Stickstoff	[…]*	5-10 %	10-15 %	< 5 %	5-10 %	< 5 %	10-15 %
Argon	[…]*	10-15 %	5-10 %	5-10 %	5-10 %	5-10 %	
Kohlendioxid	[…]*	< 5 %			25-30 %		<5 %
Wasserstoff	[…]*		15-20 %		< 5 %		
Gasflaschen							
Sauerstoff	[…]*	20-25 %	< 5 %		< 5 %	< 5 %	
Stickstoff	[…]*	15-20 %	5-10 %		5-10 %	< 5 %	
Argon/Argon-gemische	[…]*	15-20 %	5-10 %		5-10 %	< 5 %	
Acetylen	[…]*	10-15 %		<5 %	< 5 %	< 5 %	10-15 %
Kohlendioxid	[…]*	10-15 %	< 5 %		10-15 %	< 5 %	
Wasserstoff	[…]*	10-15 %	< 5 %			5-10 %	

(170) Laut Tabelle 8 hält Air Liquide den weitaus höchsten Anteil an allen Märkten. Der Wettbewerb ist zersplittert, kein Wettbewerber erreicht in irgendeinem Segment auch nur […]* % des Anteils von Air Liquide, und die meisten sind darüber hinaus in den übrigen Märkten noch deutlich schwächer. AGA als stärkster Konkurrent kommt nur bei in Gasflaschen geliefertem Sauerstoff über 20 % (wo der Marktanteil von Air Liquide bei […]* % liegt).

(171) In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission und bei der mündlichen Anhörung führte die Anmelderin aus, die Kommission habe in ihrer Analyse ihre zurückgehenden Marktanteile bei Bulk- und Flaschengasen in Frankreich in den vergangenen 20 Jahren nicht berücksichtigt. Zweitens wies sie darauf hin, dass die Preise für Bulksauerstoff, -stickstoff und Argon/Argongemische gesunken und die Kosten für die Bulkproduktion gestiegen sind.

(172) Im Hinblick auf den Flaschengasmarkt lassen die vom anmeldenden Unternehmen nach der Anhörung vorgelegten Daten erkennen, dass die Marktanteile bei in Flaschen geliefertem Sauerstoff und Acetylen in den letzten 10 Jahren nur leicht zurückgegangen und in den letzten drei Jahren relativ stabil geblieben sind, während der Marktanteil bei Argon noch zuzunehmen scheint. Die Preise für diese Flaschengase sind in den letzten 10 Jahren relativ beständig um […]* % nach oben gegangen.

(173) Das von der Anmelderin vorgelegte Beweismaterial, mit dem die Feststellungen der Kommission zur Vormachtstellung in den Bulk- und Flaschengasmärkten in Frankreich widerlegt werden sollte, ist nicht überzeugend.

(174) Erstens erfreute sich Air Liquide in der Vergangenheit fast einer Monopolstellung in den französischen Bulk- und Flaschengasmärkten (beispielsweise insgesamt […]* % bei flüssigem Sauerstoff und Stickstoff im Jahre 1975). Trotz gewisser Einbußen hielt Air Liquide ständig hohe Marktanteile (ungefähr […]* %) sowohl bei Bulk- als auch bei Flaschengasen. In der Vergangenheit traten keine plötzlichen Verluste von Marktanteilen ein, die darauf hindeuten könnten, dass die hohen Anteile von Air Liquide in naher Zukunft spürbar zurückgehen könnten.

(175) Zweitens ist hinsichtlich der Kosten nicht klar, auf welcher Grundlage die angeblichen Erhöhungen berechnet wurden. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärte die Anmelderin, dass technische Entwicklungen in den letzten 15 Jahren zu

beträchtlichen Kosteneinsparungen in Höhe von […]* % bei der Herstellung von flüssigem Sauerstoff und Stickstoff geführt haben. Daher vertritt die Kommission die Ansicht, dass sich die Preisentwicklung im Wesentlichen in der Senkung der Produktions- und Energiekosten widerspiegelt. Auch wenn die Transportkosten für einen Anbieter wie Air Liquide mit einer dichten Infrastruktur und einem Vertriebsnetz in Frankreich gestiegen sind, wären sie immer noch niedriger als die eines Wettbewerbers mit einer weniger stark ausgebauten Infrastruktur und einem entsprechenden Vertriebsnetz.

(176) Die Kommission kommt zu dem Schluss, dass die in den Erwägungsgründen 169 bis 175 beschriebene Neuaufteilung der Marktanteile an sich auf die beherrschende Stellung von Air Liquide in den französischen Bulk- und Flaschengasmärkten hindeutet.

Air Liquide besitzt das umfassendste Produktions- und Vertriebsnetz in Frankreich

(177) Air Liquide betreibt in Frankreich […]* Luftzerlegungsanlagen, die flüssigen Sauerstoff und Stickstoff erzeugen, sowie […]* Luftzerlegungsanlagen, in denen flüssiges Argon hergestellt wird. Ferner unterhält Air Liquide im gleichen Land […]* Wasserstoff- und Kohlendioxidanlagen sowie […]* Acetylenanlagen. Was die Infrastruktur für die Verteilung von Gaszylindern anbelangt, so besitzt Air Liquide […]* Flaschenfüllanlagen, von denen […]* Standardluftgase abfüllen können, […]* Acetylen, […]* Kohlendioxid, […]* Wasserstoff und mindestens […]* Spezialgase. An das umfassende Netz von Air Liquide sind über […]* Wiederverkäufer in allen Regionen angeschlossen.

(178) Anhand der von Wettbewerbern zur Verfügung gestellten Angaben kommt die Kommission zu dem Schluss, dass kein Konkurrent über eine ähnlich umfangreiche Produktions- und Vertriebsinfrastruktur in Frankreich verfügt. In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission bemerkt Air Liquide, dass die Kapazität des Unternehmens für die Herstellung von Bulksauerstoff und -stickstoff gegenwärtig kaum die all seiner Wettbewerber zusammengenommen übersteigt. Für die Kommission ist dieses Argument nicht überzeugend. Obwohl aus den vom anmeldenden Unternehmen vorgelegten Zahlen hervorgeht, dass 1983 die Gesamtproduktionskapazität der Wettbewerber bei Sauerstoff und Stickstoff in Bulkform beträchtlich niedriger war als die von Air Liquide, kam es in den letzten fünf Jahren, bezogen auf die Kapazität von Air Liquide, zu keiner weiteren Erhöhung der Produktionskapazität bei den Wettbewerbern.

(179) Darüber hinaus besitzt Air Liquide […]* kleine On-site-Anlagen für die Herstellung von Stickstoff, und seine Position in dieser Branche kann als einmalig angesehen werden. Insgesamt hat Air Liquide bevorzugten Zugang zu Kunden in Frankreich, was seine beherrschende Stellung noch unterstreicht.

Air Liquide ist sehr stark im französischen Tonnagegeschäft vertreten

(180) Nach eigenen Schätzungen liefert Air Liquide gegenwärtig den bei weitem größten Prozentsatz der Tonnagegase in Frankreich ([…]* % des Sauerstoffs und […]* % des Stickstoffs). Ferner betreibt Air Liquide einzigartige Pipelinenetze in wichtigen Industrieregionen Frankreichs, Belgiens und der Niederlande ([40]).

(181) In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und in der mündlichen Anhörung bestritt die Anmelderin einen solchen Vorteil und führte an, die Huckepackproduktion widerspiegele nicht die gegenwärtigen Tendenzen bei der Bulkproduktion. Diese Ansicht wird jedoch nicht von allen Wettbewerbern geteilt, von denen einige behaupten, dass die Huckepackproduktion einem Gasanbieter im Bulkmarkt noch immer einen zusätzlichen Vorteil bringt. Von Air Liquide wurde bestätigt, dass […]* % seiner Anlagen in Europa ([…]* von insgesamt […]*) Überkapazitäten für flüssigen Sauerstoff und Stickstoff besitzen, die auf dem Bulkmarkt abgesetzt werden können. Das anmeldende Unternehmen geht davon aus, dass der Anteil der gesamten Bulkverkäufe durch On-site-Anlagen mit Überkapazitäten in den letzten fünf Jahren konstant geblieben ist: […]* % (1998), […]* % (1997) und […]* % (1994-1996).

(182) Die Kommission kommt zu dem Schluss, dass eine sehr starke Position bei den benachbarten Tonnagegeschäften die Stellung von Air Liquide im Bulkmarkt weiter stärkt.

c) ***Ausbau marktbeherrschender Stellungen***

aa) **Verschmelzung marktbeherrschender Stellungen**

Durch den Zusammenschluss in der geplanten Form würden auch die beherrschenden Stellungen in drei nationalen Märkten miteinander verknüpft

(183) In Frankreich und im Vereinigten Königreich/in Irland würden durch die Erwerbsvorgänge zwei angestammte Anbieter vereinigt, die vor dieser Maßnahme bereits

— die ganze Breite der Industriegasprodukte anbieten;

— einen sehr hohen Anteil an den Märkten für Bulk- und Flaschengase halten;

([40]) Sauerstoffleitungen — […]* km; Stickstoffleitungen — […]* km.

— über umfassende nationale Produktionskapazitäten und Vertriebsnetze sowie die besten kostenmäßigen Voraussetzungen verfügen;

— über einen festen Kundenstamm sowie einen bevorzugten Kundenzugang verfügen und

— in ihren jeweiligen „angestammten" Märkten (sowie in Nachbarländern) eine historisch gewachsene starke Position innehaben, die einer beherrschenden Stellung gleichkommt.

(184) Wenn der vorgeschlagene Zusammenschluss wie angemeldet zugelassen würde, ergebe sich daraus die Vormachtstellung eines einzigen Anbieters in den zweit- und drittgrößten Industriegasmärkten Europas (Frankreich und Vereinigtes Königreich). Die neue Einheit würde ein Gebiet beherrschen, auf das ungefähr […]* % des europäischen Bedarfs an technischen Gasen entfällt ([41]).

Durch den vorgesehenen Zusammenschluss würde die marktbeherrschende Stellung der Unternehmen mit starken Positionen in anderen Ländern verbunden

(185) Neben der Marktbeherrschung in einem weiten geografischen Raum, der große Märkte in Westeuropa umfasst, hätte die neue Einheit Zugang zu Märkten in einer Reihe anderer Länder, in denen bestehende und potenzielle Wettbewerber aktiv sind, so dass sie mehrere Märkte gleichzeitig abdecken könnte. Insbesondere in Belgien, Dänemark, Griechenland, Italien, Portugal, Spanien und Schweden käme sie auf einen hohen Marktanteil. Im größten europäischen Markt für den Absatz technischer Gase, Deutschland, wäre ihre Position zwar weniger stark ausgeprägt, doch immer noch von erheblichem Gewicht.

(186) Der Marktanteil von Air Liquide/BOC in einigen anderen Ländern geht aus Tabelle 9 hervor:

Tabelle 9

Marktanteile von Air Liquide/BOC in anderen Ländern

	Belgien	Dänemark	Deutschland	Griechenland	Italien	Portugal	Spanien	Schweden
Bulk								
Sauerstoff	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Stickstoff	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Argon	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Kohlendioxid	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Wasserstoff	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*		[…]*	
Gasflaschen								
Sauerstoff	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Stickstoff								
Argon/Argongemische	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Acetylen								
Kohlendioxid	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Wasserstoff								

([41]) Insgesamt würde das neue Unternehmen ungefähr […]* % des europäischen Bedarfs an technischen Gasen decken.

(187) Air Liquide besitzt in allen in Tabelle 9 aufgeführten Ländern eine Infrastruktur für die Produktion und den Vertrieb von technischen Gasen, auch dort, wo es den Markt nicht beherrscht. Weitere Einzelheiten siehe Tabelle 4.

(188) In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestreitet die Anmelderin die Bedeutung der Marktanteile für Bulk- und Flaschenvertrieb in anderen europäischen Ländern für die Einschätzung ihrer Position auf den Bulk- und Flaschenmärkten Frankreichs, des Vereinigten Königreichs und Irlands. Die Kommission ist jedoch der Meinung, dass die in Tabelle 9 dargestellten Marktanteile einen Hinweis auf die Stellung von Air Liquide und BOC in verschiedenen europäischen Bulk- und Flaschenmärkten geben und somit für die Gesamteinschätzung des fraglichen Zusammenschlusses nützlich sind.

bb) **Besseres Vermögen, die bestehende und potenzielle Konkurrenz seitens Dritter auszuschalten oder spürbar zu verringern**

Durch die Zusammenlegung ihrer jeweiligen marktbeherrschenden Stellungen wäre Air Liquide/BOC dem Wettbewerb in Frankreich, dem Vereinigten Königreich und in Irland noch weniger ausgesetzt

(189) Durch den geplanten Zusammenschluss würde ein weitaus größeres Gebiet unter die Kontrolle nur eines Akteurs anstelle von zwei Akteuren gelangen, so dass die neue Einheit die Konkurrenten in Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Irland stärker unter Druck setzen könnte.

(190) Erstens wären die beiden beherrschenden Unternehmen keine tatsächlichen und potenziellen Wettbewerber mehr. Durch die Zusammenlegung ihrer Geschäftstätigkeit würden die technologischen und finanziellen Ressourcen der Unternehmen in ihren jeweiligen Heimatmärkten gestärkt. Allein diese Faktoren wirken für ausländische Wettbewerber abschreckend und würden die Marktzutrittsschranken erhöhen.

(191) Zweitens würde jedes der beiden Unternehmen von den wettbewerbsfeindlichen Auswirkungen der im Territorium des anderen verfolgten Strategien profitieren. Wäre BOC beispielsweise vor dem geplanten Erwerb mit einem neuen Wettbewerber (zum Beispiel Linde) auf dem britischen Markt konfrontiert gewesen, hätte es Rentabilitätseinbußen erlitten und wäre damit dem (bestehenden oder potenziellen) Wettbewerb seitens anderer Anbieter (wie Messer oder Praxair) stärker ausgesetzt gewesen. Daher hätte vor dem Zusammenschluss jedes Vordringen auf den Markt des Vereinigten Königreichs die Wettbewerbsstruktur dieses Marktes verbessert. Nach der Transaktion würde sich der Einstieg eines Dritten in den britischen Markt in wesentlich geringerem Maße auf die Marktstruktur auswirken.

(192) Drittens würde sich durch den vorgesehenen Zusammenschluss die Fähigkeit der neuen Einheit verbessern, die Risiken und Kosten eines Wettbewerbers zu erhöhen, wenn er in die Bulk- und Flaschenmärkte in Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Irland einsteigt. Jedes Vordringen in die Bastion eines anderen etablierten Anbieters bringt in der Regel erhebliche Produktionskosten für Investitionen in die Infrastruktur mit sich, die zumeist nicht wieder hereingeholt werden können, weil der etablierte Anbieter vielfach bereit ist, sich auf einen Preiswettbewerb am Rande der Selbstkosten oder darunter einzulassen, um den Neueinsteiger am Markteinstieg zu hindern. Vor dem geplanten Erwerb hätten sich neue Anbieter im Vereinigten Königreich beispielsweise nur mit dem finanziellen Risiko des Einstiegs in den britischen Markt konfrontiert gesehen. Nach dem Zusammenschluss würden sich die meisten Einsteiger einem noch mächtigeren etablierten Anbieter im Vereinigten Königreich gegenübersehen, wobei zugleich ihre Investitionen in Frankreich mit einem erhöhten Risiko verbunden wären. Gleiches gilt für Neueinsteiger in Frankreich und ihre möglichen Investitionen im Vereinigten Königreich. Nach dem angemeldeten Zusammenschluss wäre das neue Unternehmen in der Lage, konzertiert und gezielt gegen neue Anbieter in Frankreich, im Vereinigten Königreich oder in Irland vorzugehen.

(193) Viertens würden die Erwerbsvorgänge der neuen Einheit ein erhöhtes Potenzial für Gegenmaßnahmen auf den Heimatmärkten seiner Wettbewerber verleihen. Vor dem Zusammenschluss war die Fähigkeit von BOC, dem Marktzutritt im Vereinigten Königreich oder in Irland mit Gegenmaßnahmen auf dem Heimatmarkt des Neueinsteigers zu begegnen, zumindest dadurch eingeengt, dass es ihm in vielen europäischen Märkten auf dem Kontinent an einer geeigneten Produktions- und Vertriebsinfrastruktur mangelte. Nach dem Zusammenschluss wäre die neue Einheit viel eher in der Lage, dem Vordringen auf den Bulk- und Flaschenmarkt im Vereinigten Königreich entgegenzutreten, indem es die starke Position und die gut ausgebaute Infrastruktur von Air Liquide in Europa nutzt. So wäre das neue Unternehmen — anders als zuvor BOC — in der Lage, seine Präsenz in Deutschland zu nutzen, um die jüngsten Marktteilnehmer Linde und Messer davon abzuhalten, im Vereinigten Königreich einen aggressiven Wettbewerb zu führen.

Der Zusammenschluss von beherrschenden Positionen würde es der neu geschaffenen Einheit ermöglichen, eine gesicherte Stellung in den Heimatmärkten als Druckmittel gegen Wettbewerber einzusetzen

(194) Durch den Zusammenschluss von beherrschenden Stellungen in einem größeren Raum würde die neue Einheit über einzigartige Voraussetzungen verfügen, um sich um Kunden innerhalb dieses Gebietes zu bewerben. Da zu dem vom neuen Unternehmen kontrollierten Gebiet auch zwei große Märkte gehören würden (Frankreich und das Vereinigte Königreich), ist es durchaus wahrscheinlich, dass multinationale Abnehmer in beiden Märkten Geschäftsbereiche — mit einem entsprechenden Bedarf an technischen Gasen — unterhalten. Würde bei-

spielsweise ein Kunde im Vereinigten Königreich technische Gase in einem seiner Werke in Frankreich benötigen, dann wäre das neue Unternehmen in der Lage, ihm einen Preisnachlass zu gewähren oder andere Zugeständnisse auf dem britischen Markt als Gegenleistung für das Geschäft des Kunden in Frankreich zu machen. Damit könnte die neue Einheit ihre Position im Vereinigten Königreich als Druckmittel nutzen, um ihre Stellung in Frankreich auszubauen und umgekehrt. Obgleich solche Praktiken nicht immer ungesetzlich sein mögen, erweckt die Möglichkeit eines solchen Verhaltens wettbewerbsrechtliche Bedenken, wenn ein Anbieter den Markt beherrscht. Der Zusammenschluss in der vorgesehenen Form würde es der neuen Einheit Air Liquide/BOC ermöglichen, durch Herbeiführung einer Situation, in der das Unternehmen auf der Grundlage von beherrschenden Stellungen in zwei Ländern den Wettbewerb führen könnte, seine Vormachtstellung in einem Land zu nutzen, um in einem weiteren Land den Markt zu beherrschen.

(195) Die neu gebildete Einheit wäre bestens in der Lage, ihre starke Position in ihren Heimatmärkten als Ausgangsbasis für das Vordringen auf andere Märkte zu nutzen, bei denen es sich entweder um die Heimatmärkte der Wettbewerber oder um kleinere geografische Märkte handeln könnte, in denen eine Reihe von Industriegasherstellern miteinander konkurrieren. Sie könnte ihre Marktanteile an diesen Märkten erhöhen, indem sie ihre Konkurrenten aufgrund ihrer mächtigen finanziellen Position unterbietet, die sich aus den auf ihren starken Heimatmärkten (den schwer zugänglichen französischen, britischen und irischen Märkten) erzielten Gewinnen ergibt. Gegenwärtig sind die beiden Unternehmen jeweils stärker an einem solchen Vorgehen gehindert als es nach dem Zusammenschluss der Fall wäre. Theoretisch könnten sowohl BOC als auch Air Liquide ihre jeweiligen Heimatmärkte als Ausgangsbasis für den Wettbewerb in anderen Ländern nutzen. Diese Möglichkeit wird jedoch gegenwärtig durch die dämpfende Wirkung des potenziellen Wettbewerbs seitens des anderen Unternehmens („gegenseitige Abschwächung") begrenzt. BOC hält sich beispielsweise zur Zeit darin zurück, seine Kontrolle der britischen und irischen Märkte auszuüben, um bei seinen Abnehmern höhere Preise zu erzielen, da es Gefahr laufen würde, dass Air Liquide auf seine Heimatmärkte vordringt. Air Liquide hat bessere Chancen als andere Wettbewerber, auf den Markt im Vereinigten Königreich vorzudringen. Der angemeldete Zusammenschluss würde die bestehenden Zwänge beseitigen, und das neue Unternehmen hätte in dieser Hinsicht mehr Spielraum.

cc) **Beseitigung des bestehenden und potenziellen Wettbewerbs zwischen Air Liquide und BOC**

Air Liquide würde infolge des Erwerbs des Bulk- und des Flaschengasgeschäfts von BOC auf dem europäischen Festland letzteres Unternehmen als bestehenden und potenziellen Wettbewerber in seinem Heimatmarkt ausschalten

(196) Vor dem angemeldeten Zusammenschluss war BOC in Belgien und den Niederlanden bei bestimmten Luftgasen in den Bulk- und Flaschengasmarkt eingestiegen, indem es eine Tonnageanlage in Terneuzen errichtete, die flüssigen Sauerstoff, Stickstoff und Argon für den Bulkmarkt erzeugt, und eine Flaschenfüllanlage in Herenthout baute, in der eine Vielzahl technischer Gase abgefüllt werden kann. Beide Anlagen versorgten Abnehmer in Belgien und den Niederlanden unter Nutzung BOC-eigener Lieferfahrzeuge. Beide Anlagen belieferten auch das Flaschengasunternehmen von BOC in Deutschland mit Sitz in Bopfingen. In Belgien, einem Land, in dem Air Liquide stark vertreten ist, entwickelte sich BOC zu einem beachtlichen Anbieter bestimmter Gase (Bulkargon — […]* %, Bulkkohlendioxid — weniger als […]* %; Sauerstoff in Flaschen — weniger als […]* %; Argon in Flaschen — […]* %), bis der Geschäftsbereich im vergangenen Jahr an Air Liquide verkauft wurde.

(197) Der geografische Referenzmarkt für bestimmte hochwertige Gase wie Bulkargon und möglicherweise Flaschenargon, die über größere Entfernungen transportiert werden können als Standardluftgase, scheint sich nicht auf Belgien zu beschränken, sondern deckt ein Gebiet ab, zu dem auch einige Teile Nordfrankreichs gehören. Die Tatsache, dass Air Liquide flüssiges Argon aus Frankreich einführt, würde dafür sprechen. Der Erwerb der Geschäftstätigkeiten von BOC auf dem europäischen Festland stärkt damit die beherrschende Stellung von Air Liquide in Frankreich nicht nur durch die Ausschaltung eines Konkurrenten, sondern auch dadurch, dass der Marktanteil dieses Wettbewerbers an Air Liquide fällt.

(198) Da sich der belgische Markt vom französischen unterscheidet, und zwar im Hinblick auf die Gase, die weniger wirtschaftlich über große Entfernungen transportiert werden können, würde Air Liquide seine beherrschende Stellung in Frankreich festigen, indem es einen potenziellen Wettbewerber im französischen Markt und einen bestehenden Wettbewerber in einem benachbarten Markt ausschaltet. Erstens ist BOC als potenzieller Konkurrent in Frankreich anzusehen, der bewiesen hat, dass er auf dem europäischen Festland einen Geschäftsbereich Bulk- und Flaschengase etablieren kann. Durch die Ausschaltung von BOC auf dem Festland würde zweitens der sich aus der Präsenz von BOC auf einem Markt in der Nähe seines Heimatmarktes ausgehende Wettbewerbsdruck von Air Liquide genommen. Drittens würde Air Liquide durch die Ausschaltung eines Wettbewerbers im belgischen Markt und den Erwerb des zusätzlichen Marktanteils dieses Konkurrenten zu einem noch mächtigeren Akteur in Belgien, wo es bereits einen Großteil des Marktes erobert hat. Damit wäre Air Liquide in der Lage, sich dem Vordringen anderer potenzieller Wettbewerber auf seinen Heimatmarkt effektiver in einem Nachbarland entgegenzustellen, von dem aus der Eintritt in den französischen Markt leichter versucht werden könnte, indem beispielsweise die Industrieregionen in Nordfrankreich beliefert werden.

(199) In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission führt die Anmelderin an, die Geschäftstätigkeit von BOC in Belgien und den Niederlanden sei begrenzt und dessen Erwerb durch Air Liquide führe somit zu keiner relevanten Veränderung

der Wettbewerbsbedingungen auf den französischen Bulk- und Flaschengasmärkten. Nach Überprüfung der Geschäftsunterlagen dieser Tätigkeitsbereiche muss dieses Argument jedoch zurückgewiesen werden. Das Tonnagegeschäft von BOC war durch langfristige Verträge gesichert, die mindestens bis ins Jahr […]* bzw. […]* reichten. Das Bulkgeschäft von BOC profitierte vom starken mengenmäßigen Wachstum des Flüssiggasumsatzes. Die Rentabilität hat sich von Jahr zu Jahr erhöht ([42]), und im Finanzjahr 1998/1999 war ein Betriebsgewinn zu verzeichnen. Das Unternehmen erwirtschaftet einen erheblichen Cash-Flow. Das Flaschengasgeschäft von BOC weist gesunde Wachstumsraten auf und verringerte die Betriebsverluste kontinuierlich im Verlauf der letzten Jahre ([43]). Vergleicht man die von BOC vorgelegten Finanzdaten mit Angaben von Wettbewerbern zu Markteinstiegsversuchen, die unter ähnlichen Umständen erfolgten, so entspricht die Entwicklung des Umsatzes und der Rentabilität dem, was in der Anlaufphase zu erwarten ist. Daher ist es legitim festzustellen, dass die Geschäftstätigkeit von BOC in diesen Märkten durchaus zukunftsträchtig war. BOC erklärte, dass es geplant habe, nach Überprüfung seiner globalen Aktivitäten die Unternehmungen auf dem europäischen Festland abzustoßen.

(200) Durch den Erwerbsvorgang würde die beherrschende Stellung von Air Liquide in Frankreich gestärkt, da BOC als bestehender und potenzieller Wettbewerber in Frankreich ausgeschaltet würde. Die wettbewerblichen Bedenken ergeben sich aus dieser dauerhaften und strukturellen Veränderung im Markt und nicht aus der unternehmerischen Entscheidung eines Wettbewerbers.

Der vorgesehene Zusammenschluss würde Air Liquide als den seriösesten potenziellen Konkurrenten im Vereinigten Königreich und Irland ausschalten

(201) Air Liquide stellt einen der mächtigsten potenziellen Einsteiger in die Heimatmärkte von BOC dar. Wettbewerber haben zum Ausdruck gebracht, dass Air Liquide von allen Herstellern technischer Gase am besten in der Lage wäre, auf den britischen Markt vorzudringen ([44]). Angesichts eines Zusammenschlusses dieser Unternehmen ginge dieser Wettbewerbsdruck verloren. Das würde in jedem Fall zutreffen, ob nun Air Liquide im Heimatmarkt von BOC bereits tätig wäre oder nicht.

(202) In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte räumt die Anmelderin ein, dass ein beherrschender Anbieter in der Ausübung seiner Marktmacht durch potenziellen Wettbewerb seitens anderer Unternehmen, die durchaus auf den Markt vordringen könnten, eingeschränkt werden kann. Das anmeldende Unternehmen bestreitet, dass ein potenzieller Neuanbieter im Vereinigten Königreich eine solche Auswirkung hatte. Von einzelnen Anbietern wurde jedoch eine andere Ansicht geäußert.

(203) Air Liquide führt an, seine Qualifikation als potenzieller Wettbewerber sei rein theoretischer Natur, da es niemals versucht habe, in den britischen Markt einzusteigen, und das Unternehmen dies höchstwahrscheinlich auch nicht tun werde, da jetzt andere Anbieter auf den Markt vorgedrungen seien. Aus einer der Kommission vorgelegten Projektstudie geht jedoch hervor, dass Air Liquide in Erwägung gezogen hat, Bulk- und Flaschengase im Vereinigten Königreich anzubieten, als es von einem Kunden befragt wurde ([45]). Ferner gibt Air Liquide zu, dass es Messer gelungen ist, die Einstiegsbarrieren in den britischen Bulk- und Flaschenmarkt zu überwinden, nennt aber keine Gründe dafür, warum es selbst nicht in der Lage sein sollte, auf den britischen Markt vorzudringen. Air Liquide ist im Hinblick auf den Einstieg in andere europäische Märkte der erfolgreichste Hersteller von technischen Gasen. Indem es bei der mündlichen Anhörung erklärte, dass seine Abwesenheit vom britischen Markt als strategische Entscheidung zu werten ist, gesteht Air Liquide ein, dass es nicht durch objektive Faktoren am Einstieg in den britischen Markt gehindert wurde.

(204) Schließlich erklärte die Anmelderin bei der mündlichen Anhörung, dass Praxair als ähnlich großes Industriegasunternehmen ebenfalls als ernst zu nehmender potenzieller Wettbewerber im Vereinigten Königreich angesehen werden sollte. Allerdings hat Air Liquide nicht erklärt, weshalb ein Unternehmen, das den größten Teil seiner Geschäftstätigkeit auf dem amerikanischen Kontinent durchführt und nur in begrenztem Maße in Europa präsent ist, als ebenso ernstzunehmender Einsteiger wie Air Liquide, der mächtigste Anbieter von technischen Gasen in Europa, betrachtet werden sollte.

Das Beispiel Linde und Messer hat gezeigt, dass Wettbewerber, die ihren Sitz auf dem europäischen Kontinent haben, auch auf den britischen Markt vordringen können

(205) Ein Markteinstieg „aus dem Stand" ist beim Flaschengas- und Bulkgeschäft möglich und wurde im Vereinigten Königreich bewerkstelligt. Im Prinzip gibt es eine Reihe von Möglichkeiten, auf einen ausländischen Markt vorzudringen:

— Ausfuhr von technischen Gasen in das Zielland;

— Schaffung einer eigenen Produktionskapazität im Zielland, beispielsweise durch Gewinnung von Kunden für große On-site-Produktionsanlagen;

([42]) In den Finanzjahren 1994/1995 bis 1998/1999 (Tonnage- und Bulkgeschäft zusammengenommen).
([43]) In den Finanzjahren 1994/1995 bis 1998/1999.
([44]) […]*.
([45]) Mitteilung an Air Liquides Comité des Projets Europe vom 28. Januar 1997 über die Ausschreibung eines Elektronikunternehmens zu Bulkgasen (Stickstoff, Sauerstoff und Argon), Flaschengasen (Helium und Wasserstoff) und Ausrüstungen, an der sich Air Liquide beteiligte.

— Erstaufbau einer Vertriebsinfrastruktur und Bezug der technischen Gase auf dem Handelsmarkt, bevor eine eigene Produktionskapazität errichtet wird;

— Übernahme eines kleinen örtlichen Anbieters und Erweiterung des Vertriebsnetzes und Kundenstamms des übernommenen Anbieters.

(206) Der Markteintritt kann erfolgen, ohne dass es notwendig ist, die ganze Breite an technischen Gasen einzuführen, wenn ein solcher Import nicht möglich oder wirtschaftlich tragbar wäre. In diesem Fall würde ein Markteinsteiger in der Regel wie folgt vorgehen: Zuerst errichtet das Unternehmen ein Gasflaschenlager und eine Vertriebsstelle bzw. mehrere Einrichtungen dieser Art. Standardluftgase werden bei örtlichen Anbietern gekauft und in die Flaschen abgefüllt. Hochwertige Gase wie Acetylen, Gasgemische, hochreine und Spezialgase sowie flüssiges Argon werden eingeführt. Wettbewerber haben bestätigt, dass solche Importe erfolgt sind, um den Markteintritt im Vereinigten Königreich zu unterstützen. Nach Gewinnung einer bestimmten Zahl von Kunden errichtet der Anbieter in einem zweiten Schritt eine Anlage zum Abfüllen von Standardgasen (Sauerstoff, Stickstoff, Argon, Argongemische und Kohlendioxid) in Flaschen. Die benötigten Flüssiggase werden auf dem Handelsmarkt gekauft. Hochwertige Gase werden entweder weiter eingeführt oder bei lokalen Anbietern bezogen. Ausgehend von dieser erweiterten Verteilungsstruktur errichtet der Einsteiger als dritten Schritt eine nicht allzu große Luftzerlegungsanlage (zum Beispiel 15-40 Mio. m^3/Jahr für Sauerstoff/Stickstoff) sowie weitere Umfüllanlagen im Zielland. Dadurch wird es dem neuen Anbieter möglich, Bulkkunden zu gewinnen und zu beliefern.

(207) Ein Hersteller von technischen Gasen kann auf einen ausländischen Markt einsteigen, wenn er einen kleinen lokalen Anbieter erwirbt und dessen Sortiment, Infrastruktur und Kundenstamm erweitert. Ist dieser erste Schritt einmal getan, ist der Einsteiger in der Lage, seine eigene Produktions- und Vertriebskapazität aufzubauen oder zu erweitern, indem er wie in Erwägungsgrund 206 beschrieben vorgeht.

(208) Das Beispiel von Linde und Messer bestätigt, dass es möglich ist, auf den Gasflaschen- und Bulkmarkt im Vereinigten Königreich vorzustoßen und begrenzte Marktanteile zu erwerben. Linde stieg 1992 in den britischen Markt ein und hat seither Marktanteile im Gasflaschensegment von unter 5 % bei Sauerstoff, 5-10 % bei Stickstoff, unter 5 % bei Acetylen, 5-10 % bei Argon und Argongemischen und 5-10 % bei Wasserstoff erworben. Messer erlangte Zugang zum britischen Markt, indem er einen kleinen Anbieter von Kohlendioxid erwarb und seine Vertriebsinfrastruktur ausbaute. Das Unternehmen errichtete anschließend eine einzeln stehende Luftzerlegungsanlage in Eggsborough (ursprünglich gemeinsam mit AGA). Im Gasflaschensegment hat es Marktanteile von 5-10 % bei Stickstoff, unter 5 % bei Argon/Argongemischen und 35-40 % bei Kohlendioxid erreicht. Im Bulkgeschäft liegen die Marktanteile von Messer bei Sauerstoff unter 5 %, bei Stickstoff unter 5 % und bei Argon ebenfalls unter 5 %.

Der Einstieg in den britischen Markt ist am ehesten Air Liquide, dem in Europa und in der Welt führenden Unternehmen, zuzutrauen

(209) In den Märkten für Flaschen- und Bulkgase bestehen die hauptsächlichen Zutrittshindernisse in der Kapitalanlage und den Betriebskosten für die Errichtung und den Unterhalt einer Produktions- und Vertriebsinfrastruktur, im Aufbau eines ausreichenden Kundenstamms, der solche Ausgaben rechtfertigt, sowie in der Finanzierung von Betriebsverlusten im Anlaufstadium, bis das neu gegründete Unternehmen rentabel wirtschaftet.

(210) Investitionen und Betriebskosten schwanken in Abhängigkeit von der gewählten Form des Markteintritts. Entscheidet sich ein neuer Anbieter dafür, sich um On-site-Tonnageaufträge in der Absicht zu bewerben, die Produktionsanlage zu groß auszulegen und die Überschüsse an Bulk- oder Flaschengaskunden zu verkaufen, entstehen erhebliche Anschaffungskosten. In den meisten Fällen werden die entstandenen Kosten während der Laufzeit des Vertrags wieder hereingeholt, da On-site-Lieferverträge normalerweise über einen Zeitraum von 10-15 Jahren laufen. Allerdings verfügt nur eine begrenzte Zahl der großen Industriegashersteller über die finanziellen Mittel (und besitzt überhaupt die Voraussetzungen für das Projektmanagement), um so große Projekte in Angriff zu nehmen. Entscheidet sich der Einsteiger dafür, erst eine Infrastruktur für den Vertrieb der Gasflaschen aufzubauen und anschließend sein Geschäft auf den Bulkmarkt auszudehnen, liegen die anfänglichen Investitionsausgaben (Bau eines Gasflaschenlagers und einer Abfüllanlage) im Bereich von 2-3 Mio. EUR. Die Errichtung einer Luftzerlegungsanlage und entsprechender weiterer Abfüllzentren erfordert jedoch eine wesentlich höhere Investition, die sich durchaus auf 50-60 Mio. EUR belaufen kann. Darüber hinaus entstehen ständig Betriebskosten und Transportkosten für die einzuführenden Gase. Im Prinzip ergeben sich langfristig ähnliche Kosten, wenn ein neuer Anbieter einen kleinen lokalen Anbieter aufkauft und versucht, die übernommene Infrastruktur auszubauen.

(211) Ein neu gegründetes Industriegasunternehmen benötigt oftmals eine gewisse Zeit, um die Gewinnschwelle zu erreichen. Die Notwendigkeit, Betriebsverluste während dieser Anlaufphase durchzustehen, stellt eine zusätzliche Barriere dar. Erfolgt der Eintritt in den Markt, könnten etablierte Anbieter versuchen, den Einsteiger daran zu hindern, in ihrem Heimatmarkt richtig Fuß zu fassen, indem sie die Preise des neuen Anbieters auf dem Gebiet zu unterbieten suchen, auf dem das Vordringen erfolgt. Wettbewerber haben Beispiele dafür genannt, wie BOC eine solche Strategie verfolgt hat, um ihnen den Zutritt zum britischen Markt zu verwehren. Der Neueinsteiger muss also in der Lage sein, in einer Anlaufphase einen Betriebsverlust zu verkraften.

(212) Großen Herstellern von technischen Gasen gelingt es daher besser als kleinen Lieferanten, auf einen Markt vorzudringen, der bereits von einem etablierten Anbieter beherrscht wird. Große Unternehmen haben höchstwahrscheinlich eher die Finanzkraft, die logistischen und technologischen Ressourcen sowie das strategische Planungsvermögen, um die erforderlichen Investitionen vorzunehmen und den Marktzutritt gegen aggressive Gegenmaßnahmen eines lokalen, eine beherrschende Stellung einnehmenden Anbieters durchzusetzen. Im Fall des Vereinigten Königreichs wird diese Einschätzung dadurch erhärtet, dass zwei im Ausland ansässige große Wettbewerber, Linde und Messer, erfolgreicher bei der Gewinnung von Marktanteilen waren als kleine Neueinsteiger, selbst wenn diese aus dem Vereinigten Königreich (beispielsweise Energas und Medigas) heraus operierten.

(213) Vor diesem Hintergrund besitzt Air Liquide als das führende europäische Industriegasunternehmen spezielle Stärken, durch die der ausländische Wettbewerber am besten in der Lage ist, auf den britischen Markt erfolgreich vorzudringen.

(214) Air Liquide verfügt über hervorragende Voraussetzungen, um eine Produktions- und Vertriebsinfrastruktur in ausländischen Märkten aufzubauen. Das geht aus der Tatsache hervor, dass Air Liquide mit Erfolg ein Produktions- und Vertriebsnetz für technische Gase in einer Reihe von europäischen Ländern errichtet hat, zu dem einzelne Produktionsanlagen (Bulkgasanlagen), dedizierte Anlagen (die für einen oder mehrere Kunden produzieren) mit Überkapazitäten für den Bulkmarkt, kleine On-site-Produktionsanlagen sowie Flaschenfülleinrichtungen gehören. Aus Tabelle 4 geht das europäische Produktions- und Vertriebsnetz von Air Liquide außerhalb Frankreichs hervor. Daraus lassen sich folgende Schlussfolgerungen ziehen:

— In Märkten abseits von seinem Heimatmarkt (Frankreich), die aus Rentabilitätsgründen nicht für Bulklieferungen in Frage kommen, hat Air Liquide eine eigene Produktionskapazität aufgebaut, indem es entweder Einzelanlagen errichtet oder bei dedizierten Tonnageanlagen Überkapazitäten vorgesehen hat. Lediglich in Ländern, in die Bulklieferungen von französischen Produktionsstätten aus erfolgen können (Belgien, Niederlande, Luxemburg und in geringerem Maße auch Deutschland), wurden weniger bedeutende lokale Produktionskapazitäten errichtet.

— In allen Ländern, in denen eine einzelne Produktionsanlage installiert wurde, hat Air Liquide auch Flaschenfüllanlagen entsprechend der Größe des betreffenden Marktes errichtet (mit Ausnahme von Finnland, wo lediglich dedizierte Anlagen existieren). In den meisten Ländern deckt das Flaschenfüllnetz das gesamte Spektrum der Gase ab und umfasst u. a. eine Reihe von Einrichtungen, die auch hochwerte Gase mit einem größeren Transportradius (Argon, Argongemische, Acetylen und andere Gase einschließlich von Spezialgasen) abfüllen können.

— Darüber hinaus ist es Air Liquide gelungen, in beachtlichem Maße in ausländische Märkte vorzudringen, indem es kleine On-site-Anlagen für Standardgase (Sauerstoff und Stickstoff) angeboten und installiert hat. Erwähnenswert ist weiterhin, dass Kunden in Ländern, die weit ab vom Heimatmarkt von Air Liquide liegen, mit einer solchen Technologie beliefert werden können und auch wurden.

(215) Air Liquide gilt bei Wettbewerbern und Branchenkennern allgemein als der führende Anbieter von technischen Gasen über dedizierte On-site-(Tonnage)-Anlagen. Durch seine europaweit starke Position im Tonnagemarkt erhöht sich noch das Vermögen von Air Liquide, in ausländische Bulk- und Flaschengasmärkte unangefochten von jeglichem Wettbewerber einzudringen. In der Vergangenheit hat Air Liquide eine Politik der Überdimensionierung dedizierter Tonnageanlagen verfolgt, um die Überschüsse auf den Bulk- und Gasflaschenmärkten abzusetzen. Diese Art der gleichzeitigen Erzeugung von Gasen im gasförmigen und flüssigen Aggregatzustand machte 1998 […]* % seiner Gesamtproduktion von flüssigem Sauerstoff und Stickstoff im EWR aus.

(216) Air Liquide verfügt über eine beachtliche Ertragskraft, die das Unternehmen Anlaufverluste durchstehen lassen. Es ist der Branchenführer im Hinblick auf Umsatz und Investitionsausgaben. Die Art des Einstiegs von Air Liquide in die Flaschengas- und Bulkmärkte anderer europäischer Länder (Belgien, Dänemark, Deutschland, Griechenland, Italien, Niederlande, Portugal, Spanien und Schweden) bestätigt, dass das Unternehmen in der Lage ist, die finanzielle Belastung des Marktzutritts zu tragen. Das war insbesondere in den Ländern der Fall, in denen lokale Anbieter starke Konkurrenten darstellen (beispielsweise in Deutschland, Italien und Schweden). Air Liquide ist der einzige europäische Wettbewerber, der von einer äußerst starken Position — die einer Vormachtstellung gleichkommt — in einem Heimatmarkt für Bulk- und Flaschengase von beträchtlicher Größe (Frankreich) ausgehen kann.

(217) Air Liquide verfügt über hervorragende technologische Sachkompetenz, die ihm den effektiveren Eintritt in ausländische Märkte ermöglicht. Die Branche ist sich darin einig, dass Technologie, insbesondere Anwendungstechnik, zu den wichtigsten Triebfedern des Wettbewerbs im Bulk- und Flaschengasmarkt gehört, da die Produkte weitgehend homogen sind und neue Kunden gewonnen werden können, indem man ihnen neue oder wirtschaftlichere anwendungstechnische Lösungen anbietet, so dass sich kundenseitig die Kosten verringern und die Produktivität steigt. Wird der Zugang zum Markt angestrebt, nimmt die Fähigkeit, neue anwendungstechnische Lösungen zu unterbreiten, an Bedeutung noch zu. Jeder Einsteiger stößt an Grenzen, wenn es um die Gewinnung von Kunden durch Billigangebote geht, da die Produktionskosten seines Unternehmens anfänglich über denen eines angestammten Anbieters liegen, der ver-

sucht sein könnte, seine Preise denen des Einsteigers anzupassen ([46]). Daher ist die Fähigkeit eines neuen Anbieters, bei der Anwendungstechnik mitzuhalten, oftmals für den Ausbau seines Kundenstamms unerläßlich. Es ist eine allgemein anerkannte Tatsache, dass Air Liquide fortgeschrittenes technologisches Wissen besitzt und im Hinblick auf die Anwendungstechnik eine führende Stellung einnimmt ([47]).

(218) Air Liquide ist ferner ein führender Anbieter von speziellen Technologien, die auch Kunden angeboten werden können, die fern vom Heimatmarkt des Einsteigers ansässig sind (zum Beispiel kleine On-site-Produktionsanlagen für Sauerstoff und Stickstoff auf der Grundlage der VDWA- und Membrantechnik). Air Liquide hat die erfolgreiche Vermarktung dieser Technologien dadurch unter Beweis gestellt, dass es bei Kunden in EU-Ländern außerhalb Frankreichs ungefähr […]* Aufträge über kleine On-site-Anlagen akquirierte ([48]). Angesichts der Tatsache, dass die durch kleine On-site-Anlagen bereitgestellten Gasmengen oftmals einem Bedarf entsprechen, der ansonsten durch Bulklieferungen abgedeckt würde, erzielt ein neuer Anbieter aufgrund seiner Fähigkeit, diese Technologie anzubieten, einen zusätzlichen Vorteil bei der Gewinnung von Bulkgasabnehmern.

(219) Eine Analyse der speziellen Wettbewerbsstärken von Air Liquide bestätigt, dass das Unternehmen bestens in der Lage ist, auf den britischen Flaschengas- und Bulkmarkt vorzudringen. Ferner vermag Air Liquide besser als jeder andere Wettbewerber, einen solchen Markteintritt erfolgreich durchzustehen. Zwar haben Linde und Messer eine begrenzte Präsenz auf dem britischen Flaschengas- und Bulkmarkt erreicht, doch ist ihre Konkurrenzfähigkeit, insbesondere wenn man sie mit der Marktmacht von BOC vergleicht, wesentlich geringer als die Wettbewerbsstärke, die Air Liquide im Vereinigten Königreich und in Irland ausspielen könnte. Keines der beiden Unternehmen konnte sich in der Vergangenheit in anderen europäischen Ländern im gleichen Maße wie Air Liquide etablieren. Andere Wettbewerber (Praxair, AGA) sind gemessen an Umfang, Gesamtmarktanteil und Produktions- sowie Vertriebsinfrastruktur in Europa wesentlich kleiner ([49]). Keines der Unternehmen verfügt über ähnlich gute Voraussetzungen wie Air Liquide, um auf den britischen und irischen Markt vorzudringen. Es gibt keinen anderen großen Hersteller von technischen Gasen, der auf den Märkten des Vereinigten Königreichs und Irlands eine Rolle spielen könnte. Daher ist Air Liquide der einzige aussichtsreiche potenzielle Wettbewerber.

(220) Abschließend sei festgestellt, dass der potenzielle Wettbewerb auf den Märkten für Flaschen- und Bulkgase im Vereinigten Königreich und in Irland im Wesentlichen davon abhängt, dass Air Liquide weiterhin als unabhängiger Wettbewerber agiert. Wenn sich das etablierte Unternehmen (BOC) und der stärkste potenzielle Einsteiger (Air Liquide) zusammenschließen, ginge dieser Wettbewerbsdruck verloren.

Die Abwesenheit von Air Liquide vom britischen Markt ist bislang als strategische Entscheidung eingestuft worden, die jederzeit widerrufen werden kann

(221) In der Branche ist man sich darin einig, dass es sich bei dem Entschluss eines Industriegasherstellers, in einen ausländischen Markt einzusteigen, um eine strategische Entscheidung des Unternehmens handelt. Jeder Hersteller von technischen Gasen, der langfristig wachsen will, kann dies nur tun, wenn er seinen räumlichen Marktanteil ausbaut. Davon zeugt insbesondere die Expansion von Air Liquide in Europa und in der ganzen Welt, insbesondere in Ländern, die von seinem Heimatmarkt weit entfernt liegen. Wettbewerber waren einhellig der Ansicht, dass jedes Industriegasunternehmen bei der Verfolgung einer Expansionsstrategie die erforderlichen Investitionen gegen die damit verbundenen Risiken abwägt. Da Air Liquide über die besten Voraussetzungen für eine Ausdehnung seiner Geschäftstätigkeit auf das Vereinigte Königreich und Irland verfügen würde, muss geschlussfolgert werden, dass die Entscheidung, dies bisher nicht zu tun, widerrufen werden könnte. Immerhin hat Air Liquide in der Vergangenheit in Erwägung gezogen, auf dem britischen Markt aktiv zu werden (siehe Erwägungsgrund 203).

(222) Es sollte unterstrichen werden, dass die Einwände der Kommission nicht gegen die bisherige Unternehmensstrategie von Air Liquide gerichtet sind, die darin bestanden haben könnte, (noch) keine wesentlichen Aktivitäten im Vereinigten Königreich und in Irland zu unternehmen. Die sich aus dem angemeldeten Zusammenschluss ergebenden konkreten wettbewerbsrechtlichen Bedenken betreffen eher die Ausschaltung des chancenreichsten potenziellen Wettbewerbers in den betreffenden Märkten. Ungeachtet dessen, ob der betreffende Wettbewerber vorher gewillt war, einen wirksamen Wettbewerb zu führen, würde die geplante Übernahme die Möglichkeit eines solchen Wettbewerbs für immer ausschalten. Der angemeldete Zusammenschluss würde daher einem potenziellen Wettbewerb auf Dauer die Basis entziehen und damit die jetzige beherrschende Stellung von BOC in den betreffenden Märkten stärken. Das Ergebnis könnte sein, dass das zusammengeschlossene Unternehmen (Air Liquide/BOC) in der Lage wäre, den Markt für Flaschen- und Bulkgase im Vereinigten Königreich und in Irland ständig zu beherrschen.

([46]) Laut Aussage von Wettbewerbern, die in den britischen Markt eingestiegen sind, hat BOC in der Vergangenheit tatsächlich eine Strategie der Preisanpassung durch entsprechende Absenkungen der eigenen Preise verfolgt.

([47]) Air Liquide verfügt über entscheidendes Know-how in wichtigen Anwendungsbereichen der Hochtechnologie wie Elektronik und Chemieindustrie (NatWest Securities, „Industrial Gases 2000", Februar 1997, S. 45 und 73). […]* % der FuE-Ausgaben von Air Liquide konzentrieren sich auf die Verbesserung der Technologie in Verbindung mit der Anwendung von technischen Gasen in den Abnehmerbranchen. So entfallen beispielsweise auf Anwendungen in der […]* […]* % der FuE von Air Liquide (Zahlen vom anmeldenden Unternehmen zur Verfügung gestellt).

([48]) Zahlen vom anmeldenden Unternehmen zur Verfügung gestellt, bis Ende 1998.

([49]) AGA hat seine kleineren Geschäftsbereiche im Vereinigten Königreich verkauft.

d) ***Keine Anreize für Air Products, Air Liquide/BOC in den Bulk- und Flaschengasmärkten des Vereinigten Königreichs, Irlands und Frankreichs ernsthaft Konkurrenz zu machen***

(223) Dieser Erwägungsgrund beschäftigt sich mit der Struktur der geplanten gemeinsamen Übernahme und Aufteilung von BOC gemäß der zwischen Air Liquide und Air Products am 2. Juli 1999 geschlossenen Vereinbarung (einschließlich der am 7. Juli 1999 vorgenommenen Änderungen („die Vereinbarung")) im Hinblick auf die Zuweisung der FuE-Einrichtungen von BOC, des geistigen Eigentums und Know-hows sowie der zwischen Air Liquide und seinem Hauptwettbewerber im Vereinigten Königreich und Irland, Air Products, im Ergebnis dieser Zuweisung geschaffenen Verflechtungen. Die Herstellung ständiger Verbindungen zwischen Air Liquide und Air Products wäre für Air Products ein triftiger Grund, nicht ernsthaft mit Air Liquide/BOC zu konkurrieren. Das hätte insbesondere auf die Marktstellung von Air Liquide/BOC auf den Bulk- und Flaschengasmärkten im Vereinigten Königreich und Irland Auswirkungen. Sieht man von Air Products ab, hat es BOC im Vereinigten Königreich in fast all diesen Märkten nur mit Messer und Linde zu tun. Allerdings ist die Position dieser beiden Wettbewerber in den meisten britischen Bulk- und Flaschengasmärkten kaum erwähnenswert. Daher würde ein abgeschwächter Wettbewerb seitens Air Products als Folge der Verbindungen mit Air Liquide die beherrschende Stellung von Air Liquide/BOC weiter stärken. Gleiches trifft auf die irischen Märkte zu, in denen Air Products der einzige Konkurrent von BOC ist.

(224) Die durch die geplante Übernahme zwischen Air Liquide und Air Products entstehenden Verbindungen sind jedoch nicht nur für die Einschätzung der Marktmacht von Air Liquide im Bulk- und Flaschengasgeschäft nach dem angemeldeten Zusammenschluss von Bedeutung, sondern auch für die Einschätzung der Marktmacht von Air Liquide im Tonnagevertrieb und die Möglichkeit einer gemeinsamen beherrschenden Marktstellung von Air Liquide und Air Products in den Märkten für Helium und Spezialgase für die Elektronikbranche.

aa) **BOC-Technologie**

(225) BOC ist einer der wichtigsten Hersteller von technischen Gasen in der Welt und besitzt ein umfangreiches technisches Wissen insbesondere auf dem Gebiet der Anwendungstechnik für die Elektronik-, Glas-, Umwelt-, Nahrungsmittel-, Tieftemperatur-, Chemie-, Erdöl-, Metall, Zellstoff- und Papier- sowie Arzneimittelindustrie, die in Verbindung und vielfach auch gemeinsam mit dem Kunden entwickelt wurde. Zur Forschungs- und Entwicklungstätigkeit im Hinblick auf die Anwendungstechnik gehört die Lösung technologischer Probleme im Zusammenhang mit den Produktionskosten der Kunden, der Produktqualität, der Rentabilität der Fertigung und Umweltfragen.

(226) BOC hatte eine relativ starke Stellung bei der Lieferung von kleineren nichtkryogenen Stickstoff- und Sauerstoffgeneratoren. Später hat das Unternehmen seine Forschungs- und Entwicklungsarbeit immer stärker auf die Herstellung großer On-site-Kryogenanlagen konzentriert. Die Lieferung von technischen Gasen unter Einsatz großer On-site-Anlagen ist äußerst kapitalintensiv, und eine fortgeschrittene Verfahrenstechnologie kann dem Anbieter einen Wettbewerbsvorteil im Hinblick auf den Energieverbrauch und die Kapitalkosten der Anlage verschaffen. Branchenkenner schätzen ([50]), dass die Kosten für die kryogene Luftzerlegung (je Produktionseinheit) aufgrund fortschrittlicher Verfahrenstechnik in den letzten 20 Jahren um mehr als 25 % gesunken sind und dass die Nichtkryogentechnik, durch die Versandkosten für Abnehmer mittlerer Gasmengen entfallen, zu einer Kostensenkung von insgesamt 28-50 % geführt hat. Bei der Forschung und Entwicklung von On-site-Anlagen hat sich BOC auf die Reduzierung des Energieverbrauchs sowie die Verbesserung und Vereinfachung der Systeme für die Kühlung, Verflüssigung und Zerlegung der Luft im Produktionsprozess konzentriert. Ferner hat BOC eine fortgeschrittene Technologie für die Erzeugung von hochreinen Gasen und Systeme für die Elektronikbranche entwickelt, zu der auch die Einführung verschiedener ultrahoher Reinheitsgrade für Gase, neue Trockenpumpen, Abgassysteme und Temperatursysteme für Halbleiteranwendungen gehören.

(227) BOC beschäftigt über […]* Wissenschaftler in […]* großen Forschungszentren und einer Reihe kleinerer Forschungseinrichtungen, die sich mit Prozesssystemen sowie Schlüsselindustrien wie der Elektronik (BOC Edwards) befassen. BOC hat eine Vielzahl von FuE-Kooperationsvereinbarungen in den Bereichen Elektronik, Lebensmittel und Umwelt mit Partnern in der ganzen Welt abgeschlossen. Der größte Teil der Forschungs- und Entwicklungsarbeiten zu technischen Gasen wird in den Vereinigten Staaten, zum Teil auch im Nordpazifik, in Australien und Südafrika durchgeführt. Das technische Zentrum in Murray Hill (USA) ist die wichtigste Gastechnologieeinrichtung, die das Gasgeschäft unterstützt. In gewissem Umfang erfolgen Entwicklungsarbeiten auch vor Ort bei den Kunden. Die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit von BOC Edwards mit Schwerpunkt Halbleiterindustrie wird im Vereinigten Königreich durchgeführt.

(228) Die Überprüfungen der Kommission haben ergeben, dass BOC eine Vielzahl von Patenten und Warenzeichen und ein umfangreiches Know-how auf dem Gebiet der Verfahrens- und Anwendungstechnik besitzt.

bb) **Aufteilung des geistigen Eigentums und Know-how von BOC auf Air Liquide und Air Products**

(229) Die geplante gemeinsame Übernahme und Aufteilung von BOC würde sich so auswirken, dass das geistige

([50]) NatWest Securities, „Industrial Gases 2000", Februar 1997, S. 57.

Eigentum (IP) von BOC gleichmäßig auf Air Liquide und Air Products aufgeteilt würde. Das IP betrifft in diesem Zusammenhang Patente, Patentanmeldungen, Technologie, Know-how (einschließlich betriebliches Know-how), Geschäftsgeheimnisse, Copyrights, Software, Warenzeichen, Handelsnamen und sonstiges geistiges Eigentum von BOC oder seinen angeschlossenen Unternehmen.

(230) In der Vereinbarung ist das Verfahren festgelegt, wie die Vermögenswerte, die Geschäftsfelder und das IP von BOC zwischen Air Liquide und Air Products (gemeinsam als „die Beteiligten" bezeichnet) aufgeteilt werden. […]*.

(231) […]*.

(232) […]*.

(233) […]*.

cc) **Verbindungen zwischen Air Liquide und Air Products**

(234) Der angemeldete Zusammenschluss gemäß der Vereinbarung weist insoweit einige spezifische Merkmale auf, als es sich hierbei um zwei Wettbewerber handelt, die gemeinsam ein Angebot zum Erwerb von Teilen eines weiteren Wettbewerbers unterbreiten. Aus wettbewerbsrechtlicher Sicht ist die Struktur des vorliegenden gemeinsamen Angebots problematisch, da klar ersichtlich ist, dass sowohl Air Liquide als auch Air Products, um gemeinsam bieten und dann BOC aufteilen zu können, möglichst umfassende Kenntnisse zur Tätigkeit von BOC erlangen und umfangreiche Kontakte zueinander knüpfen müssten. Das könnte den vertraulichen Charakter der Informationen über die Geschäftstätigkeit des anderen und damit einen effektiven Wettbewerb zwischen den Unternehmen gefährden.

(235) […]*.

(236) […]*.

(237) […]*.

(238) […]*.

(239) […]*.

(240) […]*.

(241) […]*.

(242) […]*.

dd) **Schlussfolgerungen zu den durch die geplante Übernahme entstehenden Verflechtungen**

(243) […]*.

e) ***Schlussfolgerungen zu den Bulk- und Flaschengasmärkten***

(244) Daher kommt die Kommission zu dem Schluss, dass der angemeldete Zusammenschluss und die Erwerbsvorgänge in Verbindung mit dem angemeldeten Zusammenschluss die beherrschende Stellung von Air Liquide in den Bulkmärkten für Sauerstoff, Stickstoff und Argon sowie in den Flaschengasmärkten für Sauerstoff, Stickstoff, Argon/Argongemische, Acetylen, Kohlendioxid und Wasserstoff in Frankreich stärken würde, was zu einer erheblichen Behinderung des wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben führen würde.

(245) Des Weiteren würde der angemeldete Zusammenschluss auch die beherrschende Stellung von BOC in den Bulkmärkten für Sauerstoff, Stickstoff und Argon im Vereinigten Königreich, den Flaschengasmärkten für Sauerstoff, Stickstoff, Argon/Argongemische, Acetylen, Kohlendioxid und Wasserstoff im Vereinigten Königreich, den Bulkmärkten für Sauerstoff, Stickstoff, Argon, Kohlendioxid und Wasserstoff in Irland und den Flaschengasmärkten für Sauerstoff, Stickstoff, Argon/Argongemische, Acetylen, Kohlendioxid und Wasserstoff in Irland festigen, woraus sich eine erhebliche Behinderung des wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben ergeben würde.

3. ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG UND POTENZIELLER WETTBEWERB

Die geplante Übernahme würde die Zutrittsschranken zu den Tonnagemärkten im EWR und den Bulk- und Flaschengasmärkten in Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Irland erhöhen

(246) Die Tonnagemärkte im EWR und die Bulk- und Flaschengasmärkte in Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Irland sind bereits jetzt durch hohe Zutrittsschranken gekennzeichnet, weil sie umfangreiche Investitionen und besonderes Fachwissen erfordern. Anlagen zur kältetechnischen Gaserzeugung und in jüngster Zeit auch nichtkryogene Anlagen beim Abnehmer sind kapitalintensiv. Nach Angaben der Anmelderin beträgt die Kapitalintensität in der Regel zwischen […]* und […]* bei der Herstellung technischer Gase auf der Grundlage von Luftzerlegungsanlagen. Sowohl bei den Tonnagemärkten im EWR als auch den Bulk- und Flaschengasmärkten in Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Irland stellt der bestehende hohe Konzentrationsgrad eine zusätzliche Markteintrittsschranke dar.

(247) In den vergangenen fünf Jahren kam es zu keinem größeren Eintritt in die Tonnagemärkte im EWR und die Bulk- und Flaschengasmärkte in Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Irland. Durch das Vorhaben würde sich der Konzentrationsgrad der Tonnagemärkte im EWR um ein beträchtliches Maß weiter erhöhen. Die gemeinsame Marktstellung von Air Liquide und BOC und ihre jeweiligen Stärken würden einen Einstieg in die Tonnagemärkte des EWR für neue Anbieter in Zukunft noch weiter erschweren. Bei den Bulk- und Flaschengasmärkten würde das Vorhaben zur Ausschaltung des aussichtsreichsten potenziellen Wettbewerbers in den Märkten im Vereinigten Königreich und Irland führen und dadurch die bestehende beherrschende Stellung von BOC in den betreffenden Märkten verstärken. Der vorgesehene Zusammenschluss würde auch die beherrschende Stellung von Air Liquide auf den Bulk- und Flaschengasmärkten in Frankreich weiter festigen.

(248) Somit ist nicht davon auszugehen, dass der Spielraum von Air Liquide/BOC durch potenzielle Wettbewerber in den Tonnagemärkten des EWR oder den Bulk- und Flaschengasmärkten in Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Irland eingeengt würde. Das Vorhaben lässt befürchten, dass ein umfangreiches Gebiet andauernd von nur einer Einheit beherrscht wird, wenn es zur Zusammenlegung bestehender beherrschender Stellungen in den Bulk- und Flaschengasmärkten kommt.

4. HELIUM

a) ***Marktstruktur***

Der Zugang zu veredeltem Helium beschränkt sich auf vier Hersteller von technischen Gasen, die auch als Großhändler tätig sind

(249) Erdgas mit hohem Heliumgehalt ([51]) ist der einzige Ausgangsstoff für eine wirtschaftliche Heliumgewinnung. Die Vorkommen derartiger Gase sind beschränkt. Bekannte Reserven befinden sich in den Vereinigten Staaten (Kansas, Oklahoma, Texas und Wyoming), Algerien (Bethouia), Polen (Odolanov) und Westrussland (Orenburg). Es gibt nur eine kleine Anzahl von Anlagen zur Gewinnung von Rohhelium und Erzeugung von reinem Helium (Veredeln).

(250) In Algerien besitzen Air Liquide und Air Products über die gemeinsame Tochtergesellschaft Helap SA ein Joint Venture (Helios) mit Sonatrach, einem algerischen Staatsbetrieb. Die Kapazität von Helios zur Veredlung von Helium beträgt bis zu […]* Mio. Kubikfuß/a. Die gesamte Produktion von veredeltem Helium geht gemäß einem langfristigen Vertrag an Air Liquide und Air Products (Gesamtproduktion 1998 — ungefähr […]* Mio. Kubikfuß ; davon ca. […]* Millionen an Air Liquide und ca. […]* Millionen an Air Products).

([51]) Gase, die mindestens 0,3 % Helium enthalten.

(251) In Russland stehen ungefähr […]* Mio. Kubikfuß der Heliumveredlungskapazität in Orenburg […]* mit BOC und Messer unter Vertrag (Gesamtkapazität ca. […]* Mio. Kubikfuß/a). Die Heliumveredlungskapazität in Polen ist vollständig an BOC gebunden (ungefähr […]* Mio. Kubikfuß/a). Air Liquide würde die sich aus diesen Verträgen ergebenden Rechte erwerben.

(252) In den Vereinigten Staaten gewinnen die folgenden Unternehmen Rohhelium aus Erdgas, besitzen jedoch keine eigene Veredlungskapazität: Coastal Field Services, Amoco, Crescendo Resources, Duke Energy, Enron Corp., KN Energy Inc., Mobil, Phillips Gas Corporation, Pioneer Natural Resources Co., Williams Field Services. Die Überprüfungen der Kommission haben ergeben, dass diese Unternehmen mit einer unwesentlichen Ausnahme ihr Rohhelium im Rahmen von langfristigen Verträgen an BOC, Air Products und Praxair liefern, die das Rohhelium dann veredeln. Die gebundene Kapazität für die Erzeugung von Rohhelium betrug 1998 ungefähr 3 220 Mio. Kubikfuß, und die gelieferten Mengen beliefen sich auf ca. 2 400 Mio. Kubikfuß. Somit waren in den Vereinigten Staaten etwa 65 % der Kapazität zur Erzeugung von Rohhelium (4 800 Mio. Kubikfuß) an BOC, Air Products und Praxair gebunden.

(253) BOC, Air Products und Praxair sind die einzigen Industriegashersteller, die in den Vereinigten Staaten eigene Heliumveredlungsanlagen haben. BOC besitzt und betreibt die drittgrößte Veredlungsanlage der Welt in Otis, Kansas (geschätzte Kapazität […]* Mio. Kubikfuß/a), die an Air Liquide gehen würde. Air Products veredelt Helium in Liberal, Kansas, und Sherman, Texas (geschätzte Kapazität < 1 000 Mio. Kubikfuß 1998, Erweiterung auf 1 500 Mio. Kubikfuß für 2000 erwartet). Praxair besitzt Anlagen in Bushton, Kansas, und Ulysses, Kansas (geschätzte Kapazität 1 500 Mio. Kubikfuß/a) ([52]). Zusammengenommen verfügen diese Unternehmen über eine Veredlungskapazität von insgesamt […]* Mio. Kubikfuß/a.

(254) Das übrige Rohhelium der Vereinigten Staaten wird von folgenden Unternehmen gewonnen und veredelt: CIG Resources, Exxon, Keyes Helium Company, Nitrotec Energy Corporation, Union Pacific Resources Inc. und Unocal Corporation. 1998 lag die Rohheliumkapazität dieser Unternehmen bei bis zu 1 580 Mio. Kubikfuß, und ihre Veredlungskapazität betrug bis zu 1 640 Mio. Kubikfuß, wobei auf Exxon der größte Teil entfiel (bis zu 1 200 Mio. Kubikfuß/a) ([53]). Aus den Überprüfungen der Kommission geht hervor, dass fast alle diese Unternehmen, insbesondere Exxon, für ihr veredeltes Helium langfristige Verträge mit Air Liquide, BOC, Air Products und Praxair abgeschlossen haben (mit Ausnahme von zwei Unternehmen, deren Veredlungskapazität maximal 165 Mio. Kubikfuß beträgt). Im Rahmen dieser Verträge wurden 1998 etwa 1 310 Mio. Kubikfuß veredeltes Helium geliefert, das von Air Liquide, BOC, Air Products und Praxair vertrieben und vermarktet wird.

([52]) *Quelle:* Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

([53]) *Quelle:* Siehe Fußnote 52.

(255) Die Kommission kommt zu dem Schluss, dass lediglich vier Industriegasunternehmen, nämlich Air Liquide, BOC, Air Products und Praxair, Helium selbst veredeln oder sich an seiner Veredlung beteiligen. Darüber hinaus wird praktisch das gesamte von anderen Unternehmen veredelte Helium im Rahmen langfristiger Verträge von den gleichen vier Herstellern von technischen Gasen abgenommen. Air Liquide, BOC, Air Products und Praxair kontrollieren den Zugang zu nahezu der gesamten Produktion von veredeltem Helium. Diese Unternehmen liefern mit ihrer eigenen Vertriebsinfrastruktur Helium auf der Großhandelsstufe an die Abnehmer, darunter alle übrigen Hersteller von technischen Gasen.

Air Liquide/BOC und Air Products würden die meisten Heliumvorkommen in der Nähe Europas und den überwiegenden Teil der europäischen Veredlungskapazität kontrollieren

(256) Wie oben ausgeführt, kontrollieren Air Liquide und Air Products gemeinsam die Heliumlieferungen aus Algerien. Laut Anmelderin gehen […]* % des algerischen Heliums in den EWR. Nach Schätzungen der Kommission liefert das Joint Venture von Air Liquide/Air Products in Algerien ungefähr […]* % des im EWR verbrauchten Heliums. Mit dem Erwerb des Heliumgeschäfts von BOC würde Air Liquide die Kontrolle über die Heliumlieferungen aus Polen und […]* der Lieferungen aus Russland ([…]*) erwerben. BOC deckt mit seinen Vorkommen in Polen und Russland ca. 15-20 % des EWR-Verbrauchs. Nach vollzogenem Zusammenschluss würden die beiden Unternehmen (Air Liquide und Air Products) den Zugang zum überwiegenden Teil der europanahen Heliumvorkommen kontrollieren. Beide Unternehmen würden zu etwa gleichen Teilen fast […]* % der in der Nähe Europas gelegenen Veredlungskapazität kontrollieren.

(257) Die Tatsache, dass alle Heliumgroßhändler versuchen, Zugang zu den europanahen Heliumvorkommen zu erhalten, unterstreicht deren Bedeutung für die Versorgung des EWR. Selbst Unternehmen, die über eine große eigene Produktionskapazität in den Vereinigten Staaten verfügen (Air Products, Praxair, BOC) führen lediglich jene Mengen aus den Vereinigten Staaten ein, die sie vor Ort nicht beschaffen können. So kauft […]* beispielsweise in Algerien hergestelltes Helium von Air Liquide.

Air Liquide/BOC und Air Products hätten gemeinsam einen hohen Marktanteil

(258) Helium wird auf Großhandelsebene an die Abnehmer verkauft (darunter die meisten anderen Hersteller von technischen Gasen). Die von der Kommission geschätzten Marktanteile am Großhandelsmarkt sind in Tabelle 10 aufgeführt ([54]).

Tabelle 10

Marktanteile am Großhandel mit Helium

	Air Liquide	BOC	Air Products	Praxair	Messer	Linde	Sonstige
EWR	[…]*	[…]*	25-30 %	15-20 %	< 5 %	—	—
Welt	[…]*	[…]*	15-20 %	25-30 %	< 1 %	—	—

(259) Im Großhandelsmarkt hätten Air Liquide/BOC und Air Products gemeinsam einen Marktanteil von […]* % bei der Lieferung von Helium an den EWR und von […]* % weltweit.

(260) Von Air Liquide wurde angegeben, es sei kein Heliumgroßhändler. Diese Erklärung widerspricht allerdings den von Air Liquide während des Verfahrens gegebenen Informationen. Danach beliefen sich die Verkäufe von Air Liquide an Großhandelsabnehmer im EWR 1998 auf […]* Mio. Kubikfuß ([…]* Mio. Kubikfuß ohne Gegenseitigkeitsvereinbarung) und weltweit auf […]* Mio. Kubikfuß. Auch wenn die im Rahmen der Gegenseitigkeitsvereinbarung gelieferten Mengen herausgenommen werden, betrug der Anteil von Air Liquide am Großhandelsgeschäft 1998 im EWR noch immer […]* %. Damit hätten Air Liquide/BOC und Air Product gemeinsam noch immer einen Marktanteil von […]* %.

(261) Bei dem angemeldeten Zusammenschluss verbliebe Praxair als einziger Wettbewerber im Großhandelsgeschäft. Die Kommission ist der Ansicht, dass angesichts des Fehlens von BOC als weiterer Wettbewerber Praxair kaum Anreize hätte, Air Liquide und Air Products herauszufordern. Für Lieferungen in den EWR bezieht […]* algerisches Helium von Air Liquide im Rahmen einer Gegenseitigkeitsvereinbarung und damit zu gleichen oder höheren Kosten. Eine solche Vereinbarung begünstigt keinen dynamischen Wettbewerb. Aufgrund der höheren Investitionskosten (wenn eigene Behälter verwendet werden müssen) und Transportkosten ist es unwahrscheinlich, dass Praxair Helium aus der eigenen Produktion in den Vereinigten Staaten verwendet, um mit Air Liquide oder Air Products beim Preis zu konkurrieren. Im Weltmaßstab kann man zu Recht davon ausgehen, dass Praxair ebenso wenig Anreiz für einen intensiven Wettbewerb hat. Praxair profitiert wie die anderen Heliumgroßhändler von der Flexibilität seiner eigenen Heliumproduktion in den Vereinigten Staaten. Seine Veredlungsanlagen sind mit einer Pipeline und einem Speichersystem verbunden, das vom Bureau of Land Management der US-Regierung (BLM) betrieben wird. Dieses System macht es möglich, überschüssiges Rohhe-

([54]) Zahlen für 1998 beruhen auf Mengenangaben.

lium zu speichern und die Produktion von veredeltem Helium zu drosseln. Damit braucht Praxair seine Produktion und den Vertrieb von veredeltem Helium nicht an sinkenden Bedarf oder Preissteigerungen anzupassen. Messer agiert nur in beschränktem Maße als Großhändler. Alle anderen Wettbewerber sind lediglich Einzelhändler und im Hinblick auf ihre Heliumlieferungen voll von den anderen Herstellern technischer Gase abhängig.

(262) Air Liquide hat weiterhin erklärt, dass diese Marktanteile kein richtiges Bild von den Wettbewerbsbedingungen im Heliumgeschäft vermitteln, weil „unabhängige Veredler" von Helium als wichtigere Großhändler anzusehen seien. Die Kommission hält es jedoch nicht für richtig, solche Unternehmen, die Veredlungsanlagen betreiben, jedoch keine Vertriebsmöglichkeiten (siehe Erwägungsgrund 254) besitzen, als Großhändler einzustufen. Zwar beliefern diese Unternehmen Großhändler im Rahmen von langfristigen Verträgen, doch werden sie selbst nicht in diesem Geschäft tätig. Die Frage, ob solche Veredler möglicherweise in das Großhandelsgeschäft mit Helium einsteigen können, müsste auch verneint werden. Wie das anmeldende Unternehmen zu Recht feststellt, fällt Helium bei diesen Firmen lediglich als Nebenprodukt ihres Erdgasgeschäfts an. Sie beteiligen sich nicht am Vertrieb von technischen Gasen und verfügen weder über Vertriebsmöglichkeiten noch über bestehende Kundenbeziehungen. Um eine Containerflotte aufzubauen, die mit der von Air Liquide vergleichbar wäre, müsste ein solches Unternehmen Investitionen in Höhe von 45-50 Mio. EUR (für […]* Transportbehälter) vornehmen. Auch große Hersteller von veredeltem Helium wie Exxon traten in der Vergangenheit nicht als Großhändler von Helium in Erscheinung.

Durch den vorgeschlagenen Zusammenschluss würde sich die Zahl der vertikal integrierten Heliumanbieter mit gut ausgebauter Vertriebsinfrastruktur auf drei verringern

(263) Nach dem geplanten Zusammenschluss würden nur die drei vertikal vollständig integrierten Unternehmen Air Liquide/BOC, Air Products und Praxair Helium mit eigenen Anlagen herstellen. Außerdem hätten nur diese drei Gesellschaften eine umfangreiche Heliumvertriebsinfrastruktur in Europa und weltweit. Innerhalb Europas würden Air Liquide/BOC und Air Products auch über die größte Anzahl von Transportbehältern (mehr als […]*) und Umfüllzentren (über […]*) verfügen. Die Untersuchungen der Kommission haben ergeben, dass Messer und Linde eine kleinere, aber beachtliche Vertriebsinfrastruktur unterhalten, während die übrigen Hersteller technischer Gase in diesem Bereich nicht mithalten können. Weltweit würde die Flotte von Air Liquide/BOC über […]* große kryogene Transportbehälter (11 000 Gallonen oder mehr) umfassen. Gemäß den Überprüfungen der Kommission hätte lediglich Air Products eine ähnliche weltumspannende Vertriebskapazität. Praxair verfügt weltweit über eine beachtliche, wenn auch kleinere Anzahl von Transportbehältern. Im Vergleich dazu ist die Vertriebskapazität von Messer unerheblich.

Schlussfolgerungen zur Marktstruktur

(264) Die Kommission betrachtet die Kontrolle des Zugangs zu veredeltem Helium als Gradmesser für die Marktmacht von Air Liquide/BOC und Air Products. Die Kommission geht davon aus, dass Air Liquide/ BOC und Air Products gemeinsam den Zugang zu ungefähr […]* % der Heliumveredlungskapazität in der Welt kontrollieren. Ferner kontrollieren sie den Zugang zu allen europanahen Heliumvorkommen. Ihre mächtige Stellung geht auch aus den hohen gemeinsamen Marktanteilen hervor.

b) ***Stellung der übrigen Hersteller von technischen Gasen***

Die Stellung der übrigen Hersteller von technischen Gasen ist schwach, da sie bei der Lieferung von Helium vollständig von Air Liquide/BOC und Air Products abhängen

(265) Keiner der übrigen Hersteller von technischen Gasen in Europa oder weltweit wäre in der Lage, Helium für den Eigenbedarf zu erzeugen, oder hätte einen vertraglichen Zugang zu veredeltem Helium ([55]). Sie sind vollkommen abhängig von der Belieferung mit veredeltem Helium durch die vier großen Unternehmen. In Europa hängen die Wettbewerber weitgehend von Air Liquide/BOC und Air Products ab, die zusammen […]* % der Heliumeinfuhren in den EWR kontrollieren. Dadurch erhöht sich das Risiko, dass andere Hersteller technischer Gase vom Wettbewerb auf dem Einzelhandelsmarkt für Helium abgeschottet werden könnten. Die meisten der von der Kommission angesprochenen Unternehmen haben derartige Bedenken geäußert.

(266) Die drohende Abschottung ist als schwerwiegende Beeinträchtigung des Wettbewerbs einzustufen. Von Herstellern technischer Gase wurde hervorgehoben, dass Helium ein strategisches Produkt ist, das jeder Hersteller in seinem Angebot haben muss. Das trifft unabhängig davon zu, ob es sich bei dem Gasanbieter um ein großes oder relativ unbedeutendes Unternehmen handelt. So kaufen auch kleinere, regional tätige Gasanbieter Helium für den Weiterverkauf.

Durch die hohen Investitionen in die erforderlichen Produktions- und Vertriebseinrichtungen wird das Auftreten eines starken Konkurrenten noch weniger wahrscheinlich

(267) Für die Errichtung von Heliumextraktions- und -veredlungsanlagen sind umfangreiche Investitionen erforderlich. In der Regel ist eine Anlage zur Gewinnung von Rohhelium an ein Erdgasverarbeitungswerk angeschlos-

([55]) Die einzige Ausnahme bilden die Rechte von Messer an der Lagerstätte in Orenburg.

sen. Nach Schätzungen von Wettbewerbern belaufen sich die Kosten für eine solche Anlage auf 50-100 Mio. EUR (für eine Einzelanlage). Die Investitionen in eine große Veredlungsanlage können bis zu […]* Mio. EUR betragen ([…]*) und werden bei einer Anlage mittlerer Größe (bis zu 350 Mio. Kubikfuß/a) auf 10-30 Mio. EUR geschätzt. Ferner sind umfangreiche Investitionen zum Aufbau einer Speicher-, Transport- und Vertriebsinfrastruktur für Helium erforderlich. Standardlagerbehälter für 30 000 Gallonen (3 Mio. Kubikfuß), wie sie in den meisten Verflüssigungsanlagen zu finden sind, kosten bis zu 0,9 Mio. EUR (Kaufpreis und Installationskosten) und Standardtransportbehälter mit einem Fassungsvermögen von 11 000 Gallonen bis zu 0,75 Mio. EUR. Um eine Containerflotte aufzubauen, die größenmäßig mit jener der drei führenden Heliumanbieter (Air Liquide/BOC, Air Products und Praxair) vergleichbar wäre, müsste jeder Wettbewerber mindestens […]* (weitere) Behälter anschaffen. Die Kosten für ein Heliumumfüllzentrum (wird benötigt, um Helium von großen Behältern in kleinere, für den Weiterverkauf verwendete Behälter umzufüllen) wird auf 1-1,5 Mio. EUR geschätzt. Jeder Wettbewerber müsste neue Umfüllzentren errichten.

(268) Unabhängig davon, ob es sich ein Wettbewerber leisten kann, so umfangreiche Investitionen vorzunehmen, ist es unwahrscheinlich, dass er Zugang zu ausreichenden Mengen Helium erlangen würde, damit sich die erforderlichen Ausgaben rechtfertigen. Rohhelium geht in der Regel im Rahmen von langfristigen Ausschließlichkeitsverträgen an die vier großen Unternehmen. Es ist höchst unwahrscheinlich, dass es einem Neueinsteiger gelingen würde, eines der vier etablierten Unternehmen zu verdrängen. Die Unternehmen, die bereits über eine umfangreiche Vertriebsinfrastruktur verfügen (Air Liquide/BOC, Air Products und in geringerem Maße Praxair) würden weiterhin die wahrscheinlichsten Käufer von veredeltem Helium von unabhängigen Herstellern bleiben. Selbst wenn sich ein unabhängiger Veredler von Helium, beispielsweise Exxon, entschließen würde, einen Teil seiner veredelten Heliumproduktion einem Neueinsteiger zu überlassen, wären die entsprechenden Mengen gering. Es ist unwahrscheinlich, dass allein schon der Kauf so geringer Mengen — ohne Eigenproduktion ausreichender Mengen — einen neuen Anbieter in die Lage versetzen würde, der gemeinsamen Marktmacht von Air Liquide/BOC und Air Products Paroli zu bieten.

Air Products kontrolliert den einzigen Anbieter von kryogenen Helium-transportbehältern

(269) Der einzige Hersteller und Anbieter von großen kryogenen Transportbehältern für Helium (11 000 Gallonen) ist Gardner Cryogenics, eine Tochter von Air Products mit Sitz in den Vereinigten Staaten. Die von diesem Unternehmen hergestellten Tieftemperaturbehälter halten das flüssige Helium auf der erforderlichen niedrigen Temperatur, um einen Transport über große Entfernungen zu ermöglichen. Sie sind die einzigen für den Überseetransport von Helium verwendeten Behälter. Die Kommission geht davon aus, dass gegenwärtig kein anderes Unternehmen solche Container herstellen kann. Große Hersteller von technischen Gasen (einschließlich von Air Liquide) haben bestätigt, dass sie nicht über die Fertigungsmöglichkeiten für derartige Behälter verfügen.

c) ***Schaffung einer gemeinsamen beherrschenden Stellung***

Zwischen Air Liquide/BOC und Air Products bestehen signifikante Verflechtungen

(270) […]*.

(271) […]*.

(272) […]*.

Der vorgesehene Zusammenschluss würde einen wichtigen Wettbewerber ausschalten

(273) BOC macht beachtliche Großhandelsgeschäfte mit Helium im EWR ([…]* % Marktanteil) und im Weltmaßstab ([…]* % Marktanteil). Bei den Umsatzerlösen ist BOC weltweit der zweitgrößte Heliumanbieter ([56]). Das Unternehmen kontrolliert zwischen […]* % der europäischen und […]* % der Veredlungskapazität in der Welt und verfügt über eine der umfassendsten Vertriebsinfrastrukturen hinsichtlich Transportbehälter und Umfüllzentren.

(274) Gegenwärtig deckt BOC […]* % des Heliumbedarfs des EWR aus seinen Vorkommen in Polen und Russland. Durch den Zusammenschluss würde der Wettbewerbsdruck wegfallen, der durch BOCs unabhängigen Zugang zur Veredlungskapazität in Polen und Russland entsteht. Die Tatsache, dass BOC auch Produktionskapazitäten in den Vereinigten Staaten in Otis, Kansas, besitzt, bedeutet, dass das Wettbewerbspotenzial von BOC als Heliumgroßhändler nicht nur von seinem fortgesetzten Zugang zu den polnischen und russischen Vorkommen abhängt. Der Wegfall von BOC als unabhängiger Wettbewerber würde damit den Wettbewerbsdruck auf Air Liquide und Air Products erheblich mindern.

Nach dem Zusammenschluss in der vorgesehenen Form hätten Air Liquide/BOC und Air Products eine ähnliche Kostenstruktur

(275) Rohhelium wird durch kryogene Extraktionsprozesse aus Erdgas gewonnen. Für die Reinigung (Veredlung) des Rohheliums findet hauptsächlich die Druckwechseladsorption Anwendung. Anschließend wird das reine Helium verflüssigt, in große kryogene Behälter (11 000 bis 30 000 Gallonen) gefüllt und entweder für einen begrenzten Zeitraum gelagert oder sofort versandt.

([56]) *Quelle:* Schätzungen des Wettbewerbers.

(276) Da sowohl Air Liquide als auch Air Products ihr Helium aus Algerien beziehen, haben beide Unternehmen identische Kostenstrukturen. In den Vereinigten Staaten würde Air Liquide/BOC die Heliumveredlungsanlage in Otis, Kansas, von BOC (Kapazität bis zu […]* Mio. Kubikfuß/a) betreiben, Air Products die Veredlungsanlagen in Liberal, Kansas, und Sherman, Texas (Gesamtkapazität gegenwärtig unter 1 000 Mio. Kubikfuß/a) ([57]). Diese Einrichtungen haben etwa die gleiche Kapazität und werden von einer Reihe von Lagerstätten mit Erdgas beliefert, die sich in Kansas, Oklahoma und Texas befinden. Die Kommission ist der Meinung, dass Air Liquide/BOC und Air Products ähnliche Produktionskosten haben ([58]).

(277) Auch ihre Vertriebskosten sind vergleichbar. Kryogene Transportbehälter werden weltweit nur von der Firma Gardner Cryogenics hergestellt und an sämtliche Gasunternehmen zu den gleichen Kosten geliefert. Die Kosten der Umfüllzentren sind ebenfalls ähnlich. Gemäß den von den beteiligten Unternehmen vorgelegten Angaben würden Air Liquide/BOC und Air Products weltweit sowie in Europa vergleichbar große Umfüll- und Containernetze unterhalten.

Helium ist ein homogenes Produkt, das auf einem äußerst transparenten Markt angeboten wird

(278) Veredeltes Helium ist ein homogenes Produkt, das gemäß einer internationalen Qualitätsnorm (Helium der Sorte A hat eine Reinheit von mindestens 99,995 %) erzeugt wird. Die Hersteller von technischen Gasen betrachten Helium als ein Massenprodukt, das sie untereinander kaufen und an andere Einzelhändler verkaufen. Da sie Helium voneinander kaufen, sind sie über die Preise gut informiert.

(279) Eine Reihe von Faktoren gewährleisten eine hohe Markttransparenz. Die Anzahl der vertikal integrierten Heliumgroßhändler ist gering und würde nach dem Zusammenschluss auf drei zurückgehen. Air Liquide/BOC und Air Products beziehen Helium überwiegend von den gleichen oder ähnlichen Vorkommen und zu gleichen Bedingungen. Die Produktionstechnologie ändert sich nur langsam, da die vorhandenen Anlagen zwar eventuell modernisiert, aber nicht häufig ersetzt werden. Die Vertriebseinrichtungen sind normiert und weisen weitgehend die gleichen Merkmale auf. Die Transparenz des Produktionsprozesses geht aus der internen Studie eines Industriegasunternehmens hervor, die von der Kommission geprüft wurde ([59]). In dieser Studie untersucht der betreffende Hersteller von technischen Gasen genau die Kostensituation jedes seiner Wettbewerber im Zusammenhang mit der jeweiligen Bezugsquelle, und zwar unabhängig davon, ob es sich dabei um Eigenproduktion oder um Fremdbezug handelt.

Großhandelskunden haben nur eine begrenzte gegengewichtige Marktmacht

(280) Die Kunden auf dem Großhandelsmarkt, d. h. Einzelhändler und andere Hersteller von technischen Gasen, haben in der Regel nur geringe Möglichkeiten, der geballten angebotsseitigen Macht von Air Liquide/BOC und Air Products entgegenzutreten. Sie benötigen Helium als Schlüsselprodukt für ihre eigenes Sortiment. Diese Sachlage wird noch dadurch erschwert, dass sie Wettbewerber von Air Liquide/BOC und Air Products in den Einzelhandelsmärkten für technische Gase sind. Anderen Herstellern von technischen Gasen droht nicht nur eine Marktabschottung, sondern auch die Benachteiligung in anderen Märkten. Hinzu kommt, dass viele Kunden kleinere regional ausgerichtete Einzelhandelsunternehmen sind. Bedenken in dieser Richtung wurden auch von Großunternehmen geäußert.

d) ***Schlussfolgerung***

(281) Die Kommission kommt zu dem Schluss, dass durch das angemeldete Vorhaben eine gemeinsame beherrschende Stellung im Markt der Großhandelsbelieferung mit Helium für den EWR geschaffen würde. Sie ist der Ansicht, dass die gleiche Schlussfolgerung gezogen werden müsste, wenn der Großhandelsmarkt als weltweit eingestuft würde.

5. ELEKTRONIKSPEZIALGASE

a) ***Die gegenwärtige Marktstruktur***

Der europäische Markt für Elektronikspezialgase weist bereits einen hohen Konzentrationsgrad auf, wobei Air Liquide, Air Products und BOC die führenden Anbieter sind

(282) Elektronikspezialgase werden überwiegend von Chemieunternehmen in den USA und in Asien hergestellt. Hersteller technischer Gase produzieren diese Spezialgase nur in geringem Umfang, vor allem wenn sie wie Air Products auch andere chemische Erzeugnisse herstellen. Die Chemieunternehmen vertreiben diese Gase jedoch nicht an die Endabnehmer, bei denen es sich im Wesentlichen um Halbleiterhersteller handelt. Der Vertrieb erfolgt über Hersteller von technischen Gasen. Im Gegensatz dazu werden die Chemieunternehmen nicht als gleichwertige Lieferanten angesehen, da sie normalerweise nicht über das erforderliche Know-how und die

([57]) *Quelle:* Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

([58]) Dies wird durch eine BOC-Analyse vom 29. August 1997 („Global Helium Strategy") bestätigt, die der Federal Trade Commission im Rahmen der Fusionsanmeldung nach den HSR-Vorschriften vorgelegt wurde.

([59]) Siehe Fußnote 58.

Anlagen zum Umfüllen und zur Analyse von Elektronikspezialgasen einschließlich des Umgangs mit den Gasflaschen verfügen.

(283) Bei der mündlichen Anhörung führte die Anmelderin aus, Hersteller von technischen Gasen seien lediglich Verteiler der Elektronikspezialgase, die keine echte Marktmacht besäßen. Die Spezialgase für die Elektronikbranche vertreibenden Industriegashersteller wie Air Products, Praxair, Air Liquide und BOC bieten jedoch wesentliche Leistungen und Waren an, die nicht zum Spektrum der Gashersteller gehören. Sie spielen eine wichtige Rolle, die über die eines einfachen Verteilers hinausgeht. Erstens handelt es sich bei der Veredlung, dem Mischen und Umfüllen der Elektronikspezialgase nach detaillierten Kundenspezifikationen um hochspezialisierte Verfahren, die in „Umfüllzentren" ablaufen, welche von den Herstellern technischer Gase betrieben werden. Jede einzelne Gasspezifikation unterliegt einem Zertifizierungsverfahren, das bis zu zwei Jahre dauern kann. Die Hersteller von Elektronikspezialgasen wie beispielsweise chemische Betriebe besitzen keine solche „Umfüll"-Kenntnisse. Zweitens werden Spezialgase für die Elektronikindustrie in Spezialbehältern befördert und ausgeliefert, die auch nur von Gasunternehmen angeboten werden. Drittens benötigen Halbleiterhersteller auch hochreine Luftgase und Helium beispielsweise als Plasmagase oder für Oxidations- und Reduktionsprozesse. Sie beziehen diese Gase in zunehmendem Maße gemeinsam mit Elektronikspezialgasen. Viertens projektieren, installieren und zertifizieren Industriegashersteller vielfach Ausrüstungen (Gassysteme) wie Rohrleitungen, Gaskammern (für den Umgang mit giftigen Gasen) und Ähnliches. Zum Angebot von Air Liquide und BOC gehört ein breites Spektrum solcher Erzeugnisse.

(284) Ausgehend von den Zahlen, die im Rahmen der Überprüfungen der Kommission zusammengetragen wurden, belief sich der Wert des Marktes für Elektronikspezialgase im EWR 1998 auf ungefähr 80 Mio. EUR. Die wertmäßige Aufteilung der Marktanteile sah wie folgt aus:

Air Liquide	zwischen […]* % und […]* %
Air Products	zwischen 20 % und 30 %
BOC	zwischen […]* % und […]* %
Praxair	zwischen 10 % und 20 %
Messer	unter 10 %
Linde	unter 10 %
AGA	unter 10 %.

(285) Auf die drei führenden Anbieter Air Liquide, Air Products und BOC entfielen zusammen über […]* % des Marktes. Zwischen BOC als dem drittgrößten Anbieter und Praxair als Nummer vier bestand ein großer Abstand. Die übrigen Lieferanten spielten nur eine untergeordnete Rolle.

Globale Präsenz und technische Kompetenz verleihen den führenden Anbietern einen großen Wettbewerbsvorteil

(286) Air Liquide, Air Products, BOC und Praxair gelten auch als globale Marktführer bei Elektronikspezialgasen. Im Gegensatz zu den anderen Wettbewerbern besitzen alle diese Unternehmen Produktionsstätten (Umfüllzentren) im EWR, in den Vereinigten Staaten und im Fernen Osten. Allerdings ist die globale Präsenz von Air Liquide, Air Products und BOC stärker ausgeprägt als die von Praxair.

(287) Schätzungen zufolge liegt der globale Marktanteil von Air Products beim Gasumsatz für die Elektronikbranche insgesamt (also beispielsweise auch Bulkluftgase eingeschlossen) zwischen 22 % und 25 %, der von Air Liquide zwischen […]* und […]* % und der von BOC zwischen […]* und […]* %, während Praxair lediglich auf 7-9 % kommt ([60]). Die starke globale Präsenz der drei führenden Anbieter verleiht ihnen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil auf dem europäischen Markt. Zwar werden nach Aussagen des anmeldenden Unternehmens die eigentlichen Aufträge für Elektronikspezialgase am Standort des Kunden unter Berücksichtigung konkreter örtlicher Faktoren entschieden, vergeben und abgewickelt, doch spielt dabei der Fakt eine wichtige Rolle, dass die großen Halbleiterhersteller weltweit operieren. Besitzt ein Anbieter von Spezialgasen für die Elektronikbranche eine starke weltweite Präsenz, kann er in der ganzen Welt die gleiche Qualität der an die Halbleiterhersteller gelieferten Gase anbieten.

(288) Air Liquide, Air Products und BOC werden auch als die führenden technischen Wettbewerber im Bereich der Elektronikspezialgase angesehen. Außerdem nehmen Air Liquide und Air Products eine Spitzenstellung bei den so genannten Totalen Gas- und Chemikalienmanagementdiensten (TGCM-Diensten) ein, die folgendes umfassen: Umweltsicherheitsdienste, On-site-Wartung, Qualitätsüberwachung, Kontrolle und Leitung, Flaschenwechsel für Elektronikspezialgase, Verwendungspunktanalyse und Lagerwirtschaft. Air Liquide unterhält weltweit ungefähr […]* „TGCM"-Dienstleistungszentren, und die Teams von Air Products Megasys betreiben […]* Einrichtungen für […]* verschiedene Kunden in […]* Ländern.

(289) Insgesamt kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass Air Products und Air Liquide und in erheblichem Maße auch BOC besonderes Gewicht auf die Elektronikbranche legen. Air Products tätigt 17 % seines Gesamtumsatzes in diesem Sektor und Air Liquide […]* %. BOC erreicht […]* %, während lediglich 5 % der Umsätze von Praxair auf die Elektronik entfallen.

([60]) Diese Angaben zum Marktanteil bei Spezialgasen für die Elektronikbranche sind in einer Reihe von Artikeln zu finden, die in Fachzeitschriften für die Gas- und Chemieindustrie erschienen sind.

b) ***Lage nach dem Zusammenschluss***

Auf zwei Wettbewerber — Air Liquide und Air Products — würden über […]* % des Marktes entfallen

(290) Da das Europageschäft von BOC von Air Liquide übernommen würde, hätte letzteres Unternehmen dann bei Elektronikspezialgasen mit einem Marktanteil zwischen […]* und […]* % eindeutig die Marktführerschaft im EWR inne. Auf Air Liquide und Air Products zusammen würden über […]* % entfallen. Der restliche Markt würde aufgeteilt.

(291) Im Weltmaßstab hätten Air Liquide and Air Products wahrscheinlich mehr oder weniger den gleichen Stand, […]*.

Neben der engen Marktstruktur wäre auch die sich aus dem Zusammenschluss ergebende Zusammenlegung der technischen Ressourcen einem Wettbewerb zwischen Air Liquide und Air Products abträglich

(292) Zutreffend ist, dass etwa 30 verschiedene Elektronikspezialgase bei der Herstellung von Halbleiterkomponenten Verwendung finden. Bei den verschiedenen Gasen selbst handelt es sich jedoch um homogene Produkte. Da die Industriegasunternehmen diese Gase nicht selbst herstellen, beziehen sie diese von den gleichen Chemieunternehmen. Angesichts der sehr begrenzten Anzahl von Wettbewerbern ist folglich auch der Markt transparent. Unter diesen Umständen besteht bei einer Marktstruktur, bei der zwei Anbieter gemeinsam einen Anteil von […]* % halten, ein starker Anreiz für ein gleichgerichtetes Vorgehen.

(293) Neben der sehr engen Marktstruktur würden durch die angemeldete gemeinsame Übernahme und Aufteilung von BOC beachtliche Verflechtungen zwischen Air Liquide und Air Products entstehen. So könnte insbesondere die Zusammenlegung der Technologie von BOC zu einer ständigen Zusammenarbeit führen, die sich außerdem nachteilig auf den Wettbewerb zwischen den beiden Unternehmen auswirken würde. Unter diesen Voraussetzungen wäre zu erwarten, dass nach dem Zusammenschluss auf dem Markt der Elektronikspezialgase kein echter Wettbewerb zwischen Air Liquide und Air Products mehr stattfinden würde.

Schlussfolgerung zur Marktstellung von Air Liquide/BOC und Air Products

(294) Angesichts ihres gemeinsamen hohen Marktanteils, ihrer globalen Präsenz und ihrer technischen Führungsposition muss geschlussfolgert werden, dass Air Liquide/BOC und Air Products gemeinsam in der Lage wären, in erheblichem Maße unabhängig von ihren Wettbewerbern und ihren Kunden zu agieren.

Es ist unwahrscheinlich, dass neue Wettbewerber auf den Markt vordringen

(295) Es bestehen hohe Schranken für den Zutritt zum Markt für Elektronikspezialgase. Ein Gasanbieter muss die besonderen Anforderungen der Halbleiterhersteller, die sich aus dem komplexen Herstellungsverfahren für Computerchips und den besonderen Eigenschaften der Gase ergeben, erfüllen. Die Anbieter müssen einen besonders hohen Reinheitsgrad garantieren, der unter anderem das Arbeiten unter Reinraumbedingungen erfordert. Außerdem müssen sie die vollständige Palette von Produkten anbieten können. Schließlich ist zu bedenken, dass eine Reihe von Elektronikspezialgasen äußerst giftig sind. Das Umfüllen, die Lagerung und die Beförderung dieser Gase erfordern somit besondere Sicherheitsvorkehrungen. Aus diesen Gründen benötigt ein Anbieter von Elektronikspezialgasen Erfahrungen im Umfang mit diesen Gasen sowie ein besonderes Know-how und eine spezifische Technik.

V. ZUSAGEN DER ANMELDERIN UND ÄNDERUNGEN AN DEM ZUSAMMENSCHLUSSVORHABEN

(296) Am 21. Dezember 1999 bot die Anmelderin Zusagen an, um die Wettbewerbsbedenken der Kommission auszuräumen. Die Zusagen umfassen Folgendes:

a) Veräußerung des Tonnagevermögens und -geschäfts einschließlich der On-site-Anlagen, Pipelines, sämtlicher Kundenverträge im Tonnagegeschäft und des Vertriebs-, Wartungs- und Beratungspersonals für solche Einrichtungen. Es werden folgende Tonnageanlagen veräußert: Runcorn, Sheerness, Cardiff, Brinsworth, Fawley (alle Vereinigtes Königreich), Pardies, Tarnos (beide Frankreich), Mons (Belgien) und Terneuzen (Niederlande). Die Gesamtveräußerungen im Tonnagegeschäft (Vereinigtes Königreich und europäischer Kontinent) entsprechen einem Jahresumsatz bei Sauerstoff und Stickstoff in Höhe von rund […]* t/d gleich […]* Mio. EUR;

b) Veräußerung der Bulkeinrichtungen und des Bulkgeschäfts im Zusammenhang mit bestimmten Tonnageanlagen (Brinsworth, Fawley, Pardies, Mons und Terneuzen). Das zu veräußernde Vermögen und Geschäft umfasst die Bulkproduktion und Lagereinrichtungen, die dazugehörigen Bulkvertriebseinrichtungen (Tankwagen), die bei den Kunden befindlichen Bulktanks sowie das Personal für den Verkauf, die technische Beratung, den Vertrieb und den Kundendienst zusätzlich zu den Kunden-Bulkverträgen. Auf die Veräußerung des Bulkgeschäfts im Vereinigten Königreich entfallen rund […]* t/d flüssiger Sauerstoff, Stickstoff und Argon und der Gesamtjahresumsatz von flüssigem Sauerstoff, Stickstoff und Argon in Höhe von ungefähr […]* Mio. EUR. Die Veräußerungen im Bulkgeschäft auf dem europäischen Festland entsprechen einem Absatz von rund […]* t/d flüssigem Sauerstoff und Stickstoff und

einem Gesamtjahresabsatz von flüssigem Sauerstoff, Stickstoff und Argon von rund […]* Mio. EUR und gemeinsam mit dem Bulkgeschäft von Carboxique (einer 100%igen Tochter von Air Liquide) von etwa […]* Mio. EUR;

c) Veräußerung des Flaschengasvermögens und -geschäfts einschließlich bestimmter Flaschenfüllanlagen, der damit verbundenen Gasflaschen, Vertriebsausrüstungen (LKW) sowie des Produktions- und Vertriebspersonals zusätzlich zu den Kundenverträgen. Es werden insbesondere folgende Gasflaschenfüllanlagen veräußert: Brinsworth, Bristol (einschließlich einer Acetylenanlage) und Ipswich (alle Vereinigtes Königreich), Bobigny und Hauconcourt (beide Frankreich). Auf die Gasflaschenveräußerungen im Vereinigten Königreich entfällt ein Absatz von rund […]* Mio. EUR. Das in Frankreich veräußerte Gasflaschengeschäft macht einen Absatz von rund […]* Mio. EUR aufgrund der Veräußerung des Gasflaschengeschäfts von Carboxique aus;

d) Veräußerung der Verträge über Flüssigheliumvorkommen von BOC in Russland und Polen gemeinsam mit der entsprechenden Vertriebsstruktur (Transportbehälter). Auf die insgesamt veräußerten Verträge entfallen rund […]* Mio. Kubikfuß pro Jahr. Bei dem von Air Liquide/BOC in den Vereinigten Staaten gekauften Flüssighelium wird der Zugang auch anderen Herstellern von technischen Gasen (einschließlich bestehender Großhandelskunden von BOC) im Rahmen von Rückkaufsvereinbarungen gewährt, die in ihren materiellen Bedingungen einschließlich Preisen und Laufzeit den Kaufvereinbarungen entsprechen, die Air Liquide/BOC eingegangen sind (Gegenseitigkeitsvereinbarungen). Die Gegenseitigkeitsvereinbarungen erstrecken sich auf eine Höchstmenge von […]* Kubikfuß pro Jahr. Für das aus Algerien bezogene Helium wird Air Liquide einen unabhängigen Dritten benennen, der seine 50%ige Beteiligung am Joint Venture mit Air Products verwaltet, um bestehende Verflechtungen mit Air Products auszuschalten. Air Products hat sich verpflichtet, seine Rechte an dem Joint Venture zu nutzen, um die Einhaltung dieser Zusage durch Air Liquide sicherzustellen;

e) Veräußerung der von Air Liquide in Frankreich betriebenen und in seinem Besitz befindlichen Umfüllanlage für Elektronikspezialgase gemeinsam mit der für den Betrieb der Anlage erforderlichen technischen Lizenz, dazugehörigen Kundeninformationen und vorhandenen Kaufaufträgen. Air Liquide hat zugesagt, im Rahmen seiner bestehenden Bezugsvereinbarungen zu gewährleisten, dass Elektronikspezialgase von den bestehenden Herstellern auch weiterhin an diese Umfüllanlage für einen Zeitraum von zwei Jahren nach der Veräußerung gehen werden;

f) Erteilung von Lizenzen an Dritte für sämtliche von BOC patentierte Technologien (Verfahrens- und Anwendungstechniken) auf Antrag zu angemessenen und nichtdiskriminierenden Bedingungen.

(297) Bei Tonnagesauerstoff und -stickstoff wird sich durch die Veräußerung der Marktanteil von Air Liquide/BOC im EWR auf etwa […]* % verringern. Auf die Veräußerung entfällt rund […]* des Marktanteils, den Air Liquide ansonsten erworben hätte. Im Vereinigten Königreich werden fünf Tonnageanlagen, davon zwei mit angeschlossenem Bulkgeschäft, veräußert. Das in Frankreich, Belgien und den Niederlanden zu veräußernde Geschäft umfasst fünf Tonnageanlagen, davon drei mit angeschlossenem Bulkgeschäft. Durch die Veräußerungen wird die Air Liquide zuwachsende Marktmacht verringert. Da mit einer der Anlagen auch umfangreiche Rohrleitungen veräußert werden, wird die gemeinsame Stellung der neuen Einheit als Pipelinebetreiber weniger bedeutend als vor der Übernahme sein. Die regionale Stellung von Air Liquide im Vereinigten Königreich wird weniger mächtig sein, so dass es schwieriger wird, diese als Druckmittel gegen Wettbewerber zu nutzen, und zwar nicht nur aufgrund der Veräußerungen im Tonnagegeschäft, sondern auch der Veräußerungen im Bulkgeschäft, durch die seine Position in den britischen Bulkmärkten geschwächt wird. Die Zusage zur Erteilung von Lizenzen für die patentierte Technik von BOC an Dritte wird die Bedenken hinsichtlich der Zusammenlegung von Techniken mildern. Ferner ist die Kommission der Ansicht, dass ein Erwerber in der Lage sein wird, zusätzlichen Wettbewerb auf dem Tonnagemarkt im EWR zu entfalten. Die Veräußerung von Bulk-, Flaschengas- und Vertriebsanlagen wird dem/den Erwerber(n) Zugang zu der damit verbundenen Bulk- und Flaschengasinfrastruktur verschaffen und die Möglichkeit eröffnen, die veräußerten Tonnageaktiva als Bestandteil eines integrierten Gasgeschäfts zu betreiben.

(298) Unter diesen Voraussetzungen hält die Kommission die Zusagen für geeignet, die Bedenken auszuräumen, dass eine beherrschende Stellung auf dem EWR-Tonnagemarkt geschaffen werden könnte.

(299) Die Veräußerungen im Bulkgeschäft im Vereinigten Königreich umfassen rund […]* % des Marktes von Sauerstoff, Stickstoff und Argon. Die Verflüssigungsanlagen in Brinsworth und Fawley können Kunden in den meisten Regionen von Süd- und Nordengland beliefern. Nach Ansicht der Kommission müssten diese Anlagen gemeinsam mit den dazugehörigen Kundenverträgen, dem Personal und den Anlagen einen Neueinsteiger oder einen kleineren bestehenden Wettbewerber in die Lage versetzen, einen wirksamen Wettbewerb auf dem Bulkmarkt des Vereinigten Königreichs zu entfalten.

(300) Auf die Veräußerungen im britischen Flaschengasgeschäft entfallen zwischen […]* % der entsprechenden Märkte für Sauerstoff, Argon/Argongemische und Acetylen sowie andere Flaschengase. Neben der Reduzierung des bestehenden Marktanteils bringt die Veräußerung von drei Produktionsstätten dem Erwerber die Flexibilität, je nach Bedarf diese oder auch andere Gase abfüllen zu können. Die drei Flaschenabfüllzentren befinden sich an Standorten, von denen aus ein erheblicher Teil des britischen Marktes beliefert werden kann. Ferner ist die

Veräußerung der Bulkgasproduktionsanlagen in Brinsworth und Fawley erforderlich, um diese Abfüllzentren zu versorgen. Acetylen wird in einer Anlage in Bristol erzeugt, die ebenfalls veräußert wird. Die Veräußerung von Vertriebsinfrastruktur umfasst Personal, Sammelzentren, Vertreterverträge und Ausrüstungen. Man kann davon ausgehen, dass diese Veräußerungen einen Neueinsteiger in die Lage versetzen, einen wirksamen Wettbewerb auf den britischen Flaschengasmärkten zu entfalten.

(301) Nach Einschätzung der Kommission sind diese Zusagen geeignet, die wettbewerbswidrigen Auswirkungen des Vorhabens auf die Bulk- und Flaschengasmärkte im Vereinigten Königreich zu beseitigen, indem sie die Zunahme an Marktstärke erheblich verringern und den Neuzugang eines starken Wettbewerbers ermöglichen. Es ist durchaus möglich, dass der neue Wettbewerber eine stärkere Marktposition (ca. […]* % bei Bulkgasen und rund […]* % bei Flaschengasen) erlangen wird, als sie Air Liquide bei einem Vordringen auf den britischen Markt hätte erreichen können. Ferner ist die Kommission der Meinung, dass sich durch die Präsenz von einem oder mehreren neuen Wettbewerbern im Vereinigten Königreich die Aussicht verstärken würde, dass diese Unternehmen auch in Irland tätig werden. Dadurch könnte das Wegfallen von Air Liquide als potenzieller Wettbewerber in Irland aufgewogen werden.

(302) In den Bulk- und Flaschengasmärkten in Frankreich haben die zugesagten Veräußerungen einen größeren Umfang als das BOC-Geschäft, das Air Liquide vor dem angemeldeten Vorhaben erworben hatte. Nach Einschätzung der Kommission können diese Veräußerungen die wettbewerbswidrigen Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die betreffenden Bulk- und Flaschengasmärkte in Frankreich beseitigen.

(303) Durch die Veräußerungen im Hinblick auf den Helium-Großhandelsmarkt wird gewährleistet, dass Air Liquide keinen Zugang zur Lieferung von veredeltem Helium aus Russland und Polen erlangt. Um es einem neuen Großhandelsanbieter zu ermöglichen, das Wettbewerbspotenzial von BOC in vergleichbarem Maße zu ersetzen, muss dieser Neueinsteiger Zugang zu veredeltem Helium erhalten, das von einer weiteren Quelle, nämlich in den Vereinigten Staaten, kommt. Die Fähigkeit, Angebotsrisiken auf verschiedene, nicht miteinander verbundene Vorkommen zu verteilen, sichert die Wettbewerbsfähigkeit im Großhandelsmarkt. Somit ist diese Zusage dazu angetan, das Wettbewerbspotenzial wieder herzustellen, das vor dem angemeldeten Zusammenschluss bestand. Des Weiteren wird auch die Verflechtung zwischen Air Liquide und Air Products über ihr Joint Venture in Algerien aufgehoben.

(304) Im Markt für Elektronikspezialgase umfasst die Veräußerung eine der beiden Umfüllanlagen von Air Liquide/BOC im EWR. Gemeinsam mit dem Personal und der Technologie im Zusammenhang mit dem Umfüllen von Elektronikspezialgasen, dem Fortbestand der Lieferungen und den laufenden Kundenbestellungen kann die Veräußerung einem anderen Gasunternehmen die Möglichkeit eröffnen, einen wirksamen Wettbewerb auf dem EWR-Markt für Elektronikspezialgase zu entfalten.

(305) Nach Einschätzung der Kommission werden daher die Zusagen die Bedenken ausräumen, dass gemeinsame beherrschende Stellungen auf den Märkten für Großhandelslieferungen von Helium und Elektronikspezialgasen geschaffen werden.

(306) Die Zusagen von Air Liquide vom 21 Dezember 1999 setzen sich wie folgt zusammen:

a) […]*.

b) […]*.

c) […]*.

d) […]*.

e) […]*.

[…]*.

(307) Nach Einschätzung der Kommission werden die Zusagen vom 21. Dezember 1999 (geändert am 7. Januar 2000) bei vollständiger Einhaltung das Risiko ausschließen, dass die bestehenden Verflechtungen zwischen Air Liquide und Air Products zur Stärkung der beherrschenden Stellungen von Air Liquide/BOC im Tonnage-, Bulk- und Flaschengasmarkt und zur Schaffung von kollektiven beherrschenden Stellungen von Air Liquide/BOC und Air Products in den Märkten für den Großhandel mit Helium und Elektronikspezialgasen führen.

VI. **SCHLUSSFOLGERUNG**

(308) Aus den dargelegten Gründen ist der angemeldete Zusammenschluss gemäß Artikel 8 Absatz 2 Fusionskontrollverordnung und Artikel 57 EWR-Abkommen unter der Bedingung, dass die im Anhang aufgeführten Zusagen, die Air Liquide der Kommission am 21. Dezember 1999 gegeben hat (und die am 7. Januar 2000 geändert wurden), vollständig eingehalten werden, als mit dem Gemeinsamen Markt bzw. mit dem Funktionieren des EWR-Abkommens vereinbar zu erklären —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der bei der Kommission am 16. August 1999 angemeldete Zusammenschluss, in dessen Rahmen das Unternehmen L'Air Liquide S.A. beabsichtigt, im Wege eines öffentlichen Übernahmeangebots, das es zusammen mit dem Unternehmen Air Products and Chemicals Inc. unterbreiten wird, die alleinige Kontrolle über Teile der Unternehmensgruppe The BOC Group plc zu erwerben, ist vorbehaltlich der vollen Einhaltung der von L'Air Liquide S.A. der Kommission am 21. Dezember 1999 gegebenen (und am 7. Januar 2000 geänderten) Zusagen, die im Anhang aufgeführt sind, mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens vereinbar.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

L'Air Liquide S.A.
75, Quai d'Orsay
F-75321 Paris Cedex 07

Brüssel, den 18. Januar 2000.

Für die Kommission
Mario MONTI
Mitglied der Kommission

ANHANG

[…]*.