URTEIL DES GERICHTS (Zweite Kammer)

9. Juli 2007 *

In der Rechtssache T-282/06

Sun Chemical Group BV mit Sitz in Weesp (Niederlande),

Siegwerk Druckfarben AG mit Sitz in Siegburg (Deutschland),

Flint Group Germany GmbH mit Sitz in Stuttgart (Deutschland),

Prozessbevollmächtigte: Rechtsanwälte N. Dodoo und K. H. Eichhorn,

Klägerinnen,

gegen

Kommission der Europäischen Gemeinschaften, vertreten durch A. Whelan, S. Noë und V. Bottka als Bevollmächtigte,

Beklagte,

* Verfahrenssprache: Englisch.

unterstützt durch

The Apollo Group mit Sitz in New York (USA),

Hexion Specialty Chemicals, Inc., mit Sitz in Columbus, Ohio (USA),

Prozessbevollmächtigte: I. M. Sinan, Barrister, und J. Uphoff, Solicitor,

Streithelferinnen, erlässt

betreffend eine Klage auf Nichtigerklärung der Entscheidung der Kommission vom 29. Mai 2006, mit der der Zusammenschluss durch Erwerb der vollständigen Kontrolle des Geschäftsbereichs „Ink and Adhesive Resins“ (Tinten und Klebeharze) von Akzo Nobel durch Hexion Specialty Chemicals (The Apollo Group) für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt wird (Sache COMP/M.4071 — Apollo/Akzo Nobel, IAR),

DAS GERICHT ERSTER INSTANZ
DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Zweite Kammer)

unter Mitwirkung des Präsidenten J. Pirrung sowie der Richter N. J. Forwood und S. Papasavvas,

Kanzler: C. Kantza, Verwaltungsrätin,

aufgrund des schriftlichen Verfahrens und auf die mündliche Verhandlung vom 27. Februar 2007

folgendes

Urteil

Rechtlicher Rahmen

1 Art. 2 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. L 24, S. 1, im Folgenden: Fusionskontrollverordnung) bestimmt u. a.:

„(2) Zusammenschlüsse, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich behindert würde, insbesondere durch Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung, sind für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar zu erklären.

(3) Zusammenschlüsse, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde, insbesondere durch Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung, sind für mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar zu erklären."

2 Nach Art. 6 Abs. 1 der Fusionskontrollverordnung beginnt die Kommission unmittelbar nach dem Eingang der Anmeldung mit der Prüfung des Zusammenschlusses; in Art. 6 Abs. 1 Buchst. b heißt es:

„Stellt sie fest, dass der angemeldete Zusammenschluss zwar unter diese Verordnung fällt, jedoch keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt, so trifft sie die Entscheidung, keine Einwände zu erheben[,] und erklärt den Zusammenschluss für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt.

…“

3 Die Kommission erläutert den Prüfungsansatz bei ihrer Bewertung horizontaler Fusionen in ihren Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Fusionskontrollverordnung (ABl. 2004, C 31, S. 5, im Folgenden: Leitlinien).

Sachverhalt

A — *Am Verfahren und am Zusammenschluss Beteiligte*

4 Die Sun Chemical Group BV (im Folgenden: Sun) stellt Druckfarben zur Verwendung in den Bereichen Verpackung, Publikation, Handel und Industrie, Pigmente, Dispersionen sowie Markensicherheit und Markenschutz her. Sie wird mittelbar zu 100 %

von Dainippon Ink and Chemicals Inc beherrscht. Sun beschäftigt mehr als 12 000 Mitarbeiter; im letzten Steuerjahr belief sich ihr Umsatz auf mehr als 3 Milliarden Euro. 2005 kaufte Sun in Europa etwa [*vertraulich*] [1] Tonnen Kolophoniumharze.

5 Die Siegwerk Druckfarben AG (im Folgenden: Siegwerk) ist auf dem Gebiet der Druckfarben ein Hersteller auf Weltmarktebene und auf die Bereiche Verpackungstinte, Gravurtinte und Rollenoffsetdruck spezialisiert. Sie ist die Muttergesellschaft des Siegwerk-Konzerns. Sie beschäftigt etwa 4 000 Mitarbeiter, und im letzten Steuerjahr belief sich ihr Umsatz auf ungefähr 830 Mio. Euro. Pro Jahr kauft Siegwerk in Europa etwa [*vertraulich*] Tonnen Kolophoniumharze bei unabhängigen Drittlieferanten.

6 Die Flint Group Germany GmbH (im Folgenden: Flint) ist ein Zulieferunternehmen der Druckindustrie, der verarbeitenden Industrie und der Farbstoffindustrie. Das Unternehmen ist aus der 2005 durchgeführten Fusion von XSYS Print Solutions und Flint Ink Corp hervorgegangen. Flint beschäftigt etwa 7 500 Mitarbeiter; im letzten Steuerjahr belief sich ihr Umsatz auf ungefähr 2,2 Milliarden Euro. Pro Jahr kauft Flint in Europa etwa [*vertraulich*] Tonnen Kolophoniumharze bei unabhängigen Drittanbietern.

7 Die Hexion Specialty Chemicals, Inc. (im Folgenden: Hexion) produziert und vertreibt eine Reihe hitzehärtbarer Harze und Spezialharze, darunter Kolophoniumharze, Kohlenwasserstoffharze, Kolophonium-Kohlenwasserstoff-Hybridharze, Alkydharze, Acryldispersionen, Acrylharze sowie weitere Harze wie Aminoplastharze, Epoxydharze, Phenolharze und Polyesterharze. Hexion besitzt mehr als 90 Produktions- und Vertriebsstätten in 18 Ländern Nord- und Südamerikas, Europas und des asiatisch-pazifischen Raums und beschäftigt ungefähr 7 000 Mitarbeiter.

1 — Vertrauliche Angaben geschwärzt

8 The Apollo Group (im Folgenden: Apollo) verwaltet mehrere Investmentfonds mit Beteiligungen in weltweit breit gefächerten Sparten. Apollo beherrscht Hexion.

9 Der Geschäftsbereich „Ink and Adhesive Resins“ von Akzo Nobel (im Folgenden: Akzo) stellt hauptsächlich Erzeugnisse auf Kolophoniumbasis her, insbesondere Kolophoniumharze, Hybridharze und andere Kolophoniumderivate, die im Wesentlichen für Druckfarben und Haftklebstoffe bestimmt sind. Ihre Produktionsstätten liegen in den Niederlanden, in Portugal, in China, in Neuseeland, in Argentinien, in Kanada und in den Vereinigten Staaten.

B — *Produktmarkt*

10 Kolophoniumharz ist ein Naturharz, das aus Kiefern gewonnen wird. Es kommt in drei Formen vor: als Wurzelharz, Balsamharz und Tallharz. Der Rohstoff wird in chemischen Verfahren — durch Hydrierung, Veresterung, Polymerisierung und Reinigung — weiterverarbeitet. Chemisch bzw. technisch betrachtet, lassen sich diese Kolophoniumharze in die Gruppen Kolophoniumseifen, Resinate, Kolophoniumester sowie maleinsäure- oder fumarsäuremodifizierte Harze einteilen. Kolophoniumharz ist ein wesentlicher Bestandteil bei der Druckfarbenherstellung. Unternehmen, die Druckfarben herstellen, sind von der Versorgung mit Kolophoniumharz stark abhängig und unternehmen den Angaben der Klägerinnen zufolge jedes Jahr erhebliche Anstrengungen, um den Bedarf für ihre Druckfarbenproduktion zu decken. Nach ihren eigenen Angaben kauften die Klägerinnen 90 % des zur Verwendung für Tinten bestimmten und in Europa verfügbaren Kolophoniumharzes. Kolophoniumharz wird außerdem zur Herstellung weiterer Erzeugnisse wie Lacke, Haftklebstoffe (Kleber), Arzneimittel, Kaugummi und Seife verwendet.

C — *Verwaltungsverfahren*

11 Das Vorhaben eines Zusammenschlusses, mit dem die zu Apollo gehörende Hexion beabsichtigte, durch Kauf von Aktien und Vermögenswerten entweder unmittelbar oder über hundertprozentige Tochtergesellschaften die Kontrolle im Sinne von Art. 3 Abs. 1 Buchst. b der Fusionskontrollverordnung über sämtliche Aktivitäten von Akzo zu erwerben, hatte keine gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne von Art. 1 Abs. 2 oder Art. 1 Abs. 3 der Fusionskontrollverordnung. Da die Fusionspartner wussten, dass das Vorhaben in vier Mitgliedstaaten anhand der innerstaatlichen Rechtsvorschriften über die Kontrolle von Zusammenschlüssen geprüft werden konnte, stellten sie bei der Kommission am 3. Februar 2006 einen Verweisungsantrag gemäß Art. 4 Abs. 5 der Fusionskontrollverordnung. Keiner der Mitgliedstaaten tat innerhalb der einschlägigen Frist seine Ablehnung kund; damit wurde die gemeinschaftsweite Bedeutung des Zusammenschlusses vermutet und das Zusammenschlussvorhaben am 18. April 2006 bei der Kommission angemeldet.

12 Am 25. April 2006 sandte die Kommission detaillierte Fragebögen an 21 Wettbewerber (im Folgenden: Wettbewerberfragebögen) und an dreizehn Kunden auf den Kolophoniumharz-, Kohlenwasserstoffharz- und Hybridharzmärkten (im Folgenden: Kundenfragebögen) der Fusionspartner. Auf diese Fragebögen war vor dem 2. Mai 2006 zu antworten. Die Kommission erhielt Antworten von dreizehn Wettbewerbern und zehn Kunden.

13 Am 28. April 2006 reichte Flint ihre Antwort auf den Kundenfragebogen ein. An demselben Tag veröffentlichte die Kommission eine Mitteilung im *Amtsblatt der Europäischen Union* (ABl. C 102, S. 9) und forderte alle interessierten Unternehmen oder Personen auf, ihr bis spätestens 8. Mai 2006 zu diesem Vorhaben eventuelle Stellungnahmen zukommen zu lassen.

14 Am 4. Mai 2006 reichte Sun, nachdem ihr eine zweitägige Fristverlängerung gewährt worden war, ihre Antwort auf den Kundenfragebogen ein. Am 10. Mai 2006 nahm

Sun mit der Arbeitsgruppe der Kommission, die mit der Sache befasst war, Kontakt auf und bat mündlich um die Vereinbarung eines Treffens zur Diskussion des Zusammenschlusses und der Antwort von Sun auf den Fragebogen.

15 Am 12. Mai 2006 reichte Siegwerk ihre Antwort auf den Kundenfragebogen ein. An demselben Tag legte Sun weitere Informationen und Erklärungen über die Gründe vor, derentwegen der Zusammenschluss sie beunruhige. Die Kommission ersuchte die Anmelderin, zu den von Sun in ihren Erklärungen angesprochenen Problemen Stellung zu nehmen.

16 Am 16. Mai 2006 unterbreitete die Anmelderin schriftlich ihre Stellungnahme. Am 17. Mai 2006 legte Sun zwei Schriftstücke mit Erklärungen vor, in denen sie darlegte, aus welchen Gründen die Kommission den Zusammenschluss für mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar erklären sollte. Die mitgeteilten Informationen betrafen jüngste Preissteigerungen, auf dem Markt bestehende Kapazitätsengpässe und Schwierigkeiten der Kunden der Fusionspartner, ihre Lieferanten zu wechseln. Die Kommission forderte die Anmelderin auf, zu diesen Erklärungen von Sun Stellung zu nehmen.

17 Am 18. und 19. Mai 2006 übermittelte die Anmelderin ihre Stellungnahme in Form dreier E-Mails.

D — *Angefochtene Entscheidung*

18 Am 29. Mai 2006 erließ die Kommission gemäß Art. 6 Abs. 1 Buchst. b der Fusionskontrollverordnung ihre Entscheidung in der Sache COMP/M.4071 — Apollo/

Akzo Nobel IAR und erklärte den angemeldeten Zusammenschluss für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar (im Folgenden: angefochtene Entscheidung).

19 In der angefochtenen Entscheidung prüfte die Kommission zunächst in den Erwägungsgründen 10 bis 45 den sachlich und räumlich relevanten Markt; danach analysierte sie in den Erwägungsgründen 51 bis 80 die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Wettbewerb auf diesen Märkten.

20 Hinsichtlich der betroffenen Produktmärkte stellte die Kommission in den Erwägungsgründen 8 bis 24 der angefochtenen Entscheidung fest, dass sich die Produktionsaktivitäten der Fusionspartner bei Kolophoniumharzen, Kohlenwasserstoffharzen, Alkydharzen und Acryldispersionen überschnitten. Die Kommission hob hervor, dass diese Überschneidung lediglich Harze zur Herstellung von Tinten betreffe. Während sie die Frage der genauen Abgrenzung des betroffenen Produktmarkts offen ließ, weil sie der Auffassung war, der Zusammenschluss werfe unabhängig davon, welche Definition man zugrunde lege, keine Wettbewerbsprobleme auf, prüfte die Kommission jedes der Harze für Anwendungen im Bereich der Druckfarben und kam zu dem Ergebnis, dass alle Kolophoniumharze für Anwendungen im Bereich der Druckfarben zum gleichen Produktmarkt gehörten.

21 In Bezug auf den betroffenen räumlichen Markt vertrat die Kommission in den Erwägungsgründen 35 bis 38 der angefochtenen Entscheidung die Auffassung, dass es sich zumindest um den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR), möglicherweise aber auch um den Weltmarkt, handele. Die Frage der genauen Definition ließ die Kommission offen und bemerkte hierzu, dass es für die endgültige Beurteilung unerheblich sei, ob der Markt so zu definieren sei, dass er zumindest den EWR umfasse, oder ob es sich um den Weltmarkt handele.

22 Zur Beurteilung der Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den EWR-Markt der für Anwendungen im Bereich der Druckfarben bestimmten Kolophoniumharze

bewertete die Kommission in den Erwägungsgründen 51 und 53 der angefochtenen Entscheidung die Anteile, die die Fusionspartner und ihre Wettbewerber 2005 an diesem Markt hatten, wie folgt: Hexion [10-20] %, Akzo Nobel IAR [20-30] % — zusammen also einen Marktanteil von [30-50] % —, Arizona [10-20] %, Cray Valley [10-20] %, Respol [0-10] %, DRT [0-10] %, Euro-Yser [0-10] %, Kraemer [<5] %, Westvaco [<5] %, andere [0-10] %. Auf der Ebene des Weltmarkts für Kolophoniumharze bewertete die Kommission den Gesamtmarktanteil der Fusionspartner im Hinblick auf die bedeutende Zahl neuer Wettbewerber mit [20-30] %.

23 In Bezug auf wettbewerbswidrige Auswirkungen auf diesen Markt erläuterte die Kommission zunächst im 59. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung, dass elf der dreizehn Wettbewerber der Fusionspartner der Auffassung seien, der Zusammenschluss habe keine derartigen Auswirkungen, dass aber etwa die Hälfte der Kunden, die sich an der Marktuntersuchung beteiligt hätten, erklärt habe, dass die Verringerung der Anzahl der Unternehmen und der relativ bedeutende Marktanteil der aus dem Zusammenschluss hervorgehenden Einheit zu Preissteigerungen und einer Begrenzung der Produktentwicklung führen könnten.

24 Im 60. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung wird betont, die Marktuntersuchung habe bestätigt, dass die meisten Kunden für ihre Zwecke Bedarf an spezifischen Kategorien von Kolophoniumharzen hätten und dass das Harz manchmal nach den Vorgaben des Kunden hergestellt werde, ein Verfahren, das mehrere Monate in Anspruch nehmen könne. Der Kommission zufolge zeigt dies, dass die Produkte, die auf dem fraglichen Markt verkauft würden, nicht gleichartig seien und dass es auf diesem Markt, der durch asymmetrische Marktanteile gekennzeichnet sei, eine Vielzahl von Herstellern gebe. Im 60. Erwägungsgrund wird außerdem die von etwa 30 % der Erzeuger geäußerte Besorgnis über die wachsende Bedeutung weiterer Erzeuger außerhalb des EWR erwähnt, wie beispielsweise Arez (China). Die Kommission war daher der Meinung, es sei grundsätzlich wenig wahrscheinlich, dass der fragliche Zusammenschluss zu einem abgestimmten wettbewerbswidrigen Verhalten führe. In Anbetracht der Tatsache aber, dass zwei wichtige Unternehmen fusionieren würden, könne der Zusammenschluss durch einseitiges Verhalten der Fusionspartner auf dem Markt wettbewerbswidrige Auswirkungen haben.

25 In den Erwägungsgründen 62 bis 65 der angefochtenen Entscheidung prüfte die Kommission zunächst die Produktionskapazitäten und stellte fest, dass diese den Ergebnissen der Marktuntersuchung zufolge keine Engpässe aufwiesen. Im 64. Erwägungsgrund wird ausgeführt, dass die Hersteller, die sich an der Marktuntersuchung beteiligt hätten (Arizona, Cray Valley, Respol, Kraemer, Megara, Union Resinera und Eastman), in Anbetracht der Tatsache, dass sich die Produktion auf dem EWR-Markt der für Anwendungen im Bereich Druckfarben bestimmten Kolophoniumharze auf etwa 144 000 Tonnen belaufe, 28 200 Tonnen der verfügbaren Produktionskapazitäten und damit 19,5 % der gesamten Marktproduktion auf sich vereinigten. Der angefochtenen Entscheidung zufolge entsprechen die verfügbaren Kapazitäten, falls die Schätzungen der Beteiligten in Bezug auf die übrigen Erzeuger (u. a. DRT und Euro-Yser) zutreffend seien, 41 % der gesamten Marktproduktion. Im 65. Erwägungsgrund wird bekräftigt, dass die Marktuntersuchung bestätigt habe, dass überschüssige Kapazitäten auf dem Markt vorhanden seien, was die Mehrheit der Kunden eingeräumt habe.

26 In den Erwägungsgründen 66 und 67 werden sodann die Bedenken eines Kunden behandelt, die sich zum einen auf die Erhöhung der Preise für Kolophoniumharze durch Akzo und Hexion und zum anderen auf Versorgungsprobleme zwischen September und Dezember beziehen, die in diesen Monaten und mithin zu jener Zeit zu einer Angebotsverknappung geführt hätten, zu der die Saisonnachfrage nach Kolophoniumharzen am höchsten sei. Hierzu heißt es im 67. Erwägungsgrund, dass die von den Fusionspartnern vorgelegten Beweismittel zeigten, dass die geltend gemachten Versorgungsprobleme nicht durch eine wettbewerbswidrige Lage auf dem betreffenden Markt verursacht worden seien. Denn erstens seien sie vielmehr einer Erhöhung der Preise jener Rohstoffe zuzuschreiben, die wesentliche Bestandteile bei der Herstellung von Kolophoniumharzen seien, wie etwa Rohöl, Balsamharz und Tallharz, deren Preise im Lauf der letzten Jahre beträchtlich gestiegen seien, wobei der Preis von Balsamharz sich von 500 USD pro Tonne im Januar 2004 auf 1 250 USD pro Tonne zum Zeitpunkt der angefochtenen Entscheidung erhöht habe. Zweitens wird festgestellt, dass die zu den oben angesprochenen Versorgungsproblemen verfügbaren Informationen darauf hinzudeuten schienen, dass sie technischen Problemen insbesondere eines Herstellers oder Produktionsstillständen wegen routinemäßiger Wartungsarbeiten zuzuschreiben gewesen seien, nicht aber einem

allgemeinen Fehlen von Produktionskapazitäten auf dem gesamten Markt während des fraglichen Zeitraums. Außerdem habe sich der fragliche Kunde anderweitig eindecken können, was die Auswirkung dieses unerwarteten Engpasses abgefedert habe.

27 Im 68. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung wird ausgeführt, dass es nach alledem wahrscheinlich erscheine, dass jeder Versuch des fusionierten Unternehmens, einseitig die Preise zu erhöhen, von den bedeutenden, derzeit auf dem Markt vertretenen Wettbewerbern wie Arizona, Cray Valley, Respol und anderen Erzeugern geringerer Größe vereitelt werden könnte, die zugleich die verfügbaren Kapazitäten und das Fachwissen besäßen, um jedem wettbewerbswidrigen Verhalten entgegenzuwirken.

28 In den Erwägungsgründen 69 bis 71 der angefochtenen Entscheidung prüft die Kommission die Einbringung einer etwaigen Nachfragemacht der Tintenhersteller auf der Käuferseite gegenüber den Harzerzeugern. Dem 69. Erwägungsgrund zufolge haben die Fusionspartner darlegt, ihre Kunden seien in der Lage, die Preise zu beeinflussen, und einige dieser Kunden, die unternehmensintern Kolophoniumharz herstellten, hielten ihre Lieferanten mit Erfolg in Schach. In demselben Erwägungsgrund wird hinsichtlich der Auswirkung der unternehmensinternen Produktion von Kolophoniumharz festgestellt, dass nach den Schätzungen der Beteiligten drei wichtige Kunden eine bedeutende unternehmensinterne Produktion unterhielten: Flint und Siegwerk, die eine geschätzte Produktionskapazität von etwa 25 000 Tonnen bzw. 12 000 Tonnen hätten, sowie die Gesellschaft Huber, die jüngst Micro Inks erworben und ihre Lieferanten darüber in Kenntnis gesetzt habe, dass sie damit beginnen werde, sich bei ihrer Tochtergesellschaft einzudecken. Im 70. Erwägungsgrund wird sodann ausgeführt, die Untersuchung habe ergeben, dass sich im Allgemeinen die Absätze der Kolophoniumharzerzeuger auf zwei oder drei Großkunden konzentrierten, wobei auf die fünf Haupterzeuger von Tinten etwa [80-90] % des Hexion-Absatzes von Kolophoniumharzen, Hybridharzen und Kohlenwasserstoffharzen für Anwendungen im Bereich Tinten entfalle; bei Akzo liege der Anteil bei etwa [90-100] %. Außerdem machten die beiden wichtigsten Kunden jeweils [50-60] % und [70-80] % des Absatzes dieser beiden Gesellschaften von Kolophoniumharzen, Hybridharzen und Kohlenwasserstoffharzen für Anwendungen im Bereich Tinten

aus. Folglich vertritt die Kommission im 71. Erwägungsgrund die Auffassung, dass die starke Abhängigkeit der Beteiligten gegenüber einer beschränkten Anzahl von Großkunden und die Fähigkeit anderer Erzeuger zur Belieferung dieser Kunden ein etwaiges einseitiges wettbewerbswidriges Verhalten beträchtlich hemmten.

29 Im 72. Erwägungsgrund gelangt die angefochtene Entscheidung zu dem Ergebnis, dass das geplante Vorhaben nach alledem keine Wettbewerbsprobleme im Hinblick auf Kolophoniumharze für Anwendungen im Bereich Druckfarben aufwerfe.

Verfahren

30 Die Klägerinnen haben mit Klageschrift, die am 9. Oktober 2006 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, die vorliegende Klage erhoben.

31 Mit an demselben Tag eingegangenem besonderen Schriftsatz haben die Klägerinnen außerdem einen Antrag auf beschleunigtes Verfahren nach Art. 76a der Verfahrensordnung des Gerichts gestellt.

32 Mit Schriftsatz, der am 31. Oktober 2006 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, haben Apollo und Hexion beantragt, in dem Verfahren als Streithelferinnen zur Unterstützung der Kommission zugelassen zu werden.

33 An demselben Tag hat die Kommission zum Antrag auf beschleunigtes Verfahren Stellung genommen und ausgeführt, dass sie sich, um sich wirksam verteidigen zu können, auf Informationen und Unterlagen vertraulicher Art stützen müsse, die von den Fusionspartnern und Dritten vorgelegt worden seien.

34 Mit besonderem, ebenfalls an diesem Tag bei der Kanzlei des Gerichts eingereichten Schriftsatz hat die Kommission gemäß Art. 64 § 4 der Verfahrensordnung den Erlass prozessleitender Maßnahmen beantragt.

35 Die Klägerinnen, die Kommission und die Streithelferinnen haben am 8. November 2006 im Rahmen prozessleitender Maßnahmen an einer informellen Zusammenkunft mit drei Richtern der Zweiten Kammer des Gerichts teilgenommen, der die Rechtssache zugewiesenen worden war, um die Möglichkeiten zu erörtern, dem Antrag auf beschleunigtes Verfahren stattzugeben. Bei dieser Zusammenkunft haben die Klägerinnen erklärt, dass sie in Anbetracht der Zwänge des beschleunigten Verfahrens nicht beabsichtigten, der Definition des Marktes in der angefochtenen Entscheidung entgegenzutreten.

36 Am 14. November 2006 hat die Zweite Kammer des Gerichts beschlossen, dem Antrag auf beschleunigtes Verfahren stattzugeben.

37 Am 16. November 2006 hat die Zweite Kammer des Gerichts prozessleitende Maßnahmen hinsichtlich des Beweisantritts mit Informationen und Unterlagen vertraulicher Art in der vorliegenden Rechtssache getroffen.

38 Mit Beschluss des Präsidenten der Zweiten Kammer des Gerichts vom 17. November 2006 sind Apollo und Hexion nach Anhörung der Parteien als Streithelferinnen zur Unterstützung der Kommission zugelassen worden, und es ist ihnen gestattet worden, einen Streithilfeschriftsatz einzureichen, was sie am 8. Dezember 2006 getan haben.

39 Auf Bericht des Berichterstatters hat das Gericht die mündliche Verhandlung eröffnet und im Wege prozessleitender Maßnahmen den Klägerinnen schriftliche Fragen gestellt, verbunden mit der Aufforderung, diese in der Sitzung zu beantworten.

40 In der Sitzung vom 27. Februar 2007 haben die Verfahrensbeteiligten mündlich verhandelt und die schriftlichen und mündlichen Fragen des Gerichts beantwortet.

41 In der Sitzung hat die Kommission an die Mitglieder des Gerichts und die anderen Verfahrensbeteiligten die nicht vertrauliche Fassung eines neuen Dokuments verteilt. Nach Anhörung der Verfahrensbeteiligten ist die Entscheidung über die Zulässigkeit dieses Dokuments als Beweismittel vorbehalten geblieben. Das Gericht entscheidet, es nicht zu den Akten zu nehmen.

Anträge der Verfahrensbeteiligten

42 Die Klägerinnen beantragen,

— die angefochtene Entscheidung für nichtig zu erklären;

— der Kommission die Kosten aufzuerlegen.

43 Die Kommission beantragt,

— hinsichtlich Siegwerk und Flint die Klage für unzulässig zu erklären;

— die Klage im Übrigen abzuweisen;

— den Klägerinnen die Kosten aufzuerlegen.

44 Die Streithelferinnen beantragen,

— die Klage abzuweisen;

— die Klägerinnen zur Tragung ihrer eigenen Kosten und der Kosten der Streithelferinnen zu verurteilen.

Rechtliche Würdigung

A — *Zur Zulässigkeit der Klage*

1. *Vorbringen der Verfahrensbeteiligten*

45 Die Kommission trägt vor, dass die angefochtene Entscheidung Siegwerk und Flint nicht individuell betreffe. Ob ein Dritter durch eine Entscheidung, mit der die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt festgestellt werde, unmittelbar betroffen sei, hänge zum einen von seiner aktiven Teilnahme

am Verwaltungsverfahren und zum anderen davon ab, wie sich die Entscheidung auf seine Marktstellung auswirke. Die bloße Teilnahme am Verwaltungsverfahren genüge nicht, denn die Überprüfung von Zusammenschlüssen erfordere regelmäßige Kontakte mit zahlreichen Unternehmen. Lediglich die aktive Teilnahme am Verwaltungsverfahren sei ein Faktor, der regelmäßig Berücksichtigung finde, um in Verbindung mit anderen spezifischen Umständen die Zulässigkeit der Klage zu belegen, zumal wenn diese aktive Teilnahme sich auf den Ablauf des Verfahrens und den Inhalt der angefochtenen Entscheidung ausgewirkt habe.

46 Im vorliegenden Fall habe die Beteiligung von Flint und Siegwerk am Verwaltungsverfahren nur darin bestanden, dass sie auf den Kundenfragebogen der Kommission geantwortet hätten, und ihre Antworten seien knapp und allgemein gehalten gewesen. Auf den Ablauf des Verfahrens oder den Inhalt der angefochtenen Entscheidung habe sich ihre geringfügige Beteiligung nicht besonders ausgewirkt. Folglich lasse sich ihre Teilnahme am Verwaltungsverfahren nicht als aktive Teilnahme einstufen. In der Klageschrift werde auf keinen weiteren Umstand hingewiesen, der diese beiden Unternehmen von anderen Kunden der Fusionspartner unterscheide. Der Zusammenschluss betreffe die Marktstellung von Siegwerk und Flint ebenso wie die jedes anderen Käufers von Kolophoniumharzen.

47 Es sei im vorliegenden Fall nicht gerechtfertigt, Siegwerk und Flint als Parteien einer Klage zuzulassen, die sie niemals selbst hätten erheben können. In weitem Umfang beruhe die Klage auf den Erklärungen von Siegwerk in deren Antwort auf den Kundenfragebogen der Kommission zur Verfügbarkeit der Rohstoffe, und weder Sun noch Flint hätten dieses Problem der Verfügbarkeit im Lauf des Verwaltungsverfahrens aufgeworfen. Die mangelnde Übereinstimmung der jeweiligen Antworten der Klägerinnen sei ein anderer Grund, die Klagebefugnis jeder einzelnen Partei getrennt zu prüfen.

48 Die Klägerinnen halten sich für unmittelbar und individuell von der angefochtenen Entscheidung betroffen, denn diese betreffe ihre Tätigkeiten und insbesondere ihre Versorgung; Kolophoniumharze seien ein unentbehrlicher Bestandteil ihrer Produktion und bestimmten zu einem großen Teil den Preis des Endprodukts. Außerdem

seien die Klägerinnen vor dem Zusammenschluss die Hauptkunden sowohl von Hexion als auch von Akzo und die Hauptabnehmer von Kolophoniumharzen der Tintenindustrie gewesen, auf die insgesamt etwa 90 % der im EWR gekauften Kolophoniumharze entfielen. Die Klägerinnen sind auch der Ansicht, sie seien alle aktiv am Verwaltungsverfahren beteiligt gewesen.

2. *Würdigung durch das Gericht*

49 Vorab ist festzustellen, dass die Kommission die Klagebefugnis von Sun nicht in Abrede stellt. Da sich Sun aktiv am Verwaltungsverfahren beteiligt hat, kann in der Tat an der Zulässigkeit ihrer Klage kein Zweifel bestehen.

50 Da es sich um ein und dieselbe Klage handelt, braucht die Klagebefugnis der anderen Kläger nach einer nunmehr gefestigten Rechtsprechung nicht geprüft zu werden (Urteil des Gerichtshofs vom 24. März 1993, CIRFS u. a./Kommission, C-313/90, Slg. 1993, I-1125, Randnr. 31, und Urteil des Gerichts vom 8. Juli 2003, Verband der freien Rohrwerke u. a./Kommission, T-374/00, Slg. 2003, II-2275, Randnr. 57; vgl. in diesem Sinne auch Urteil des Gerichts vom 6. Juli 1995, AITEC u. a./Kommission, T-447/93 bis T-449/93, Slg. 1995, II-1971, Randnr. 82).

51 Nichts von dem, was die Kommission im vorliegenden Fall vorträgt, rechtfertigt eine Abkehr des Gerichts von dieser Rechtsprechung. Zwar hat das Gericht in einigen Rechtssachen hinsichtlich der Zulässigkeit der Klage zwischen den Klägern differenziert (Urteil des Gerichts vom 21. März 2002, Shaw und Falla/Kommission, T-131/99, Slg. 2002, II-2023, Randnr. 12, und Beschluss des Gerichts vom 10. März 2005, Gruppo ormeggiatori del porto di Venezia u. a./Kommission, T-228/00, T-229/00, T-242/00, T-243/00, T-245/00 bis T-248/00, T-250/00, T-252/00, T-256/00 bis T-259/00, T-265/00, T-267/00, T-268/00, T-271/00, T-274/00 bis T-276/00, T-281/00, T-287/00 und T-296/00, Slg. 2005, II-787, Randnrn. 38 und 45). Diese

Differenzierungen beruhten allerdings, wie die in der vorstehenden Randnummer angeführte Rechtsprechung auch, auf Erwägungen der Verfahrensökonomie.

52 Die Prüfung, die die Kommission im vorliegenden Fall vorschlägt, liefe derartigen Erwägungen zuwider, da das Gericht, selbst wenn eine getrennte Prüfung der Zulässigkeit der Klage von Flint und von Siegwerk ergäbe, dass diese nicht klagebefugt wären, dennoch die Klage in ihrer Gesamtheit prüfen müsste. Denn in diesem Fall könnte das Gericht die Erklärungen von Flint und Siegwerk bei seiner Prüfung nicht unberücksichtigt lassen. Da diese Erklärungen der Kommission im Laufe des Verwaltungsverfahrens zur Beurteilung unterbreitet worden sind, müssten sie auf jeden Fall im vorliegenden Verfahren Berücksichtigung finden, und die Prüfung des Gerichts müsste sich auf sämtliche Klagegründe und sämtliches Vorbringen im Rahmen der vorliegenden Klage erstrecken.

53 Aus Gründen der Verfahrensökonomie ist daher die Zulässigkeit der von Flint und Siegwerk erhobenen Klage nicht getrennt zu prüfen.

B — *Zur Begründetheit der Klage*

54 Die Klägerinnen stützen ihre Klage auf zwei Klagegründe. Mit dem ersten Klagegrund machen sie geltend, dass die Kommission die Leitlinien nicht befolgt habe, mit dem zweiten, dass der Kommission tatsächliche Fehler und Beurteilungsfehler unterlaufen seien. Im Rahmen des zweiten Klagegrundes rügen die Klägerinnen außerdem im Kern eine unzulängliche Begründung.

1. *Vorbemerkungen*

55 Es ist daran zu erinnern, dass die Kommission durch ihre Mitteilungen im Bereich der Kontrolle von Zusammenschlüssen gebunden ist, soweit diese Mitteilungen nicht von den Vorschriften des Vertrags und der Fusionskontrollverordnung abweichen (Urteile des Gerichts vom 3. April 2003, BaByliss/Kommission, T-114/02, Slg. 2003, II-1279, Randnr. 143, und Royal Philips Electronics/Kommission, T-119/02, Slg. 2003, II-1433, Randnr. 242).

56 Ihrer Ziff. 5 zufolge erläutern die Leitlinien den analytischen Ansatz, den die Kommission bei ihrer Bewertung horizontaler Fusionen anzuwenden gedenkt und den sie gemäß den Gegebenheiten des jeweiligen Einzelfalls anwendet. Nach Ziff. 13 handelt es sich hierbei nicht um eine „Kontrollliste", die mechanisch in jedem Einzelfall anzuwenden ist, vielmehr stützt sich die wettbewerbliche Analyse des Einzelfalls auf eine Gesamtbewertung der vorhersehbaren Wirkungen der Fusion im Hinblick auf die relevanten Faktoren und Bedingungen. Dieser Ziffer zufolge sind nämlich „[n]icht alle Faktoren … in jedem einzelnen … Zusammenschluss maßgeblich, und es ist auch nicht stets erforderlich, sämtliche Bestandteile eines Falles mit der gleichen Ausführlichkeit zu untersuchen".

57 Daraus folgt, dass die Leitlinien nicht in allen Fällen eine Prüfung sämtlicher darin genannter Faktoren verlangen; die Kommission verfügt über ein Ermessen, das es ihr erlaubt, bestimmte Faktoren in Betracht zu ziehen oder unberücksichtigt zu lassen (vgl. entsprechend Urteil des Gerichts vom 8. Juli 2004, JFE Engineering u. a./Kommission, T-67/00, T-68/00, T-71/00 und T-78/00, Slg. 2004, II-2501, Randnr. 553).

58 Außerdem lässt sich aus der Begründungspflicht nicht ableiten, dass die Kommission gehalten wäre, Gründe für ihre Beurteilung sämtlicher rechtlicher oder tatsächlicher Gesichtspunkte zu liefern, die eventuell eine Verbindung mit dem angemeldeten Zusammenschluss aufweisen können und/oder die während des Verwaltungsverfahrens angesprochen worden sind. Das Begründungserfordernis muss vielmehr der

Natur des betreffenden Rechtsakts entsprechen und ist nach den Umständen des Einzelfalls, insbesondere nach dem Inhalt des Rechtsakts, der Art der angeführten Gründe und dem Interesse zu beurteilen, das die Adressaten oder andere von dem Rechtsakt unmittelbar und individuell betroffene Personen an Erläuterungen haben können. Wenn daher die Begründung auch die Überlegungen des Organs, das den Rechtsakt erlassen hat, so klar und eindeutig zum Ausdruck bringen muss, dass die Betroffenen ihr die Gründe für die erlassene Maßnahme entnehmen können und das zuständige Gericht seine Kontrollaufgabe wahrnehmen kann, so verstößt die Kommission doch nicht gegen ihre Begründungspflicht, wenn sie in ihrer Entscheidung nicht genau die Gründe für die Würdigung bestimmter Aspekte des Zusammenschlusses darlegt, die ihrer Ansicht nach offenkundig neben der Sache liegen oder keine oder eine eindeutig untergeordnete Bedeutung für die Einschätzung dieses Zusammenschlusses haben (Urteil Verband der freien Rohrwerke u. a./Kommission, oben in Randnr. 50 angeführt, Randnrn. 184 bis 186).

59 Darüber hinaus ist daran zu erinnern, dass für die Rechtsakte der Gemeinschaftsorgane die Vermutung der Gültigkeit spricht (Urteil des Gerichtshofs vom 15. Juni 1994, Kommission/BASF u. a., C-137/92 P, Slg. 1994, I-2555, Randnr. 48, und Urteil des Gerichts vom 28. September 2004, MCI/Kommission, T-310/00, Slg. 2004, II-3253, Randnr. 55) und dass die Rechtmäßigkeit eines angefochtenen individuellen Rechtsakts nach der Sach- und Rechtslage zum Zeitpunkt des Erlasses des Aktes zu beurteilen ist. Die angefochtene Entscheidung ist folglich anhand der tatsächlichen Umstände zu prüfen, die zum Zeitpunkt ihres Erlasses vorlagen, und nicht unter Berücksichtigung späterer tatsächlicher Umstände (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichts vom 4. Juli 2006, easyJet/Kommission, T-177/04, Slg. 2006, II-1931, Randnrn. 203 und 204).

60 Weiter ist daran zu erinnern, dass sich nach ständiger Rechtsprechung die vom Gemeinschaftsrichter ausgeübte Kontrolle der komplexen wirtschaftlichen Beurteilungen, die die Kommission im Rahmen der Ausübung des ihr durch die Fusionskontrollverordnung eingeräumten Ermessens vornimmt, auf die Prüfung zu beschränken hat, ob die Verfahrens- und Begründungsvorschriften eingehalten worden sind, ob der Sachverhalt zutreffend festgestellt worden ist und ob kein offensichtlicher Beurteilungsfehler und kein Ermessensmissbrauch vorliegen (Urteile des Gerichts vom 3. April 2003, Petrolessence und SG2R/Kommission, T-342/00, Slg. 2003, II-1161, Randnr. 101, vom 21. September 2005, EDP/Kommission, T-87/05, Slg. 2005, II-3745, Randnr. 151, und easyJet/Kommission, oben in Randnr. 59 angeführt, Randnr. 44).

Hierbei muss der Gemeinschaftsrichter nicht nur die sachliche Richtigkeit der angeführten Beweise, ihre Stichhaltigkeit und ihre Kohärenz prüfen, sondern auch kontrollieren, ob diese Beweise alle relevanten Daten darstellen, die bei der Beurteilung einer komplexen Situation heranzuziehen waren, und ob sie die aus ihnen gezogenen Schlüsse zu stützen vermögen (Urteil des Gerichtshofs vom 15. Februar 2005, Kommission/Tetra Laval, C-12/03 P, Slg. 2005, I-987, Randnr. 39).

61 Schließlich ergibt sich aus alledem, dass die Kontrolle der angefochtenen Entscheidung durch das Gericht sich nicht allein darauf beschränken kann, zu untersuchen, ob die Kommission Faktoren, die in den Leitlinien als maßgeblich für die Beurteilung der Auswirkungen eines Zusammenschlusses auf den Wettbewerb genannt werden, in Betracht gezogen oder unbeachtet gelassen hat. Das Gericht muss im Rahmen dieser Kontrolle auch prüfen, ob etwaige Versäumnisse der Kommission das Ergebnis der Prüfung in Frage stellen können, wonach der vorliegende Zusammenschluss keine ernstlichen Zweifel hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt aufwirft (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichts vom 14. Dezember 2005, General Electric/Kommission, T-210/01, Slg. 2005, II-5575, Randnrn. 42 bis 44 und 48).

2. *Zum ersten Klagegrund, mit dem geltend gemacht wird, dass die Kommission die Leitlinien nicht befolgt habe*

62 Der erste Klagegrund besteht aus drei Teilen, die die Marktanteile sowie den Zusammenschlussgrad, die nicht koordinierten Wirkungen und die koordinierten Wirkungen des Zusammenschlusses betreffen. Der zweite und der dritte Teil des vorliegenden Klagegrundes sind vor dem ersten zu untersuchen.

a) Zum zweiten Teil, mit dem geltend gemacht wird, dass die Kommission im Hinblick auf die nicht koordinierten Wirkungen des Zusammenschlusses die Leitlinien nicht befolgt habe

63 Im Rahmen des zweiten Teils des ersten Klagegrundes, der sich auf die nicht koordinierten Wirkungen des streitigen Zusammenschlusses bezieht, führen die

Klägerinnen fünf Rügen an, die erstens die Einstufung der Fusionspartner als nahe Wettbewerber, zweitens die Glaubwürdigkeit der von der Kommission genannten Alternativlieferanten, drittens die Möglichkeiten der Kunden der Fusionspartner, den Lieferant zu wechseln, viertens die verfügbaren Kapazitäten auf dem Markt und fünftens die Fähigkeit des fusionierten Unternehmens betreffen, das Wachstum der Wettbewerber zu hemmen.

64 Hierbei sind die wesentlichen Überlegungen der Kommission in der angefochtenen Entscheidung hinsichtlich der nicht koordinierten Wirkungen in Erinnerung zu rufen. Die Kommission stützte ihr Ergebnis, wonach das geplante Vorhaben keine Wettbewerbsprobleme aufwerfe, auf vier Beurteilungsfaktoren. Erstens stellte sie fest, dass bei den Wettbewerbern Arizona, Cray Valley, Respol und anderen Erzeugern geringerer Größe überschüssige Kapazitäten vorhanden seien. Zweitens war sie der Auffassung, dass die Preiserhöhungen und die Versorgungsprobleme im Hauptnachfragezeitraum, auf die ein Kunde hingewiesen habe, den vorliegenden Beweisen zufolge sich aus einer Preiserhöhung bei den Rohstoffen und zeitweiligen technischen Problemen eines Erzeugers ergäben. Drittens meinte die Kommission, Arizona, Cray Valley, Respol und andere Erzeuger geringerer Größe besäßen zugleich die Kapazitäten und das Fachwissen, um einem wettbewerbswidrigen Verhalten des fusionierten Unternehmens entgegenzuwirken. Viertens hob die Kommission hervor, dass die Kunden des fusionierten Unternehmens eine kompensierende Gegenmacht ausüben könnten, die sich aus ihrer Bedeutung, bei einigen von ihnen (u. a. Flint und Siegwerk) aus unternehmensintern vorhandener Kolophoniumharzproduktion, bei anderen (Huber) aus erfolgter vertikaler Integration der Kolophoniumharzproduktion und aus dem Umstand ergebe, dass die Kolophoniumharzproduzenten bei ihrem Absatz von zwei oder drei Großkunden abhängig seien.

Zur ersten Rüge, mit der geltend gemacht wird, dass die Kommission die Leitlinien hinsichtlich der Nähe der Wettbewerbsbeziehungen der Fusionspartner nicht befolgt habe

— Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

65 Die Klägerinnen tragen vor, die Kommission hätte untersuchen müssen, ob die Fusionspartner nahe Wettbewerber seien, ob in der Vergangenheit zwischen ihnen eine

Rivalität bestanden habe und ob der Zusammenschluss eine wichtige treibende Kraft des Wettbewerbs eliminieren werde. Auf den Kundenfragebogen der Kommission hin hätten sie erstens Hexion und Akzo als ihre Hauptlieferanten benannt. Sie hätten zweitens betont, dass diese beiden Unternehmen unentbehrliche Lieferanten erster und zweiter Wahl der Druckfarbengroßproduzenten seien, denn sie seien eher als ihre Wettbewerber in der Lage, umfangreiche Lieferungen auszuführen. Drittens hätten sie hinsichtlich bestimmter Kategorien zur Verwendung im Druckfarbensektor bestimmter Kolophoniumharze angegeben, dass die Fusionspartner über ein streng geheimes Fachwissen verfügten und die einzigen seien, die Zugang zu den für ihre Entwicklung erforderlichen Rohstoffen und Kunden hätten.

66 Die Klägerinnen machen geltend, die Kommission habe diese Kommentare nicht berücksichtigt und nicht geprüft, ob die Fusionspartner nahe Wettbewerber im Sinne der Leitlinien seien; ebenso sei nicht geprüft worden, ob der Rückgang an Wettbewerb, der sich aus dem Zusammenschluss ergebe, zu einer Preiserhöhung führe, obschon sich die Tätigkeiten der beiden Fusionspartner überlagerten. Die Klägerinnen stellen fest, dass es, je austauschbarer die Produkte der Fusionspartner einschließlich ihrer technischen Kompetenzen und der jeweiligen Produktionskapazitäten ihrer Fabriken seien, umso wahrscheinlicher sei, dass sie ihre Preise im Anschluss an den Zusammenschluss spürbar erhöhen würden. Angesichts ihrer Größe und ihrer verfügbaren Produktionskapazitäten habe die Verbindung von Hexion und Akzo das fusionierte Unternehmen für die Klägerinnen bezüglich ihrer Versorgung zu einem Partner gemacht, den sie nicht umgehen könnten, was es diesem ermögliche, gegenüber allen anderen Marktteilnehmern, einschließlich der Kunden, völlig unabhängig aufzutreten.

67 Die Kommission erwidert darauf, dass die Einstufung der Fusionspartner als Hauptlieferanten nicht beweise, dass sie im Sinne der Leitlinien nahe Wettbewerber seien. Mindestens drei weitere Lieferanten seien ebenfalls von den Klägerinnen (ohne dass erwähnt worden wäre, wer bevorzugt werde), von anderen Kunden und von Wettbewerbern als Hauptlieferanten eingestuft worden. Arizona und Cray Valley hielten einen Marktanteil von [*vertraulich*] %, und sieben der acht Erzeuger hätten darauf hingewiesen, sie könnten problemlos die gesamte Bandbreite der Kolophoniumharze herstellen; daher hätten die Klägerinnen ihre Behauptung nicht ausreichend

untermauert, dass die Wettbewerber des fusionierten Unternehmens nicht in die Entwicklung neuer Arten von möglicherweise gewinnträchtigen Harzen investieren könnten. Sie hätten auch keinen Beweis für das Vorliegen einer Nähebeziehung zwischen ihren Produktpaletten und ihrer Marktstrategie geliefert.

68 Die Streithelferinnen fügen hinzu, dass die Feststellung der Kommission im 68. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung, wonach andere Erzeuger in der Lage seien, jeden Versuch des fusionierten Unternehmens, einseitig die Preise zu erhöhen, zu vereiteln, impliziere, dass die von den Fusionspartnern hergestellten Erzeugnisse untereinander nicht leichter ersetzbar seien als im Hinblick auf die Erzeugnisse ihrer Wettbewerber.

— Würdigung durch das Gericht

69 Vorab ist festzustellen, dass die angefochtene Entscheidung nicht ausdrücklich geprüft hat, ob die Fusionspartner in nahem Wettbewerb zueinander stehen. Hierbei ist darauf hinzuweisen, dass es nach Ziff. 28 der Leitlinien für diese Nähebeziehung auf das Maß an Substituierbarkeit zwischen den Produkten der fusionierten Unternehmen ankommt. Danach spricht für das Maß an Substituierbarkeit u. a., dass die fusionierenden Unternehmen für eine große Anzahl von Kunden die erste und die zweite Kaufwahl sind, dass die Rivalität zwischen den fusionierenden Unternehmen eine wichtige Antriebskraft des Wettbewerbs gewesen ist und dass ihre Wettbewerber Substitute herstellen, die den Produkten der fusionierenden Unternehmen wenig nahe sind.

70 Demnach ist zu prüfen, ob die Kommission die Leitlinien dadurch nicht befolgt hat, dass sie nicht geprüft hat, ob die Fusionspartner nahe Wettbewerber sind.

71 Was erstens das Argument der Klägerinnen betrifft, sie hätten der Kommission mitgeteilt, dass die Fusionspartner ihre Hauptlieferanten seien, so ergibt sich aus der Akte, dass die Klägerinnen auch die Unternehmen Arizona, Cray Valley und Respol als ihre Hauptlieferanten bezeichnet und die übrigen Kunden noch die Unternehmen Arez, Westvaco, Resinall und DRT hinzugefügt haben (Antworten auf die Fragen 35 und 36 des Kundenfragebogens). Außerdem hat von den Klägerinnen allein Siegwerk klar zum Ausdruck gebracht, dass die Fusionspartner ihre Hauptlieferanten seien, wohingegen Flint und Sun ihre Hauptlieferanten nicht nach ihrer Bedeutung unterschieden haben. Von den übrigen Kunden haben lediglich zwei die Fusionspartner als ihre wichtigsten oder zweitwichtigsten Lieferanten bezeichnet (Ciba Specialty Chemicals erwähnt Hexion und Akzo, Van Son nennt Hexion), aber keiner von ihnen hat spezifisch ausgeführt, ob dies für Kolophoniumharze galt. Die übrigen Kunden haben keine Rangliste aufgestellt. Ferner weist Huber darauf hin, dass Hexion Marktanteile eingebüßt habe; Van Son gibt an, Akzo habe Marktanteile verloren, und laut Epple Druckfarben haben beide Fusionspartner Marktanteile verloren.

72 In Anbetracht aller dieser Antworten ist der Schluss zu ziehen, dass die Angaben der Klägerinnen und der übrigen Kunden, wonach die Fusionspartner vor dem Zusammenschluss ihre Hauptlieferanten gewesen seien, nicht beweisen, dass diese für eine Vielzahl von Kunden die erste und die zweite Kaufwahl im Sinne von Ziff. 28 der Leitlinien waren (vgl. oben, Randnr. 69). Entgegen dem Vorbringen der Klägerinnen stützen diese Angaben somit nicht deren These, dass die Fusionspartner nahe Wettbewerber im Sinne der Leitlinien seien.

73 Was zweitens das Argument betrifft, dass die Fusionspartner für die großen Druckfarbenerzeuger unentbehrliche Lieferanten seien, da sie eher als ihre Wettbewerber in der Lage seien, die erforderlichen großen Mengen zu liefern, ist darauf hinzuweisen, dass Flint und Sun in ihren Antworten auf die Fragen 40 und 45 (Flint) sowie 42 (Sun) des Kundenfragebogens auf die Bedeutung der Kolophoniumharzmengen, die die Erzeuger liefern können, hingewiesen haben. Aus der Verwaltungsakte geht hervor, dass drei der Wettbewerber der Fusionspartner erklären, die Mengen seien bedeutsam angesichts der beschränkten Anzahl von Kunden, die weltweit einen großen Bedarf hätten und 90 % der für die Druckfarbenherstellung bestimmten

Harze kauften (Antworten von Neville, Cray Valley und Respol auf Frage 40 des Wettbewerberfragebogens).

74 Aus der Verwaltungsakte ergibt sich ebenfalls, dass die Klägerinnen sich auch bei kleineren Erzeugern wie etwa Megara und Kraemer eindecken (Antworten von Megara und Kraemer auf Frage 48 des Wettbewerberfragebogens). Diese Tatsache weist zumindest für manche Arten von Kolophoniumharzen darauf hin, dass die kleineren Wettbewerber der Fusionspartner die Nachfrage der Klägerinnen befriedigen können. Insoweit geht aus der angefochtenen Entscheidung hervor, dass die kleineren Unternehmen zusammen einen nicht zu vernachlässigenden Marktanteil auf sich vereinigen (der Kommission zufolge ungefähr 21 %) und dass sie über Überschusskapazitäten verfügen. Außerdem lassen die Marktanteile von Arizona, Cray Valley und Respol erkennen, dass sie in der Lage sind, die gesamte nachgefragte Menge zu liefern. Darüber hinaus geht aus den Akten hervor, dass auch sie über bedeutende Überschusskapazitäten verfügen. Ferner wird Arez von zwei Kunden, die auf Frage 35 des Kundenfragebogens geantwortet haben, als einer ihrer Hauptlieferanten bezeichnet, und die Kommission unterstreicht im 60. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung die zunehmende Bedeutung von Arez auf dem Markt. Die Tatsache schließlich, dass andere Kunden Westvaco, Resinall und DRT (kleinere Lieferanten) als ihre Hauptlieferanten bezeichnet haben, zeigt, dass der von den Klägerinnen vorgetragene Bedarf an großen Mengen nicht die Gesamtnachfrage auf dem Markt betrifft.

75 Nach einer Gesamtbetrachtung dieser Antworten ist der Schluss zu ziehen, dass die Angaben der Klägerinnen und mancher Wettbewerber, wonach ein Bedarf an großen Mengen seitens der Klägerinnen bestehe, nicht beweisen, dass deswegen aus Kundensicht die Erzeugnisse der Wettbewerber weniger nahe Substitute als die Erzeugnisse der Fusionspartner wären. Folglich stützt entgegen dem Vorbringen der Klägerinnen dieser Hinweis nicht ihre Ansicht, wonach die Fusionspartner im Sinne der Leitlinien nahe Wettbewerber seien.

76 Was drittens das Vorbringen betrifft, allein die Fusionspartner verfügten über ein streng geheimes Fachwissen, über Rohstoffe und über die für die Entwicklung bestimmter Harztypen erforderlichen Kunden, so ist darauf hinzuweisen, dass fast

alle Wettbewerber der Fusionspartner angegeben haben, sie könnten ohne Schwierigkeiten die ganze Bandbreite der Kolophoniumharze herstellen (Antworten auf Frage 25 des Wettbewerberfragebogens). Die Klägerinnen bestreiten dies zwar insbesondere im Hinblick auf Arizona, doch haben sie hierfür keinen Beweis vorgebracht, und auch Arizona hat bei der Beantwortung von Frage 25 des Wettbewerberfragebogens behauptet, sie könne ohne Schwierigkeiten die ganze Bandbreite der Kolophoniumharze herstellen. Außerdem weisen die Marktanteile von Arizona und Cray Valley darauf hin, dass sie über einen Kundenstamm verfügen, der in mengenmäßiger Hinsicht dem von Hexion vor dem Zusammenschluss vergleichbar ist. Außerdem haben die Klägerinnen nicht präzisiert, worin im vorliegenden Fall die behaupteten Schwierigkeiten beim Zugang zu den erforderlichen Rohstoffen bestehen. Daher haben die Klägerinnen für ihr Vorbringen keinen hinreichenden Beweis erbracht.

77 Schließlich ist festzustellen, dass die Klägerinnen — mit Ausnahme der in den vorstehenden Randnummern genannten — keine weitere Angabe gemacht haben, die das spezifische Vorbringen stützen könnte, wonach es in der Vergangenheit eine besondere Rivalität zwischen den Fusionspartnern gegeben habe. Außerdem haben sie auch ihr Vorbringen nicht weiter untermauert, dass der Zusammenschluss eine wichtige treibende Kraft für den Wettbewerb im Sinne der Ziff. 37 und 38 der Leitlinien eliminiert habe.

78 Aus diesen Gründen ist abschließend festzustellen, dass die Klägerinnen nicht dargetan haben, dass die Fusionspartner im Sinne der Leitlinien nahe Wettbewerber gewesen seien. Folglich ist es im Hinblick auf die von den Verfahrensbeteiligten vorgebrachten und oben geprüften Aspekte nicht zu beanstanden, dass die Kommission in der angefochtenen Entscheidung nicht die Nähebeziehung der Wettbewerbsverhältnisse zwischen den Fusionspartnern behandelt hat. Da das Fehlen einer derartigen Analyse das Ergebnis, zu dem die Kommission gelangt ist, nicht in Frage stellt, ist somit die vorliegende Rüge zurückzuweisen.

Zur zweiten Rüge, mit der geltend gemacht wird, dass die Kommission im Hinblick auf die Glaubwürdigkeit der alternativen Lieferanten nicht die Leitlinien befolgt habe

— Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

79 Die Klägerinnen tragen vor, die Kommission habe nicht korrekt geprüft, ob die auf dem Markt verbleibenden Wettbewerber als glaubwürdige Lieferanten für die Druckfarben herstellende Industrie angesehen werden könnten. Wenn sie im 68. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung ausführe, dass es wahrscheinlich erscheine, dass andere, weniger bedeutende Wirtschaftsteilnehmer sowohl die Kapazität als auch das Fachwissen hätten, um glaubwürdige Lieferanten zu sein, habe die Kommission die Erklärungen der Klägerinnen außer Acht gelassen, wonach vor dem Zusammenschluss lediglich vier oder fünf (Haupt-)Akteure auf dem Markt vorhanden gewesen seien, die in Betracht gezogen zu werden verdienten. Die Kommission habe dennoch die Zahl der glaubwürdigen Lieferanten auf dreizehn geschätzt. Entgegen der von ihr bis dahin angewandten Praxis habe sie die Auffassung vertreten, dass Lieferanten, die weniger als 5 % des Gesamtversorgungsvolumens ausmachten, als glaubwürdige Wettbewerber angesehen werden und somit einen hinreichenden Wettbewerbsdruck ausüben könnten.

80 Aus früheren Entscheidungen ergebe sich klar, dass die Kommission Faktoren wie die Glaubwürdigkeit „marginaler“ Lieferanten (Entscheidung 2002/174/EG der Kommission vom 3. Mai 2000 über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen [Sache COMP/M.1693 — Alcoa/Reynolds] [ABl. L 58, S. 25, im Folgenden: Entscheidung Alcoa/Reynolds]), ihre Glaubwürdigkeit als langfristige Lieferanten hinreichender Mengen, wenn die unregelmäßige Lieferung kleiner, bruchstückhafter Mengen für die Kunden keine Alternative sei (Entscheidung Alcoa/Reynolds), die Möglichkeit, dass die Großkunden ihre Einkäufe bei Großlieferanten des Marktes auf eine größere Anzahl kleiner Lieferanten verlagern könnten (Entscheidung 92/535/EWG der Kommission vom 22. Juli 1992 betreffend ein Verfahren nach Verordnung [EWG] Nr. 4064/89 des Rates [Fall IV/M.190 — Nestlé/Perrier] [ABl. L 356, S. 1, im Folgenden: Entscheidung

Nestlé/Perrier]), und die Fähigkeit anderer, kleinerer Lieferanten, kurzfristig die Nachfrage für einen bedeutenden Teil des Marktes zu befriedigen (Entscheidung 91/535/EWG der Kommission vom 19. Juli 1991 zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt [Sache IV/M068 — Tetra Pak/Alfa-Laval], im Folgenden: Entscheidung Tetra Pak/Alfa-Laval), hätte berücksichtigen müssen.

81 Aus diesen Gründen stellen die Klägerinnen die Marktdefinition der Kommission in Frage, denn mehrere, weniger große Wettbewerber könnten zwar in der Lage sein, Kunden geringerer Größe zu beliefern, seien aber außerstande, einem größeren Bedarf wie dem der Klägerinnen nachzukommen. Die Kommission hätte folglich prüfen müssen, ob es angezeigt wäre, den Markt der Kolophoniumharze für Anwendungen im Bereich Druckfarben zum einen in einen Großkunden- und zum anderen in einen Kleinkundenmarkt aufzuteilen.

82 Die Kommission ist der Auffassung, dass Arizona, Cray Valley und Respol durch ihre Marktanteile glaubwürdige alternative Lieferanten seien, die außerdem über bedeutende überschüssige Produktionskapazitäten verfügten. Hinsichtlich der kleineren Lieferanten sei die entscheidende Frage nicht die, ob jeder kleine Lieferant zu den Hauptlieferanten in Wettbewerb treten könne, sondern es gehe darum, ob sie zusammen einen Wettbewerbsdruck auf das fusionierte Unternehmen ausüben könnten. Insoweit stellt die Kommission fest, dass die kleineren Lieferanten 21 % bis 25 % der Gesamtproduktionskapazität der Kolophoniumharze ausmachten, dass der Großteil der Hersteller von Kolophoniumharzen bestätigt habe, in der Lage zu sein, ohne Probleme die gesamte Bandbreite der Kolophoniumharze herzustellen, und dass die Klägerinnen sich auch bei kleineren Wettbewerbern wie etwa Megara und Kraemer eindeckten. In der angefochtenen Entscheidung werde außerdem darauf hingewiesen, dass die Produzenten außerhalb des EWR, insbesondere Arez, glaubwürdige alternative Lieferanten sein könnten. Schließlich unterschieden sich die Sachverhalte, zu denen die Entscheidungen Alcoa/Reynolds, Nestlé/Perrier und Tetra Pak/Alfa-Laval ergangen seien, von dem der vorliegenden Rechtssache.

83 Die Streithelferinnen unterstützen die Argumentation der Kommission insbesondere damit, dass sie auf Erklärungen der Klägerinnen bei gemeinsamen Sitzungen Bezug nehmen, die nach dem Erlass der angefochtenen Entscheidung stattfanden. Diese Erklärungen zeigten, dass die Klägerinnen tatsächlich beträchtliche Mengen an Kolophoniumharzen bei verschiedenen Wettbewerbern der Fusionspartner kauften. Die Streithelferinnen behaupten auch, dass die Klägerinnen nicht den Beweis dafür erbracht hätten, dass die in der angefochtenen Entscheidung genannten Lieferanten keine glaubwürdigen Alternativen seien.

— Würdigung durch das Gericht

84 Eingangs ist daran zu erinnern, dass die Kommission in den Erwägungsgründen 62 bis 67 der angefochtenen Entscheidung die Produktionskapazitäten und insbesondere die überschüssigen Kapazitäten der auf dem Markt vertretenen Lieferanten geprüft hat, einschließlich jener der kleineren Wettbewerber der Fusionspartner. Aus Ziff. 31 der Leitlinien geht hervor, dass es für die Kunden der fusionierenden Parteien schwierig sein kann, zu anderen Anbietern zu wechseln, wenn es nur wenige Anbieter gibt oder die mit einer Umstellung verbundenen Kosten zu hoch wären, und dass somit der Zusammenschluss die Fähigkeit der Kunden beeinträchtigen kann, sich vor Preiserhöhungen zu schützen.

85 Deshalb ist zu prüfen, ob die Kommission die Leitlinien nicht befolgt hat, indem sie die Auffassung vertreten hat, dass die kleineren Produzenten glaubwürdige Alternativlieferanten seien.

86 Es ist erstens hervorzuheben, dass die Klägerinnen im Verwaltungsverfahren angegeben haben, es fehle an Alternativlieferanten, und nur eine beschränkte Anzahl von Herstellern (Akzo, Hexion, Arizona, Respol und Cray Valley) sei in der Lage, Harze zu produzieren, die für die Verwendung zur Produktion von Druckfarben geeignet seien (Antworten von Siegwerk auf die Fragen 12 und 15 des Kundenfragebogens);

die fünf genannten Unternehmen seien die Hauptlieferanten von Kolophoniumharzen in Europa (Antwort von Flint auf Frage 36 des Kundenfragebogens), und es gebe eine sehr beschränkte Anzahl von Lieferanten (Akzo, Hexion, Arizona und Cray Valley) (Antworten von Sun auf die Fragen 36 und 40 des Kundenfragebogens).

87 Wie bereits dargelegt, geht aus der Akte ebenfalls hervor, dass andere Kunden auch andere, kleinere Produzenten als ihre Hauptlieferanten bezeichnet haben (vgl. oben, Randnr. 71), dass die Klägerinnen sich auch bei kleineren Wettbewerbern der Fusionspartner eindecken (vgl. oben, Randnr. 74), dass die kleineren Unternehmen insgesamt einen bedeutenden Marktanteil innehaben und über überschüssige Kapazitäten verfügen (vgl. oben, Randnr. 74) und dass fast alle Wettbewerber der Fusionspartner angegeben haben, sie könnten ohne Schwierigkeiten die gesamte Bandbreite der Kolophoniumharze herstellen (vgl. oben, Randnr. 76). Folglich ist festzustellen, dass die Klägerinnen nicht bewiesen haben, dass die Kommission die Leitlinien nicht befolgt hat, indem sie die kleineren Wettbewerber der Fusionspartner zu den glaubwürdigen Alternativlieferanten gerechnet hat. Unter Berücksichtigung des Marktanteils der kleineren Wettbewerber in Zusammenhang mit ihren überschüssigen Kapazitäten lässt sich anhand der Akten insbesondere nicht ausschließen, dass diese wenigstens im Hinblick auf die Kunden, die sie als ihre Hauptlieferanten genannt haben, einen Wettbewerbsdruck auf das fusionierte Unternehmen ausüben können.

88 Was zweitens die frühere Entscheidungspraxis der Kommission betrifft, auf die sich die Klägerinnen stützen, so ist darauf hinzuweisen, dass die Beurteilung der Glaubwürdigkeit der Alternativlieferanten in Anbetracht der Umstände anzustellen ist, die jeder Sache eigen sind. Folglich lässt sich die Würdigung der Sachverhalte früherer Fälle durch die Kommission nicht auf die vorliegende Rechtssache übertragen. Angesichts der in den vorstehenden Randnummern getroffenen Feststellungen ist es nicht zu beanstanden, dass die Kommission den vorliegenden Sachverhalt nicht in der gleichen Weise gewürdigt hat wie die Fälle, auf die Bezug genommen worden ist (vgl. in diesem Sinne Urteil General Electric/Kommission, oben in Randnr. 61 angeführt, Randnrn. 118 bis 120).

89 Schließlich ist daran zu erinnern, dass die Klägerinnen zwar geltend machen, dass mehrere kleinere Wettbewerber in der Lage sein könnten, kleinere Kunden zu beliefern, aber außerstande seien, bedeutenderen Bedürfnissen wie denen der Klägerinnen nachzukommen, dass sie aber bei der informellen Zusammenkunft vom 8. November 2006 der Marktdefinition, wie sie in der angefochtenen Entscheidung vorgenommen wird, ausdrücklich nicht entgegengetreten sind. Folglich ist die Beurteilung der Glaubwürdigkeit der Alternativlieferanten nicht allein im Hinblick auf die behaupteten Bedürfnisse der Großkunden wie der Klägerinnen anzustellen, sondern auf die Bedürfnisse der Gesamtnachfrage auf dem Markt abzustellen. Im Übrigen überlagert sich dieses Argument mit dem oben in den Randnrn. 86 und 87 geprüften und ist daher aus denselben Gründen zu verwerfen.

90 Nach alledem haben die Klägerinnen nicht bewiesen, dass die Kommission nicht die Leitlinien befolgt hat, indem sie die Auffassung vertrat, die kleineren Wettbewerber der Fusionspartner seien glaubwürdige Alternativlieferanten. Diese Rüge ist daher zu verwerfen.

Zur dritten Rüge, mit der geltend gemacht wird, dass die Kommission die Leitlinien im Hinblick auf die Möglichkeit der Kunden der Fusionspartner, den Lieferanten zu wechseln, nicht befolgt habe

— Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

91 Die Klägerinnen tragen vor, die Kommission hätte prüfen müssen, ob es für die Kunden des fusionierten Unternehmens möglich gewesen sei, den Lieferanten zu wechseln. Für die Tinten herstellenden Unternehmen sei der Wechsel zu Alternativlieferanten von Kolophoniumharzen ein komplexer Vorgang und erfordere außergewöhnlich lange Fristen, wie aus den Antworten der Klägerinnen auf den

Kundenfragebogen und den zusätzlich vorgelegten Angaben hervorgehe. Wegen der Laborexperimente und der zusätzlichen Produktionsexperimente, die erforderlich seien, bevor neue Lieferanten als geeignet angenommen würden, bedürfe es gewöhnlich für die Einführung eines neuen Harzes einer Frist von *[vertraulich]*, für bestimmte Arten von Harzen könne das Verfahren aber länger als *[vertraulich]* dauern. Folglich seien die Kunden, selbst wenn man einräume, dass sie über glaubwürdige Alternativlieferanten verfügten, außerstande, „glaubwürdig an[zu]drohen …, innerhalb eines nicht zu langen Zeitraums zu einer anderen Lieferquelle zu wechseln, … falls [der] Lieferant beschließen sollte, die Preise zu erhöhen", wie es in Ziff. 65 der Leitlinien heiße. Die Kommission habe die Ausführungen der Klägerinnen zu den Schwierigkeiten und der Machbarkeit eines Lieferantenwechsels außer Acht gelassen.

92 Die Kommission erwidert, die Klägerinnen hätten ihr Vorbringen nicht hinlänglich belegt, denn bestimmte Harze erforderten zwar tatsächlich eine beträchtliche Qualifikationszeit, doch erlaubten andere eine kurzfristige Änderung der Lieferquelle. Bestimmte von unterschiedlichen Lieferanten hergestellte Harzarten könnten insbesondere schon vorab auf ihre Eignung getestet werden, was eine schnelle Substitution erlaube. Da die Verträge im Durchschnitt auf eine Dauer von ein bis drei Jahren mit jährlichen Neuverhandlungen abgeschlossen würden und die Qualifikationszeiten sich nach den Angaben einiger Kunden auf *[vertraulich]* beliefen, ermögliche eine Qualifikationszeit von beispielsweise sechs Monaten mühelos eine Änderung der Lieferquelle. Schließlich behauptet die Kommission, sie habe den Erklärungen der Klägerinnen in den Erwägungsgründen 21 und 60 der angefochtenen Entscheidung Rechnung getragen.

93 Die Streithelferinnen betonen, dass die Großabnehmer von Harzen und insbesondere die Klägerinnen zu ihrer Versorgung vielfältige Strategien verfolgten und mithin bei der Eignungsprüfung wichtiger Harze normalerweise mehrere Lieferanten als geeignet listeten. Sie könnten somit in Bezug auf diese Harze rasch den Lieferanten wechseln.

— Würdigung durch das Gericht

94 Eingangs ist darauf hinzuweisen, dass aus den Erwägungsgründen 21 und 60 der angefochtenen Entscheidung hervorgeht, dass die Kommission bei der Definition des fraglichen Produktmarkts und der Prüfung eventueller koordinierter wettbewerbswidriger Wirkungen des Zusammenschlusses die Zeiten, die Überprüfungen und die Anpassungen, deren es aus Kundensicht bedarf, um Kolophoniumharzarten durch andere zu ersetzen, sowie die Herstellung bestimmter Kolophoniumharzarten auf Bestellung berücksichtigt hat.

95 Daher ist zu prüfen, ob die Kommission die Leitlinien nicht befolgt hat, indem sie bei ihrer Beurteilung der nicht koordinierten Wirkungen des Zusammenschlusses nicht, wie von den Klägerinnen gefordert, eine Analyse der Schwierigkeiten angestellt hat, denen sich die Kunden der Fusionspartner beim Lieferantenwechsel wegen der Notwendigkeit der Eignungsprüfung von Kolophoniumharzen ausgesetzt sehen.

96 Erstens geben die Antworten der Klägerinnen im Kundenfragebogen darüber Aufschluss, dass kurzfristig ein Lieferantenwechsel nicht möglich ist (Antwort von Sun auf Frage 7 des Kundenfragebogens) und dass hierfür eine Zeit von *[vertraulich]* (Antwort von Flint auf Frage 13 des Kundenfragebogens), von *[vertraulich]* (Antwort von Sun auf Frage 13 des Kundenfragebogens) und von *[vertraulich]* (Antworten von Siegwerk auf Fragen 7 und 13 des Kundenfragebogens) erforderlich sein kann. Gleichzeitig geben die Klägerinnen und die Kommission an, dass die Laufzeit der Lieferverträge im Allgemeinen zwischen drei Monaten und drei Jahren liege, mit jährlichen Neuverhandlungen im Fall mehrjähriger Verträge. Da die Qualifikationszeiten und die Laufzeit der Verträge derart unterschiedlich sind, können folglich die geltend gemachten Schwierigkeiten bei der Verlagerung der Bestellungen auf andere Lieferanten, wenn sie denn bestehen sollten, lediglich einen Teil der Bestellungen betreffen, nämlich allgemein die Kolophoniumharze, für die die konkurrierenden Lieferanten keine gleichwertigen Waren anbieten (vgl. die folgende Rand-

nummer) und für die längere Qualifikationszeiten notwendig sind. Daher betrifft das Vorbringen der Klägerinnen jedenfalls nur einen Teil des fraglichen Marktes.

97 Zweitens ist darauf hinzuweisen, dass aus einem E-Mail-Wechsel, der von Sun im Verwaltungsverfahren vorgelegt worden ist, hervorgeht, dass *[vertraulich].* Selbst wenn Sun in der Sitzung vorgetragen hat, dass es sich um eine Notsituation gehandelt habe, ergibt sich daraus, dass die Eignungsprüfung von Kolophoniumharzen kurzfristig durchgeführt werden kann, soweit sie jenen gleichwertig sind, die von den Klägerinnen verwendet werden, was eine schnelle Verlagerung der Aufträge auf andere Lieferanten ermöglicht. Zudem haben fast alle Hersteller in ihren Antworten auf Frage 25 des Wettbewerberfragebogens angegeben, dass sie in der Lage seien, die ganze Bandbreite der Kolophoniumharze herzustellen.

98 Drittens hat Sun in ihrer Antwort auf Frage 42 des Kundenfragebogens erklärt, dass sie für ihre wichtigsten Produkte versuche, zwei oder drei vorab als geeignet anerkannte Lieferanten zu haben. Insoweit ist darauf hinzuweisen, dass es eine vorab durchgeführte Eignungsprüfung von Kolophoniumharzen erlaubt, das gleiche Harz oder gleichwertige Harzarten bei mehreren Lieferanten zu beziehen und bei Bedarf schneller den Lieferanten zu wechseln. Folglich geht aus der Verwaltungsakte hervor, dass die Klägerinnen dadurch, dass sie mehrere Lieferanten vorab als geeignet anerkennen, ihre Bestellungen von wichtigen Kolophoniumharzen binnen kürzerer Frist auf andere Lieferanten verlagern können.

99 Nach alledem ist festzustellen, dass die Klägerinnen die beträchtlichen Schwierigkeiten bei der Änderung der Lieferquelle nicht dargetan haben, die sie unter Berufung auf die Notwendigkeit anführen, Kolophoniumharze auf ihre Eignung zu prüfen, und die es den Kunden unmöglich machten, glaubwürdig anzudrohen, innerhalb eines nicht zu langen Zeitraums zu einer anderen Lieferquelle zu wechseln, falls das fusionierte Unternehmen beschließen sollte, seine Preise in wettbewerbswidriger Weise zu erhöhen. Folglich und in Anbetracht des oben geprüften Parteivorbringens ist es nicht zu beanstanden, dass die Kommission ihre Prüfung nicht über die Berücksichtigung der Grenzen für die Substitution von Kolophoniumharzen in

den Erwägungsgründen 21 und 60 der angefochtenen Entscheidung ausgedehnt hat. Dass die von den Klägerinnen geforderte Prüfung unterblieben ist, stellt nicht das Ergebnis der Kommission in Frage; diese Rüge ist daher zurückzuweisen.

Zur vierten Rüge, mit der Fehler hinsichtlich der vorhandenen Marktkapazitäten geltend gemacht werden

100 Die Klägerinnen machen geltend, die Kommission hätte das Vorliegen von verfügbaren oder überschüssigen Marktkapazitäten prüfen müssen. Sie sind der Ansicht, die Kommission habe die Hindernisse für die Produktionskapazitäten und die Möglichkeit der Wettbewerber, ihre Produktionskapazität zu erhöhen, geprüft, sei aber zu einem fehlerhaften Ergebnis gelangt.

101 Insoweit genügt die Feststellung, dass die Klägerinnen mit dieser Rüge der Kommission nicht vorwerfen, die Leitlinien deshalb verkannt zu haben, weil sie keine Analyse der auf dem Markt verfügbaren Kapazitäten angestellt habe, sondern dass sie der Kommission vorwerfen, bei dieser Analyse Fehler begangen zu haben. Diese Frage gehört zum ersten Teil des zweiten Klagegrundes und wird dort zu prüfen sein (vgl. unten, Randnrn. 162 ff.).

Zur fünften Rüge, mit der geltend gemacht wird, dass die Kommission nicht die Leitlinien im Hinblick auf die Fähigkeit des fusionierten Unternehmens, das Wachstum der Wettbewerber zu bremsen, befolgt habe

— Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

102 Die Klägerinnen tragen vor, die Kommission hätte prüfen müssen, ob das fusionierte Unternehmen das Wachstum der Wettbewerber bremsen könnte. Sie bestreiten die Behauptung der Kommission, der zufolge die meisten Wettbewerber, nämlich

elf von dreizehn, der Auffassung seien, das Vorhaben habe keine wettbewerbswidrigen Auswirkungen. Sie machen geltend, die Kommission sei gehalten gewesen, die Gründe darzulegen, derentwegen sie der Auffassung gewesen sei, dass die Fusionspartner solchen Zwängen unterlägen, dass sie nicht die Preise erhöhten oder keine anderen wettbewerbschädlichen Maßnahmen ergriffen.

103 Die Kommission erwidert, für dieses Argument sei keinerlei Begründung angeführt, und die von den Klägerinnen aufgeworfene Frage sei ausführlich in den Erwägungsgründen 62 bis 74 der angefochtenen Entscheidung erörtert worden.

— Würdigung durch das Gericht

104 Vorab ist darauf hinzuweisen, dass die angefochtene Entscheidung keine ausdrückliche Prüfung der Fähigkeit des fusionierten Unternehmens zum Bremsen des Wachstums der Wettbewerber enthält.

105 Daher ist zu prüfen, ob die Kommission die Leitlinien nicht befolgt hat, indem sie keine Prüfung der Fähigkeit des fusionierten Unternehmens zum Bremsen des Wachstums der Wettbewerber angestellt hat.

106 Hierbei ist darauf hinzuweisen, dass gemäß Ziff. 36 der Leitlinien einige Zusammenschlüsse einen wirksamen Wettbewerb spürbar behindern können, indem sie das fusionierte Unternehmen in eine Lage versetzen, die es ihm erlaubt, das Wachstum der Wettbewerber zu bremsen, und dass in einem solchen Fall die Wettbewerber

möglicherweise nicht in der Lage sind, den Verhaltensspielraum des fusionierten Unternehmens in einem Maße zu begrenzen, dass es keine wettbewerbsschädlichen Maßnahmen ergreift. Eine solche Lage kann sich beispielsweise aus einer Kontrolle des Bezugs der Einsatzmittel, der Vertriebsmöglichkeiten oder Patente sowie aus der finanziellen Stärke des fraglichen Unternehmens ergeben.

107 Im vorliegenden Fall ist festzustellen, dass die Klägerinnen keinen der Aspekte im Sinne von Ziff. 36 der Leitlinien vortragen, um ihr spezifisches Argument zu stützen, dem zufolge sich das fusionierte Unternehmen in einer Lage befinde, die es ihm erlaube, das Wachstum der Wettbewerber zu bremsen. Auch wenn sie in anderem Zusammenhang geltend machen, dass das fusionierte Unternehmen in Anbetracht seiner Größe, seiner Infrastruktur und seiner Erfahrung in hohem Maß Kontrolle über oder Einfluss auf die Versorgung mit Balsamharz erwerben könne und über eine Verhandlungsmacht verfüge, die bei weitem die seiner Wettbewerber übertreffe (vgl. unten, Randnr. 148), hat die Kommission doch, ohne dass die Klägerinnen dem widersprochen hätten, angeführt, dass das fusionierte Unternehmen lediglich 5 % bis 10 % der weltweiten Produktion von Balsamharz aufkaufe, was auf keine starke Kaufkraft schließen lässt (vgl. unten, Randnr. 154). Folglich haben die Klägerinnen nicht dargetan, dass der Kommission im vorliegenden Fall eine Prüfung der Frage oblag, ob das fusionierte Unternehmen über die Fähigkeit zum Bremsen des Wachstums der Wettbewerber verfügt.

108 Im Übrigen entgegnet die Kommission auf das Vorbringen, sie hätte darlegen müssen, weshalb sie der Auffassung gewesen sei, dass die Fusionspartner nicht ihre Preise erhöhen würden, zu Recht, dass die angefochtene Entscheidung in den Erwägungsgründen 62 bis 74 die Gründe darlege, weswegen die Kommission der Auffassung gewesen sei, dass das fusionierte Unternehmen Zwängen des Wettbewerbs unterliegen werde, die es davon abhalten würden, wettbewerbschädliche Maßnahmen zu ergreifen.

109 Demnach ist es nicht zu beanstanden, dass die Kommission keine Prüfung der Fähigkeit des fusionierten Unternehmens zum Bremsen des Wachstums der Wettbewerber angestellt hat. Dass die von den Klägerinnen geforderte Prüfung unterblieben ist, stellt nicht das Ergebnis der Kommission in Frage; diese Rüge ist daher zurückzuweisen.

b) Zum dritten Teil, mit dem geltend gemacht wird, dass die Kommission nicht die Leitlinien im Hinblick auf die koordinierten Wirkungen des streitigen Zusammenschlusses befolgt habe

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

110 Die Klägerinnen tragen vor, die Kommission habe die koordinierten Wirkungen, die sich aus dem Zusammenschluss ergeben könnten, nicht zutreffend geprüft. Die Prüfung der Kommission, die sehr weitgehend auf den gleichen Tatsachen beruhe, die die Kommission angeführt habe, um das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung infolge des Zusammenschlusses zu verneinen, sei unzureichend. Wenn die Kommission objektiv und kritisch die Beweise, über die sie verfügt habe, gewürdigt und die Leitlinien hinsichtlich der Bewertung der koordinierten Wirkungen befolgt hätte, wäre sie zu dem Ergebnis gelangt, dass die Bedeutung der kombinierten Marktanteile der Fusionspartner, die begrenzte Anzahl von glaubwürdigen und zur Verfügung stehenden Alternativlieferanten, die Kapazitätsengpässe und das Fehlen von Nachfragemacht sämtlich Anzeichen für eine kollektive beherrschende Stellung und für einen Markt mit bestimmten Merkmalen gewesen seien, die Raum für koordinierte Wirkungen geben könnten.

111 Eine Prüfung der Sache gemäß den Leitlinien hätte abgestellt erstens auf die Fähigkeit der Marktteilnehmer, das Befolgen der Koordinierungsmodalitäten in ausreichendem Maße überwachen zu können, zweitens auf das Vorhandensein glaubhafter Abschreckungsmechanismen und drittens auf Reaktionen von Außenstehenden und deren Fähigkeit, die mit der Koordinierung erwarteten Ergebnisse zu gefährden. Selbst wenn man sämtliche von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung bezeichneten Wirtschaftsteilnehmer als dauerhaft lebensfähige Wettbewerber ansehe, sei der Kolophoniumharzmarkt äußerst konzentriert, da die vier wichtigsten Unternehmen 60 % bis 90 % dieses Marktes ausmachten. Die früheren Entscheidungen der Kommission deuteten darauf hin, dass dann, wenn drei oder mehr Großlieferanten 60 % oder mehr der Verkäufe auf sich vereinigten, eine kollektive beherrschende Stellung zu befürchten sei.

112 Die Kommission ist der Auffassung, sie habe ihre Überlegungen auf bestimmte Schlüsselfragen beschränken können, da im vorliegenden Fall koordinierte Wirkungen sehr wenig wahrscheinlich seien. So unterstreiche der 60. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung, dass der Markt nicht homogen sei, da die meisten Verbraucher spezifische, manchmal nach ihren Vorgaben hergestellte Qualitäten von Kolophonium nachfragten, dass es zahlreiche Produzenten auf dem Markt gebe, dass die Marktanteile nicht symmetrisch seien und dass der wachsende Einfluss von Herstellern außerhalb des EWR wie etwa Arez (China) den Produzenten Anlass zu gewisser Sorge gebe. Die Kommission hält an dieser Auffassung fest und ist der Ansicht, das Fehlen von Homogenität und Transparenz bedeute, dass eine Koordinierung nicht einfach zu bewerkstelligen sei und dass es schwierig sei, das Verhalten der Wettbewerber zu kontrollieren. Die Tatsache allein, dass eine beschränkte Anzahl von Marktteilnehmern zusammen einen bedeutenden Anteil des Marktes ausmache, sei kein hinreichendes Indiz, um den Schluss zu ziehen, dass eine kollektive beherrschende Stellung vorliege.

113 Nach Ansicht der Streithelferinnen sind für die Prüfung der koordinierten Wirkungen und für die Prüfung der nicht koordinierten Wirkungen eines Zusammenschlusses die gleichen Tatsachen maßgebend. Sie weisen darauf hin, dass der Zusammenschluss die Asymmetrie der Marktanteile verstärken werde, was nach den Leitlinien und der Rechtsprechung (Urteil des Gerichts vom 25. März 1999, Gencor/Kommission, T-102/96, Slg. 1999, II-753, Randnr. 134) die Möglichkeit, dass den Unternehmen eine Koordinierung gelinge, weniger wahrscheinlich mache. Außerdem sei den Leitlinien zufolge das Vorbringen der Klägerinnen zu den Schwierigkeiten der Kunden, den Lieferanten zu wechseln, und zu dem Unvermögen der Wettbewerber, ihr Angebot zu erhöhen — sofern sich dieses Vorbringen als richtig erweisen sollte —, ein Hinweis darauf, dass Anreiz und Fähigkeit, ein Verhalten abzustrafen, das sich von den Koordinationsmodalitäten entferne, fehlten. Folglich könne von der Kommission nicht erwartet werden, dass sie die koordinierten Wirkungen vertieft prüfe.

Würdigung durch das Gericht

114 Eingangs ist daran zu erinnern, dass die Kommission ihr Ergebnis, dass ein koordiniertes wettbewerbswidriges Verhalten infolge des Zusammenschlusses wenig wahrscheinlich sei, auf vier Beurteilungsfaktoren gründet. Erstens kennzeichne den

fraglichen Markt nicht die Homogenität der verkauften Waren, die bisweilen nach den Vorgaben der Kunden hergestellt würden; zweitens umfasse der Markt zahlreiche Hersteller; drittens seien die Marktanteile sehr unterschiedlich, und viertens hätten ungefähr 30 % der Hersteller, die sich an der Marktuntersuchung beteiligt hätten, ihre Besorgnis über den wachsenden Einfluss von Herstellern außerhalb des EWR wie etwa von Arez (China) zum Ausdruck gebracht.

115 Daher ist zu prüfen, ob die Kommission die Leitlinien nicht befolgt hat, indem sie keine vertieftere Überprüfung der etwaigen koordinierten Wirkungen des Zusammenschlusses angestellt hat.

116 Was erstens das Argument betrifft, dass die Leitlinien eine Prüfung der Fähigkeit der Marktteilnehmer zur Überwachung abweichenden Verhaltens, das sich von den Modalitäten einer etwaigen Koordinierung entfernt, eine Prüfung des Vorhandenseins glaubwürdiger Abschreckungsmechanismen sowie potenzieller Reaktionen Außenstehender vorsähen, ist festzustellen, dass die Leitlinien eine Prüfung dieser Aspekte in den Ziff. 49 bis 51, 52 bis 55 bzw. 56 und 57 regeln. Dieser Teil der Leitlinien unterstreicht auch in den Ziff. 44 bis 48 die Notwendigkeit, zu einer gemeinsamen Vorstellung über die Modalitäten der Koordinierung zu gelangen.

117 Zunächst wird in den Ziff. 45 bis 48 der Leitlinien betont, dass es für die Unternehmen einfacher sein kann, zu einem gemeinsamen Verständnis über die Koordinierungsmodalitäten zu gelangen, wenn sie hinsichtlich Kostenstrukturen, Marktanteilen, Kapazitätsniveau und Ausmaß an vertikaler Integration relativ symmetrisch sind. Aus diesen Ziffern geht auch hervor, dass es für die Unternehmen umso einfacher ist, zu einer gemeinsamen Vorstellung über die Modalitäten ihrer Koordinierung zu gelangen, je weniger komplex und je stabiler das wirtschaftliche Umfeld ist. So ist z. B. eine Koordinierung zwischen einigen wenigen Unternehmen einfacher als zwischen einer Vielzahl von Marktteilnehmern. Auch ist es leichter, den Preis für ein einziges homogenes Produkt zu koordinieren als Hunderte von Preisen in einem Markt mit vielen differenzierten Erzeugnissen.

118 Daraus folgt, dass eine fehlende Homogenität der verkauften Waren, eine große Zahl von Unternehmen auf dem Markt und die Asymmetrie der Marktanteile darauf hindeuten, dass es für die Unternehmen nicht einfach ist, zu einer gemeinsamen Vorstellung über die Modalitäten einer etwaigen Koordinierung zu gelangen. Insoweit ist daran zu erinnern, dass die Kommission im 60. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung darauf hingewiesen hat, dass sich der fragliche Markt nicht durch die Homogenität der verkauften Waren auszeichne, dass er zahlreiche Hersteller aufweise und dass deren Marktanteile sehr unterschiedlich seien. Daraus folgt, dass die Kommission ihre Prüfung auf die Möglichkeiten der Unternehmen konzentriert hat, zu einer gemeinsamen Vorstellung über die Modalitäten einer Koordinierung zu gelangen, und dass sie, ohne dies allerdings ausdrücklich zu erwähnen, aus diesen Gründen der Ansicht war, es sei wenig wahrscheinlich, dass die Unternehmen zu einer derartigen gemeinsamen Vorstellung gelangten.

119 Zweitens wird in den Leitlinien in Ziff. 49 hervorgehoben, dass nur die glaubwürdige Androhung sofortiger und wirksamer Vergeltungsmaßnahmen die koordinierenden Unternehmen an einem abweichenden Verhalten hindern könne. Die Märkte müssten also hinreichend transparent sein, damit die koordinierenden Unternehmen wirksam überwachen können, ob andere Unternehmen von den Koordinierungsmodalitäten abweichen, und damit wissen, wann Vergeltungsmaßnahmen eingeleitet werden müssen. In Ziff. 50 der Leitlinien vertritt die Kommission die Auffassung, dass die Transparenz im Markt oft umso größer sei, je geringer die Zahl der Marktteilnehmer sei, und dass das Ausmaß an Transparenz häufig von der Art und Weise abhängig sei, wie die Transaktionen in einem bestimmten Markt durchgeführt werden.

120 Daraus folgt, dass eine große Anzahl von Herstellern und eine fehlende Homogenität der verkauften Waren, insbesondere dann, wenn diese für Kunden auf Bestellung angefertigt werden, auf eine geringe Markttransparenz hindeuten und dass somit die Überwachung abweichenden Verhaltens schwierig ist. Insoweit ist daran zu erinnern, dass die Kommission im 60. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung darauf hingewiesen hat, dass sich der fragliche Markt nicht durch die Homogenität der verkauften Waren auszeichne, wobei sie klargestellt hat, dass diese Produkte manchmal nach den Vorgaben der Kunden hergestellt würden und dass es auf dem Markt zahlreiche Hersteller gebe. Somit hat die Kommission auch die Fähigkeit der Marktteilnehmer, zu überwachen, ob die Koordinierungsmodalitäten eingehalten

würden, bewertet und war, ohne dies allerdings ausdrücklich zu erwähnen, aus diesen Gründen der Ansicht, dass die Überwachung abweichenden Verhaltens im vorliegenden Fall schwierig sei.

121 Außerdem hat die Kommission im 60. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung darauf abgestellt, dass ungefähr 30 % der Hersteller, die sich an der Marktuntersuchung beteiligt hätten, ihre Besorgnis hinsichtlich des wachsenden Einflusses der Hersteller außerhalb des EWR wie etwa von Arez zum Ausdruck gebracht hätten. Insoweit ist darauf hinzuweisen, dass deren Einfluss auf dem Markt das Erreichen einer gemeinsamen Vorstellung über die Modalitäten einer Koordinierung und die Überwachung von Abweichungen weiter erschweren kann.

122 Unter diesen Umständen lässt sich der Kommission nicht vorwerfen, dass sie die Leitlinien nicht befolgt habe, indem sie zum einen der Ansicht war, dass ein koordiniertes wettbewerbswidriges Verhalten infolge des Zusammenschlusses weniger wahrscheinlich sei, und zum anderen gemeint hat, dass eine Prüfung der Abschreckungsmechanismen sowie der Reaktionen außenstehender Unternehmen nicht erforderlich sei.

123 Was zweitens das Argument betrifft, dass die Kombination der Marktanteile der Fusionspartner, der Mangel an glaubwürdigen Alternativlieferanten, die Kapazitätsengpässe und die fehlende Nachfragemacht eine kollektive beherrschende Stellung zeigten, ist vorab zu bemerken, dass diese Faktoren nicht zu denjenigen gehören, die in den Leitlinien als maßgebend für die Beurteilung etwaiger koordinierter Wirkungen eines Zusammenschlusses aufgeführt werden.

124 Insbesondere ist den Leitlinien zufolge die Nachfragemacht ein Faktor, der bei der Beurteilung des Vorhandenseins einer etwaigen kompensierenden Gegenmacht der Kunden der Fusionspartner zu berücksichtigen ist, und das Vorhandensein von Kapazitätsengpässen spielt nur im Rahmen der Prüfung der nicht koordinierten

Wirkungen eine signifikante Rolle. Jedenfalls hat die Kommission in den Erwägungsgründen 62 bis 67 der angefochtenen Entscheidung festgestellt, es gebe überschüssige Kapazitäten, und im 69. Erwägungsgrund ausgeführt, die Kunden besäßen eine bedeutende Nachfragemacht. Soweit die Klägerinnen der Kommission vorwerfen, ihr sei dabei ein Beurteilungsfehler unterlaufen, werden diese Aspekte im Rahmen des zweiten Klagegrundes (vgl. unten, Randnrn. 162 ff. und 206 ff.) geprüft werden.

125 Zudem weisen weder der kombinierte Marktanteil der Fusionspartner in einer Größenordnung von [40-50] % noch der geltend gemachte Mangel an glaubwürdigen Alternativlieferanten darauf hin, dass eine Koordinierung zwischen Unternehmen auf dem fraglichen Markt wahrscheinlich ist. Darüber hinaus ist bereits festgestellt worden, dass die Klägerinnen nicht dargetan haben, dass kleinere Lieferanten keine glaubwürdigen Alternativen sind (vgl. oben, Randnrn. 84 ff.). Die Hinweise, die sich im Hinblick auf Ziff. 17 der Leitlinien aus dem Marktanteil des fusionierten Unternehmens ergeben können, werden im Folgenden in den Randrn. 135 ff. geprüft werden.

126 Was drittens das Argument betrifft, dass die Tatsache, dass die vier wichtigsten Unternehmen 60 % bis 90 % des Marktes ausmachten, darauf hindeute, dass die Gefahr einer kollektiven beherrschenden Stellung bestehe, so ergibt sich aus der vertraulichen Fassung der angefochtenen Entscheidung, dass die Fusionspartner, Cray Valley und Arizona zusammen [*vertraulich*] % des Marktes und [*vertraulich*] % mit Respol ausmachten. Insoweit ist darauf hinzuweisen, dass es zum Nachweis der Gefahr einer kollektiven beherrschenden Stellung erforderlich ist, das Vorhandensein eines bedeutenden kollektiven Marktanteils zu belegen. Ein bedeutender kollektiver Marktanteil reicht aber allein nicht aus, um das Vorhandensein einer kollektiven beherrschenden Stellung zu beweisen. Wie die Leitlinien darlegen, müssen außerdem die Bedingungen des Marktes die Verwirklichung dieser Stellung begünstigen. Es ist bereits entschieden worden, dass im vorliegenden Fall der Kommission nicht vorgeworfen werden kann, dass sie die Leitlinien nicht befolgt habe, soweit sie der Ansicht war, dass ein koordiniertes wettbewerbswidriges Verhalten infolge des Zusammenschlusses aufgrund der Schwierigkeiten, zu einer Koordinierung zu gelangen, und der Schwierigkeiten bei deren Überwachung wenig wahrscheinlich sei (vgl. oben, Randnrn. 115 bis 122).

127 Was viertens das Argument betrifft, frühere Entscheidungen der Kommission deuteten darauf hin, dass dann, wenn drei oder mehr Großlieferanten 60 % oder mehr der Verkäufe auf sich vereinigten, eine kollektive beherrschende Stellung zu befürchten sei, so ist erstens darauf hinzuweisen, dass die Klägerinnen auf keine bestimmte frühere Entscheidung Bezug nehmen, zweitens, dass aus dem Vorstehenden hervorgeht, dass ein bedeutender kollektiver Marktanteil allein nicht ausreicht, um das Vorhandensein einer derartigen beherrschenden Stellung zu beweisen, sondern dass außerdem die Bedingungen des Marktes die Verwirklichung dieser Stellung begünstigen müssen, und drittens, dass im vorliegenden Fall der Kommission nicht vorgeworfen werden kann, dass sie die Leitlinien nicht befolgt habe, soweit sie der Ansicht war, dass ein koordiniertes wettbewerbswidriges Verhalten infolge des Zusammenschlusses wenig wahrscheinlich sei (vgl. oben, Randnrn. 115 bis 122).

128 Was schließlich den Vorwurf der Klägerinnen an die Kommission betrifft, ihre Prüfung in Bezug auf etwaige koordinierte Wirkungen des Zusammenschlusses beruhe in sehr weitem Umfang auf eben jenen Tatsachen, die sie zum Verneinen des Entstehens einer beherrschenden Stellung durch den Zusammenschluss angeführt habe, ist festzustellen, dass dieselben Tatsachen bei der Beurteilung etwaiger Auswirkungen eines Zusammenschlusses durch die Kommission bei mehreren unterschiedlichen Aspekten stichhaltig sein können und somit ihre mehrfache Berücksichtigung keineswegs ihre Stichhaltigkeit im Rahmen des jeweiligen Kontexts relativiert. Im vorliegenden Fall genügt insoweit der Hinweis, dass aus den Erwägungen, die oben in den Randnrn. 115 bis 122 dargelegt worden sind, hervorgeht, dass die Kommission ihre Prüfung etwaiger koordinierter Wirkungen des Zusammenschlusses auf für diese Prüfung stichhaltige Tatsachen gestützt hat.

129 Demnach ist festzustellen, dass die Klägerinnen nicht bewiesen haben, dass die Kommission dadurch die Leitlinien nicht befolgt hat, dass sie keine vertieftere Prüfung etwaiger koordinierter Wirkungen des Zusammenschlusses angestellt hat. Folglich ist dieser Teil des Klagegrundes zurückzuweisen.

c) Zum ersten Teil, mit dem geltend gemacht wird, dass die Kommission im Hinblick auf die Marktanteile und den Konzentrationsgrad die Leitlinien nicht befolgt habe

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

130 Die Klägerinnen machen geltend, dass die Kommission zwar zutreffend davon ausgegangen sei, dass der Zusammenschluss ein fusioniertes Unternehmen entstehen lasse, das vom wichtigsten und zweitwichtigsten Marktteilnehmer auf dem Markt der Kolophoniumharze mit einem sehr hohen gemeinsamen Marktanteil von 40 % bis 50 % gegründet werde, was eine beherrschende Stellung erkennen lasse (Urteil BaByliss/Kommission, oben in Randnr. 55 angeführt, Randnr. 329), wohingegen der drittgrößte und der viertgrößte Marktteilnehmer jeweils nur einen Marktanteil von 10 % bis 20 % auf sich vereinigten, dass sie daraus aber nicht die Schlussfolgerungen gezogen habe, die sich nach ihren eigenen Leitlinien aufdrängten (Ziff. 16 bis 21). Die Kommission habe auch nicht den Konzentrationsgrad des fraglichen Marktes berücksichtigt, obwohl dieser für die Wettbewerbsbedingungen auf einem Markt ein wertvoller Anhaltspunkt sei. Im vorliegenden Fall hätte eine angemessene Berücksichtigung dieses Faktors ergeben, dass die Veränderung des Konzentrationsgrads, die durch den Zusammenschluss herbeigeführt werde, tatsächlich ein Problem aufwerfe.

131 Die Kommission erwidert, dass gemäß Ziff. 17 der Leitlinien nur ein Marktanteil von 50 % oder mehr für sich allein auf eine beherrschende Marktstellung hinweise. Außerdem bedeute Ziff. 21 der Leitlinien nicht, dass Konzentrationsgrade jenseits dieser indikativen Schwellenwerte zu Wettbewerbsproblemen führten. Daher sei es nicht erforderlich, Konzentrationsgrade zu prüfen, wenn andere spezifische Gründe vorlägen, die es erlaubten, den Schluss zu ziehen, dass keine ernstlichen Zweifel bestünden.

132 Die Streithelferinnen betonen, dass Marktanteile und Konzentrationsgrade lediglich den Ausgangspunkt der Prüfung der Kommission darstellten. Außerdem gehe es bei der im oben in Randnr. 55 genannten Urteil BaByliss/Kommission aufgeworfenen Frage nicht darum, ob die Kommission hätte vermuten müssen, dass ein Marktanteil

von über 40 % eine beherrschende Stellung bedeuten könne. Ferner habe das Gericht in seinem Urteil vom 27. November 1997, Kaysersberg/Kommission (T-290/94, Slg. 1997, II-2137, Randnr. 179), entschieden, dass ein Marktanteil von 43,2 % für eine beherrschende Stellung nicht ausreiche, sofern zwei weitere Hauptwettbewerber einen Marktanteil von 24,5 % bzw. 13,4 % hielten.

Würdigung durch das Gericht

133 Vorab ist festzustellen, dass die Kommission die Marktanteile der verschiedenen Lieferanten auf dem Markt in den Erwägungsgründen 51 bis 53 der angefochtenen Entscheidung erörtert hat, dass sie aber diese Marktanteile nicht in Bezug auf die in Ziff. 17 der Leitlinien aufgeführten Kriterien bewertet und auch nicht den Herfindahl-Hirschmann-Index (im Folgenden: HHI) ermittelt hat, um die in den Ziff. 19 bis 21 der Leitlinien vorgesehenen Schwellenwerte einander gegenüberzustellen.

134 Daher ist zu prüfen, ob die Kommission die Leitlinien dadurch nicht befolgt hat, dass sie in der angefochtenen Entscheidung zum einen nicht die Marktanteile in Bezug auf die in Ziff. 17 der Leitlinien aufgeführten Kriterien und zum anderen nicht die Konzentrationsgrade geprüft hat.

135 Was erstens die Marktanteile angeht, ist darauf hinzuweisen, dass nach Ziff. 17 der Leitlinien allein sehr hohe Marktanteile von 50 % oder mehr für sich allein ein Nachweis für das Vorhandensein einer beherrschenden Marktstellung sein können. Im Fall eines geringeren Marktanteils können nach Ziff. 17 der Leitlinien Wettbewerbsbedenken hinsichtlich anderer Faktoren bestehen, wie z. B. Stärke und Anzahl der Wettbewerber, Vorhandensein von Kapazitätsengpässen oder Ausmaß, in dem die Produkte der fusionierten Unternehmen nahe Substitute sind. Daraus folgt, dass im vorliegenden Fall die Prüfung der Marktanteile für sich genommen nicht das

Vorliegen einer beherrschenden Stellung bewiesen hätte, da das fusionierte Unternehmen lediglich einen Marktanteil von [40-50] % hat. Folglich ist die Prüfung der weiteren in Ziff. 17 der Leitlinien aufgeführten Faktoren notwendig, um im Wege einer Gesamtbetrachtung zu beurteilen, ob Hinweise auf eine beherrschende Stellung vorliegen. Es ergibt sich aus der Prüfung des zweiten und des dritten Teils des Klagegrundes, dass die weiteren in Ziff. 17 der Leitlinien aufgeführten und von den Klägerinnen betonten Faktoren im vorliegenden Fall auch nicht auf eine beherrschende Stellung des fusionierten Unternehmens hindeuten.

136 Zum Verweis auf das oben in Randnr. 55 angeführte Urteil BaByliss/Kommission (Randnr. 329) ist mit den Streithelferinnen zu bemerken, dass es in jener Rechtssache nicht darum ging, ob ein Marktanteil von über 40 % eine beherrschende Stellung ausmachen könne, sondern darum, ob die Kommission, nachdem sie diesen Wert festgelegt hatte, angemessen weitere Faktoren gewürdigt hatte. Im Übrigen weisen die Streithelferinnen zutreffend darauf hin, dass aus einer anderen Rechtssache hervorgeht, dass ein Marktanteil von 43,2 % für eine beherrschende Stellung nicht ausreicht (Urteil Kaysersberg/Kommission, oben in Randnr. 132 angeführt, Randnr. 179). Daraus folgt, dass das Vorhandensein einer beherrschenden Stellung stets individuell anhand der Umstände des Einzelfalls zu bestimmen ist und dass die von der Kommission vorgenommene Würdigung der tatsächlichen Umstände des Zusammenschlusses, der dem oben in Randnr. 55 genannten Urteil BaByliss/Kommission (Randnr. 329) zugrunde lag, auf den vorliegenden Fall nicht übertragbar ist.

137 Zweitens ist hinsichtlich der Konzentrationsgrade anzumerken, dass die Ziff. 19 bis 21 der Leitlinien im Wesentlichen die HHI-Höhen definieren, unterhalb deren ein Zusammenschluss aller Wahrscheinlichkeit nach keine Wettbewerbsprobleme aufwirft. So hält die Kommission horizontale Wettbewerbsbedenken für wenig wahrscheinlich, in einem Markt, dessen HHI nach dem Zusammenschluss zwischen 1 000 und 2 000 bei einem Delta-Wert unterhalb von 250 liegt oder wenn der HHI oberhalb von 2 000 und der Delta-Wert unter 150 liegt, es sei denn, besondere Umstände liegen vor. Gemäß Ziff. 16 der Leitlinien entspricht der HHI der Summe des Quadrats der jeweiligen Marktanteile sämtlicher Unternehmen auf dem Markt.

138 Im vorliegenden Fall ist zunächst festzustellen, dass die Klägerinnen ihr Vorbringen zum Delta-Wert des HHI nicht weiter ausgeführt haben, obwohl ihnen seit dem Einreichen der Klagebeantwortung der Kommission die genauen, in der angefochtenen Entscheidung zugrunde gelegten Marktanteile bekannt waren. Die HHI-Ermittlung auf der Grundlage dieser Angaben zeigt jedoch, dass dieser Wert sich von [*vertraulich*] vor dem Zusammenschluss bis [*vertraulich*] nach dem Zusammenschluss erhöht, was einen Delta-Wert von [*vertraulich*] ergibt. Diese Werte deuten zwar darauf hin, dass die Wirkungen des Zusammenschlusses auf dem Markt über den HHI-Schwellenwerten liegen, unterhalb deren es grundsätzlich ausgeschlossen ist, dass der Zusammenschluss Wettbewerbsprobleme aufwirft. Doch der zweite Halbsatz von Ziff. 21 der Leitlinien stellt klar, dass ein Überschreiten dieser Schwellenwerte keine Vermutung für das Vorhandensein von Wettbewerbsbedenken begründet. Gleichwohl ist davon auszugehen, dass diese Werte umso mehr auf Wettbewerbsprobleme hindeuten, je deutlicher sie diese Schwellen überschreiten.

139 Daher ergibt sich aus dem HHI-Wert nach dem Zusammenschluss kein klarer Hinweis auf das Vorhandensein von Wettbewerbsbedenken im vorliegenden Fall, weil dieser Wert die HHI-Schwelle von 2 000 nicht deutlich überschreitet. Allein der Delta-Wert liegt klar über dem entsprechenden HHI-Schwellenwert. Dieser Wert ist jedoch der einzige, der möglicherweise Anlass zu Wettbewerbsbedenken gibt, wohingegen weder die Marktanteile noch die im Rahmen des zweiten und des dritten Teils des Klagegrundes untersuchten Faktoren auf derartige Probleme hindeuten. Unter diesen Voraussetzungen lässt sich der Kommission nicht vorwerfen, sie habe die Leitlinien verkannt, indem sie eine Beurteilung der Konzentrationsgrade in der angefochtenen Entscheidung nicht für zwingend notwendig gehalten hat.

140 Schließlich ist darauf hinzuweisen, dass gemäß Ziff. 14 der Leitlinien Marktanteile und Konzentrationsgrad oft Anhaltspunkte für die Marktstruktur und die Bedeutung der Fusionspartner sind, die Kommission aber nicht zwingend diese Aspekte in allen ihren Entscheidungen zu prüfen hat.

141 Nach alledem ist es nicht zu beanstanden, dass die Kommission in der angefochtenen Entscheidung Konzentrationsgrade und Marktanteile nicht in Bezug auf die in Ziff. 17 der Leitlinien aufgeführten Kriterien geprüft hat. Das Fehlen einer solchen Prüfung stellt das Ergebnis der Kommission nicht in Frage; dieser Teil des Klagegrundes ist somit zurückzuweisen.

142 Mithin ist der erste Klagegrund zurückzuweisen.

3. *Zum zweiten Klagegrund, mit dem fehlerhafte Tatsachenfeststellungen und Beurteilungsfehler geltend gemacht werden*

143 Der zweite Klagegrund besteht aus vier Teilen, mit denen die Klägerinnen geltend machen, dass die Prüfung der nicht koordinierten Wirkungen des Zusammenschlusses durch die Kommission fehlerhaft sei, und zwar hinsichtlich erstens der verfügbaren Kapazitäten auf dem Markt der Kolophoniumharze für Anwendungen im Tintensektor, zweitens der Art und Reichweite der vertikalen Integration der Kunden, drittens der Auswirkung bedeutender Preissteigerungen bei den Rohstoffen und viertens der geltend gemachten Nachfragemacht der Kunden. Im Rahmen des Vorbringens zum ersten und zum vierten Teil des vorliegenden Klagegrundes beanstanden die Klägerinnen außerdem unzureichende Begründungen der Schlussfolgerungen der Kommission, die im Folgenden in den Randnrn. 218 ff. behandelt werden.

a) Zum ersten Teil, mit dem Fehler bei der Beurteilung der auf dem Markt verfügbaren Kapazitäten geltend gemacht werden

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

144 Die Klägerinnen sind der Meinung, dass die von der Kommission angestellte Beurteilung der freien Kapazitäten der Wettbewerber der Fusionspartner nicht hinlänglich

begründet und offensichtlich fehlerhaft sei; die Kommission habe nämlich die Verfügbarkeit der für die Herstellung von Kolophoniumharzen erforderlichen Rohstoffe nicht geprüft. Die Bedeutung dieser Verfügbarkeit ergebe sich aus Ziff. 71 Buchst. b der Leitlinien und der Entscheidungspraxis der Kommission. Rohstoffknappheiten hinderten Wettbewerber daran, die Produktion zu erhöhen, seien eine Marktzutrittschranke und beschränkten das Wachstum.

145 In ihrer früheren Entscheidungspraxis habe die Kommission die Auffassung vertreten, dass sich ernstliche Wettbewerbsprobleme infolge des Fehlens verfügbarer Kapazitäten oder einer unzureichenden Anzahl qualifizierter Wettbewerber ergeben könnten, und habe geprüft, ob die Wettbewerber ausreichende überschüssige Kapazitäten aufwiesen, um einen großen Teil des Absatzes abdecken zu können, ob sie derartige Kapazitäten mobilisieren könnten und ob potenzielle Wettbewerber dazu beitragen könnten, überschüssige Kapazitäten verfügbar zu machen (Entscheidung 2006/171/EG der Kommission vom 3. Mai 2005 zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlussvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt und der Funktionsweise des EWR-Abkommens [Sache COMP/M.3178 — Bertelsmann/Springer/GU] [ABl. L 61, S. 17, im Folgenden: Entscheidung Bertelsmann/Springer/GU]). Die Kommission habe weitreichende Untersuchungen über den Zugang von Alternativlieferanten zu den Rohstoffen angestellt, deren sie bedurften, um mit dem fusionierten Unternehmen konkurrieren zu können, wobei das Erfordernis des Zugangs zu den erforderlichen Ressourcen unterstrichen und eingehend geprüft worden sei (Entscheidung Bertelsmann/Springer/GU); ebenso seien weitreichende Untersuchungen durchgeführt worden in Bezug auf den einfachen Rohstoffzugang (Entscheidung der Kommission vom 29. März 2006 über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen [Sache COMP/M.3975 — Cargill/Degussa Food Ingredients, im Folgenden: Entscheidung Cargill/DFI]), den Zugang zu wesentlichen Bestandteilen (Entscheidung 96/177/EG der Kommission vom 19. Juli 1995 zur Feststellung der Unvereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens [Sache IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution] [ABl. L 53, S. 20, im Folgenden: Entscheidung Nordic Satellite Distribution]), die Verfügbarkeit einer zunehmenden Liefermenge (Entscheidung 2000/42/EG der Kommission vom 9. März 1999 in einem Verfahren nach der Verordnung [EWG] Nr. 4064/89 des Rates [Sache IV/M.1313 — Danish Crown/Vestjyske Slagterier] [ABl. L 20, S. 1, im Folgenden: Entscheidung Danish Crown/Vestjyske Slagterier]) und weitere Aspekte wie die räumliche Lage, die verfügbaren Infrastrukturen, die Transport- und Betriebskosten, die politische Stabilität, die zur Erweiterung der Fabriken verfügbaren Gelände sowie einen begrenzten Zugang zu den Versorgungsquellen (oben in Randnr. 80 zitierte Entscheidung Alcoa/Reynolds).

146 Mit der angefochtenen Entscheidung sei die Kommission ihrer früheren Entscheidungspraxis nicht gefolgt und habe von den Klägerinnen vorgelegte Beweise ignoriert, verkannt oder zurückgewiesen, ohne diese Zurückweisung zu begründen. Die Klägerinnen hätten der Kommission gegenüber angegeben, dass auf dem Markt der Kolophoniumharze Kapazitätsengpässe bestünden, dass sie alljährlich große Anstrengungen unternähmen, um die für die Drucktinten nötige Versorgung sicherzustellen, und dass es schwierig sei, bei einer sinkenden Produktionskapazität der Lieferanten von ihnen Zusagen für die erforderlichen Mengen zu erhalten. Sie hätten außerdem angegeben, die Kapazitäten seien beim Abschluss eines Liefervertrags das einzig maßgebliche Kriterium; sie seien dazu gezwungen, das fusionierte Unternehmen als Lieferant zu listen, denn die übrigen Lieferanten seien nicht in der Lage, sie im erforderlichen Umfang zu beliefern; die mangelnde Verfügbarkeit der Rohstoffe sei für den Zutritt zum Markt ein schwerwiegendes Hindernis; sie hätten in jüngster Vergangenheit große Probleme bei der Versorgung gehabt, da Rohstoffe nicht verfügbar gewesen seien, und ein konkurrierender Lieferant habe die Herstellung bestimmter Kolophoniumharze wegen Rohstoffknappheit einstellen müssen.

147 Die Kommission habe zwar in der angefochtenen Entscheidung die zusätzlichen Erklärungen von Sun berücksichtigt, die konkrete Beispiele von Rohstoffknappheiten genannt hätten. Sie habe aber daraus nicht die sich zwingend ergebenden Schlussfolgerungen gezogen, da sie diese Knappheit technischen Instandsetzungsarbeiten zugeschrieben habe und nicht einem allgemeinen Fehlen von Produktionskapazitäten auf dem gesamten Markt. Die Kommission habe diese Information auch nicht erneut geprüft, nachdem sie dies mit den Fusionspartnern erörtert habe, und habe nicht erklärt, wie ein isoliertes technisches Problem eines Lieferanten diesen dazu habe veranlassen können, die Belieferung eines Kunden gänzlich zu verweigern, während der Kommission selbst zufolge bei allen Lieferanten überschüssige Kapazitäten bestanden haben sollten. Es werde auch nicht erklärt, wie die Kommission zu dem Ergebnis habe gelangen können, dass „sich der fragliche Kunde [außerdem] anderweitig eindecken [konnte], was die Auswirkung dieses unerwarteten Engpasses abgefedert hat“. Der Kommission sei keine dahin gehende Information zugeleitet worden, und diese habe keinen Kontakt mit Sun zur Überprüfung dieser Behauptung aufgenommen.

148 Die Klägerinnen weisen auch mit Nachdruck auf die im Verwaltungsverfahren vorgelegten E-Mails hin, die zeigten, dass selbst Hexion mit Problemen bei der Produktionskapazität habe kämpfen müssen, da Hexion nicht in der Lage gewesen sei, die nachgefragten Mengen herzustellen, und deshalb seine Kunden durch das Los bestimmt habe. Die Klägerinnen machen ferner geltend, dass das fusionierte Unternehmen im Hinblick auf die Knappheit der verfügbaren Rohstoffe in Anbetracht seiner Größe, Infrastruktur und Erfahrung ein hohes Maß an Kontrolle über oder Einfluss auf die Versorgung mit Balsamharz erreichen könne und dass dies noch stärker die kleinen Lieferanten benachteilige, die hinsichtlich Größe und Leistungsfähigkeit Hexion oder Akzo nicht gleichkommen könnten. Jedes etwaige Wachstum der konkurrierenden Unternehmen sei zwangsläufig noch schwieriger, wenn nicht sogar unmöglich. Die Kommission habe nicht versucht, festzustellen, ob die gebündelte Verhandlungsmacht von Hexion und Akzo gegenüber den Balsamharzlieferanten die ihrer Wettbewerber weit übertreffen und welche Auswirkungen dies auf dem Markt haben könne.

149 Die Klägerinnen tragen vor, drei über das Internet verfügbare Dokumente bestätigten die Rohstoffknappheit während der letzten Monate des Jahres sowie die Beurteilung der Klägerinnen hinsichtlich der Industriedynamik. In einem kürzlich im *Ink World Magazine* erschienenen Bericht über Harze habe ein Produktionsleiter im Bereich „Harze“ von Hexion erklärt, dass das wichtigste Problem, mit dem die Harzindustrie zur Zeit zu kämpfen habe, in der unregelmäßigen Verfügbarkeit von Schlüsselstoffen und in der damit einhergehenden Erhöhung von deren Kosten bestehe und dass, vom Standpunkt von Hexion aus betrachtet, die Hauptprobleme die Kostenerhöhung und die Knappheit von Tallharz und Balsamharz seien. Die Klägerinnen führen aus, dass auch eine gemeinsame Erklärung von Megara und Resinall vom 2. August 2006 bestätige, dass die Versorgungssituation sehr schwierig sei, denn sie erklärten, dass die Industrie sich in diesem Jahr noch nie dagewesenen Herausforderungen gegenübergesehen habe, einschließlich Rohstoffknappheiten und Kostensteigerungen, dass die jüngsten Entwicklungen, wenn die aktivste Zeit des Jahres heranrücke, weitere Unterbrechungen bei der Versorgung wahrscheinlich machten und dass folglich Resinall bis auf Weiteres keine neuen Kunden oder Bestellungen mehr annehme und alle erforderlichen Anstrengungen unternehme, um die Einführung von Quoten zu vermeiden. Die Internetseite des Unternehmens DRT belege, dass die jüngsten Nachrichten aus China hinsichtlich der Rohstoffe zeigten, dass die Lage sehr schwierig bleibe.

150 Die Klägerinnen betonen außerdem, dass es, obwohl der Bericht über die Harze und die Erklärungen von Megara und Resinall am 29. Mai 2006 nicht vorgelegen hätten, erstaunlich sei, dass die Kommission vor Erlass der angefochtenen Entscheidung nicht den geringsten Hinweis auf das Vorhandensein einer Rohstoffknappheit wahrgenommen habe. Während es in der angefochtenen Entscheidung heiße, dass bei Megara und DRT verfügbare Kapazitäten in einer Größenordnung von 5 000 t (was 50 % der Produktionskapazität von Megara entspreche) und 1 000 t (was etwa 6 % der Produktionskapazität von DRT entspreche) vorhanden seien, habe Megara angekündigt, dass das Unternehmen befürchte, seine bestehenden Verpflichtungen nicht erfüllen zu können. Den Klägerinnen zufolge sieht sich auch DRT ernsthaften Versorgungsproblemen gegenüber.

151 Die Klägerinnen werfen außerdem Fragen hinsichtlich der Methode auf, welche die Kommission zur Beurteilung der Kapazitäten angewandt habe. Obwohl die Kommission erkannt habe, dass die Nachfrage saisonabhängig sei, was im Zusammenhang mit Kapazitätsengpässen Probleme bei der Versorgung aufwerfe, verkenne sie, dass eine Industrie, die durch überschüssige Kapazitäten gekennzeichnet sei, in der Lage sein müsse, diese Kapazitäten zu mobilisieren, um den Bestellungen ihrer Kunden in Zeiten starker Nachfrage nachzukommen.

152 Daraus folgern die Klägerinnen, dass die Informationen, über die die Kommission verfügt habe, nicht deren Ergebnisse trügen, wonach „[d]ie Mehrheit der Kunden eingeräumt [hat], dass auf dem Markt überschüssige Kapazitäten vorhanden sind“. Sie sind der Auffassung, dass die Behauptung der Kommission, „fünf von sieben Kunden [hätten] angegeben, auf dem Markt gebe es keine Kapazitätsengpässe und vielmehr überschüssige Kapazitäten,“ und „weitere zwei Kunden [hätten] keine Stellung genommen“, irrig sei, weil die Klägerinnen allesamt erklärt hätten, es gebe auf dem Markt Kapazitätsengpässe.

153 Die Kommission bemerkt erstens, dass die Klägerinnen nicht bestritten, dass die Wettbewerber der Fusionspartner überschüssige Kapazitäten in einer Größenordnung von mindestens 19,5 % der gesamten Produktion des Marktes und von 41 % unter Einbeziehung der Schätzungen der Parteien für die Hersteller, die nicht auf diese Frage geantwortet hätten, aufwiesen.

154 Zweitens sei das Vorbringen der Klägerinnen schon grundsätzlich falsch, da eine Rohstoffknappheit auf dem Markt alle Lieferanten in gleicher Weise zu betreffen drohe. Wettbewerbswidrige Wirkungen träten nur ein, wenn das fusionierte Unternehmen einen bevorzugten Zugang zu den Rohstoffen gewänne, der es ihm somit ermögliche, diesen Zugang für Wettbewerber zu begrenzen. Die Klägerinnen machten dies nicht geltend, und nichts deute darauf hin. So ergebe sich aus einem Dokument, das die Kommission im Internet gefunden habe, dass lediglich 25 % des Kolophoniums zur Herstellung von Harzen für Druckfarben diene. Das fusionierte Unternehmen könne folglich aufgrund seines Weltmarktanteils von [20-30] % bei Kolophoniumharzen (53. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung) lediglich zwischen 5 % und 10 % der weltweiten Kolophoniumherstellung aufkaufen, was nicht auf eine starke Kaufkraft hindeute.

155 Drittens erlaube die Marktuntersuchung nicht die Vermutung, dass eine Rohstoffknappheit ein Hindernis für die Erhöhung der Produktion darstelle. Obwohl die Kommission nicht spezifisch die Wettbewerber der Fusionspartner befragt habe, ob sie bei bestimmten Kolophoniumarten mit Verknappungen konfrontiert seien, ist sie der Auffassung, dass diese Informationen in ihren Antworten auf die Fragen 39 und 40 des Wettbewerberfragebogens erwähnt worden wären, wenn die Wettbewerber der Ansicht gewesen wären, solche Verknappungen seien ein bedeutendes Hindernis für die Herstellung von Harzen gewesen. Dies sei nicht der Fall. Die Kommission betont auch, dass der einzige Kunde, der das Problem der Rohstoffknappheit während des Verwaltungsverfahrens erwähnt habe, Siegwerk sei. Weder Flint noch Sun hätten im Lauf des Verwaltungsverfahrens ein Problem erwähnt, das sie nun als ein Schlüsselelement für die Beurteilung des Zusammenschlusses ansähen. Außerdem deuteten die der Kommission hinsichtlich [*vertraulich*] unterbreiteten Informationen auf technische Schwierigkeiten und Instandsetzungsmaßnahmen der Reaktoren hin. Sie enthielten keine Bezugnahme auf Rohstoffengpässe.

156 Hinsichtlich der Veröffentlichungen, auf die die Klägerinnen Bezug nehmen, erinnert die Kommission viertens daran, dass die Rechtmäßigkeit der angefochtenen Handlungen nach der Sach- und Rechtslage zu beurteilen sei, wie sie bei Erlass des

Aktes bestanden habe. Sie ist außerdem der Ansicht, dass eine sorgfältige Prüfung dieser Unterlagen zeige, dass keine von ihnen auf Rohstoffverknappungen hindeute, die eine Erhöhung der Produktion von Kolophoniumharzen verhindert habe.

157 Fünftens trägt die Kommission mit Blick auf ihre frühere Entscheidungspraxis vor, dass diese Fälle sich in ihrem Sachverhalt sehr von der vorliegenden Rechtssache unterschieden und dass diese Entscheidungspraxis folglich für den vorliegenden Fall nicht erheblich sei.

158 Schließlich weist die Kommission darauf hin, dass Siegwerk auf die Fragen 35 und 39 des Kundenfragebogens geantwortet habe, dass das Unternehmen davon ausgehe, „dass es auf dem Markt bestimmte Überkapazitäten gibt."

159 Die Streithelferinnen stellen klar, dass der Preis von Kolophonium zur Zeit des Zusammenschlusses stark gestiegen sei, weil das Angebot im Vergleich zur Nachfrage vorübergehend zurückgegangen sei, was Ergebnis des Zusammenwirkens von anfänglich geringen Lagerbeständen, von schlechtem Wetter, das die Kolophoniumernte verzögert habe, und von Spekulationen gewesen sei, dass es aber möglich gewesen sei, sich Kolophonium zum Marktpreis zu verschaffen, und die Preise seither wieder gefallen seien. Unter Bezugnahme auf eine Sitzung mit Sun, die nach dem Erlass der angefochtenen Entscheidung stattgefunden hat, tragen die Streithelferinnen vor, die Klägerinnen seien sich dessen bei der Klageerhebung bewusst gewesen.

160 Zu den beiden Veröffentlichungen, auf die die Klägerinnen Bezug genommen haben, erläutern die Streithelferinnen, dass die darin enthaltenen Erklärungen nicht erheblich seien, weil sie keinen Bezug zur Herstellung von Kolophoniumharzen in Europa hätten. Der dritten Veröffentlichung zufolge habe Arez in China im Rahmen eines Projekts, mit dem die Produktionskapazitäten des Unternehmens verdoppelt werden sollten, mit den Bauarbeiten begonnen, was impliziere, dass dieses Unternehmen sich

sicher sei, den notwendigen Zugang zu den Rohstoffen zu haben. Außerdem seien diese Veröffentlichungen sowie eine Vereinbarung über Herstellung und Verkauf zwischen Megara und Resinall Beispiele für neue Marktzugänge, die zeigten, dass die Zugangs- und Wachstumsschranken gering seien.

161 Schließlich lasse sich die Schlussfolgerung, dass das fusionierte Unternehmen einen bevorzugten Zugang zu den Rohstoffen gewinnen könnte, auf nichts stützen. Im Gegenteil, anlässlich einer Sitzung vom 7. April 2006 habe Sun ihre Besorgnis darüber zum Ausdruck gebracht, dass Hexion anders als manche ihrer Wettbewerber nicht vertikal in den Kolophoniumsektor integriert sei.

Würdigung durch das Gericht

162 Mit dem ersten Teil dieses Klagegrundes formulieren die Klägerinnen in Wirklichkeit zwei Rügen, die sich erstens auf Fehler beziehen, die der Kommission unterlaufen seien, als sie zu dem Ergebnis gelangt sei, es gebe auf dem Markt überschüssige Kapazitäten, und zweitens auf Fehler, die ihr dadurch unterlaufen seien, dass sie in der angefochtenen Entscheidung weder die Verfügbarkeit der für die Herstellung von Kolophoniumharzen erforderlichen Rohstoffe noch die Auswirkungen einer geltend gemachten Verknappung dieser Rohstoffe für die Nutzung der Kapazitäten geprüft habe.

— Zur ersten Rüge, mit der Fehler hinsichtlich der auf dem Markt vorhandenen Kapazitäten geltend gemacht werden

163 Vorab ist daran zu erinnern, dass die Kommission in den Erwägungsgründen 63 bis 67 der angefochtenen Entscheidung der Auffassung war, der Markt sei durch überschüssige Kapazitäten gekennzeichnet.

164 Daher ist zu prüfen, ob der Kommission ein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen ist, als sie die Auffassung vertrat, es gebe auf dem Markt überschüssige Kapazitäten.

165 Was erstens die behaupteten allgemeinen und saisonal bedingten Engpässe betrifft, ergibt sich aus der Verwaltungsakte, dass die Klägerinnen darauf hingewiesen haben, dass es auf dem Markt Engpässe gebe, die die Produktionskapazitäten behinderten, dass die Kapazität der Lieferanten potenziell rückläufig sei und dass Sun alljährlich insbesondere im Zeitraum zwischen September und Dezember, wenn die Nachfrage saisonbedingt hoch sei und die Kapazitäten der vorhandenen Produzenten unzureichend seien, große Anstrengungen unternehme, um die Deckung ihres Bedarfs sicherzustellen (Antworten von Flint auf Frage 40 und von Sun auf Frage 39 des Kundenfragebogens). Außerdem hat Sun in ihren zusätzlichen Erklärungen auf das Vorhandensein von [*vertraulich*] hingewiesen.

166 Insoweit ist daran zu erinnern, dass sich die angefochtene Entscheidung in den Erwägungsgründen 62 bis 65 hauptsächlich auf die Angaben stützt, die die Wettbewerber der Fusionspartner geliefert haben und wonach es überschüssige Produktionskapazitäten in einer Größenordnung von mindestens 19,5 % der gesamten Marktproduktion geben soll, die nach den Schätzungen bis 41 % gehen könnten (vgl. oben, Randnr. 25). Nach dem 65. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung haben ferner fünf von sieben Kunden, die den Fragebogen beantwortet haben, eingeräumt, dass es auf dem Markt überschüssige Kapazitäten gibt. Soweit die Klägerinnen dies bestreiten, verweist die Kommission zu Recht auf die Antworten von Siegwerk auf die Fragen 35 und 39 des Kundenfragebogens, in denen das Unternehmen das Vorhandensein von überschüssigen Kapazitäten einräumt. Somit ergibt sich aus der Akte, dass allein Flint und Sun im Verwaltungsverfahren klar angegeben haben, es gebe Kapazitätsengpässe. Außerdem geht aus den zusätzlichen Erklärungen von Sun und der Antwort von [*vertraulich*] hervor, dass [*vertraulich*]. Denn sie deuten darauf hin, dass [*vertraulich*].

167 Im Übrigen geht auch aus der von Sun vorgelegten E-Mail-Korrespondenz hervor, dass [*vertraulich*]. Folglich musste die Kommission nicht näher erklären, wie [*vertraulich*], und auch nicht ihre Behauptungen in dieser Hinsicht mit Sun überprüfen. Außerdem ist das Gericht, weil die von [*vertraulich*] vorgelegten Informationen über [*vertraulich*] hinlänglich erklären, [*vertraulich*], der Ansicht, dass die Kommission nicht gehalten war, mit Sun diesen Aspekt zu überprüfen.

168 Unter diesen Umständen ist das Gericht der Ansicht, dass die Kommission nicht gehalten war, die im 67. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung dargelegten Feststellungen weiter zu untermauern, und dass der Kommission, indem sie die Ansicht vertrat, es gebe überschüssige Kapazitäten auf dem Markt, kein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen ist.

169 Was zweitens die geltend gemachten Kapazitätsengpässe bei den Wettbewerbern der Klägerinnen betrifft, ist festzustellen, dass Flint erklärt hat, es gebe bei anderen Lieferanten keine ausreichenden verfügbaren Kapazitäten, es sei sehr schwierig, von den Lieferanten Zusagen hinsichtlich der einschlägigen benötigten Mengen zu erhalten, die Kapazität sei das Hauptkriterium, wenn es darum gehe, einen Liefervertrag abzuschließen, und das Unternehmen müsse das fusionierte Unternehmen als Lieferant listen, denn die übrigen Lieferanten seien nicht in der Lage, es im erforderlichen Umfang zu beliefern (Antworten auf die Fragen 12, 40, 43 und 45 des Kundenfragebogens). Außerdem hat Sun angegeben, dass alle Erzeuger von Kolophoniumharzen zur Zeit die Tintenindustrie belieferten und dass folglich für die Tintenindustrie kein verfügbarer Alternativlieferant existiere, dass das erforderliche Volumen eines der Kriterien für den Abschluss von Lieferverträgen sei, dass es heute keinen Lieferanten gebe, der in der Lage sei, ihre Nachfrage zu befriedigen, und dass sämtliche Großabnehmer von Harzen vielfältige Versorgungsstrategien hätten (Antworten auf die Fragen 12, 42 und 44 des Kundenfragebogens). Schließlich hat Siegwerk angegeben, es gebe zu den Lieferanten in Europa keine Alternativlieferanten (Antworten auf Frage 12 des Kundenfragebogens).

170 Hierzu ist festzustellen, dass es im vorliegenden Fall allein auf die Frage ankommt, ob die verfügbaren Kapazitäten es den Kunden der Fusionspartner erlauben, ihre Bestellungen, die bisher von den Fusionspartnern bedient wurden, auf andere vorhandene Lieferanten oder potenzielle Neuzugänge zu verlagern. Aus den Antworten auf die Kundenfragebogen, die in der vorstehenden Randnummer wiedergegeben worden sind, geht hervor, dass einzig Flint im Verwaltungsverfahren klar angegeben hat, es gebe Schwierigkeiten im Zusammenhang mit den Mengen, die bei den Wettbewerbern der Fusionspartner verfügbar gewesen seien. Hinsichtlich der Schwierigkeiten, von den Lieferanten Zusagen für die „einschlägigen Mengen" zu erhalten, hat Flint außerdem ausgeführt, es sei möglich, derartige Zusagen zu erhalten, wenn der Kunde zur Zahlung des Preises bereit sei („If we pay, we get!", Antwort auf Frage 40 des Kundenfragebogens). Mithin scheinen die geltend gemachten Schwierigkeiten eher mit der Höhe der Preise zusammenzuhängen, die von den Lieferanten angesichts der Nachfrage verlangt werden, als mit Versorgungsengpässen.

171 Sodann ist festzustellen, dass es, um das fusionierte Unternehmen von eventuellem wettbewerbswidrigen Verhalten abzuschrecken, nicht nötig ist, dass alle seiner Kunden ihre Bestellungen auf andere Lieferanten übertragen können. Die Möglichkeit nämlich, dass die Klägerinnen einen erheblichen Teil ihrer Nachfrage bei anderen Lieferanten decken, kann als eine Bedrohung des fusionierten Unternehmens mit hinreichend bedeutenden Verlusten angesehen werden, die geeignet ist, es dazu zu bewegen, keine derartige Strategie zu verfolgen. Im vorliegenden Fall folgt aus der Strategie einer Versorgung aus mehreren Quellen, die Sun im Verwaltungsverfahren angesprochen hat, dass die Kunden versuchen, mehrere Produzenten als Lieferanten zu listen. Aus den Marktanteilen von Arizona, Cray Valley und Respol sowie aus deren Produktionskapazitäten und den bedeutenden überschüssigen Kapazitäten, über die sie verfügen und die in den Erwägungsgründen 51 und 62 bis 64 der angefochtenen Entscheidung angeführt worden sind, ohne dass die Kläger dem widersprochen hätten, geht hervor, dass die Lieferanten in der Lage sind, die großen Mengen zu liefern, welche die Klägerinnen nachfragen können. Es ist auch daran zu erinnern, dass die Lieferanten von geringerer Größe insgesamt über einen Marktanteil von ungefähr 21 % und über überschüssige Kapazitäten in bedeutendem Umfang verfügen. Somit ist das Gericht der Auffassung, dass der Kommission kein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen ist, als sie in den Erwägungsgründen

68 und 71 der angefochtenen Entscheidung die Ansicht vertrat, dass die übrigen Erzeuger auf dem Markt in der Lage seien, einem wettbewerbswidrigen Verhalten entgegenzutreten und die Großkunden der Fusionspartner zu beliefern.

172 Schließlich ist daran zu erinnern, dass sich lediglich Flint und Sun im Verwaltungsverfahren auf Kapazitätsengpässe berufen haben, während die übrigen Kunden, einschließlich Siegwerk, und die Wettbewerber der Fusionspartner sämtlich eingeräumt haben, es gebe überschüssige Kapazitäten. Aus diesen Gründen ist das Gericht der Ansicht, dass der Kommission kein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen ist, als sie die Ansicht vertrat, es gebe bei den Wettbewerbern der Klägerinnen keine Kapazitätsengpässe, die diese Kunden davon abhalten könnten, einen ausreichend bedeutenden Teil ihrer Bestellungen auf andere Lieferanten umzuleiten.

173 Nach alledem ist das Gericht der Auffassung, dass die Kommission zutreffend davon ausgehen konnte, dass es auf dem Markt überschüssige Kapazitäten gebe. Folglich ist diese Rüge zurückzuweisen.

— Zur zweiten Rüge, mit der Fehler hinsichtlich der Verfügbarkeit der Rohstoffe geltend gemacht werden

174 Vorab ist daran zu erinnern, dass die Kommission im 67. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung im Lauf der letzten Jahre vor dem Zusammenschluss eine Erhöhung der Preise der Rohstoffe festgestellt hat, die für die Herstellung von Kolophoniumharzen wesentlich sind, wie etwa Rohöl, Balsamharz und Tallharz; der Preis für die Tonne Balsamharz sei von 500 USD im Januar 2004 auf ungefähr 1 200 USD zum Zeitpunkt der angefochtenen Entscheidung gestiegen.

175 Daher ist zu prüfen, ob der Kommission ein Beurteilungsfehler unterlaufen ist, soweit sie in der angefochtenen Entscheidung weder die Verfügbarkeit der für die Herstellung von Kolophoniumharzen erforderlichen Rohstoffe noch die Auswirkungen einer geltend gemachten Verknappung dieser Rohstoffe für die Nutzung der Kapazitäten geprüft hat.

176 Was erstens die Angaben zum Vorliegen einer Rohstoffknappheit angeht, ist festzustellen, dass Siegwerk auf die Fragen 36 und 39 des Kundenfragebogens geantwortet hat, dass die Höhe des Preises und die Verfügbarkeit von Rohstoffen derzeit den Zugang zu diesem Markt erheblich behinderten und dass mangels Verfügbarkeit von Rohstoffen in der jüngeren Vergangenheit ernste Probleme bei der Versorgung aufgetreten seien. Siegwerk hat ferner auf Frage 15 des Kundenfragebogens geantwortet, dass Arizona im Februar 2006 ihre Lieferungen der meisten modifizierten Phenolharze an Siegwerk eingestellt habe, weil Arizona wegen einer dauerhaft beschränkten Verfügbarkeit zweier unerlässlicher Rohstoffe, nämlich Rohtallöl und Balsamharz, seine Produktion unterbrochen habe. Außerdem ist bereits erwähnt worden, dass die angefochtene Entscheidung im 67. Erwägungsgrund eine beträchtliche Erhöhung des Preises der Rohstoffe im Lauf der letzten Jahre und bis zum Erlass der angefochtenen Entscheidung festgestellt hat. Schließlich räumen die Streithelferinnen ein, dass es gegenüber der Nachfrage einen zeitweiligen Rückgang des Angebots gegeben habe, der aus einem Zusammenwirken verschiedener Faktoren resultiert habe.

177 Die Kommission hat jedoch zu Recht betont, dass Siegwerk als einziger der zehn Kunden, die auf den Kundenfragebogen geantwortet hätten, auf Probleme im Zusammenhang mit der Verfügbarkeit von Rohstoffen hingewiesen habe. Kein anderer Kunde, selbst Flint und Sun nicht, hat im Verwaltungsverfahren derartige Schwierigkeiten geltend gemacht. Ebenso hat keiner der dreizehn Wettbewerber der Fusionspartner, die auf den Wettbewerberfragebogen geantwortet haben, derartige Probleme in Bezug auf Rohtallöl- oder Balsamharz angeführt, obwohl die Kommission Fragen zur Nutzung der Kapazitäten für die Herstellung von Hybridharzen (wozu Kohlenwasserstoffharze und Harze auf Tallöl- oder Balsamharzbasis gehören) und hinsichtlich der Schwierigkeiten beim Marktzutritt insbesondere zum Markt der Kolophoniumharze (Fragen 39 und 40 des Wettbewerberfragebogens) gestellt hat. Tatsächlich stammt der einzige in diese Richtung gehende Hinweis vom Unternehmen Cray Valley, das behauptet hat, „der beschränkte Zugang zu wenig kostspieligen Rohstoffen (insbesondere zu Kohlenwasserstoffen)“ sei für den Marktzutritt

neuer Wettbewerber ein Hindernis. Insbesondere Arizona hat insoweit keine Schwierigkeiten erwähnt. Die Hersteller von Kolophoniumharzen sind aber am besten in der Lage, Versorgungsprobleme hinsichtlich ihrer Rohstoffe festzustellen. Außerdem betonen auch die Streithelferinnen, dass trotz des festgestellten zeitweiligen Rückgangs des Angebots im Vergleich zur Nachfrage es immer möglich war, sich zum Marktpreis Balsamharz zu beschaffen.

178 Nach alledem ist das Gericht der Ansicht, dass die Kommission angesichts der Tatsache, dass nur Siegwerk solche Angaben gemacht hat, während die übrigen Erzeuger mit den gleichen Schwierigkeiten konfrontiert sein mussten, keinem offensichtlichen Beurteilungsfehler unterlegen ist, indem sie in der angefochtenen Entscheidung nicht die Verfügbarkeit der Rohstoffe behandelte.

179 Was zweitens die über Internet verfügbaren Unterlagen, auf die die Klägerinnen Bezug nehmen, betrifft, so ist zum einen darauf hinzuweisen, dass sie nicht als Beweise für das Vorhandensein der geltend gemachten Rohstoffknappheit berücksichtigt werden können, da der Kommission im Lauf des Verwaltungsverfahrens keine dieser Unterlagen unterbreitet worden ist. Außerdem sind die Verlautbarung über die Vereinbarung zwischen Megara und Resinall sowie der Bericht über die Harze nach Erlass der angefochtenen Entscheidung veröffentlicht worden, während die Erklärung von DRT kein Datum trägt.

180 Zum anderen ist, soweit die Klägerinnen sich auf diese Unterlagen berufen, um nachzuweisen, dass zum Zeitpunkt des Erlasses der angefochtenen Entscheidung allgemein bekannt gewesen sei, dass es bei Rohtallöl- und Balsamharz zu Engpässen komme, darauf hinzuweisen, dass die Verlautbarung von Resinall weder klarstellt, welche Rohstoffe von der geltend gemachten Knappheit betroffen sind, noch deren Ursprung präzisiert und dass die Streithelferinnen, ohne dass die Klägerinnen widersprochen hätten, vorgetragen haben, dass Resinall in Europa zum Zeitpunkt des Erlasses der angefochtenen Entscheidung und der Verlautbarung in Europa keine Kolophoniumharze verkaufte. Außerdem bezieht sich die Erklärung von DRT auf Terpenderivate, und die Streithelferinnen haben unwidersprochen geltend gemacht,

dass das, was für Terpenderivate zutreffe, nicht zwangsläufig auch für Kolophoniumharze gelte. Ferner ist, soweit diese Erklärung sich auf Balsamharz bezieht, festzustellen, dass aus ihr nicht klar hervorgeht, ob sie auf eine Erhöhung der Produktion oder der Preise abstellt, und dass selbst eine Angabe über Preiserhöhungen nicht zwingend auf das Vorhandensein einer Knappheit hindeutet. Schließlich ergibt sich aus dem Bericht über die Harze, dass er nicht spezifisch auf Rohtallöl- oder Balsamharz Bezug nimmt, sondern auf sämtliche Rohstoffe und insbesondere auf Kohlenwasserstoffe, dass er allgemein von Schwierigkeiten im Jahr 2005 spricht, aber auch von einer Stabilität der Versorgung im Jahr 2006, und dass die Schwierigkeiten 2005 eher mit Preiserhöhungen und Preisvolatilität verbunden waren als mit einer mangelnden Verfügbarkeit der beiden fraglichen Rohstoffe. Denn die einzige Bezugnahme auf eine Verknappung dieser beiden Rohstoffe betrifft gerade das Jahr 2005 und erklärt sie sowie die höheren Kosten insbesondere mit höheren Energiekosten. Somit ist festzustellen, dass diese Unterlagen nicht belegen, dass eine Rohtallöl- und Balsamharz betreffende Verknappung beim Erlass der angefochtenen Entscheidung allgemein bekannt war und dass die Kommission daher Untersuchungen zu dieser Frage anstellen musste.

181 Daher ist das Gericht der Auffassung, dass die im Internet verfügbaren Unterlagen, auf die die Klägerinnen Bezug nehmen, nicht zeigen, dass der Kommission ein offensichtlicher Beurteilungsfehler dadurch unterlaufen ist, dass sie die Verfügbarkeit der Rohstoffe in der angefochtenen Entscheidung nicht behandelte.

182 Was drittens die Behauptung betrifft, dass die geltend gemachten Rohstoffverknappungen die Wettbewerber daran hinderten, ihre Produktion zu erhöhen, und ein Hindernis für den Zugang zum und das Wachstum auf den Markt seien, macht die Kommission zutreffend darauf aufmerksam, dass die Klägerinnen nicht erklärt hätten, wie wettbewerbswidrige Auswirkungen aus einer Rohstoffknappheit resultieren könnten, die alle Lieferanten in gleicher Weise zu betreffen scheine. Insoweit ist daran zu erinnern, dass Siegwerk auf Frage 12 des Kundenfragebogens erklärt hat, dass das meiste Kolophonium in China erzeugt werde und dass alle Lieferanten,

wenn chinesisches Kolophonium teurer werde, weltweit sich den gleichen Problemen gegenübersähen. Denn wenn Balsamharz nicht verfügbar ist, kann kein Erzeuger, auch nicht das fusionierte Unternehmen, Kolophoniumharze aus Balsamharz herstellen. Wenn es aber verfügbar ist, kann es sich jeder Erzeuger verschaffen, soweit er bereit ist, den Preis zu zahlen (vgl. oben, Randnr. 170).

183 Somit könnte, wie die Kommission geltend macht, allein ein bevorzugter Zugang der Fusionspartner im Vergleich zu ihren Wettbewerbern Auswirkungen auf den Wettbewerb haben. Die Klägerinnen behaupten aber nicht, dass die Fusionspartner über einen solchen Zugang verfügten. Sie beschränken sich darauf, geltend zu machen, dass das fusionierte Unternehmen in Anbetracht seiner Größe, seiner Infrastruktur und seiner Erfahrung ein erhöhtes Maß an Kontrolle über oder Einfluss auf die Versorgung mit Balsamharz erwerben könne. Jedoch hat die Kommission, ohne dass ihr die Klägerinnen widersprochen hätten, vorgetragen, dass das fusionierte Unternehmen lediglich 5 % bis 10 % der weltweiten Balsamharzproduktion aufkaufe (vgl. oben, Randnr. 154).

184 Aus diesen Gründen ist das Gericht der Auffassung, dass das Vorbringen der Klägerinnen, wonach zum einen die Rohstoffverknappungen die Wettbewerber daran hinderten, ihre Produktion zu erhöhen, und ein Hindernis für den Zugang zum und das Wachstum auf dem Markt seien, und zum anderen das fusionierte Unternehmen eine starke Nachfragemacht habe, nicht hinlänglich bewiesen ist.

185 Was viertens die Bezugnahme auf die Leitlinien und die frühere Entscheidungspraxis der Kommission angeht, so genügt der Hinweis, dass jede Sache aufgrund der ihr eigenen Umstände zu beurteilen ist und dass sich aus dem Vorstehenden ergibt, dass das Vorbringen der Klägerinnen nicht gezeigt hat, dass die Kommission im vorliegenden Fall gehalten gewesen wäre, in der angefochtenen Entscheidung die Verfügbarkeit der Rohstoffe und die Auswirkung ihrer angeblichen Knappheit auf die Nutzung der Kapazitäten zu behandeln.

186 Nach alledem ist das Gericht der Auffassung, dass die Klägerinnen nicht bewiesen haben, dass der Kommission ein offensichtlicher Beurteilungsfehler dadurch unterlaufen ist, dass sie in der angefochtenen Entscheidung nicht die Verfügbarkeit der Rohstoffe und auch nicht die Auswirkungen einer angeblichen Knappheit dieser Rohstoffe für die Nutzung der Kapazitäten behandelt hat. Folglich ist diese Rüge zurückzuweisen.

187 Daraus folgt, dass dieser Teil des Klagegrundes zurückzuweisen ist.

b) Zum zweiten Teil, mit dem Fehler hinsichtlich Art und Umfang der vertikalen Integration der Kunden des fusionierten Unternehmens geltend gemacht werden

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

188 Die Kläger tragen vor, die Kommission habe Art und Umfang der vertikalen Integration der Kunden nicht geprüft. Indem sie im 69. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung festgestellt habe, dass Unternehmen wie Siegwerk und Flint, die „unternehmensintern Kolophoniumharz [herstellen,] … ihre Lieferanten mit Erfolg in Schach [halten]“, habe sich die Kommission hinsichtlich der Produktionskapazitäten auf Zahlen aus Schätzungen der Fusionspartner gestützt, ohne die Klägerinnen nach der Art ihrer Produktion zu befragen. Die Eigenproduktion, die hier in Rede stehe, decke lediglich eine bestimmte Art Kolophoniumharze ab, die nur für eine beschränkte Produktreihe von Druckfarben verwendet werden könne. Außerdem stellten Flint und Siegwerk nicht 25 000 t und 12 000 t, sondern in Wirklichkeit lediglich [*vertraulich*] t her. Eine seriöse Untersuchung, mit der versucht worden wäre, diese Zahlen zu bestätigen, hätte ergeben, dass diese Produktion auf

die Fusionspartner keinen Druck ausüben könne, weil die Klägerinnen von externer Versorgung abhängig blieben. Die Kommission habe es unterlassen, zu überprüfen, ob die Informationen, über die sie verfügt habe, vertrauenswürdig, stichhaltig oder objektiv seien. Da zwei Klägerinnen in ihren Erklärungen ernsthafte Zweifel hinsichtlich des Zusammenschlusses geäußert und betont hätten, dass sich aus dem Zusammenschluss Wettbewerbsdruck ergeben werde, sei es erstaunlich, dass die Kommission die von den Fusionspartnern gelieferten Angaben nicht erneut geprüft habe.

189 Die Kommission führt aus, dass die Klägerinnen nicht bestritten, dass bei Flint und Siegwerk in bedeutendem Umfang intern produziert werde, und ist der Auffassung, dass der Unterschied zwischen den in der angefochtenen Entscheidung genannten Schätzungen und den von den Klägerinnen vorgelegten Zahlen gering sei. Das von den Klägerinnen vorgebrachte Argument, die interne Produktion könne nur für eine beschränkte Produktreihe von Druckfarben verwendet werden, sei als nicht hinreichend belegt zurückzuweisen, da die Produzenten von Kolophoniumharzen zur Herstellung von Druckfarben im Allgemeinen in der Lage seien, eine komplette Produktpalette zu erzeugen. Jedenfalls stelle der Vortrag der Klägerinnen nicht die im 69. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung dargelegte Beurteilung in Frage, dass eine vertikale Integration auf Kundenseite zu besorgen sei.

190 Die Streithelferinnen weisen darauf hin, dass nach den eigenen Angaben von Flint und Siegwerk deren Kapazität sich insgesamt auf [*vertraulich*] t belaufe, was, verglichen mit den 35 000 t, die Hexion vor dem Zusammenschluss erreicht habe, eine bedeutende Menge sei. Außerdem habe die Kommission über das Formular zur Anmeldung des Zusammenschlusses erfahren, dass Flint und Siegwerk lediglich Resinate herstellten. In Anbetracht dessen, dass auf der Versorgungsebene eine Substitution leicht zu bewerkstelligen sei, könnten Flint und Siegwerk ihre internen Produktionskapazitäten dazu nutzen, ihre Lieferanten zum einen dadurch in Schach zu halten, dass sie damit drohten, keine Harze für Tiefdruck und für Offsetdrucktinten mehr zu ordern, und zum anderen dadurch, dass sie Produktionskapazitäten, über die andere Lieferanten verfügten, freiwerden ließen, so dass diese andere Harzarten für den Markt der Druckfarben erzeugen könnten. Schließlich wüssten die Klägerinnen genau um das Gewicht ihrer Drohung mit vertikaler Integration, denn in einer Sitzung mit Hexion vom 5. Mai 2006 habe Sun dies angedroht.

Würdigung durch das Gericht

191 Vorab ist daran zu erinnern, dass die Kommission bei ihrer Prüfung einer kompensierenden Gegenmacht der Kunden der Fusionspartner im 69. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung darauf hingewiesen hat, dass nach den Schätzungen der Parteien drei wichtige Kunden bedeutende interne Produktionskapazitäten besäßen: Flint und Siegwerk, deren Produktionskapazität auf etwa 25 000 t bzw. 12 000 t geschätzt werde, und Huber, die kürzlich Micro Inks erworben und ihre Lieferanten davon in Kenntnis gesetzt habe, dass sie damit beginnen werde, sich bei ihrer Tochtergesellschaft einzudecken.

192 Daher ist zu prüfen, ob der Kommission hinsichtlich der vertikalen Integration von Flint und Siegwerk Fehler unterlaufen sind, die sich auf das Ergebnis der Kommission hinsichtlich des Vorliegens einer kompensierenden Gegenmacht der Kunden der Fusionspartner auswirken könnten.

193 Was erstens den Unterschied zwischen den in der angefochtenen Entscheidung erwähnten Produktionsmengen und den Zahlen angeht, die die Klägerinnen vorgelegt haben, ist festzustellen, dass dieser Unterschied minimal ist. Selbst auf der Grundlage der Zahlen, die die Klägerinnen vorgelegt haben, beläuft sich die Produktion von Flint und Siegwerk zusammengenommen auf mehr als [*vertraulich*] % der Produktionskapazität von Hexion vor dem Zusammenschluss. Aus diesen Gründen ist davon auszugehen, dass der von den Klägerinnen geltend gemachte Unterschied ohne Einfluss auf die von der Kommission im 69. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung durchgeführte Beurteilung der kompensierenden Gegenmacht ist.

194 Was zweitens das Vorbringen betrifft, dass die Produktion von Flint und Siegwerk auf bestimmte Harze beschränkt sei und sie folglich von den Lieferanten auf dem Markt abhängig seien, geben die Streithelferinnen an, dass eine auch auf bestimmte Kolophoniumharze beschränkte interne Produktion es ihnen erlauben würde, auf die Lieferanten Druck auszuüben. Jedenfalls macht die Kommission zutreffend geltend, dass etwaige Beschränkungen der internen Produktion von Flint und Siegwerk ihre Überlegungen im 69. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung nicht im Kern berühren. Denn sie führt die Beispiele von Flint, Siegwerk und Huber an, um zu zeigen, dass die kompensierende Gegenmacht der Kunden der Fusionspartner durch das tatsächliche Vorhandensein einer drohenden vertikalen Integration verstärkt werde. Aus diesen Gründen ist davon auszugehen, dass der Umstand, dass die Kommission im 69. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung etwaige Beschränkungen in der Produktion von Flint und Siegwerk unerwähnt gelassen hat, ohne Einfluss auf die von der Kommission vorgenommene Beurteilung der kompensierenden Gegenmacht ist.

195 Schließlich ergibt sich aus dem Vorstehenden, dass der Kommission kein offensichtlicher Beurteilungsfehler dadurch unterlaufen ist, dass sie die Ansicht vertreten hat, dass unter den obwaltenden Umständen eine Überprüfung der Angaben hinsichtlich der Produktion bei Siegwerk und Flint nicht zwingend erforderlich sei.

196 Angesichts dessen haben die Klägerinnen nicht bewiesen, dass der Kommission ein offensichtlicher Beurteilungsfehler dadurch unterlaufen ist, dass sie die Ansicht vertreten hat, es gebe bei den Kunden der Fusionspartner eine kompensierende Gegenmacht, oder dass sie den Sachverhalt hinsichtlich der drohenden vertikalen Integration bei Flint und Siegwerk in einer Weise falsch gewürdigt hat, die dieses Ergebnis in Frage stellen könnte.

197 Somit ist dieser Teil des Klagegrundes zurückzuweisen.

c) Zum dritten Teil, mit dem Irrtümer hinsichtlich der Auswirkung der bedeutenden Preissteigerungen bei den Rohstoffen geltend gemacht werden

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

198 Die Klägerinnen sind der Ansicht, die Kommission habe die Auswirkung auf den Wettbewerb, den die Preissteigerung bei Balsamharz von 500 USD auf 1 250 USD pro Tonne innerhalb der 29 Monate vor dem Zusammenschluss gehabt habe, nicht in geeigneter Weise untersucht. Sun habe die Kommission über die deutlichen Erhöhungen der Preise von Kolophoniumharzen informiert, insbesondere über die Preiserhöhungen, die die Fusionspartner von Februar 2005 bis 15. Mai 2006 durchgesetzt hätten. Die Kommission habe den Einfluss dieser Preiserhöhungen, die mit einer steigenden Nachfrage einhergegangen seien, auf die Hersteller und die Käufer von Kolophoniumharzen nicht geprüft, während sie in anderen Fällen der Auffassung gewesen sei, dass die „Fähigkeit, die Preise … zu erhöhen, der beste Beweis dafür [ist], dass der Wettbewerb … bisher nicht ausreichend gewesen ist und nach dem Zusammenschluss noch weniger geeignet sein dürfte, den Preisfestsetzungsspielraum … in nennenswertem Umfang einzuengen“ (vgl. Entscheidung Nestlé/Perrier), und dass Preiserhöhungen „im Widerspruch zu dem Argument … [stehen], dass Überkapazitäten die Preise dämpfen würden“ (Entscheidung 2002/244/EG der Kommission vom 14. März 2000 über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen [Sache COMP/M.1663 — Alcan/Alusuisse] [ABl. L 90, S. 1, im Folgenden: Entscheidung Alcan/Alusuisse]).

199 Die Kommission weist darauf hin, dass die Klägerinnen keine Erklärung dafür hätten, warum eine in die Einzelheiten gehende Untersuchung der Preiserhöhungen bei den Rohstoffen, die sämtliche Hersteller der fraglichen Produkte betreffe, erforderlich sein solle. Sie trägt vor, dass diese Preiserhöhungen keinen Bezug zum vorliegenden Zusammenschluss aufwiesen und dass dieser Zusammenschluss nicht die Ursache der Preiserhöhungen sei. Die Preise der Rohstoffe, die zur Herstellung von Kolophoniumharzen benötigt würden, seien nämlich im Lauf der letzten Jahre beträchtlich gestiegen; infolgedessen hätten die Kolophoniumharzpreise nachgezogen.

200 Die Streithelferinnen betonen ebenfalls, es sei nicht in der Klageschrift dargelegt worden, inwieweit die Preiserhöhungen der Rohstoffe zum notifizierten Zusammenschluss in Beziehung stehen könnten. Außerdem sind sie der Ansicht, dass die Sachverhalte der Fälle Alcan/Alusuisse und Nestlé/Perrier mit der vorliegenden Rechtssache nicht vergleichbar seien. Schließlich weisen sie darauf hin, dass die Beweise hinsichtlich der Preiserhöhungen, die Sun vorgelegt habe, in den Erwägungsgründen 66 und 67 der angefochtenen Entscheidung geprüft worden seien.

Würdigung durch das Gericht

201 Eingangs ist daran zu erinnern, dass die Kommission im 66. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung festgestellt hat, dass Akzo und Hexion in der Vergangenheit die Preise für Kolophoniumharze erhöht hätten. Im 67. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung hat die Kommission darauf hingewiesen, dass diese Preissteigerungen innerhalb der letzten Jahre vor dem Zusammenschluss auf eine Erhöhung der Preise der Rohstoffe zurückgingen, die für die Herstellung von Kolophoniumharzen wesentlich seien, wie etwa Rohöl, Balsamharz und Tallharz; der Preis für die Tonne Balsamharz sei von 500 USD im Januar 2004 auf ungefähr 1 200 USD zum Zeitpunkt des Erlasses der angefochtenen Entscheidung gestiegen.

202 Daher ist zu prüfen, ob der Kommission ein offensichtlicher Beurteilungsfehler dadurch unterlaufen ist, dass sie, wie die Klägerinnen vortragen, in der angefochtenen Entscheidung nicht untersucht hat, welche Auswirkung zum einen die Preiserhöhungen bei Kolophoniumharzen und insbesondere diejenigen, die von den Fusionspartnern durchgesetzt wurden, und zum anderen die Preiserhöhungen bei den Rohstoffen auf Produzenten und Abnehmer von Kolophoniumharzen hatten.

203 Was die Preiserhöhungen bei Kolophoniumharzen angeht, ist bereits oben in Randnr. 201 daran erinnert worden, dass in der angefochtenen Entscheidung im 67. Erwägungsgrund ausgeführt wird, dass diese Preissteigerungen auf eine Erhöhung der Preise der Rohstoffe zurückgingen. Diese Erklärung wird von den Klägerinnen nicht bestritten. Folglich ist auf der Grundlage dieser Angaben nicht zu beanstanden, dass die Kommission im vorliegenden Fall zu der Ansicht gelangt ist, dass entgegen ihrer Würdigung der Sachverhalte, die den Entscheidungen Alcan/Alusuisse und Nestlé/Perrier zugrunde lagen, die Preiserhöhungen nicht auf einen unzureichenden Wettbewerb und eine Marktmacht hindeuteten. Die Klägerinnen haben keine weiteren Erklärungen abgegeben, die die Behauptung der Relevanz dieser allgemeinen Preiserhöhungen, die zunächst einmal alle Kunden in gleicher Weise betreffen, für die Beurteilung der wettbewerbswidrigen Wirkungen des Zusammenschlusses stützen würden; sie haben daher nicht bewiesen, dass der Kommission dadurch, dass sie den Einfluss dieser Preiserhöhungen auf die Käufer von Kolophoniumharzen nicht untersucht hat, ein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen ist.

204 Was zweitens die Rohstoffpreise angeht, wird im 67. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung klargestellt, dass ihre Steigerung zum einen der Erhöhung des Rohölpreises zuzuschreiben sei. Außerdem ist daran zu erinnern, dass Siegwerk unwidersprochen darauf hingewiesen hat, dass diese Erhöhungen sämtliche Erzeuger der betreffenden Produkte in der gleichen Weise beträfen (vgl. oben, Randnr. 181). Folglich ist nicht davon auszugehen, dass diese allgemeinen Rohstoffpreiserhöhungen Wettbewerbsprobleme aufwerfen (vgl. oben, Randnrn. 181 bis 183). Die Klägerinnen haben keine spezifischen Gründe dafür vorgebracht, dass die Kommission die Auswirkung der Erhöhung der Rohstoffpreise auf die Erzeuger und die Käufer von Kolophoniumharzen hätte untersuchen müssen.

205 Nach alledem haben die Klägerinnen nicht bewiesen, dass der Kommission ein offensichtlicher Beurteilungsfehler dadurch unterlaufen ist, dass sie die Auswirkung der Erhöhung der Preise auf die Erzeuger und die Abnehmer von Kolophoniumharzen nicht untersucht hat. Folglich ist dieser Teil des Klagegrundes zurückzuweisen.

d) Zum vierten Teil, mit dem Fehler hinsichtlich der Nachfragemacht geltend gemacht werden

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

206 Die Klägerinnen tragen vor, die Kommission habe die Argumente hinsichtlich der Nachfragemacht nicht zutreffend geprüft. Es genüge nicht, darzutun, dass die Nachfrage auf dem Markt konzentriert sei oder dass die Kunden sich bei mehreren Lieferanten eindeckten. Die Kommission hätte sich auf die Fähigkeit der Käufer konzentrieren müssen, Maßnahmen zum Verhindern von Preiserhöhungsversuchen der Lieferanten zu ergreifen. Angesichts der Beweismittel, die sich aus ihrer Akte ergeben und die im Widerspruch zu ihrem aus der Nachfragemacht hergeleiteten Vorbringen stünden, habe es der Kommission oblegen, eine gründlichere Prüfung unter Einschluss der Strukturen der Industrie und weiterer Faktoren ihrer Dynamik sowie der genauen Strategien vorzunehmen, die die Käufer in diesem Sektor zur Eindämmung jeder Preiserhöhungen nach dem Zusammenschluss einleiten könnten (Entscheidung 1999/641/EG der Kommission vom 25. November 1998, mit der ein Zusammenschluss für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und der Funktionsweise des EWR-Abkommens erklärt wird [Sache IV/M.1225 — Enso/Stora][ABl. L 254, S. 9, im Folgenden: Entscheidung Enso/Stora]). Zu allen diesen Fragen sei der angefochtenen Entscheidung jedoch nichts zu entnehmen, da die Kommission sich auf die Behauptung beschränke, dass die starke Abhängigkeit der Fusionspartner von einigen Großkunden jedem wettbewerbswidrigen Verhalten entgegenwirken werde, obgleich die Klägerinnen unterstrichen hätten, dass der Markt nicht von Nachfragemacht gekennzeichnet sei, und darauf hingewiesen hätten, dass sie besonders verwundbar gegenüber den Vorgaben der Fusionspartner seien, weil sie sich bei den beiden Unternehmen eindeckten. Die Klägerinnen hätten in ihren Erklärungen gegenüber der Kommission angegeben, dass es sich um einen Verkäufermarkt handele und dass sie den Lieferanten des Sektors keine bedeutende Verhandlungsmacht entgegensetzen könnten, weil es an Alternativlieferanten fehle und technische Zwänge bestünden. Angesichts dieser Erklärungen sei die Kommission gehalten gewesen, ihre Ergebnisse zu begründen, was sie ebenso wenig getan habe, wie sie sich in der angefochtenen Entscheidung mit den von den Klägerinnen ausgeführten Argumenten beschäftigt habe.

207 Die Kommission betont, dass die Klägerinnen nicht bestritten, dass die Nachfrage auf dem Markt sehr konzentriert sei, und erinnert daran, dass auf die fünf wichtigsten Hersteller von Tinte ungefähr [80-90] % der Einkünfte von Hexion und [90-100] % der Einkünfte von Akzo entfielen. Sie weist außerdem darauf hin, dass das Angebot weniger konzentriert sei, da der Absatz, den das fusionierte Unternehmen mit den Klägerinnen tätige, [*vertraulich*] % des Gesamtabsatzes von Hexion und [*vertraulich*] % des Gesamtabsatzes von Akzo, aber lediglich [*vertraulich*] % des Gesamtbedarfs von Sun ausmache. Daraus folge, dass die Fusionspartner viel stärker von den Klägerinnen abhängig seien als umgekehrt. Die Käufer verfügten außerdem über eine beträchtliche Anzahl glaubwürdiger Alternativlieferanten, über Eigenproduktion und über die Möglichkeit der vertikalen Integration. Unter diesen Umständen hält die Kommission die Feststellung in der angefochtenen Entscheidung für gerechtfertigt, dass die starke Abhängigkeit der Fusionspartner von einigen Großkunden gegenüber einem etwaigen wettbewerbswidrigen Verhalten des fusionierten Unternehmens einen Wettbewerbsdruck entfalte.

208 Nach Ansicht der Streithelferinnen hat die Kommission die Frage der Nachfragemacht in der angefochtenen Entscheidung sorgfältig geprüft. Die Entscheidung Enso/Stora lege keine Richtschnur fest, die die Kommission befolgen müsse, und der Sachverhalt dieses Falles sei nicht ähnlich genug, um eine in die Einzelheiten gehende, gleichwertige Prüfung in der vorliegenden Rechtssache angezeigt erscheinen zu lassen. Die Antworten auf die Fragen, auf die sich die Klägerinnen bezögen, seien nicht unzweideutig, widersprächen nicht dem von der Kommission festgestellten und geprüften Sachverhalt und seien nicht hinlänglich belegt.

Würdigung durch das Gericht

209 Es ist zu prüfen, ob der Kommission dadurch ein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen ist, dass sie ihre Prüfung der kompensierenden Gegenmacht auf die in der angefochtenen Entscheidung aufgezeigten Punkte beschränkt hat.

210 Zunächst ist darauf hinzuweisen, dass es den Ziff. 64 und 65 der Leitlinien zufolge für Unternehmen mit hohen Marktanteilen nach einem Zusammenschluss unmöglich sein kann, einen wirksamen Wettbewerb spürbar zu behindern, wenn ihre Kunden Nachfragemacht ausüben können. Hierunter ist die Verhandlungsmacht zu verstehen, die ein Käufer bei geschäftlichen Verhandlungen gegenüber einem Verkäufer angesichts seiner Größe, seiner wirtschaftlichen Bedeutung für den Verkäufer und seiner Fähigkeit innehat, glaubwürdig anzudrohen, innerhalb eines nicht zu langen Zeitraums zu einer anderen Lieferquelle zu wechseln, falls sein Lieferant beschließen sollte, die Preise zu erhöhen oder die Qualität und die Bedingungen seiner Lieferungen zu verschlechtern. Dies wäre auch dann der Fall, wenn ein Käufer androhen könnte, sich in den vorgelagerten Markt vertikal zu integrieren oder das Wachstum bzw. einen Marktzutritt von Wettbewerbern in den vorgelagerten Markt zu fördern. Schließlich ist anzunehmen, dass Großunternehmen eine solche Nachfragemacht eher ausüben können als kleine Unternehmen in einem fragmentierten Wirtschaftszweig.

211 Was schließlich die Angaben der Klägerinnen selbst betrifft, so hat Flint erklärt, dass ihres Wissens bei den Käufern von Kolophoniumharzen keine Verhandlungsmacht bestehe (Antwort auf Frage 40 des Kundenfragebogens). Siegwerk hat die Ansicht vertreten, es handele sich um einen Verkäufer- und nicht um einen Käufermarkt (Antwort auf Frage 40 des Kundenfragebogens). Sun hat darauf hingewiesen, dass ihrer Ansicht nach die Käufer den Lieferanten des fraglichen Sektors keine besonders ausgeprägte Verhandlungsmacht entgegensetzen könnten, da die Anzahl der Lieferanten sehr beschränkt und es für die Käufer schwierig sei, rasch die Lieferquelle zu wechseln oder alternative chemische Produkte einzusetzen (Antwort auf Frage 40 des Kundenfragebogens).

212 Nur Sun hat somit Gründe für das Fehlen einer kompensierenden Gegenmacht vorgebracht, nämlich die sehr begrenzte Zahl von Lieferanten und die Schwierigkeiten, auf die die Verlagerung der Bestellungen auf andere Lieferanten stoße. Es ist bereits dargelegt worden, dass die Klägerinnen diese Behauptungen nicht hinlänglich

bewiesen haben (vgl. oben, Randnrn. 84 ff. und 94 ff.). Gleiches gilt für das Vorbringen in Bezug darauf, dass die erforderlichen Mengen fehlten und die Kapazität der Lieferanten zurückgehe, was den Klägerinnen zufolge in diesem Zusammenhang von Flint vorgebracht worden sei (vgl. oben, Randnrn. 73 ff.).

213 Hinsichtlich des Vorbringens, dass die Kommission die Fähigkeit der Kunden hätte prüfen müssen, Maßnahmen gegen jeden Preiserhöhungsversuch der Lieferanten zu ergreifen, und dass es ihr oblegen habe, eine gründlichere Prüfung unter Einschluss der Strukturen der Industrie und weiterer Faktoren ihrer Dynamik sowie der genauen Strategien vorzunehmen, die die Käufer in diesem Sektor zur Eindämmung jeder Preiserhöhungen nach dem Zusammenschluss einleiten könnten, ist erstens daran zu erinnern, dass die angefochtene Entscheidung insoweit darauf beruht, dass bei bestimmten Kunden eine interne Produktion vorhanden ist, die es ihnen ermöglicht, ihre Lieferanten in gewissem Maße in Schach zu halten. Zweitens unterstreicht die angefochtene Entscheidung die Möglichkeit der Kunden, sich bei anderen großen und kleinen Lieferanten einzudecken, die über bedeutende Überschusskapazitäten verfügen und in der Lage sind, die ganze Bandbreite der Kolophoniumharze herzustellen. Drittens wird darauf hingewiesen, dass sich die Nachfrage auf eine sehr begrenzte Zahl von Großkunden konzentriere, was diesen insbesondere hinsichtlich der bereits angeführten Aspekte eine bedeutende Verhandlungsmacht verleihe. Viertens betont die Entscheidung, dass eine vertikale Integration glaubwürdig angedroht werde, die diesen Kunden ebenfalls erlaube, ihre Lieferanten in Schach zu halten (vgl. oben, Randnr. 28).

214 Diese Erwägungen der angefochtenen Entscheidung entsprechen im Übrigen im Wesentlichen den in den Ziff. 64 und 65 der Leitlinien angeführten Aspekten, die für die Beurteilung der Nachfragemacht einschlägig sind (vgl. oben, Randnr. 210). So unterstreicht die angefochtene Entscheidung den hohen Grad an Abhängigkeit der Lieferanten gegenüber einigen Großkunden. Insoweit ist das Gericht der Ansicht, dass es für derartige Kunden nicht erforderlich ist, den fraglichen Lieferanten gänzlich fallen zu lassen, um einem wettbewerbswidrigen Verhalten des fusionierten Unternehmens zu begegnen. Die Möglichkeiten nämlich, dass die Klägerinnen einen

erheblichen Teil ihrer Nachfrage bei anderen Lieferanten decken, kann als eine Bedrohung des fusionierten Unternehmens mit hinreichend bedeutenden Verlusten angesehen werden, die geeignet ist, es dazu zu bewegen, keine derartige Strategie zu verfolgen (vgl. oben, Randnr. 171).

215 Im vorliegenden Fall ist darauf hinzuweisen, dass die Klägerinnen bei Kolophoniumharzen zur Anwendung im Druckfarbenbereich zu den wichtigsten Kunden der Fusionspartner gehören. Folglich würde die Verlagerung auch nur eines Teils ihrer Aufträge auf andere Lieferanten einen bedeutenden Teil der Produktion des fusionierten Unternehmens treffen. Ferner ist daran zu erinnern, dass das Gericht bereits entschieden hat, dass der Kommission kein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen ist, als sie in den Erwägungsgründen 68 und 71 der angefochtenen Entscheidung die Ansicht vertrat, die übrigen Erzeuger auf dem Markt verfügten über die Kapazität, die es ihnen erlaube, einem wettbewerbswidrigen Verhalten entgegenzutreten und die Großkunden der Fusionsparteien zu beliefern (vgl. oben, Randnrn. 170 bis 172), und die Klägerinnen hätten nicht nachgewiesen, dass — wegen der Notwendigkeit einer Qualifikation der Kolophoniumharze — jene von ihnen behaupteten beträchtlichen Schwierigkeiten eines Lieferantenwechsels bestünden, die es den Kunden unmöglich machten, glaubhaft anzudrohen, innerhalb eines nicht allzu langen Zeitraums zu einer anderen Lieferquelle zu wechseln, sollte sich das fusionierte Unternehmen zu einer Preiserhöhung entschließen (vgl. oben, Randnrn. 96 bis 99).

216 Wenn im Übrigen die tatsächlichen Umstände, die der Entscheidung Enso/Stora zugrunde lagen, angesichts einer außergewöhnlichen Marktstruktur gründliche Analysen der Struktur der Industrie und der Strategien erforderlich gemacht haben mögen, die die Käufer verfolgen konnten, um jeder Preiserhöhung nach dem Zusammenschluss entgegenzutreten, so ergibt sich doch aus dem Vorstehenden, dass dies in der vorliegenden Rechtssache nicht der Fall ist. Denn angesichts der oben getroffenen Feststellungen ist das Gericht der Ansicht, dass von der Kommission unter den Umständen des vorliegenden Falles nicht verlangt werden konnte, eine gründlichere Prüfung der kompensierenden Gegenmacht von Kunden der Fusionspartner vorzunehmen.

217 Nach alledem ist dieser Teil des Klagegrundes zurückzuweisen.

e) Zu den geltend gemachten Begründungsmängeln

218 Soweit die Klägerinnen der Ansicht sind, die Beurteilung der Kommission hinsichtlich der bei den Wettbewerbern der Fusionspartner vorhandenen überschüssigen Kapazitäten sei insbesondere deshalb nicht hinreichend begründet, weil die Kommission in der angefochtenen Entscheidung die Verfügbarkeit der Rohstoffe, die für die Herstellung von Kolophoniumharzen erforderlich seien, und die Auswirkungen einer angeblichen Knappheit dieser Rohstoffe auf die Mobilisierung der Kapazitäten nicht geprüft und die von den Klägerinnen vorgelegten Beweise ignoriert oder zurückgewiesen habe, ohne diese Zurückweisung zu begründen, ist darauf hinzuweisen, dass aus den Erwägungen in den Randnrn. 165 bis 185 des vorliegenden Urteils hervorgeht, dass die Kommission ihr Ergebnis, dass es auf dem Markt überschüssige Kapazitäten gebe, hinreichend begründet hat. Denn die Erwägungsgründe 62 bis 67 der angefochtenen Entscheidung lassen klar und unzweideutig die Überlegungen der Kommission in dieser Hinsicht erkennen und haben es dem Gericht erlaubt, seine Kontrollaufgabe wahrzunehmen, und den Beteiligten die Wahrnehmung ihrer Rechte ermöglicht.

219 Schließlich ergibt sich ebenfalls aus den Feststellungen in den Randnrn. 213 und 214, dass die Kommission ihr Ergebnis im Hinblick auf die Nachfragemacht der Kunden der Fusionspartner hinreichend begründet hat. Die Erwägungsgründe 69 bis 71 der angefochtenen Entscheidung lassen nämlich klar und unzweideutig die Überlegungen der Kommission in dieser Hinsicht erkennen und haben es dem Gericht erlaubt, seine Kontrollaufgabe wahrzunehmen, und den Beteiligten die Wahrnehmung ihrer Rechte ermöglicht.

220 Daraus folgt, dass das auf die geltend gemachten Begründungsmängel gestützte Vorbringen zurückzuweisen ist.

221 Somit ist der zweite Klagegrund zurückzuweisen.

222 Nach alledem ist die Klage in vollem Umfang abzuweisen.

Kosten

223 Gemäß Art. 87 § 2 der Verfahrensordnung ist die unterliegende Partei auf Antrag zur Tragung der Kosten zu verurteilen. Da die Klägerinnen mit ihrem Vorbringen unterlegen sind, sind ihnen entsprechend den Anträgen der Kommission und der Streithelferinnen die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

Aus diesen Gründen hat

DAS GERICHT (Zweite Kammer)

für Recht erkannt und entschieden:

1. Die Klage wird abgewiesen.

2. Die Sun Chemical Group BV, die Siegwerk Druckfarben AG und die Flint Group Germany GmbH tragen ihre eigenen Kosten sowie die Kosten der Kommission und der Streithelferinnen.

Pirrung Forwood Papasavvas

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 9. Juli 2007.

Der Kanzler Der Präsident

E. Coulon J. Pirrung

Inhaltsverzeichnis

Rechtlicher Rahmen ..... II - 2155

Sachverhalt ..... II - 2156

A — Am Verfahren und am Zusammenschluss Beteiligte ..... II - 2156

B — Produktmarkt ..... II - 2158

C — Verwaltungsverfahren ..... II - 2159

D — Angefochtene Entscheidung ..... II - 2160

Verfahren ..... II - 2165

Anträge der Verfahrensbeteiligten ..... II - 2167

Rechtliche Würdigung ..... II - 2168

A — Zur Zulässigkeit der Klage ..... II - 2168

1. Vorbringen der Verfahrensbeteiligten ..... II - 2168

2. Würdigung durch das Gericht ..... II - 2170

B — Zur Begründetheit der Klage ..... II - 2171

1. Vorbemerkungen ..... II - 2172

2. Zum ersten Klagegrund, mit dem geltend gemacht wird, dass die Kommission die Leitlinien nicht befolgt habe ..... II - 2174

a) Zum zweiten Teil, mit dem geltend gemacht wird, dass die Kommission im Hinblick auf die nicht koordinierten Wirkungen des Zusammenschlusses die Leitlinien nicht befolgt habe ..... II - 2174

Zur ersten Rüge, mit der geltend gemacht wird, dass die Kommission die Leitlinien hinsichtlich der Nähe der Wettbewerbsbeziehungen der Fusionspartner nicht befolgt habe ..... II - 2175

— Vorbringen der Verfahrensbeteiligten ..... II - 2175

— Würdigung durch das Gericht ..... II - 2177

Zur zweiten Rüge, mit der geltend gemacht wird, dass die Kommission im Hinblick auf die Glaubwürdigkeit der alternativen Lieferanten nicht die Leitlinien befolgt habe ..... II - 2181

— Vorbringen der Verfahrensbeteiligten ..... II - 2181

— Würdigung durch das Gericht ..... II - 2183

Zur dritten Rüge, mit der geltend gemacht wird, dass die Kommission die Leitlinien im Hinblick auf die Möglichkeit der Kunden der Fusionspartner, den Lieferanten zu wechseln, nicht befolgt habe ..... II - 2185

— Vorbringen der Verfahrensbeteiligten ..... II - 2185

— Würdigung durch das Gericht ..... II - 2187

Zur vierten Rüge, mit der Fehler hinsichtlich der vorhandenen Marktkapazitäten geltend gemacht werden ..... II - 2189

Zur fünften Rüge, mit der geltend gemacht wird, dass die Kommission nicht die Leitlinien im Hinblick auf die Fähigkeit des fusionierten Unternehmens, das Wachstum der Wettbewerber zu bremsen, befolgt habe ..... II - 2189

— Vorbringen der Verfahrensbeteiligten ..... II - 2189

— Würdigung durch das Gericht ..... II - 2190

b) Zum dritten Teil, mit dem geltend gemacht wird, dass die Kommission nicht die Leitlinien im Hinblick auf die koordinierten Wirkungen des streitigen Zusammenschlusses befolgt habe ..... II - 2192

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten ..... II - 2192

Würdigung durch das Gericht ..... II - 2193

c) Zum ersten Teil, mit dem geltend gemacht wird, dass die Kommission im Hinblick auf die Marktanteile und den Konzentrationsgrad die Leitlinien nicht befolgt habe ..... II - 2199

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten ..... II - 2199

Würdigung durch das Gericht ..... II - 2200

3. Zum zweiten Klagegrund, mit dem fehlerhafte Tatsachenfeststellungen und Beurteilungsfehler geltend gemacht werden ..... II - 2203

a) Zum ersten Teil, mit dem Fehler bei der Beurteilung der auf dem Markt verfügbaren Kapazitäten geltend gemacht werden ..... II - 2203

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten ..... II - 2203

Würdigung durch das Gericht ..... II - 2210

— Zur ersten Rüge, mit der Fehler hinsichtlich der auf dem Markt vorhandenen Kapazitäten geltend gemacht werden ..... II - 2210

— Zur zweiten Rüge, mit der Fehler hinsichtlich der Verfügbarkeit der Rohstoffe geltend gemacht werden ..... II - 2214

b) Zum zweiten Teil, mit dem Fehler hinsichtlich Art und Umfang der vertikalen Integration der Kunden des fusionierten Unternehmens geltend gemacht werden ..... II - 2219

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten ..... II - 2219

Würdigung durch das Gericht ..... II - 2221

c) Zum dritten Teil, mit dem Irrtümer hinsichtlich der Auswirkung der bedeutenden Preissteigerungen bei den Rohstoffen geltend gemacht werden ..... II - 2223

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten ..... II - 2223

Würdigung durch das Gericht ..... II - 2224

d) Zum vierten Teil, mit dem Fehler hinsichtlich der Nachfragemacht geltend gemacht werden ..... II - 2226

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten ..... II - 2226

Würdigung durch das Gericht ..... II - 2227

e) Zu den geltend gemachten Begründungsmängeln ..... II - 2231

Kosten ..... II - 2232