II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 18. Oktober 1995

über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens in einem Verfahren nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates

(Sache IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(97/25/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

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

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [1], geändert durch die Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens, insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

im Hinblick auf die Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1995 zur Einleitung des Verfahrens in diesem Fall,

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

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [2],

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Die vorliegende Anmeldung vom 8. Mai 1995 betrifft die beabsichtigte Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens der Asea Brown Boveri AG (ABB), Zürich, und der Daimler-Benz Aktiengesellschaft (Daimler-Benz), ABB Daimler-Benz Transportation, in das beide Muttergesellschaften ihre weltweiten Aktivitäten im Bereich der Bahntechnik einbringen wollen.

(2) Mit Entscheidung vom 31. Mai 1995 hat die Kommission die Aussetzung des Vollzuges des angemeldeten Zusammenschlusses gemäß Artikel 7 Absatz 2 und 18 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 (Fusionsverordnung) bis zum Erlaß einer endgültigen Entscheidung angeordnet.

(3) Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission festgestellt, daß das Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionsverordnung fällt und Anlaß zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt. Mit Entscheidung vom 23. Juni 1995 hat die Kommission daher gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c, der Fusionsverordnung das Verfahren eingeleitet.

(4) Mit Schreiben vom 2. Juni 1995 hat die Bundesrepublik Deutschland der Kommisison gemäß Artikel

[1] ABl. Nr. L 395 vom 30. 12. 1989, S. 1 (Berichtigung: ABl. Nr. L 257 vom 21. 9. 1990, S. 13).
[2] ABl. Nr. C 13 vom 14. 1. 1997.

9 Absatz 2 der Fusionsverordnung mitgeteilt, daß der Zusammenschluß eine beherrschende Stellung zu begründen oder zu verstärken droht, durch die wirksamer Wettbewerb auf sieben Märkten in der Bundesrepublik Deutschland, die jeweils einen gesonderten räumlichen Markt im Sinne von Artikel 9 Absatz 7 darstellen, erheblich behindert würde. Die Kommission hat am 7. August 1995 die Mitteilung nach Artikel 18 der Fusionsverordnung übersandt, um die Sachaufklärung fortzusetzen. Am 6. September 1995 fand eine Anhörung der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen statt. Am 28. September 1995 sind die Betriebsräte der AEG Austria und der Kiepe Electric, Wien, von der Kommission angehört worden. Der Beratende Ausschuß hat am 4. Oktober 1995 den Entwurf der vorliegenden Entscheidung erörtert.

I. DIE PARTEIEN

(5) ABB ist eine Holding-Gesellschaft für Beteiligungen vor allem auf dem Gebiet der Planung, Entwicklung, Herstellung, des Vertriebs und der Wartung von Produkten, Anlagen und Systemen in den Bereichen Stromerzeugung, Stromübertragung und -verteilung ebenso wie in der Industrie, der Gebäudetechnik und im schienengebundenen Verkehr.

(6) Daimler-Benz ist ebenfalls eine Holding-Gesellschaft, die über ihre verbundenen Unternehmen

— Mercedes-Benz AG in den Geschäftsbereichen Herstellung und Vertrieb von Personenkraftwagen und Nutzfahrzeugen,

— AEG AG in den Geschäftsbereichen Herstellung und Vertrieb von Geräten und Systemen der Automatisierungstechnik, Bahnsysteme, elektrotechnische Anlagen und Komponenten, Mikroelektronik, Dieselmotoren,

— Daimler-Benz Aerospace AG (DASA) in den Geschäftsbereichen Herstellung und Vertrieb von Geräten und Systemen der Luftfahrt, Raumfahrt, Verteidigungstechnik, Medizintechnik, Triebwerke, Radar, Funk- und Sensorsysteme, elektrische Energiesysteme und

— Daimler-Benz InterServices (debis) AG in den Geschäftsbereichen Dienstleistungen für Systemhaus, Finanzierungen, Assekuranz und Marketing tätig ist.

II. ZUSAMMENSCHLUSS

(7) Das Vorhaben stellt einen Zusammenschluß im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionsverordnung dar.

a) *Gemeinsame Kontrolle*

Daimler-Benz und ABB erwerben die gemeinsame Kontrolle an dem Gemeinschaftsunternehmen ABB Daimler-Benz Transportation. An dem Gemeinschaftsunternehmen werden ABB und Daimler-Benz zu je 50 % beteiligt sein. Entsprechend diesem Beteiligungsverhältnis sind auch die Kontrollrechte beider Muttergesellschaften gleich.

b) *Vollfunktionsunternehmen*

Das Gemeinschaftsunternehmen wird auf Dauer alle Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit erfüllen und nicht lediglich ganz oder ganz überwiegend Hilfsfunktionen für ihre Muttergesellschaften übernehmen. ABB und Daimler-Benz werden ihre weltweiten Aktivitäten im Bereich der Bahntechnik einbringen. Dem Unternehmen wird dadurch genügend Kapital zur Verfügung stehen, um selbständig am Markt agieren zu können. Zwar ist der Anmeldung zu entnehmen, daß das Gemeinschaftsunternehmen in Zukunft bestimmte elektronische und mechanische Komponenten von seinen Muttergesellschaften erwerben soll. Angesichts des geringen Zulieferanteils im Verhältnis zum von den Parteien prognostizierten Gesamtumsatz des Gemeinschaftsunternehmens verändert dies die Einschätzung aber nicht.

c) *Fehlendes Koordinierungsrisiko*

Das Gemeinschaftsunternehmen bezweckt oder bewirkt nicht die Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens voneinander unabhängiger Unternehmen, die geeignet ist, zu einer Beschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 des EG-Vertrags zu führen. Die Muttergesellschaften wollen ihre weltweiten Aktivitäten im Bereich der Bahntechnik in das Gemeinschaftsunternehmen einbringen. Es ist angesichts der im Bereich der Bahntechnik erforderlichen Investitionen und Ressourcen nicht zu erwarten, daß sie selbst in Zukunft noch auf dem Markt tätig werden.

III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

(8) Der weltweite Gesamtumsatz von Daimler-Benz und ABB beträgt mehr als 5 Milliarden ECU. Der weltweite Gesamtumsatz von Daimler-Benz beträgt über 50 Milliarden ECU, der von ABB über 20 Milliarden ECU. Jedes der beiden Unternehmen erzielt einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von mehr als 250 Millionen ECU. Der gemeinschaftsweite Gesamtumsatz von Daimler-Benz beträgt über 30 Milliarden ECU und der von ABB über 10 Milliarden ECU. Die beteiligten Unternehmen erzielen nicht beide jeweils mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Umsatzes in ein und demselben Mitgliedsstaat. Der Zusammenschluß hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne von Artikel 1 der Fusionsverordnung.

IV. BEURTEILUNG NACH ARTIKEL 2 DER FUSIONSVERORDNUNG

A. RELEVANTE PRODUKTEMÄRKTE

(9) Grundsätzlich kommt eine Abgrenzung der vom Zusammenschlußvorhaben betroffenen Produktmärkte auf vier Ebenen in Betracht:

Ebene I:

gesamter Bereich der Bahntechnik;

Ebene II:

Unterscheidung zwischen „rollendem Material" und „stationärem Material";

Ebene III:

weitere Aufteilung in Produktkategorien:

— „rollendes Material" in Fernverkehrszüge, Regionalverkehrszüge und Nahverkehrszüge und -systeme,

— „stationäres Material" in Bahnfahrwegsysteme und Sonstiges;

Ebene IV:

weitere Unterteilung der Produktkategorien in einzelne Produktgruppen:

— Fernverkehrsfahrzeuge in E-Lokomotiven, D-Lokomotiven, Komplettzüge für Fernverkehr, Reisezugwagen und Güterwaggons,

— Regionalverkehrsfahrzeuge in Triebfahrzeuge mit elektrischen Antrieben und Triebfahrzeuge mit Dieselantrieben,

— Nahverkehrsfahrzeuge und -systeme in Straßenbahnen (einschl. Stadtbahn und E-Teil von Trolleybussen), U-Bahn-Fahrzeuge und Gesamtsysteme des Personennahverkehrs,

— Bahnfahrwegsysteme in Bahnfahrleitungen, Bahnstromversorgung einschließlich Netzleit- und Fernwirktechnik und Zugleit- und Sicherungssysteme,

— Sonstiges in Instandhaltung und Modernisierung von Schienenfahrzeugen (ohne Unterscheidung nach Fahrzeugart) und Fahrgastinformationssysteme und Ticketing.

(10) Die Parteien haben vorrangig auf einen Gesamtmarkt für Bahntechnik abgestellt.

(11) Das Bundeskartellamt ist demgegenüber der Auffassung, daß der Bereich der Bahntechnik zunächst in die Teilbereiche „rollendes Material" und „stationäres Material" aufzuteilen sei. Im Bereich des „rollenden Materials" sei dann zwischen selbständigen Lokomotiven, Fahrzeugen des Personenverkehrs ohne Lokomotiven und Güterwaggons zu unterscheiden. Ob eine Unterscheidung der Lokomotiven in E- und D-Lokomotiven erforderlich ist, wurde offengelassen. Die Fahrzeuge des Personenverkehrs seien in Märkte für Fernverkehr und regional- sowie innerstädtischen Nahverkehr zu unterteilen. Im Fernverkehr unterscheidet es Lokomotiven, Triebfahrzeuge von Komplettzügen und Reisezugwagen. Das Amt neigt dazu, auch die Fahrzeuge für den Regional- und Nahverkehr als unterschiedliche Märkte anzusehen. Im Regionalverkehr erwägt das Bundeskartellamt eine Unterscheidung zwischen Triebfahrzeugen mit elektrischen Antrieben und solchen mit Dieselantrieben. Im Bereich des Nahverkehrs unterscheidet es Straßenbahnen, U-Bahnen und AGTs (sog. People Mover). Im Bereich des „stationären Materials" hält das Bundeskartellamt eine Trennung in Fahrleitungen und Stromversorgung einerseits und Signal- und Sicherungssysteme andererseits für sachgerecht.

(12) Eine Befragung von Wettbewerbern der Parteien im Bereich der Bahntechnik und deutscher Nachfrager dieser Produkte hat eine Tendenz zu den Ebenen III oder IV ergeben. Während die größeren deutschen Nachfrager ganz überwiegend die Ebene IV für sachgerecht halten, werden von den Wettbewerbern sowohl die Ebene III als auch die Ebene IV bevorzugt genannt.

(13) Grundlage der Abgrenzung der relevanten Produktmärkte ist nach der ständigen Praxis der Kommission der Gesichtspunkt der funktionalen Austauschbarkeit der fraglichen Produkte im Hinblick auf einen bestimmten Verwendungszweck aus der Sicht der Nachfrager. Maßgebend sind dabei die Eigenschaften, Preise und der vorgesehene Verwendungszweck der Produkte.

(14) Angesichts dieser Kriterien ist eine Erfassung des gesamten Bereichs der Bahntechnik in nur einem Produktmarkt nicht sachgerecht. Zwar ist es evident, daß „rollendes Material" und „stationäres Material" aufeinander abgestimmt sein müssen. Es gibt aber weder Anhaltspunkte dafür, daß beide gemeinsam oder vom selben Anbieter erworben werden müßten, noch erfüllen die Produkte hinsichtlich ihrer Verwendung, ihrer Produkteigenschaften und ihres Preises identische Nachfragerbedürfnisse. Die Produkte unterscheiden sich in ihrer Art vielmehr deutlich. Ihre Gesamtbeschaffung kommt nur bei der Errichtung eines vollständig neuen Verkehrssystems in Betracht. Dies ist zum einen in Europa nicht das Hauptgeschäft. Zum anderen ist auch in diesem Fall eine Teilbeschaffung nicht ausgeschlossen, so daß die Annahme eines eigenständigen Gesamtsystemmarktes nicht notwendig ist. Die Kommission hat in ihrer Ent-

scheidung vom 26. Mai 1992 (Sache IV/M. 221 ABB/BREL) nicht nur dazu geneigt, den Bereich der Bahntechnik zumindest in „rollendes Material" und „stationäres Material" zu unterscheiden, sondern auch eine weitere Unterteilung für erwägenswert gehalten. Die Bereiche des „rollenden Materials" und des „stationären Materials" erfassen ebenfalls noch sehr unterschiedliche Produkte.

(15) Die als „rollendes Material" bezeichneten Fernverkehrszüge, Regionalverkehrsfahrzeuge und Nahverkehrsfahrzeuge und -systeme dienen beispielsweise dem Schienenverkehr auf unterschiedlichen Distanzen mit unterschiedlichen Erfordernissen und werden in der Regel von jeweils anderen Abnehmern nachgefragt. So werden die Fernverkehrszüge von nationalen Bahnverkehrsgesellschaften erworben, während die Nahverkehrsfahrzeuge von kommunalen Verkehrsgesellschaften angeschafft werden. Es ist zwar denkbar, daß Anbieter, die in einem dieser drei Bereiche tätig sind, aufgrund des hierbei gewonnenen Know-hows grundsätzlich auch in der Lage sind, Produkte der beiden anderen Bereiche anzubieten. Die unterschiedlichen technischen Spezifikationen in den drei Bereichen erfordern jedoch zunächst jeweils gesonderte Entwicklungsaufwendungen, die anfangs eine Schranke für ein Angebot darstellen können.

(16) Auch die als „stationäres Material" zusammengefaßten Produktbereiche sind hinsichtlich ihrer Eigenschaften, Preise und Verwendungszwecke sehr unterschiedlich. Gemeinsam haben sie allein, daß sie Teil eines Bahnverkehrssystems sind. Darüber hinaus befriedigen die Produkte, die unter dem Begriff des Bahnfahrwegsystems zusammengefaßt werden, also Bahnfahrleitungen und Bahnstromversorgung einschließlich der Netzleit- und Fernwirktechnik sowie die Zugleit- und Sicherungssysteme, in jeder Hinsicht andere Nachfragerbedürfnisse als die Instandhaltung und Modernisierung von Schienenfahrzeugen und die Fahrgastinformationssysteme und das Ticketing.

(17) Auch noch eine weitergehende Unterscheidung dieser Produktkategorien ist nach den für die Produktmarktabgrenzung geltenden Kriterien sachgerecht. So erfüllen Reisezugwagen und Güterwaggons aus der Sicht der Nachfrager jeweils deutlich andere Bedürfnisse als Lokomotiven und Komplettzüge für den Fernverkehr. Die erstgenannten Produkte, die überwiegend dem mechanischen Teil der Bahntechnik zuzurechnen sind, enthalten selbst keinen Antrieb, sondern fahren nur in Verbindung mit einer Lokomotive. Die letztgenannten fahren aus eigener Kraft. Ihr Zweck ist zwar, gemeinsam mit Reisezugwagen oder Güterwaggons ein Zugsystem zu bilden. Die Beschaffung von Reisezugwagen und Güterwaggons ist aber unabhängig vom Erwerb einer Lokomotive möglich. Gleiches gilt umgekehrt für die Anschaffung von Lokomotiven. Komplettzüge für den Fernverkehr wiederum sind ein komplettes Zugsystem, das als solches von einzelnen Reisezugwagen und Lokomotiven unterscheidbar ist. Angesichts der unterschiedlichen Antriebsart gibt es auch erhebliche Anhaltspunkte dafür, E-Antriebe und D-Antriebe zu unterscheiden. Während auf nichtelektrifizierten Strecken nur Schienenfahrzeuge mit Dieselantrieben einsetzbar sind, könnten auf elektrifizierten Strecken Wirtschaftlichkeitsgesichtspunkte für den Einsatz von Schienenfahrzeugen mit elektrischen Antrieben sprechen. Auch Straßenbahnen, U-Bahn-Fahrzeuge und Gesamtsysteme des Personennahverkehrs unterscheiden sich. Bei den Bahnfahrweg-systemen sind Bahnfahrleitungen, Bahnstromversorgung und Zugleit- und Sicherungssystemen zu unterscheiden, die jeweils eigenen Zwecken dienen. Auch die Modernisierung von Schienenfahrzeugen und Fahrgastinformationssysteme sowie Ticketing erfüllen unterschiedliche Funktionen.

(18) Darüber hinaus gibt es Anhaltspunkte dafür, bei den Schienenfahrzeugen den Mechanikteil und den Elektroteil zu unterscheiden. Letzterer macht nach Schätzungen durchschnittlich etwa 55 bis 60 % der Wertschöpfung aus. Nur Unternehmen, die über hinreichende Kompetenz in beiden Bereichen verfügen, sind in der Lage, unabhängig von Kooperationspartnern ein eigenes Fahrzeugsystem anzubieten. Insbesondere für die reinen Mechanikanbieter ergeben sich daraus Probleme. Sie müssen, um eine Lokomotive oder ein anderes Produkt mit elektrischen Komponenten anbieten zu können, einen Kooperationspartner für dessen elektrischen Teil finden, um gegenüber den Nachfragern ein entsprechendes Angebot abgeben zu können. Eine Unterscheidung in verschiedene Märkte ergibt sich hieraus angesichts der ganz überwiegenden Präferenz der Nachfrager, ein Schienenfahrzeug als komplettes System zu erwerben, aber nicht. Vielmehr rechtfertigt dieser Gesichtspunkt nur eine entsprechende Gewichtung der in dem gesamten jeweiligen Produktmarkt erzielten Anteile. Diese Unterscheidung ist insofern für eine sachgerechte Analyse der jeweiligen Produktmärkte erforderlich.

(19) Von den genannten Produktmärkten sind die zu deren Produktion zugelieferten oder von den Produktanbietern selbst hergestellten Komponenten zu unterscheiden. Der Trend geht zu einer Verringerung der Fertigungstiefe bei den Schienenfahrzeugherstellern, mit der eine vermehrte Zulieferung von Komponenten auch durch dritte Unternehmen verbunden ist. Die Befähigung zur Lieferung der von

dem Hauptauftragnehmer oder dem Subauftragnehmer für das Subsystem Elektrik oder Mechanik eines Schienenfahrzeuges einzubauenden Komponenten ermöglicht aber noch nicht die Marktteilnahme auf dem Markt für das Produkt als System. Die Parteien weisen zutreffend auf die zunehmende Tendenz zu einem Hauptauftragnehmer für ein Gesamtsystem hin, so daß bereits die Möglichkeit zur Lieferung eines Subsystems noch nicht mit einer Marktteilnahme auf der Ebene der Systemlieferanten verbunden ist. Dies gilt in besonderem Maße für die Zulieferung von Komponenten. Die Befragungen deutscher Nachfrager haben dies überwiegend bestätigt. Erst die Befähigung, ein gesamtes Produkt allein oder mit Subunternehmern in einer für die Nachfrager akzeptablen Weise anbieten zu können, ermöglicht die Teilnahme an dem Markt für Produktsysteme. 80 % der befragten Nachfrager haben angegeben, Aufträge an Hauptauftragnehmer für ein Schienenfahrzeug als Gesamtsystem vergeben zu haben. Nur 4 % haben dies verneint. 92 % der Abnehmer bestätigten zudem, daß es eine zunehmende Tendenz zur Beauftragung eines Hauptauftragnehmers gibt.

(20) Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die relevanten Produktmärkte gemäß der oben dargestellten Ebene IV abzugrenzen sind. Diese Unterscheidung entspricht auch dem von der Kommission festgestellten Beschaffungsverhalten der Nachfrager.

(21) Angesichts dieses eindeutigen Ergebnisses können Überlegungen hinsichtlich einer Produktumstellungsflexibilität jedenfalls einiger Anbieter keine Rechtfertigung für eine Zusammenfassung der genannten Produktmärkte zu einheitlichen Märkten sein. Zum einen werden Fähigkeiten zur Umstellung der Produktion vor allem bei denjenigen Marktteilnehmern vorhanden sein, die bereits über ein breites Produktspektrum im Bereich der Bahntechnik verfügen und somit entsprechendes Know-how zur Produktionsumstellung besitzen. Zum anderen sind die Unternehmen der Bahntechnik von sehr unterschiedlicher Größe und Marktpräsenz. Nur die europäischen „full line"-Anbieter sind auf allen Produktmärkten vertreten. Aus der Sicht der Nachfrager bedienen die anderen europäischen Anbieter nur bestimmte Produktmärkte, auf die sie spezialisiert sind. Sie sind zu einer Produktionsumstellung nicht ohne weiteres in der Lage, sondern müßten zunächst das für den jeweiligen Markt notwendige Produkt entwickeln.

B. RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

(22) Die Märkte der Bahntechnik sind in der Vergangenheit national geprägt gewesen. Zu den Gründen zählen neben der Tendenz, nationale Anbieter zu bevorzugen, vor allem besondere nationale Produktspezifikationen (z. B. unterschiedliche Netzspannungen und -frequenzen, Spurbreiten, Sicherheitssysteme), die es Anbietern im Bereich der Bahntechnik in der Vergangenheit erschwert haben, in anderen Mitgliedstaaten anzubieten. Dies hat dazu geführt, daß der Bedarf der Nachfrager im wesentlichen bei heimischen Unternehmen gedeckt wurde. Umgekehrt unterstützte diese Einkaufspolitik die Entstehung auch heute noch vorhandener unterschiedlicher Standards der jeweiligen Bahnbetreiber.

(23) Entsprechend Artikel 9 Absatz 7 der Fusionsverordnung sind nationale Märkte als räumlich relevante Märkte insbesondere dann anzunehmen, wenn die Wettbewerbsbedingungen in einem Mitgliedstaat hinreichend homogen sind und sich von denen in benachbarten Mitgliedstaaten deutlich unterscheiden. Dabei ist insbesondere auf die Art und die Eigenschaften der betreffenden Waren und Dienstleistungen abzustellen, ferner auf das Vorhandensein von Zugangsschranken, auf Verbrauchergewohnheiten sowie auf das Bestehen erheblicher Unterschiede bei den Marktanteilen der Unternehmen oder nennenswerte Preisunterschiede zwischen dem betreffenden Gebiet und den benachbarten Gebieten.

(24) Die Ermittlungen der Kommission haben bestätigt, daß die Nachfrager in der Vergangenheit dazu geneigt haben, Anbieter, die in derselben Region oder demselben Mitgliedstaat ansässig sind, zum Teil wegen ihrer Nähe, zum Teil wegen ihrer Vertrautheit mit den genauen Anforderungen der Nachfrager zu bevorzugen. Zwar treten auf den deutschen Märkten der Bahntechnik auch ausländische Hersteller auf. Ihre Marktteilnahme erfolgt aber noch im wesentlichen über in Deutschland gelegene Produktionsstätten. Importe nach Deutschland sind die Ausnahme. So beträgt die Importquote bei Schienenfahrzeugen derzeit etwa 2 bis 5 %.

(25) Aufträge für Schienenfahrzeuge sind in Deutschland bisher fast ausschließlich an Hauptauftragnehmer oder Hauptlieferanten für den elektrischen und mechanischen Teil, sei es als direkt Beauftragte oder als Subunternehmer, gegangen, die in Deutschland ansässig sind. Ausländische Unternehmen sind regelmäßig nur über inländische Tochtergesellschaften berücksichtigt worden. Der Kommission sind im gesamten Bereich der Schienenfahrzeuge lediglich zwei Fälle bekannt geworden, in denen ein nicht in Deutschland ansässiges Unternehmen als Hauptauftragnehmer mit dem Bau von Schienenfahrzeugen beauftragt worden ist. Es handelt sich um Aufträge der deutschen Städte Köln und Saarbrücken für Stadtbahnen, bei denen jeweils das kanadische Unternehmen Bombardier, das seinen europäischen Hauptsitz in Belgien hat, als Hauptauftragnehmer beauftragt worden ist. Subunternehmer für den elektrischen Teil der Stadtbahnen war bei beiden Vergaben allerdings die in Düsseldorf ansässige Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe. Einem Beitrag der Zeitschrift „Der Nahverkehr" 6/94 ist zu entnehmen, daß der deut-

sche Gesamtanteil trotz der Beauftragung von Bombardier als Hauptauftragnehmer noch bei 71 % lag, wobei 46 % auf den E-Anteil entfielen und 25 % auf den in Deutschland vorgenommenen wagenbaulichen Anteil.

(26) Besonders signifikant wird die Beauftragung nationaler Unternehmen hinsichtlich des elektrischen Teils der Schienenfahrzeuge. Auch von den Parteien konnte der Kommission kein Projekt genannt werden, in dem für den elektrischen Teil eines Schienenfahrzeugs ein deutscher Nachfrager ein ausländisches Unternehmen als Hauptauftragnehmer oder Subunternehmer für das Subsystem Elektrik beauftragt hätte.

(27) Die Vertrautheit der Anbieter mit den jeweiligen spezifischen Anforderungen der Nachfrager, insbesondere auch der jeweiligen allgemeinen Produktspezifikationen in den jeweiligen Mitgliedstaaten, ist von erheblicher Bedeutung.

(28) So haben die Ermittlungen der Kommission bestätigt, daß jedenfalls in weiten Bereichen der Bahntechnik derzeit nationale oder regionale Spezifikationen noch als Zutrittsschranke für Verkäufe außerhalb der Heimatregion wirken. Werden Produkte für ein vorhandenes System angeboten, müssen sie mit der bestehenden Infrastruktur abgestimmt sein, beispielsweise auf die in den jeweiligen Mitgliedstaaten bestehende Netzspannung. Auch nationale Verordnungen zu Sicherheitsanforderungen und Zulassungsbedingungen können als technisches Hindernis wirken. Schließlich gibt es aufgrund der traditionell nationalen oder auch lokalen Vergabe von Aufträgen eine Reihe von Spezifikationen, die aus Wünschen der jeweiligen Auftragnehmer in der Vergangenheit entstanden sind und heute noch gelten. Die daraus entstehenden Anforderungen an ausländische Anbieter sind nach den Erkenntnissen der Kommission zwar wohl technisch lösbar, sie verursachen jedoch zusätzliche Kosten, die den Marktzutritt behindern.

(29) Bisher sind in Deutschland fast ausschließlich in Deutschland ansässige Unternehmen beauftragt worden. Die von diesen Anbietern erzielbaren Größenvorteile erschweren ein im Wettbewerb konkurrenzfähiges Angebot der bisher nicht erfolgreichen, nicht einheimischen Unternehmen und wirken daher abschottend. So wird der Marktzutritt für Unternehmen, die bisher keine nennenswerten Aufträge in Deutschland erhalten haben, bei nur geringen Auftragsmengen wirtschaftlich nur begrenzt sinnvoll sein, wenn für ein Angebot Veränderungen ihrer bisher für andere räumliche Märkte hergestellten Produkte vorgenommen werden müssen. Derartige technische Veränderungen rentieren sich regelmäßig nur bei größeren Stückzahlen.

(30) Auch im Bereich des „stationären Materials" ist der Marktzugang für ausländische Unternehmen in Deutschland durch technische Spezifikationen erschwert. In Deutschland basieren Netzspannung und -frequenz beispielsweise auf 15 000 Volt und 16 $^2/_3$ Hertz, während in Nord- und Ostfrankreich, Großbritannien, Spanien (TAV-Linien) und den nordischen Ländern diese 25 000 Volt und 50 Hertz betragen, in Italien, Belgien und Spanien (Breitspur) 3 000 Volt auf Gleichstrombasis sowie in den Niederlanden und Süd- und Westfrankreich 1 500 Volt auf Gleichstrombasis. Die Beauftragung ausländischer Unternehmen ist jedenfalls in Deutschland auch auf diesen Märkten noch die Ausnahme. Die bestehenden Unterschiede sind zwar auf technischer Ebene überwindbar. In der Praxis ist ein erfolgreicher Marktzutritt ohne das entsprechende Know-how und die notwendige Erfahrung mit den jeweiligen Netzspannungen erschwert. Nach den Angaben der Parteien, bezogen auf die Jahre 1992 bis 1994, erreichen die Parteien, Siemens und das deutsche Unternehmen Elpro in Deutschland bei Bahnfahrleitungen gemessen am Auftragseingang einen Marktanteil von 100 % [3], bei der Bahnstromversorgung von 80 % [4]. Demgegenüber haben diese Unternehmen nach den Angaben der Parteien im selben Zeitraum in Frankreich bei beiden Produkten keine Aufträge erhalten. In Italien hat im Zeitraum von 1992 bis 1994 bei Bahnfahrleitungen von diesen Unternehmen lediglich ABB Aufträge erhalten, die einem Anteil von etwa 24 % [5] entsprechen. Bei der Bahnstromversorgung liegt der entsprechende Anteil von ABB in Italien bei etwa 2 % [6] und der von Siemens bei 5 % [7].

(31) Die derzeitigen Bemühungen, die technischen Voraussetzungen in der Bahntechnik EG-weit anzugleichen, rechtfertigen eine gewisse Erwartung auf eine zukünftige Veränderung der Situation. Allerdings sind konkrete Auswirkungen derzeit noch nicht hinreichend absehbar, um einen homogenen Markt mit europaweiter Ausdehnung anzunehmen. Angesichts der hohen finanziellen Aufwendungen, die mit einem Austausch der bestehenden Bahninfrastruktur verbunden wären, wird sich die derzeitige Infrastruktur mit ihren technischen Spezifikationen noch langfristig auswirken. Es ist daher zweifelhaft, ob die Tendenzen zur Öffnung der nationalen Märkte und zur Schaffung eines Europäischen

[3] Die Marktanteilsangaben beruhen auf den Angaben der Parteien.
[4] Siehe Fußnote 3.
[5] Siehe Fußnote 3.
[6] Siehe Fußnote 3.
[7] Siehe Fußnote 3.

Marktes innerhalb der in der Fusionskontrolle relevanten Prognosezeiträume ein Ausmaß erreichen werden, daß eine weitere räumliche Marktabgrenzung zuläßt.

(32) Infolge der öffentlichen Vergaberichtlinien, insbesondere der öffentlichen Beschaffungsrichtlinie 90/531/EWG des Rates, neugefaßt durch die Richtlinie 93/38/EWG, der Privatisierungspolitik in bestimmten Mitgliedstaaten, knappen öffentlichen Mitteln und dem grundsätzlichen Wettbewerbsdruck, ein effizientes Bahnverkehrssystem zu entwickeln, gibt es trotz der bestehenden Produktspezifikationen heute allerdings eine Tendenz zu einer Auflockerung dieser nationalen Vergabe.

(33) Außerdem gibt es Bemühungen der Europäischen Gemeinschaften zur Vereinheitlichung der technischen Spezifikationen im Bereich der Bahntechnik sowie zur Schaffung transeuropäischer Bahnverkehrsnetze. Die Richtlinie 91/440/EWG des Rates verpflichtet die Mitgliedstaaten, die Rechnungsführungen für das Erbringen von Verkehrsleistungen und den Betrieb der Eisenbahninfrastruktur zu trennen. Dadurch kann die Eisenbahninfrastruktur der Mitgliedstaaten in Zukunft für die überregionalen Bahnverkehrsunternehmen auch anderer Mitgliedstaaten geöffnet werden. Um Hindernisse für den internationalen Bahnverkehr durch die uneinheitlichen Signal- und Zugkontrollsysteme abzubauen, wird ein vereinheitlichtes, europaweites automatisches Zugkontrollsystem ECTS (European Train Control System) angestrebt, das Teil des Programmes zur Verkehrsentwicklung EURET ist. Die Kommission hat weiterhin Vorschläge über gemeinschaftliche Leitlinien für den Aufbau eines transeuropäischen Verkehrsnetzes vorgelegt, die der Verkehrsrat gebilligt und die Kommission darüber hinaus aufgefordert hat, weitere Schritte zur Errichtung eines transeuropäischen Netzes und der Interoperabilität der nationalen Netze zu unternehmen. All diese Schritte sind geeignet, in Zukunft zu einer größeren Standardisierung der Bahntechnikprodukte beizutragen und somit technische Marktzutrittschranken abzubauen.

(34) Nach den Ermittlungen der Kommission ist es jedoch zweifelhaft, ob bereits von europäischen Märkten ausgegangen werden kann, da das Nachfragerverhalten immer noch durch nationale Elemente geprägt wird und die bestehenden Rahmenbedingungen noch fortwirken. So gibt es auch heute noch eine Tendenz zu heimischen Anbietern, die sich nicht allein aus allgemeiner Vertrautheit aufgrund langjähriger Kundenbeziehungen und sprachlicher Nähe erklären läßt. Die Vertrautheit mit den jeweiligen spezifischen Anforderungen der Nachfrager ist ebenso bedeutsam.

(35) Insbesondere im Nahverkehrsbereich, aber auch im Regional- und Fernverkehr, kommt hinzu, daß sich die Nachfrager um eine Verringerung ihrer Lagerhaltung für Ersatzteile bemühen und auch Tendenzen zeigen, größere Wartungs- und Reparaturaufträge extern zu vergeben. Die räumliche Nähe zu einem Werk oder zumindest einem Lager des Lieferanten ist dabei hilfreich.

(36) Die Kommission hat Wettbewerber der Parteien nach ihrer Einschätzung hinsichtlich der Bedeutung bestimmter Parameter für eine erfolgreiche Bewerbung um einen Auftrag befragt und sie gebeten, eine Bewertung zwischen 1 (nicht wichtig) und 5 (sehr wichtig) abzugeben. Dabei wurden langandauernde Beziehungen mit Kunden im Durchschnitt mit 4,1 und die Vertrautheit mit den Kundenanforderungen mit 4,4 bewertet. Beide Werte zeigen, daß die aus Aufträgen der Vergangenheit entstandenen Erfahrungen von Anbietern mit bestimmten Nachfragern in der Gegenwart einen erheblichen Wettbewerbsvorteil gewähren können und somit auch für zukünftige Auftragvergaben eine wichtige Rolle spielen. Der Zutritt neuer Anbieter ist von daher eine Frage eines mittel- bis langfristig angelegten Prozesses, in dem über den Erwerb eines Referenzproduktes ein sukzessiver Markteinstieg möglich wird. Daher können auch künftige etwaige erste Markterfolge einzelner Anbieter wesentlichere wettbewerbliche Wirkungen erst mittel- bis langfristig entfalten. Diese Analyse stützen die Antworten hinsichtlich der Wichtigkeit regionaler oder inländischer Produktionspräsenz. Diese wurde im Durchschnitt mit 4,1 bewertet. Für den Fall, daß eine örtliche oder inländische Produktionspräsenz fehlt, wurde die Bedeutung örtlicher oder inländischer Kooperationspartner mit 4,0 bewertet.

(37) Die Kommission hat ebenfalls die Nachfrager nach Produkten der Bahntechnik in Deutschland nach der Wichtigkeit bestimmter Wettbewerbsparameter für die Auftragsvergabe befragt. Bestehende Geschäftsbeziehungen wurden im Durchschnitt mit 2,7 und Anbietererfahrung mit dem Bedarf des Nachfragers mit 3,6 bewertet. Die lokale/regionale Nähe wurde im Durchschnitt lediglich mit 2,4 gewichtet, während Kosten mit 4,9 und Zuverlässigkeit mit 4,6 angegeben wurden. Diese Ergebnisse zeigen, daß die Nachfrager insbesondere die Nähe eines Anbieters für ihre Auftragsvergabe für weniger wichtig erachten als die Anbieter. Erklären läßt sich dieser Unterschied unter anderem dadurch, daß die Nachfrager aufgrund ihres Interesses an möglichst geringen Kosten zwar grundsätzlich auch weiter entfernte Anbieter in Betracht ziehen, wenn

auch die Vergaben im Ergebnis wiederum fast ausschließlich national erfolgen. Da die Aufwendungen für die Abgabe eines Angebotes nicht unerheblich sind, wird die Einschätzung der Wettbewerber, welche Aussichten sie für den Erhalt eines Angebotes haben, aber schon für deren Verhalten bei der Angebotsabgabe erheblich sein. Die erhebliche Bedeutung des Wettbewerbsparameters der Zuverlässigkeit zeigt zudem in Verbindung mit der Bewertung der Bedeutung der Anbietererfahrung mit dem Bedarf des Nachfragers, daß bereits bei den Nachfragern eingeführte Anbieter, deren Produkte hinreichend verläßlich waren, Vorteile haben. Oberstes Ziel der Nachfrager ist es, ihren Kunden ein funktionsfähiges Verkehrssystem anzubieten.

(38) Nicht in Deutschland ansässige Unternehmen haben bisher auch nur in sehr begrenztem Maße bei Ausschreibungen deutscher Nachfrager angeboten. Dabei ist die Angebotstätigkeit nicht in Deutschland beheimateter Unternehmen bei Ausschreibungen der Deutschen Bahn AG tendenziell stärker als bei Ausschreibungen der kommunalen Verkehrsunternehmen. Dies bestätigt die Auffassung der Kommission, daß ein Marktzutritt für ausländische Unternehmen in Deutschland insbesondere aufgrund der bestehenden Produktspezifikationen erst bei größeren Auftragsvolumina wirtschaftlich sinnvoll wird. Darüberhinaus dürfte die Tendenz zur nationalen Vergabe bei den kommunalen Unternehmen in der Regel stärker ausgeprägt sein. Jedenfalls ist die Deutsche Bahn AG wesentlich eher als kommunle Verkehrsunternehmen in der Lage, bei Ausschreibung größerer Auftragsvolumina Angebote auch ausländischer Anbieter zu fördern.

(39) Die Marktsituation in Deutschland unterscheidet sich wesentlich von der anderer Mitgliedstaaten wie Frankreich und Italien, weil dort die Marktstärke deutscher Unternehmen wesentlich geringer ist und dafür die dort beheimateten Unternehmen hohe Marktanteile haben. Der Vergleich mit der Situation in Frankreich und Italien ist deshalb wichtig, weil es in diesen beiden Mitgliedstaaten wie in Deutschland eine große einheimische Bahntechnikindustrie mit Anbietern gibt, die grundsätzlich auch in den jeweils anderen Mitgliedstaaten Bedeutung haben könnte. Im gesamten Bereich der Bahntechnik erreichen allein Siemens, ABB, AEG und DWA in Deutschland einen Anteil von etwa 70 % ([8]). Die meisten der übrigen Aufträge werden an kleinere deutsche Anbieter vergeben. Der Anteil ausländischer Unternehmen ist gering. Demgegenüber erreichen die genannten deutschen Unternehmen in Frankreich nur einen Anteil von etwa 1 % ([9]) und in Italien von etwa 10 % ([10]) am gesamten Bereich der Bahntechnik. Französische Unternehmen, insbesondere GEC-Alsthom, und Bombardier bedienen ganz überwiegend die Nachfrage nach Produkten der Bahntechnik in Frankreich. Die bedeutendsten italienischen Unternehmen erreichen in Frankreich keine nennenswerten Marktanteile. In Italien wiederum werden die meisten Aufträge an italienische Unternehmen vergeben. Auch das französische Unternehmen GEC-Alsthom ist in Italien bisher nicht erfolgreich gewesen.

(40) Die Preise sind nur bedingt ein Indikator. Da bei den Produkten der Bahntechnik ihre Qualität eine erhebliche Rolle spielt und es sich insofern oftmals um sehr heterogene Produkte handelt, ist ein Preisvergleich zwischen einzelnen Mitgliedstaaten nicht geeignet, hinreichenden Aufschluß über vergleichbare Wettbewerbsverhältnisse zu geben.

(41) Zusammenfassend ist davon auszugehen, daß die relevanten Produktmärkte in den Mitgliedstaaten mit einer sehr großen einheimischen Bahntechnikindustrie jedenfalls noch national geprägt sind, sofern die einheimische Bahntechnikindustrie die entsprechenden Produkte anbietet. Insbesondere in Deutschland ergeben sich aus der Existenz einer sehr großen einheimischen Bahntechnikindustrie in Verbindung mit den übrigen genannten Umständen erhebliche wettbewerbliche Abschreckungspotentiale gegenüber dem Marktzutritt neuer Anbieter. Zumindest in Deutschland gibt es für diese Produkte daher derzeit noch nationale Märkte, auch wenn die veränderten Rahmenbedingungen nach einer Übergangszeit eine Öffnung zur Folge haben könnten. Dieser Übergangsprozeß wird aber auch angesichts der gegebenen Bahninfrastruktur lang sein. Ergänzend zu diesen grundsätzlichen Erwägungen sind die geographischen Märkte für Güterwaggons und Fahrgastinformationssysteme gesondert zu erwähnen. Angesichts der geringen technischen Anforderungen bei der Produktion von Güterwaggons und dem weiten Anwendungsbereich der Fahrgastinformationssysteme ist hier eine weitere geographische Marktabgrenzung möglich. Diese Frage muß jedoch nicht entschieden werden, da selbst bei einer engen Marktabgrenzung, d. h. bei der Annahme eines deutschen Marktes, das Zusammenschlußvorhaben insoweit unproblematisch ist. Schließlich ist es grundsätzlich möglich, auch für die Gesamtbeschaffung eines Bahnverkehrssystems eine weitere geographische Marktabgrenzung zu erwägen. Jedoch gibt es in Deutschland, dem Schwerpunkt des beabsichtigten Zusammenschlusses, bereits eingeführte Straßenbahn- und U-Bahn-Systeme und ist die Einführung eines völlig neuen Systems ohne Beachtung der existierenden Infrastruktur insbesondere im Verhältnis zu den sonstigen Aufträgen zur Verbesserung und Ergänzung der vorhandenen Systeme selten. Daher müssen insoweit jedenfalls die Märkte für Straßenbahnen und U-Bahn-Fahrzeuge als nationale Märkte angesehen werden.

([8]) Siehe Fußnote 3.
([9]) Siehe Fußnote 3.
([10]) Siehe Fußnote 3.

(42) Dabei kann auch nicht davon ausgegangen werden, daß etwaige potentielle Konkurrenz von nicht in Deutschland ansässigen Unternehmen auf den deutschen Märkten eine weitere Marktabgrenzung für Deutschland zuläßt. Die vorhandenen Elemente reichen hierfür jedenfalls noch nicht aus. Die potentielle Konkurrenz wird von der Kommission im Rahmen der wettbewerblichen Prognose berücksichtigt.

(43) Soweit die Parteien der Auffassung sind, angesichts der Tendenzen zu einer späteren Marktöffnung müßte der maßgebliche Prognosezeitraum über die normalerweise üblichen 2 bis 3 Jahre ganz erheblich ausgeweitet werden, ist dem nicht zu folgen. Abgesehen davon, daß der Prognosezeitraum in erster Linie für die Bewertung potentieller Konkurrenz und nicht so sehr für die Abgrenzung des geographischen Marktes relevant ist, ist festzuhalten, daß die Kommission der wettbewerblichen Analyse des vorliegenden Falles wegen der Besonderheiten der Bahntechnik einen Prognosezeitraum von 5 Jahren zugrunde legt. So hat die Kommission bei der Befragung der Marktteilnehmer für die Einschätzung der zukünftigen Entwicklungen einen Zeitraum von jeweils 5 Jahren vorgegeben. Eine weitere Ausweitung kann jedoch im vorliegenden Fall nicht in Betracht gezogen werden. Generell ist in diesem Zusammenhang zu berücksichtigen, daß die Fusionskontrolle der Verhinderung marktbeherrschender Strukturen dient. Eine zu große Ausweitung des relevanten Prognosezeitraumes würde nicht nur zu größerer Unsicherheit über die abzugebende Prognose führen, sondern auch über einen dann erheblichen Zeitraum Marktbeherrschung in Kauf nehmen. Dies widerspräche dem Sinn der Fusionskontrolle, wettbewerbliche Strukturen auf den Märkten der Gemeinschaft zu schützen. Darüber hinaus werden bei mittelfristig akzeptierten marktbeherrschenden Stellungen die Prognosen über etwaige Marktöffnungen zweifelhaft. Es ist dann nicht mehr auszuschließen, daß marktbeherrschende Unternehmen ihre Marktstellung zu unter Umständen erfolgreichen Marktabschottungen durch wirtschaftliche Maßnahmen nutzen könnten, die der von der Gemeinschaft angestreben Marktöffnung zuwiderliefen.

C. AUSWIRKUNGEN DES ZUSAMMENSCHLUSSES

I. *Im allgemeinen*

(44) Nach dem Zusammenschluß wird ABB Daimler-Benz Transportation im Bereich der Bahntechnik weltweit führender Anbieter vor Siemens und GEC-Alsthom werden. Auch im gesamten EWR dürfte das Gemeinschaftsunternehmen führend vor Siemens und GEC-Alsthom sein. Es wird EWR-weit nur noch drei eindeutige „full-line"-Anbieter geben, ABB/AEG (etwa [...] [11] ECU Umsatz im EWR), Siemens (etwa [...] [12] ECU Umsatz im EWR) und GEC-Alsthom (etwa [...] [13] ECU Umsatz im EWR). Auf bestimmten Produktmärkten erreichen die Parteien gemeinsam mit Siemens und GEC-Alsthom europaweit 1992 bis 1994 Marktanteile von weit über 70 % [14], insbesondere bei Straßenbahnen, U-Bahnen und E-Lokomotiven.

(45) Das Zusammenschlußvorhaben wird aber vor allem in Deutschland die Konzentration im Bereich der Bahntechnik wesentlich erhöhen. Deutschland ist der einzige Mitgliedstaat, in dem es zu einer erheblichen Addition von Umsatzanteilen der Parteien kommen wird. Etwa $^2/_3$ des von Daimler-Benz über die AEG und etwa $^1/_3$ des von ABB in das Gemeinschaftsunternehmen eingebrachten Umsatzes werden in Deutschland (etwa [...] ECU + etwa [...] [15] ECU) erzielt. In Deutschland wird das Gemeinschaftsunternehmen etwa gleichauf mit Siemens einer der beiden führenden Anbieter, während GEC-Alsthom (etwa [...] [16] ECU) in erster Linie über sein Tochterunternehmen Linke-Hoffmann-Busch (LHB) noch weitaus geringere Marktbedeutung hat.

(46) Zwar erreichen die Parteien auch im skandinavischen Raum hohe Marktanteile. Diese beruhen jedoch fast ausschließlich auf an ABB vergebenen Aufträgen. So beträgt der Anteil von ABB an den Auftragsvolumina bei E-Lokomotiven bezogen auf den Zeitraum von 1992 bis 1994 nach den Angaben der Parteien in Norwegen 73 % [17]. Bei Komplettzügen im Fernverkehr und Regionalverkehrstriebfahrzeugen mit elektrischen Antrieben erreicht ABB in Schweden 100 % [18] Anteil, bei Regionalverkehrstriebfahrzeugen in Dänemark 67 % [19] und in Norwegen 89 % [20]. Bei Regionalverkehrstriebfahrzeugen mit Dieselantrieben liegt der Anteil von ABB sowohl in Schweden als auch in Dänemark bei 100 % [21]. In diesen Mitgliedstaaten hat Daimler-Benz in diesem Zeitraum aber keine Aufträge erhalten. Lediglich auf dem Markt für Bahnstromversorgung kommt es in Schweden zu einer geringfügigen Addition von 50 % [22] Anteil von ABB und etwa 0,5 % [23] Anteil von Daimler-Benz, während in Dänemark Daimler-Benz in diesem Zeitraum etwa 20 % [24] und ABB in Norwegen 13 % [25] Anteil erreicht, ohne daß es zu

[11] Vertraulich.
[12] Vertraulich.
[13] Vertraulich.
[14] Siehe Fußnote 3.
[15] Vertraulich.
[16] Vertraulich.
[17] Siehe Fußnote 3.
[18] Siehe Fußnote 3.
[19] Siehe Fußnote 3.
[20] Siehe Fußnote 3.
[21] Siehe Fußnote 3.
[22] Siehe Fußnote 3.
[23] Siehe Fußnote 3.
[24] Siehe Fußnote 3.
[25] Siehe Fußnote 3.

Anteilsadditionen kommt. Ebenfalls zu Anteilsadditionen kommt es bei Zugleit- und Sicherungssystemen in Norwegen (ABB 17 % ([26]), Daimler-Benz 3 % ([27])).

(47) Nach den Angaben der Parteien erhielt Daimler-Benz/AEG in Norwegen zudem 1991 einen Auftrag über 12 E-Ausrüstungen für die Metro T 2000 in Oslo mit einem Auftragsvolumen von 8,7 Mio. ECU. In Bergen erhielt Daimler-Benz/AEG 1990/1993 Aufträge für fünf Elektroausrüstungen für Trolleybusse mit einem Gesamtvolumen von 1,3 Mio. ECU. Auf beiden Produktmärkten sind von 1992 bis 1994 in Norwegen keine Aufträge vergeben worden. Für die Straßenbahn Oslo hatte 1989/90 ABB/Strommens Verksted 15 Fahrzeuge geliefert. 1995 sollen nach den Angaben der Parteien für die Straßenbahn Oslo Aufträge für insgesamt 32 Fahrzeuge vergeben werden. Anbieter sind ABB, AEG, Siemens, GEC-Alsthom und Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA).

(48) Insgesamt ist nicht erkennbar, daß der Zusammenschluß über die bereits bestehende Marktposition von ABB hinaus zu einer wesentlichen Veränderung der wettbewerblichen Situation in Skandinavien führen würde. Wenn Daimler-Benz/AEG als nicht skandinavisches Unternehmen in der Lage gewesen ist, Aufträge für Oslo zu akquirieren, so kann nicht ausgeschlossen werden, daß auch die anderen großen europäischen Anbieter bei einem entsprechenden Engagement Erfolg haben könnten.

(49) In Belgien, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, den Niederlanden, Island, Portugal und Großbritannien kommt es durch das Zusammenschlußvorhaben zu keinen Marktanteilsadditionen. In Finnland (AEG nur 1 % ([28]) Anteil am gesamten Bereich der Bahntechnik), Griechenland (ABB nur 2 % ([29]) Anteil am gesamten Bereich der Bahntechnik), Östereich (AEG nur 1 % ([30]) Anteil am gesamten Bereich der Bahntechnik) und Spanien (AEG nur 1 % ([31]) Anteil am gesamten Bereich der Bahntechnik) kommt es nur zu sehr geringen Marktanteilsadditionen. Für diese Staaten gelten die gleichen Erwägungen wie für Norwegen. Angesichts des Fehlens einer sehr großen einheimischen Bahntechnikindustrie kann nach den dargestellten Kriterien nicht davon ausgegangen werden, daß es in diesen Staaten nationale Referenzmärkte im Sinne des Artikels 9 Absatz 7 der Fusionsverordnung gibt.

([26]) Siehe Fußnote 3.
([27]) Siehe Fußnote 3.
([28]) Siehe Fußnote 3.
([29]) Siehe Fußnote 3.
([30]) Siehe Fußnote 3.
([31]) Siehe Fußnote 3.

(50) Im Hinblick auf eine Unvereinbarkeit des Vorhabens mit dem Gemeinsamen Markt ist es daher angebracht, vorrangig Augenmerk auf die wettbewerbliche Situation in Deutschland als einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes zu legen. Nur sofern es auf einem deutschen Referenzmarkt zu einer Unvereinbarkeit des Zusammenschlußvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt käme, wäre eine entsprechende Beurteilung auch auf anderen räumlichen Märkten denkbar. Sofern das Vorhaben aber auf einem deutschen Referenzmarkt mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar ist, ist es nicht vorstellbar, daß es zu einer Unvereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt im Hinblick auf andere räumliche Märkte kommen kann.

II. *Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die wettbewerbliche Struktur der relevanten Produktmärkte in Deutschland*

1. *Allgemeine Merkmale der Bahntechnikmärkte und Nachfragerstruktur*

(51) Während in der Vergangenheit Planung, Entwicklung und Produktion von Produkten der Bahntechnik in enger Zusammenarbeit der Anbieter mit den Nachfragern erfolgte, bei der sich die Nachfrager eine unmittelbare Einwirkung auf die herzustellenden Produkte und die Auswahl der sie produzierenden Unternehmen erhielten, geht der Trend nunmehr zu selbständigen Komplettproduktionen der Anbieter, unter denen die Nachfrager auswählen können. Demzufolge ist für die wettbewerbliche Stärke eines Unternehmens nunmehr die Fähigkeit entscheidend, ein Angebot allein oder in einer Kooperation mit anderen Unternehmen für ein ganzes Produkt zu machen.

(52) Nachfrager nach den Produkten der Bahntechnik sind in Deutschland die Deutsche Bahn AG, das nationale Bahnverkehrsunternehmen, und eine größere Zahl regionaler und lokaler Verkehrsunternehmen, die auf kommunaler Ebene tätig sind. Die Deutsche Bahn AG fragt „stationäre Anlagen" für den Fernverkehr und den Regionalverkehr sowie die entsprechenden Schienenfahrzeuge nach. Mit der zum 1. Januar 1996 vorgesehenen Regionalisierung des Schienenpersonennahverkehrs geht diese Zuständigkeit vom Bund auf die Länder mit entsprechenden Auswirkungen auf die Nachfragerstruktur über. „Stationäre Anlagen" für den Regionalverkehr und die entsprechenden Schienenfahrzeuge werden daneben von regionalen Verkehrsunternehmen nachgefragt. „Stationäre Anlagen" für den Nahverkehr und die entsprechenden Schienenfahrzeuge fragen die kommunalen Verkehrsunternehmen nach.

2. *Bisherige Anbieterstruktur auf den deutschen Bahntechnikmärkten*

(53) In Deutschland gibt es derzeit drei „full-line"-Anbieter im Bereich der Bahntechnik. Neben den

Parteien und Siemens ist zwar auch GEC-Alsthom auf bestimmten Produktmärkten tätig. Dies geschieht aber bisher im wesentlichen nur über sein Tochterunternehmen LHB, das von GEC-Alsthom erst vor wenigen Jahren erworben wurde und als reiner Mechanikanbieter nur über einen Teil der für die Herstellung von Schienenfahrzeugen erforderlichen Kapazitäten verfügt. Auch das vor einiger Zeit erworbene deutsche Tochterunternehmen von Bombardier, Talbot, ist ebenso wie Bombardier selbst ein reiner Mechanikanbieter. Tochterunternehmen anderer großer europäischer Bahntechnikanbieter in Deutschland sind nicht vorhanden. Eine etwaige Marktteilnahme anderer ausländischer Unternehmen in Deutschland kann daher nur über Importe erfolgen, die aber bisher nicht in nennenswertem Umfang stattgefunden haben. Allerdings ist, vorrangig bei Ausschreibungen der Deutschen Bahn AG, eine beginnende Angebotstätigkeit ausländischer Unternehmen festzustellen. Das einzige weitere größere Unternehmen in Deutschland ist die Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA), die allerdings als bisheriger Mechanikanbieter auch nicht auf allen Märkten tätig ist. Die DWA bemüht sich derzeit um den Aufbau eigener Elektrikkapazität. Neben den genannten Unternehmen gibt es in Deutschland noch einige andere Anbieter, die nur bei bestimmten Produkten der Bahntechnik tätig sind und selbst oft nur Teile dieser Produkte herstellen.

3. *Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die Anbieterstruktur*

a) **Generelle Erwägungen**

(54) In Deutschland werden nach einem Zusammenschluß als „full-line"-Anbieter nur noch zwei Unternehmen, ABB/Daimler-Benz und Siemens, präsent sein.

(55) Bei der Ermittlung der Marktstärke der Unternehmen ist zu berücksichtigen, daß die Nachfrage nach den Produkten und Leistungen der Bahntechnik zeitlich unregelmäßig ist. Daher muß für die richtige Einschätzung der Marktstärke der Parteien ein größerer Zeitraum zugrunde gelegt werden. Die Parteien haben vorgeschlagen, die Berechnung der Marktanteile nach dem Durchschnittswert der letzten drei Jahre (d. h. 1992 bis 1994) vorzunehmen. Dies scheint sachgerecht. Dabei werden die Anteile nach Auftragseingängen berechnet, da diese das unmittelbare Ergebnis des Wettbewerbs zwischen den verschiedenen Anbietern in dem entsprechenden Zeitraum sind.

(56) Die auf der Basis des Zeitraums von 1992 bis 1994 zusammengefaßten Marktanteile der Zusammenschlußbeteiligten sind auf folgenden sieben der 15 Produktmärkten nicht problematisch ([32]):

— D-Lokomotiven (0 %, Markt in Deutschland und EWR nicht von großer Bedeutung),

— Reisezugwagen (ca. 4 % in Deutschland, im EWR ca. 3 %),

— Güterwaggons (ca. 14 % in Deutschland, im EWR ca. 9 %),

— Gesamtsysteme des Personennahverkehrs (0 %),

— Zugleit- und Sicherungssysteme (ca. 1 % in Deutschland, im EWR ca. 10 %),

— Instandhaltung und Modernisierung von Schienenfahrzeugen (ca. 4 % in Deutschland, im EWR ca. 7 %),

— Fahrgastinformationssysteme und Ticketing (ca. 55 % Umsatz von Daimler-Benz in Deutschland und im EWR, aber keine Marktanteilsadditionen, extrem kleiner Markt und potentieller Wettbewerb durch andere größere Unternehmen mit Computer-systemerfahrungen).

(57) Die Aktivitäten von Daimler-Benz und ABB führen gemeinsam mit denjenigen von Siemens zu sehr hohen Anteilen auf den deutschen Märkten für E-Lokomotiven, Komplettzügen für den Fernverkehr, Triebfahrzeugen mit elektrischen Antrieben und Dieselantrieben für den Regionalverkehr, Straßenbahnen, U-Bahn-Fahrzeugen, Bahnfahrleitungen und Bahnstromversorgung, letztere einschließlich Netzleit- und Fernwirktechnik. Die Parteien werden nach dem Zusammenschluß auf den acht Produktmärkten über erhebliche addierte Marktanteile verfügen (ungefähre Angaben basierend auf Angaben der Parteien nach Auftragseingängen) ([33]):

	ABB+DB	= *GU*
— E-Lokomotiven	37 %+17 %	= 54 %
— Komplettzüge für den Fernverkehr	5 %+26 %	= 31 %
— Regionalverkehr-striebfahrzeuge mit elektrischen Antrieben	18 %+26 %	= 44 %
— Regionalverkehr-striebfahrzeuge mit Dieselantrieben	0 %+49 %	= 49 %
— Straßenbahnen	15 %+29 %	= 44 %
— U-Bahn-Fahrzeuge	42 %+22 %	= 64 %
— Bahnfahrleitungen	30 %+31 %	= 61 %
— Bahnstromversorgung	6 %+26 %	= 32 %.

([32]) Siehe Fußnote 3.

([33]) Siehe Fußnote 3.

(58) Trotz der vielfach sehr starken Stellung der Parteien auf den deutschen Märkten kommt eine einzelmarktbeherrschende Stellung nicht in Betracht, da auf den betroffenen Märkten jedenfalls auch Siemens als Anbieter tätig ist und zumeist ebenfalls über erhebliche Marktanteile verfügt.

(59) Für die Parteien und Siemens ergeben sich in den genannten Produktmärkten folgende gemeinsame Marktanteile (basierend auf Angaben der Parteien nach Auftragseingängen) ([34]):

	ABB/DB+Siemens
— E-Lokomotiven	54 %+46 %=100 %
— Komplettzüge für den Fernverkehr	31 %+46 %= 77 %
— Regionalverkehrstriebfahrzeuge mit elektrischen Antrieben	44 %+25 %= 69 %
— Regionalverkehrstriebfahrzeuge mit Dieselantrieben	49 %+23 %= 72 %
— Straßenbahnen	44 %+41 %= 85 %
— U-Bahn-Fahrzeuge	64 %+19 %= 83 %
— Bahnfahrleitungen	61 %+33 %= 94 %
— Bahnstromversorgung	32 %+35 %= 67 %.

(60) Die von den Parteien angegebenen Marktanteile entsprechen im wesentlichen der von der Kommission in ihren Ermittlungen festgestellten Marktstärke der Unternehmen. Angesichts der wettbewerblichen Stärke von Siemens bei Schlüsseltechnologien, der Eingeführtheit dieses Unternehmens im deutschen Markt und dessen großer Finanzkraft kann nicht davon ausgegangen werden, daß es den Parteien gelingen wird, auf den betroffenen Märkten eine marktbeherrschende Stellung gegen Siemens zu erlangen.

(61) Für die wettbewerbliche Analyse ist ferner von Bedeutung, daß die Parteien und Siemens bei den elektrischen und elektronischen Teilen der Schienenfahrzeuge gemeinsam über eine noch deutlich höhere Marktstärke verfügen, als es durch die oben dargestellten Marktanteile zum Ausdruck kommt. Die bedeutendsten verbleibenden Wettbewerber der Zusammenschlußbeteiligten in Deutschland bieten bisher lediglich den Mechanikteil der Schienenfahrzeuge an, so daß diese auf die Mitwirkung eines Unternehmens mit entsprechender Kompetenz im Elektrik- und Elektronikbereich angewiesen sind, um ein aussichtsreiches Angebot auf die Ausschreibung eines Schienenfahrzeugsystems abgeben zu können. Potentielle Partner einer solchen Kooperation sind in erster Linie nur die Parteien und Siemens.

(62) Außer den Parteien und Siemens gibt es nach den von den Parteien angegebenen Marktanteilen derzeit kein Unternehmen, das in seiner Gesamtbedeutung auf dem deutschen Markt sich den Parteien nähern könnte. Auf den betrachteten acht Produktmärkten sind die Parteien gemeinsam und Siemens jeweils die nach Marktanteilen größten Untenehmen. Nächsterfolgreiche Wettbewerber sind:

— bei E-Lokomotiven wegen fehlender Vergaben an andere Unternehmen niemand,

— bei Komplettzügen für den Fernverkehr DWA mit 18 % ([35]) Marktanteil,

— bei Regionalverkehrstriebfahrzeugen mit elektrischen Antrieben DWA mit 17 % ([36]) Marktanteil und LHB mit 14 % ([37]) Marktanteil,

— bei Regionalverkehrstriebfahrzeugen mit Dieselantrieben LHB mit 19 % ([38]) Marktanteil,

— bei Straßenbahnen LHB mit 8 % ([39]) Marktanteil,

— bei U-Bahn-Fahrzeugen LHB mit 11 % ([40]) Marktanteil,

— bei Bahnfahrleitungen Elpro mit 6 % ([41]) Marktanteil,

— bei Bahnstromversorgung Elpro mit 13 % ([42]) Marktanteil.

Die Auftragsvergaben an LHB stammen auch aus der Zeit vor dem Erwerb durch GEC-Alsthom und sind daher nur bedingt GEC-Alsthom zuzurechnen.

b) Auswirkungen im Hinblick auf die Entstehung oder Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols

1. Generelle Erwägungen

(63) Die hohen gemeinsamen Marktanteile der Parteien und Siemens in Deutschland machen auf allen acht Produktmärkten die Prüfung der Entstehung eines marktbeherrschenden Duopols oder der Verstärkung eines bestehenden Oligopols notwendig. Zwar kann die wettbewerbliche Stärke der verbleibenden Wettbewerber nicht allein an ihren Marktanteilen gemessen werden, jedoch ist die Stärke der Parteien und Siemens ihnen gegenüber signifikant. Marktanteile von 67 % bis 100 % ([43]) durch nur

([34]) Siehe Fußnote 3.

([35]) Siehe Fußnote 3.
([36]) Siehe Fußnote 3.
([37]) Siehe Fußnote 3.
([38]) Siehe Fußnote 3.
([39]) Siehe Fußnote 3.
([40]) Siehe Fußnote 3.
([41]) Siehe Fußnote 3.
([42]) Siehe Fußnote 3.
([43]) Siehe Fußnote 3.

zwei Unternehmen sind ein Indiz für eine beherrschende Stellung beider Unternehmen zusammen gegenüber den Außenseitern eines Duopols.

(64) Auch die gegenüber den in Deutschland bisher aufgetretenen Wettbewerbern überlegene Größe und Finanzkraft von ABB/Daimler-Benz und Siemens sprechen auf allen betroffenen Produktmärkten für einen erheblichen wettbewerblichen Vorsprung beider Unternehmen. So handelt es sich bei Daimler-Benz und Siemens um die zweit- und drittumsatzgrößten Unternehmen Europas. ABB ist unter den 30 umsatzgrößten europäischen Unternehmen (Angaben jeweils beruhend auf einer Statistik des FAZ-Archivs). Wenn auch die bloße Finanzkraft der Unternehmen nicht geeignet ist, hinreichende Rückschlüsse auf ihre wettbewerbliche Leistungsfähigkeit zu geben, so ist die hinter der Größe der Unternehmen stehende wirtschaftliche Stärke in Verbindung mit der aktuellen Marktposition und den notwendigen Investitionen auf den Bahntechnik-märkten, auf denen Forschung und Entwicklung bedeutsam sind, insgesamt ein Indiz für einen erheblichen Wettbewerbsvorsprung vor anderen Anbietern.

(65) Insbesondere die im Bereich der Bahntechnik vollständige Produktpalette der Parteien und Siemens als „full-line"-Anbieter und ihre Befähigung auch zur Abwicklung von Großaufträgen geben ihnen einen Wettbewerbsvorsprung. Sie können sich erfolgreich um Aufträge bewerben, die wegen ihrer Größenordnung kleineren Anbietern verschlossen sind. Sie können dadurch eine bessere und vor allem auf einem höheren Niveau stattfindene Kapazitätsauslastung errreichen. Diese Vorteile eines „full-line"-Anbieters mit entsprechender Unternehmensgröße besitzt außer den Parteien in Europa in ähnlicher Weise derzeit allein noch GEC-Alsthom. Daimler-Benz und Siemens besitzen gegenüber GEC-Alsthom auf den deutschen Produktmärkten Vorteile, da ihre Produkte im Bereich der Bahntechnik im Markt bereits eingeführt sind und sie über erhebliche Kapazitäten in Deutschland verfügen. Außerdem stellt sich die Frage, inwieweit GEC-Alsthom als in Frankreich dominierendes Unternehmen ein Interesse daran haben kann, durch wettbewerbliche Vorstöße in Deutschland wettbewerbliche Gegenreaktionen deutscher Unternehmen in Frankreich hervorzurufen. Allerdings hat GEC-Alsthom insbesondere durch den Erwerb von LHB deutliches Interesse am deutschen Markt gezeigt und durch den Erwerb verbesserte Möglichkeiten für Markterfolge.

2. Schienenfahrzeuge

(66) Auf den Produktmärkten für Schienenfahrzeuge besitzen ABB/Daimler-Benz und Siemens eine besondere Kompetenz bei den elektrischen und elektronischen Bauteilen. Sowohl Bombardier über Talbot, GEC-Alsthom über LHB als auch bisher DWA besitzen in Deutschland nur Produktionsstätten für den Mechanikanteil eines Schienenfahrzeugsystems. So ist Bombardier beim Erhalt der beiden bisher einzigen Aufträge im Bereich der Schienenfahrzeuge auf dem deutschen Markt für die Produktion des Elektrikteils der Fahrzeuge jeweils eine Kooperation mit der Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe eingegangen. Lediglich GEC-Alsthom hat konzernintern die hinreichenden Fähigkeiten, die notwendigen elektrischen Komponenten selbst herzustellen, während DWA und Bombardier auf Kooperationen vorwiegend mit den Duopolisten angewiesen sind. Die DWA bemüht sich zwar um den Aufbau eigener Elektrikkapazitäten über das Tochterunternehmen FAGA, ohne daß das Ergebnis dieser Bemühungen schon hinreichend einschätzbar ist. Allerdings haben die Parteien vorgetragen, daß die AEG auf Drängen der Deutschen Bahn AG im Rahmen eines Auftrages für die S-Bahn-Berlin wesentliches Know-how bei der Antriebstechnik kostenlos auf die FAGA übertragen mußte, wodurch die FAGA im Ergebnis in die Lage versetzt werde, komplette Antriebsausrüstungen für Regionalverkehrsfahrzeuge mit elektrischen Antrieben zu liefern. In bezug auf GEC-Alsthom gibt es erhebliche Anhaltspunkte dafür, daß das Auftreten auf dem deutschen Markt auch angesichts der unterschiedlichen Spezifikationen dann auf Schwierigkeiten stößt, wenn deutsche Produktionsstätten fehlen.

(67) Der derzeitige Trend zur Nachfrage nicht mehr einzelner Teile eines Schienenfahrzeuges, sondern nach einem Schienenfahrzeugsystem, das bei einem sogenannten Systemführer in Auftrag gegeben wird, stützt diese Überlegungen. Es ist dann Aufgabe des Systemführers, die gegebenenfalls erforderlichen Unteraufträge zu vergeben. Er bleibt aber gegenüber dem Auftraggeber allein verantwortlich. Anbieter müssen daher sowohl in der Lage sein, eine seriöse Lösung hinsichtlich der elektrischen Komponenten eines Schienenfahrzeugsystems anbieten zu können, als auch aufgrund ihrer Finanzkraft und gegebenenfalls Erfahrungen als hinreichend geeigneter Partner für einen Auftraggeber zu erscheinen. Die finanzstarken „full-line"-Anbieter Siemens, AEG und ABB sind hierzu ohne weiteres in der Lage. Die anderen auf dem deutschen Markt auftretenden Unternehmen müssen, wenn ihnen eigene verfügbare elektrische Produktionskapaziäten fehlen, zunächst einen geeigneten Partner finden.

(68) Als geeignete Partner zur Verfügung stehende Unternehmen für die elektrischen Bauteile eines Schienenfahrzeuges gibt es außer den Parteien und Siemens in Deutschland nicht. In Betracht kommen außer GEC-Alsthom möglicherweise das niederländische Unternehmen Holec, das britische Unternehmen Brush und das österreichische Unternehmen Elin. Die drei letzteren Unternehmen sind aber insbesondere im Verhältnis zu den genannten „full-line"-Anbietern sehr klein und haben bisher keine Aufträge in Deutschland erhalten. Demzufolge fehlt

es ihnen auch an wichtigen Referenzprodukten. Auch die italienischen Unternehmen Fiat und Ansaldo kommen zwar möglicherweise als Elektrikpartner in Betracht, haben aber ebenfalls bisher keine Referenzprodukte in Deutschland für diesen Bereich erhalten. So liefert Fiat bei einem IC-Auftrag der Deutschen Bahn AG zwar die Neigetechnik, die Elektrik ist jedoch an Siemens vergeben worden.

(69) GEC-Alsthom ist zwar ein „full-line"-Anbieter, war jedoch bisher vor allem auf den französischen und auch den britischen Markt ausgerichtet, während es in Deutschland als GEC-Alsthom bisher noch keinen Auftrag als Hauptunternehmer oder Subunternehmer für den Elektrikteil erhalten hat. Die bestehenden technischen Spezifikationen machen einen Marktzutritt für GEC-Alsthom auch erst bei größeren Stückzahlen wirtschaftlich möglich. So gibt es beipielsweise in Deutschland und Frankreich unterschiedliche Netzspannungen. In Deutschland sind im Fernverkehr 15 000 Volt und 16 $^{2}/_{3}$ Hertz üblich, in Frankreich dagegen 25 000 Volt und 50 Hertz. Diese Unterschiede auch in bezug auf andere Mitgliedstaaten der Gemeinschaft führen noch heute oft zum Lokomotivenwechsel an den Grenzen. Zwar sind Lokomotiven, die für mehrere Systeme geeignet sind, technisch herstellbar, sie sind aber erheblich teurer.

(70) Die Parteien haben vorgetragen, daß bei den von der Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe durchgeführten Aufträgen für die Städte Köln, Saarbrücken und Düsseldorf für den Elektrikteil der jeweiligen Produkte Motoren von dem französischen Unternehmen GEC-Alsthom verwandt wurden, das vor einigen Jahren das Unternehmen Kiepe erworben, dann aber an Daimler-Benz veräußert hatte. Dieses Beispiel bezieht sich zunächst allerdings nur auf den Produktmarkt für Straßenbahnen. Aber auch falls dieses Beispiel auf andere Märkte für Schienenfahrzeuge übertragbar sein sollte, ist es für sich genommen nicht geeignet, wesentlichen Wettbewerb zu begründen. Da die Parteien selbst in Übereinstimmung mit den wesentlichen Ergebnissen der bisherigen Ermittlungen der Kommission vortragen, daß in Zukunft nicht mehr einzelne Teile eines Schienenfahrzeuges angeboten werden können, sondern der Trend zum Angebot eines kompletten Schienenfahrzeuges geht, kann eine solche Zulieferung von Komponenten an einen Hauptauftragnehmer bzw. Subunternehmer nicht als Teilnahme an den gennanten Produktmärkten für Schienenfahrzeuge gewertet werden. Die Zulieferung von Komponenten berührt einen anderen Markt als die Lieferung eines Schienenfahrzeuges. Sie ist auch nur sehr bedingt geeignet, die Möglichkeit einer Marktteilnahme mit dem Argument zu begründen, daß der Einbau technisch möglich ist und der Kunde die Zulieferung eines im Ausland gebauten Motors akzeptiert. Vielmehr muß zwischen den verschiedenen Ebenen des Marktes unterschieden werden. Es liegt nahe, daß die Märkte für die Komponenten wesentlich internationaler sind als die der Schienenfahrzeuge. Vor allem handelt es sich bei der Zulieferung von Komponenten nicht mehr um Verträge, die nach dem Vortrag der Parteien in Zukunft noch von den Nachfragern geschlossen werden. Ihnen gegenüber ist allein der Hauptauftragnehmer verantwortlich. Die Nachfrager dürften zwar noch in gewissem Maße Einfluß auf die Auswahl der Subunternehmer nehmen. Daß die Einflußnahme der Nachfrager aber meist soweit geht, daß auch die Zulieferung von Komponenten kontrolliert wird, läßt sich nicht feststellen und ist angesichts des Vortrages der Parteien, daß den Nachfragern gerade an der Beauftragung eines allein verantwortlichen Hauptauftragnehmers gelegen sei, der ein Produktsystem konzipiert und anbietet, auch zweifelhaft. Zudem sind technische Unterschiede in der Bahntechnik zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten aus technischer Sicht zwar überwindbar, jedoch entstehen dadurch Kosten. Es ist sehr zweifelhaft, ob angesichts erhöhter Kosten durch einen ausländischen Anbieter noch ein konkurrenzfähiges Angebot für das Subsystem Elektrik abgegeben werden kann. Jedenfalls haben ausländische Elektrikanbieter in Deutschland noch keinen Auftrag erhalten, obwohl es auch bisher schon möglich war, die bestehenden Unterschiede technisch zu überwinden. Die technischen Spezifikationen können bei einzelnen Komponenten unterschiedlich ausgeprägt sein und zu unterschiedlichen Hemmnissen beim Marktzugang führen. Schließlich fehlt es den ausländischen Anbietern, die erstmals solche Hindernisse überwinden wollen, in der Regel an einem Referenzprojekt, das Vertrauen für die von ihnen angebotenen Produkte schaffen kann.

a) Fernverkehrsfahrzeuge

(71) Die Konzentration ist auf den Märkten für E-Lokomotiven und Komplettzüge für den Fernverkehr sehr hoch. So erreichen die Parteien gemeinsam mit Siemens nach eigenen Angaben bei E-Lokomotiven einen Marktanteil von 100 % ([44]) und bei Komplettzügen für den Fernverkehr von 77 % ([45]). Der nächstgrößte Wettbewerber in Deutschland bei Komplettzügen für den Fernverkehr ist die DWA mit einem Marktanteil von 18 % ([46]). Bei der Bewertung der wettbewerblichen Stärke der DWA ist zu berücksichtigen, daß sie als jedenfalls bisher reiner Mechanikanbieter noch nicht über die notwendigen Schlüsseltechnologien im Elektrikbereich verfügt. Ein eigenständiges wettbewerbliches Angebot der DWA gegen die Parteien und Siemens scheint aus diesem Grunde, aber auch angesichts der deutlich geringeren Größe der DWA gegenüber den Parteien, auf beiden Produktmärkten derzeit noch nicht wahrscheinlich. Auch die deutschen Mechanikanbieter LHB als Tochterunternehmen von GEC-Alsthom und Talbot als Toch-

([44]) Siehe Fußnote 3.
([45]) Siehe Fußnote 3.
([46]) Siehe Fußnote 3.

terunternehmen von Bombardier sind als Mechanikanbieter weder allein noch gemeinsam in der Lage, den Parteien und Siemens wesentlichen Wettbewerb im Außenverhältnis eines Duopols zu machen.

(72) Allerdings ist davon auszugehen, daß bei Komplettzügen für den Fernverkehr auch AEG bisher jedenfalls allein nicht in der Lage gewesen ist, in wesentlichen Wettbewerb zu Siemens zu treten. Angesichts der Stärke von Siemens bei den Schlüsseltechnologien ist derzeit davon auszugehen, daß auch die AEG nur in einer Kooperation mit Siemens zu einem Angebot in der Lage ist. Dementsprechend sind auch die Kooperationen von Siemens, AEG und ABB für den ICE 1 und von Siemens und AEG für den ICE 2 nach den Kenntnissen der Kommision bisher unter kartellrechtlichen Aspekten nicht beanstandet worden. Die insoweit für AEG notwendige Kooperation mit Siemens entfällt auch nach den Angaben der Unternehmen nach dem Zusammenschluß, da nunmehr AEG und ABB gemeinsam zu einem Konkurrenzangebot zu Siemens oder einer von Siemens geführten Kooperation in der Lage wären.

(73) Zu wesentlichen wettbewerblichen Vorstößen gegen die Parteien und Siemens auf diesen beiden Produktmärkten ist bisher im Grundsatz allein GEC-Alsthom in der Lage. GEC-Alsthom hat jedoch bisher, abgesehen von seinem Tochterunternehmen LHB, in diesen Bereichen noch keine Aufträge erhalten. GEC-Alsthom verfügt zwar mit dem TGV über einen eigenen Hochgeschwindigkeitszug für den Fernverkehr, mit dem es in der Vergangenheit weltweit gegen den von deutschen Unternehmen, maßgeblich Siemens und Daimler-Benz/AEG, hergestellten Hochgeschwindigkeitszug ICE sehr aktiv konkurriert hat. In diesem Zusammenhang ist aber auch zu berücksichtigen, daß die Produktion von Komplettzügen für den Fernverkehr für „full line"-Anbieter ein Prestigeobjekt ist und insbesondere hier eine Vergabe von Aufträgen des nationalen Bahnverkehrsunternehmen an nicht maßgeblich in dem Mitgliedstaat beheimatete Unternehmen unwahrscheinlich ist, weil den Heimatanbietern ein international erforderliches Referenzprodukt entzogen würde und deren Marktteilnahme künftig insgesamt in Frage gestellt sein könnte. Angesichts der bisher strikt nationalen Vergabe und der bei der Vergabe von Aufträgen dieser Größenordnung national relevanten Frage der Arbeitsplatzsicherung kann nicht davon ausgegangen werden, daß allein die Existenz des TGV bereits in der Lage wäre, wesentlichen Wettbewerb im Außenverhältnis zu begründen. Trotzdem ist es der Deutschen Bahn AG beim ICE 2 allerdings gelungen, die Preise im Verhältnis zum ICE 1 deutlich zu senken.

(74) Bei E-Lokomotiven hat es seit 1992 nur eine Ausschreibung der Deutschen Bahn AG für den Bau von drei Lokomotiventypen gegeben. Bei der 1994 stattgefundenen Ausschreibung haben sich neben den Parteien und Siemens auch GEC-Alsthom, Ansaldo und Skoda beworben. Neben den Angeboten der Parteien und Siemens, die jeweils den Auftrag für einen Lokomotiventyp erhalten haben, hat die Deutsche Bahn AG nach eigenen Angaben auch das Angebot von GEC-Alsthom in die engere Wahl genommen. Nach Auffassung der Deutschen Bahn AG, dem einzigen Nachfrager in Deutschland, bleibt auch nach dem Zusammenschluß auf diesem Markt eine hinreichende Zahl von Anbietern.

b) Regionalverkehrsfahrzeuge

(75) Die Märkte für Regionalverkehrsfahrzeuge mit elektrischen Antrieben und Dieselantrieben sind zumindest sehr eng miteinander verbundene Märkte. Ob die unterschiedlichen Antriebsarten die Annahme eigener Märkte rechtfertigen, läßt sich nicht abschließend beurteilen. Sofern man einen eigenen Markt für Regionalverkehrsfahrzeuge mit Dieselantrieben annimmt, kommt es auf diesem zwar zu keinen Marktanteilsadditionen, weil ABB im betrachteten Zeitraum keine Aufträge in Deutschland erhalten hat. Da ABB insbesondere in Dänemark und Schweden in diesem Zeitraum Aufträge für Regionalverkehrsfahrzeuge mit Dieselantrieben erhalten hat, kommt es wegen seiner starken sonstigen Präsenz auf den deutschen Märkten aber als potentieller Wettbewerber in Betracht.

(76) Nach den Erkenntnissen der Kommission ist auch im Regionalverkehr bisher ein Auftrag für ein Schienenfahrzeug an ein nicht in Deutschland ansässiges Unternehmen weder als Hauptauftragnehmer noch als Subauftragnehmer für den Elektrik- oder Mechanikteil gegangen. Nicht berücksichtigte Angebote hat es für Regionalverkehrstriebfahrzeuge mit elektrischen Antrieben in einem Fall durch Talbot/GEC-Alsthom und Bombardier/Brush gegeben. Eine Befragung deutscher Nachfrager hat Anhaltspunkte dafür gegeben, daß offenbar jedenfalls GEC-Alsthom von einigen Nachfragern als ein potentiell geeigneter Partner für Anbieter des Mechanikteils bei Regionalverkehrsfahrzeugen angesehen wird.

c) Nahverkehrsfahrzeuge

(77) Auf den Märkten für Straßenbahnen (einschließlich Stadtbahnen und E-Teilen von Trolleybussen) und U-Bahn-Fahrzeugen gibt es außer den Parteien und Siemens derzeit keine weiteren Wettbewerber mit größeren Marktanteilen. Aufträge sind bisher fast ausschließlich an in Deutschland ansässige Unternehmen vergeben worden. Auf dem Markt für Straßenbahnen hat allerdings Bombardier zwei Aufträge für die Herstellung von Stadtbahnen in Köln und in Saarbrücken als Hauptauftragnehmer erhalten. Bombardier kann jedoch nur den Mecha-

nikteil der Schienenfahrzeuge selbst herstellen und ist für den Elektrikteil eine Kooperation mit der Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe als Subauftragnehmer eingegangen. Auch bei weiteren, nicht erfolgreichen Angeboten auf dem Markt für Straßenbahnen haben beide Unternehmen zusammen angeboten.

(78) Die Kommission hat bei den größeren deutschen Nahverkehrsunternehmen die Auftragsvergaben ab 1992 erfragt. Aus den erhaltenen Antworten geht hervor, daß bei den bisher der Kommission mitgeteilten 18 Vergaben von 14 größeren kommunalen Verkehrsgesellschaften für Produkte des Marktes für Straßenbahnen Bombardier außer in Köln bei sechs weiteren Ausschreibungen erfolglos angeboten hat. In einem Fall hat auch ein Angebot des Unternehmens Breda vorgelegen. Weder in einem Fall das Angebot des tschechischen Unternehmens Tatra noch in zwei Fällen Angebote des schweizerischen Unternehmens Vevey und in drei Fällen Angebote von Fiat sind bei den Nachfragern nach den Erkenntnissen der Kommission in die engere Wahl gekommen. Zudem handelt es sich bei Vevey um einen Mechanikanbieter, der wiederum kooperieren muß.

(79) Bei den sechs der Kommission bisher mitgeteilten Vergaben für U-Bahn-Fahrzeuge von vier deutschen Nachfragern hat es nach den Erkenntnissen der Kommission in je zwei Fällen Angebote von GEC-Althom und Bombardier und in je einem Fall von Ansaldo, Vevey und CAF gegeben. Diese Angebote sind nach den Erkenntnissen der Kommission aber nicht in die engere Wahl gekommen. Ein Auftrag ist allerdings an LHB und ABB vergeben worden. Ob LHB auch mit einem nicht in Deutschland ansässigen Elektrikpartner erfolgreich anbieten könnte, ist zweifelhaft, weil bisher kein Angebot eines als hinreichend geeignet angesehenen potentiellen Partners bei einer Vergabe vorgelegen hat. Für von den Parteien und Siemens unabhängige Angebote von LHB ist bedeutsam, daß LHB ein entsprechender Elektrikpartner zur Verfügung steht. Zudem gelten auch hier die Bedenken, die aus einer fehlenden Eingeführtheit auf dem deutschen Markt folgen. In einem Fall wurde kein Hauptauftragnehmer gesucht, sondern fand eine Vergabe für Teile statt. In diesem Fall lag für den wagenbaulichen Teil der U-Bahn-Fahrzeuge auch ein Angebot des schweizerischen Unternehmens Schindler vor.

3. Bahnfahrleitungen und Bahnstromversorgung

(80) Im Bereich des „stationären Materials" spielen die Anbieter des mechanischen Teiles der Schienenfahrzeugsysteme keine Rolle.

(81) Angesichts des gemeinsamen Marktanteils der Parteien und Siemens auf dem Markt für Bahnfahrleitungen von 94 % ([47]) besteht hier ein erhebliches Indiz für fehlenden wesentlichen Außenwettbewerb. Nach dem Vortrag der Parteien hat auf diesem Markt ansonsten nur das deutsche Unternehmen Elpro Aufträge erhalten. Elpro ist weder hinsichtlich seiner Marktstärke noch hinsichtlich seiner Kapazitäten mit den Duopolisten vergleichbar.

(82) Nachfrager nach Bahnfahrleitungen sind die Deutsche Bahn AG und die kommunalen Verkehrsgesellschaften. Das ganz überwiegende Nachfragevolumen der letzten Jahre lag bei der Deutschen Bahn AG. Die Volumina der Aufträge der Deutschen Bahn AG und der kommunalen Verkehrsgesellschaften unterscheiden sich naturgemäß erheblich. Insbesondere bei der Vergabe größerer Aufträge der Deutschen Bahn AG ist zur alleinigen Durchführung eines Auftrages eine Betriebsgröße erforderlich, die auf dem deutschen Markt nur die Parteien und Siemens erreichen. Dies relativiert die Marktbedeutung anderer Anbieter von vornherein.

(83) Nach den Ermittlungen der Kommission sind auf dem Markt für Bahnfahrleitungen zuletzt in geringem Maße noch Aufträge an das deutsche Unternehmen SAG und das französische Unternehmen Spie Enertrans vergeben worden.

(84) Auf diesem Markt ist im Ergebnis zwar ein gewisses wettbewerbliches Potential anderer Anbieter erkennbar. Derzeit fehlt es aber an hinreichenden inländischen Produktionskapazitäten außerhalb des Duopols von ABB/Daimler-Benz und Siemens. Die Deutsche Bahn AG als einziger Nachfrager im Bereich des Fernverkehrs, bei dem sich die Probleme für kleinere Anbieter in besonderem Maße stellen, ist der Auffassung, daß durch Präqualifikationen europäischer Anbieter in den letzten zwei Jahren aber die Voraussetzungen für eine Belebung des Wettbewerbs auch außerhalb eines Duopols geschaffen wurden.

(85) Auf dem Markt für Bahnstromversorgung beträgt der gemeinsame Marktanteil der Parteien und Siemens etwa 67 % ([48]). Der nach den Angaben der Parteien wesentlichste Wettbewerber ist das Unternehmen Elpro (nach den Angaben der Parteien etwa [...] ([49]) ECU Bahntechnikumsatz) mit einem Marktanteil nach den Angaben der Parteien von 13 % ([50]). Auch auf diesem Markt sind kleinere Aufträge vor allem an die SAG, Spie Enertrans und

([47]) Siehe Fußnote 3.
([48]) Siehe Fußnote 3.
([49]) Vertraulich.
([50]) Siehe Fußnote 3.

das österreichische Unternehmen Elin vergeben worden. Die sonstigen Anbieter erreichen gemeinsam nach den Angaben der Parteien einen Marktanteil von 20 % ([51]). Auch hier ist die Deutsche Bahn AG bezogen auf den Fernverkehr der Auffassung, daß auch europäische Anbieter für mehr Wettbewerb sorgen können.

4. Schlußfolgerung

(86) Gegenstand der wettbewerblichen Prüfung muß angesichts dieser Marktstrukturdaten sein, ob durch das Zusammenschlußvorhaben auf dem Referenzmarkt Deutschland ein marktbeherrschendes Duopol entsteht oder ein bestehendes marktbeherrschendes Oligopol durch seine Verengung zum Duopol verstärkt wird. Die Annahme eines Oligopols erfordert zwei Voraussetzungen. Zum einen dürfen die Oligopolisten untereinander nicht im wesentlichen Wettbewerb stehen. Zum anderen müssen die Oligopolmitglieder keinem wesentlichen Außenwettbewerb mehr ausgesetzt sein.

4. *Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung*

a) **Grundsätzliche Erwägungen zum Wettbewerb zwischen den Parteien und Siemens**

(87) Für die Beurteilung wesentlichen Binnenwettbewerbs zwischen den Parteien und Siemens vor und nach einem Zusammenschluß gibt es sowohl für alle betroffenen Produktmärkte geltende Erwägungen hinsichtlich der Marktstruktur und der Preisentwicklung, als auch besondere, für bestimmte Produktmärkte geltende Erwägungen hinsichtlich der Kooperationen von Unternehmen und des Einflusses der Nachfrageseite. Schließlich ist für die Intensität des Binnenwettbewerbs auch die Intensität des Wettbewerbs außerhalb eines Duopols bedeutsam, da bei vorhandenen strukturellen Ansätzen für wesentlichen Binnenwettbewerb diese möglicherweise auch durch Außenwettbewerb, der als solcher nicht als wesentlicher Wettbewerb einzuschätzen ist, so verstärkt werden können, daß nichtwettbewerbliches Parallelverhalten der Duopolisten entweder wirtschaftlich unmöglich oder so unwahrscheinlich wird, daß fehlender Binnenwettbewerb nicht mit der erforderlichen Wahrscheinlichkeit feststellbar ist.

1. Anbieterstruktur

(88) Die Symmetrie des entstehenden Duopols spricht eher gegen die Annahme, daß die beiden Duopolisten sich in Zukunft wesentlichen Wettbewerb machen werden. Angesichts ihrer etwa gleich großen wettbewerblichen Stärke sind die Anreize für wettbewerbliche Vorstöße eher gering. Auch von den angebotenen Produkten her werden sich beide Unternehmen nach einem Zusammenschluß in ihrer Struktur ähnlich sein, wenn auch die Parteien darlegen konnten, daß jedenfalls zunächst keine vollständige Produktidentität bestehen wird und auch nach einem Zusammenschluß spezifische Stärken der Parteien gegenüber Siemens und umgekehrt bestehen werden. Angesichts der grundsätzlichen Fähigkeit der „full-line"-Anbieter, auf allen Produktmärkten tätig werden zu können, und insbesondere der wirtschaftlichen Stärke Siemens, die auch der Annahme zugrunde liegt, daß auf keinem der betroffenen Produktmärkte eine einzelmarktbeherrschende Stellung der Parteien entstehen kann, sind diese Unterschiede im Hinblick auf die grundsätzliche Vergleichbarkeit des beabsichtigten Gemeinschaftsunternehmens und Siemens aber nicht entscheidend.

(89) Ein Parallelverhalten von ABB/Daimler-Benz und Siemens könnte weiter durch die Transparenz der Vergaben auf den Märkten der Bahntechnik gefördert werden. Diese Transparenz beruht auf der geringen Zahl der Marktteilnehmer in Verbindung mit der Notwendigkeit zur öffentlichen Ausschreibung der Vergaben. Zwar hat die Transparanz der Vergaben im öffentlichen Auftragswesen grundsätzlich insoweit eine wettbewerbsfördernde Wirkung, als sie die Möglichkeit zur Abgabe von Angeboten möglichst vieler Unternehmen sicherstellen soll. Bei nach der Abgabe der Angebote stattfindenden Nachverhandlungen gewinnen die Anbieter jedoch ebenso zusätzliche Kenntnisse wie infolge des Umstandes, daß zumindest entweder die Parteien oder Siemens bisher an fast jedem Bahntechnikauftrag in Deutschland beteiligt gewesen sind. Die bessere Marktübersicht für die Anbieter begünstigt insbesondere das nichtwettbewerbliche Parallelverhalten in einem Duopol.

(90) Die Annahme, daß jedenfalls zukünftig kein wesentlicher Wettbewerb zwischen den Parteien und Siemens stattfinden wird, wird auf den Schienenfahrzeugmärkten durch bestehende Überkapazitäten insbesondere für den Mechanikteil der Schienenfahrzeuge gestützt. Zur Auslastung der eigenen Produktionskapazitäten scheint es für beide Unternehmensgruppen insoweit nicht sinnvoll, Wettbewerb insbesondere durch Mechanikanbieter zu fördern, indem man mit ihnen für den Elektrikteil kooperiert. Daraus ergibt sich die gemeinsame Interessenlage, nach Möglichkeit nicht mit anderen Anbietern zu kooperieren, wenn diesen hierdurch erst die Möglichkeit zur Erlangung von Aufträgen verschafft wird.

(91) Diese strukturelle Gefahr der Dämpfung des Binnenwettbewerbes auf den Märkten der Bahntech-

([51]) Siehe Fußnote 3.

nik wird insofern gemindert, als es sich bei den Produkten der Bahntechnik nicht um homogene Massengüter handelt, sondern um heterogene Produkte, bei denen Forschung und Entwicklung eine erhebliche Rolle spielen. Die Reaktionen auf wettbewerbliche Vorstöße eines Duopolisten sind daher, sofern es sich um innovative Wettbewerbsvorstöße handelt, in der Regel weniger unmittelbar möglich.

2. Preisentwicklung

(92) Für wesentlichen Wettbewerb in der Vergangenheit können die jedenfalls bei den Schienenfahrzeugen in den letzten Jahren gesunkenen Preise sprechen. Nach den Ermittlungen der Kommission bestätigen die meisten Nachfrager, daß die Preise für Schienenfahrzeuge in den letzten Jahren gesunken sind. Diese Entwicklung hat mehrere Gründe. Sie beruht zum einen auf einer Reduzierung der von den Nachfragern gewünschten Schienenfahrzeugausstattung und einer vermehrten Serienproduktion. Wesentliche Ursache hierfür ist der erhöhte Kostendruck, dem sich die Nachfrager ausgesetzt sehen. Wie beispielsweise beim ICE werden die technischen Anforderungen an die Produkte nunmehr vermehrt einer kostenmäßigen Effizienzkontrolle unterworfen. Die Deutsche Bahn AG hat bei der Auftragsvergabe für den ICE 2.2 eine Preissenkung von [...] ([52]) % erreicht. Die Nachfrager definieren weniger technische Spezifikationen als Leistungsmerkmale. Als ein weiterer Grund ist entstehender Wettbewerb durch ausländische Unternehmen in Betracht zu ziehen. Auf dem Markt für Straßenbahnen hat die Vergabe von Aufträgen der Städte Köln und Saarbrücken an Bombardier, jeweils in einer Kooperation für den Elektrikteil der Schienenfahrzeuge mit der Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe, für eine erhebliche Preissenkung im Markt gesorgt.

(93) Es kann aber nicht auf allen der betrachteten Produktmärkte davon ausgegangen werden, daß diese Ursachen der Preissenkungen allein auch in Zukunft für wesentlichen Wettbewerb sorgen werden. Kostenvorteile bei der Produktion dürften in der Regel nur bei Bestehen wesentlichen Wettbewerbs an die Nachfrager weitergegeben werden. Diesen Zusammenhang zeigt insbesondere das Beispiel der Vergaben an Bombardier. Ohne einen solchen Wettbewerbsdruck europäischer Anbieter wären die Duopolisten zu entsprechenden Preissenkungen nicht mehr gezwungen. Soweit der Zusammenschluß die Gefahr einer neuerlichen verstärkten Abschottung des deutschen Marktes in sich birgt, die insbesondere aus einem Fehlen eines geeigneten Elektrikpartners für einen preisaktiven Mechanikanbieter folgen kann, läßt sich nach einem Zusammenschluß keine Fortsetzung dieser Entwicklung mehr prognostizieren. Die Kostenreduktionen infolge eines Verzichts der Nachfrager auf höherwertige Schienenfahrzeugausstattungen sind für sich genommen ebenfalls nicht geeignet, das zukünftige Bestehen wesentlichen Wettbewerbs zu belegen. Das Bestehen der Überkapazitäten ist ohne hinreichenden Außenwettbewerb eher ein Argument für wettbewerbsloses Verhalten und eine Weigerung der Duopolisten, Kooperationen mit Mechanikanbietern abzuschließen.

(94) Die für die Schienenfahrzeuge geltende Beobachtung sinkender Preise gilt nach den Ermittlungen der Kommission bei den Bahnfahrleitungen und der Bahnstromversorgung nur bedingt. Sofern Nachfrager eine solche beobachtet haben, führen sie diese überwiegend auf eine Marktöffnung und daraus folgenden Wettbewerb zurück.

3. Kooperationen

(95) Hinzu kommt die Zusammenarbeit zwischen den Parteien und Siemens in der Vergangenheit. Gerade im Bereich der Bahntechnik gibt es ein Geflecht kooperativer Beziehungen. Dies gilt in besonderem Maße für die Schienenfahrzeugmärkte. Allerdings sind Art und Umfang der Kooperationen auf den einzelnen Märkten für Schienenfahrzeuge unterschiedlich ausgeprägt gewesen.

(96) Zu bedenken ist grundsätzlich, daß die Kooperationen auch durch die Nachfrager veranlaßt worden sein können. Insbesondere die zu beobachtende besondere Bedeutung der örtlichen Nähe der Anbieter zu den Nachfragern kann bei einer entsprechenden Nähe mehrerer Anbieter zu einem Kooperationswunsch seitens des Nachfragers führen, der die Indizwirkung der Kooperationen zwar nicht beseitigt, aber im Einzelfall einschränken kann.

4. Andere Faktoren

(97) Schließlich ist eine Würdigung des Binnenwettbewerbs im Oligopol nicht ohne Betrachtung des Außenwettbewerbs möglich, da bei bestehendem Außenwettbewerb auch die Reaktionsverbundenheit innerhalb eines Duopols eingeschränkt ist.

(98) Allerdings sind auf den Produktmärkten derzeit unterschiedlich starke Indizien für verbleibenden Binnenrestwettbewerb vorhanden. Die Intensität dieses noch vorhandenen Restwettbewerbs im Innenverhältnis hängt maßgeblich von der Intensität des noch vorhandenen Außenwettbewerbs ab. Je stärker die wettbewerblichen Impulse im Außenverhältnis des Duopols sind, desto geringer werden die Anreize für die Duopolisten zu einem nichtwettbewerblichen Parallelverhalten.

([52]) Vertraulich.

(99) Bei der Würdigung der Anzeichen für fehlenden Binnenwettbewerb im Duopol muß zudem berücksichtigt werden, daß Nachfrager nach den Produkten der Parteien hinsichtlich der Produkte für den Fernverkehr in Deutschland allein die Deutsche Bahn ist. Auch im Regionalverkehr hat in den letzten Jahren ganz überwiegend die Deutsche Bahn AG nachgefragt. Lediglich im Nahverkehr stehen die Anbieter derzeit einer größeren Zahl von Nachfragern, den deutschen kommunalen Nahverkehrsunternehmen, gegenüber. Nach den Feststellungen der Kommission kommen derzeit 54 deutsche kommunale Verkehrsunternehmen als Nachfrager nach Straßenbahnen (einschließlich Stadtbahnen und E-Teil von Trolleybussen) und 4 als Nachfrager nach U-Bahn-Fahrzeugen in Betracht. Deshalb ist im Fern- und Regionalverkehr eine geringere Wettbewerbsintensität im Außenverhältnis erforderlich, um dem monopsonistischen Nachfrager Deutsche Bahn AG hinreichenden wettbewerblichen Handlungsspielraum zu geben. Demgegenüber sind die kommunalen Verkehrsgesellschaften zu einem den Möglichkeiten der Deutschen Bahn AG entsprechenden Einwirken auf die Anbieter nicht in der Lage, so daß sie in wesentlich stärkerem Maße auf bereits bestehende wettbewerbliche Alternativen angewiesen sind.

b) **Auswirkungen auf die betrachteten Produktmärkte**

(100) Diese grundsätzlichen Erwägungen führen auf den betrachteten Produktmärkten zu unterschiedlichen Beurteilungen der wettbewerblichen Auswirkungen des Zusammenschlusses.

(101) In den Bereichen der Fern- und Regionalverkehrsfahrzeuge sowie bei Bahnfahrleitungen und Bahnstromversorgung ist der einzige bzw. der eindeutig größte Nachfrager auf den deutschen Märkten jeweils die Deutsche Bahn AG. Diese ist durch die Umwandlung der Deutschen Bundesbahn und der Reichsbahn entstanden und im alleinigen Eigentum der öffentlichen Hand. Diese ist als Monopsist nach den Feststellungen der Kommission in entscheidend größerem Maße als die kommunalen Verkehrsunternehmen in der Lage, Einfluß auf die Angebotsstruktur zu nehmen. Sie kann bei bestehendem restlichen Außenwettbewerb zu einem Duopol, selbst wenn dieser für sich nicht als wesentlich im Sinne des Fusionskontrollrechts einzustufen wäre, wettbewerbliche Angebote der Parteien und Siemens auch nach einem Zusammenschluß herbeiführen. Sie ist zum einen in der Lage, beispielsweise durch die Vergabe großer Auftragsvolumina, den Erhalt eines Auftrages für die deutschen „full line"-Anbieter für nahezu unverzichtbar zu gestalten und sie so zu einem günstigen Angebot zu bewegen. Dies mag allein nicht ausreichen, solange die Deutsche Bahn AG im Fall eines nichtwettbewerblichen Parallelverhaltens der beiden deutschen „full line"-Anbieter keine wirtschaftlich möglichen Ausweichmöglichkeiten auf andere Anbieter besitzt. Die Deutsche Bahn AG kann aber zum anderen mit der Ausschreibung großer Auftragsvolumina noch bestehende unterschiedliche technische Spezifikationen zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten, die technisch regelmäßig überwindbar sind, für nicht in Deutschland ansässige Anbieter durch hohe Stückzahlen auch wirtschaftlich überwindbar machen. Gerade die großen Auftragsvolumina der Deutschen Bahn AG sind auch für ausländische Anbieter interessant. So hat sie einen Auftrag für Bahnfahrleitungen an Spie Enertrans vergeben.

(102) Es kann zukünftig auch nicht mehr davon ausgegangen werden, daß die Deutsche Bahn AG den ihr zur Verfügung stehenden wirtschaftlichen Verhaltensspielraum nicht nutzen wird. Zwar ist auch zukünftig nicht auszuschließen, daß sie gerade wegen ihrer großen Bedeutung als einziger Nachfrager in Deutschland für Bahntechnikprodukte des Fernverkehrs unter einen gewissen allgemeinen Druck gerät, bei ihren Vergaben die in Deutschland ansässigen Anbieter in angemessener Weise zu berücksichtigen, damit diese ihr wirtschaftliches Potential erhalten. Andererseits wird schon aufgrund des Umstandes, daß in Deutschland zwei der drei „full line"-Anbieter in Europa ansässig sein werden, eine weiterhin erhebliche Beauftragung deutscher Unternehmen auch bei rein wettbewerblichen Ergebnissen wahrscheinlich sein. Entscheidend ist aber, daß aufgrund der sich verändernden Rahmenbedingungen ein nicht wirtschaftlich orientiertes Vergabeverhalten der Deutschen Bahn AG nicht prognostizierbar ist. Dabei gibt es aus dem Verhalten in der Vergangenheit zwar Indizien, die diesen Schluß nicht als völlig eindeutig erscheinen lassen müssen, angesichts der neuen Rahmenbedingungen läßt sich eine Schlußfolgerung aber jedenfalls nicht mehr mit einer im Rahmen der Prognose erforderlichen Wahrscheinlichkeit feststellen. Dabei ist vorrangig nicht allein auf die Umwandlung der Deutschen Bundesbahn in die Deutsche Bahn AG und damit in eine Gesellschaft des privaten Rechts abzustellen. In dieser Umwandlung kommt allerdings der sich aus der Gesamtlage ergebende Wille zu einer wirtschaftlich orientierten Unternehmensführung zum Ausdruck. Hierzu sind die Verkehrsunternehmen, die bisher finanziell regelmäßig nicht unabhängig vom Etat der sie tragenden Gebietskörperschaft waren, aufgrund der knappen öffentlichen Mittel gezwungen. Zudem befindet sich die Bahn in einem grundsätzlichen Wettbewerb mit anderen Verkehrsmitteln, der sie im Angebot gegenüber ihren Kunden zu günstigen Angeboten zwingt. Ob die Rahmengesetzgebung zukünftig beispielsweise durch die Verteuerung anderer Verkehrsmittel der Bahn wieder einen weiteren Verhaltensspielraum verschaffen wird, ist derzeit jeden-

falls nicht absehbar. Schließlich wäre eine Bevorzugung nationaler Unternehmen ein Verstoß gegen die öffentlichen Vergaberichtlinien.

(103) Den der Deutschen Bahn AG zur Verfügung stehenden Nachfragerverhaltensspielraum haben die kommunalen Verkehrsunternehmen nicht oder nur in begrenztem Maße. Sie sind nicht nur von ihren Umsätzen, sondern auch von ihren Vergabevolumina her entscheidend kleiner als die Deutsche Bahn AG und haben zudem bisher auch gemeinsame Beschaffungen nicht oder kaum vorgenommen. Insofern kann das von den Parteien eingebrachte Argument einer Leitfunktion größerer Verkehrsunternehmen nicht oder nur in sehr bedingtem Maße herangezogen werden. Das Beschaffungsvolumen der Deutschen Bahn AG allein im Bereich der Regionalverkehrsfahrzeuge dürfte nach Schätzungen der Parteien bis zum Jahr 2000 insgesamt etwa 5 Mrd. ECU betragen. Demgegenüber dürfte nach den Schätzungen der Parteien das Gesamtvolumen der Beschaffungen im Bereich der Nahverkehrsfahrzeuge in diesem Zeitraum etwa 4 Mrd. ECU betragen. Allerdings muß die Bedeutung der Nachfragemacht auf den Märkten für Straßenbahnen und U-Bahn-Fahrzeuge unterschiedlich gewichtet werden. Während auf dem Markt für Straßenbahnen die Nachfragemacht der 54 kommunalen Verkehrsunternehmen insgesamt begrenzt ist, ist die Nachfragemacht der 4 Nachfrager auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge höher anzusetzen. Der ganz überwiegende Teil der Nachfrage entfällt auf diesem Markt auf die Berliner Verkehrsbetriebe, die insofern in der Lage sind, eine gewisse Leitfunktion zu übernehmen. Allerdings erreicht die Nachfragemacht der Berliner Verkehrsbetriebe vor allem wegen des geringeren Beschaffungsvolumens nicht die Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG.

(104) Zwar mögen einzelne für die Nachfrager günstige Vergaben das Preisniveau insgesamt deutlich senken. Dies wird, wie die Befragungen der Kommission auch zeigen, aber schon nicht von allen Nahverkehrsunternehmen so wahrgenommen, selbst wenn die durchschnittlichen Preise im Markt unstreitig deutlich gefallen sind. Darüber hinaus gibt es immer noch erhebliche Unterschiede hinsichtlich der von den Nahverkehrsunternehmen nachgefragten Produkte, auch wenn sie zur gleichen Produktkategorie gehören. Diese in Verbindung mit etwaigen Unterschieden in der bestehenden Infrastruktur erschweren einen gemeinsamen Erwerb.

(105) Auch das von den Parteien eingebrachte Argument der wettbewerbsbegründenden bzw. -fördernden Wirkung des Zusammenschlusses im Verhältnis zu Siemens kann, und auch dies nur begrenzt, allein im Bereich des Fernverkehrs herangezogen werden. Demgegenüber kann im Bereich des Nahverkehrs, auch nach der Argumentation der Parteien, die die wettbewerblichen Möglichkeiten kleinerer Anbieter betonen, dieses Argument nicht relevant sein.

(106) Schließlich ist die von der Kommission festgestellte bisherige Zusammenarbeit der Anbieter insbesondere im Nahverkehr ausgeprägt, in dem sie nach den Feststellungen der Kommission zwischen den Parteien und Siemens am wenigsten erforderlich wäre. Dies spricht gerade auf den Märkten für Nahverkehrsfahrzeuge für ein besonderes Bedürfnis nach einer wettbewerblichen Kontrolle im Außenverhältnis eines Duopols durch andere Anbieter.

(107) Gestützt werden diese Unterscheidungen durch das bisherige Angebotsverhalten ausländischer Unternehmen. Aus den Antworten der von der Kommission befragten Deutschen Bahn AG und der Nahverkehrsunternehmen ergibt sich, daß die Teilnahme auch ausländischer Wettbewerber an Ausschreibungen der Deutschen Bahn AG eher als im Durchschnitt an Ausschreibungen der Nahverkehrsunternehmen erfolgt.

(108) Schließlich unterstützen auch die Befragungen der Kommission hinsichtlich der Einschätzung der Auswirkungen des Zusammenschlusses diese Unterscheidungen. Während die Deutsche Bahn AG keine für sie negativen Folgen erwartet, gibt es in den Anworten der Nahverkehrsunternehmen erhebliche Stimmen, die eine Verschlechterung der Wettbewerbsverhältnisse durch den Zusammenschluß erwarten.

(109) Diese unterschiedlichen Situationen führen zu einer grundsätzlich unterschiedlichen Beurteilung der Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Märkten für Bahntechnikprodukte für den Fern- und Regionalverkehr sowie den Nahverkehr.

1. Fernverkehrs- und Regionalverkehrsfahrzeuge

(110) Auf den Märkten für Schienenfahrzeuge für den Fern- und Regionalverkehr ist aus einer Reihe von Gründen nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit festzustellen, daß das Zusammenschlußvorhaben zur Entstehung oder Verstärkung eines marktbeherrschenden Duopols führt. Die Angebotsmacht von ABB/Daimler-Benz und Siemens wird wie dargestellt durch die monopsonistische Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG erheblich relativiert. Außerdem ist angesichts der Produktheterogenität und der Notwendigkeit von Forschung und Entwicklung nichtwettbewerbliches Parallelverhalten zwar nicht ausgeschlossen, aber die Reaktionsverbundenheit tendenziell in erheblich stärkerem Maße als auf Märkten mit homogenen Produkten und geringer Forschungs- und Entwicklungsintensität eingeschränkt. Auch werden auf diesen Produktmärkten teilweise besonders große und insgesamt gesehen in unregelmäßigeren Abständen erteilte Aufträge vergeben, die die Reaktionsverbundenheit ebenfalls grundsätzlich vermindern.

a) Fernverkehrsfahrzeuge

(111) Auf dem Markt für Komplettzüge für den Fernverkehr wurden Aufträge jedenfalls für die Produktion von Hochgeschwindigkeitszügen in der Vergangenheit an nationale Konsortien vergeben, bei denen ein internes Wettbewerbsverhältnis schwer feststellbar ist. So haben beim ICE 1 der Deutschen Bahn AG Siemens, AEG und ABB zusammengearbeitet. Beim ICE 2 gibt es derzeit eine Kooperation von Siemens und AEG, während ABB gegen deren Entwicklung mit einem eigenen Komplettzug konkurriert. ABB ist an der Entwicklung und Produktion des ICE 2 nicht mehr beteiligt. Der von ABB entwickelte X 2000 ist ein Komplettzug für den Fernverkehr unterhalb des Hochgeschwindigkeitsbereichs, der durch den Einsatz von Neigetechnik auch auf weniger gut ausgebauten Streckenabschnitten hohe Geschwindigkeiten erzielen soll. Nach dem Zusammenschluß werden diese wettbewerblichen Potentiale zusammengeführt.

(112) Die Situation verschlechtert sich durch den Zusammenschluß jedoch nicht, sondern wird strukturell tendenziell verbessert. Es ist davon auszugehen, daß die Kooperationen in der Vergangenheit Folge der unzureichenden Fähigkeit jedenfalls anderer in Deutschland ansässiger Anbieter als Siemens waren, ein eigenständiges Angebot für die Herstellung von Komplettzügen für den Fernverkehr abzugeben. Ob nach einem Zusammenschluß wesentlicher Binnenwettbewerb dadurch entstehen könnte, daß die Zusammenarbeit von Siemens und AEG beim ICE völlig aufgelöst wird, läßt sich derzeit nicht mit hinreichender Sicherheit prognostizieren. Zwar ist die nunmehr angekündigte Zusammenarbeit von Siemens und GEC-Alsthom bei der Vermarktung der Hochgeschwindigkeitszüge ICE und TGV außerhalb Europas möglicherweise ein Indiz für ein zukünftig wettbewerblicheres Verhalten auf diesem Markt im Innenverhältnis des Duopols. Derzeit kann allerdings ebensowenig ausgeschlossen werden, daß die angekündigte Zusammenarbeit von Siemens und GEC-Alsthom außerhalb Europas ohne Auswirkungen auf die wettbewerbliche Situation im EWR bleibt.

(113) Zu berücksichtigen ist zudem, daß angesichts der bisherigen Vergabepraxis eine Vergabe an ein ausländisches Unternehmen wenig wahrscheinlich war. So ist im Innenverhältnis des Duopols der Parteien und Siemens festzustellen, daß durch die Zusammenführung der Potentiale der Parteien erstmals ein Unternehmen entsteht, das in Wettbewerb zu Siemens treten könnte. Siemens ist nach den Feststellungen der Kommission zum Angebot eines Komplettzuges für den Fernverkehr grundsätzlich auch ohne Zusammenarbeit mit Daimler-Benz in der Lage, wobei Siemens möglicherweise mit anderen Unternehmen zusammenarbeiten könnte.

(114) Schließlich handelt es sich bei dem Markt für Komplettzüge für den Fernverkehr um einen Markt mit besonders heterogenen Produkten. Zu ihm gehören nicht nur die genannten Hochgeschwindigkeitszüge, sondern auch IC-Züge mit Neigetechnik, zu denen im Ergebnis wohl auch der von ABB entwickelte X 2000 zu rechnen ist. Bei einer Vergabe für dieses Marktsegment haben sich bei der Ausschreibung der Deutschen Bahn AG im Jahre 1994 ABB, Fiat und DWA/Fiat/Siemens beworben. Den Auftrag hat das letztere Konsortium erhalten, wobei Fiat die Neigetechnik liefert.

(115) Angesichts dieser Marktsituation kann selbst bei der Annahme eines bereits bestehenden marktbeherrschenden Oligopols, gebildet aus Siemens und AEG, auf dem deutschen Markt nicht davon ausgegangen werden, daß sich dieses Oligopol durch den Zusammenschluß verstärkt. Vielmehr werden die Chancen für ein wettbewerbliches Angebot gegen Siemens und somit die wettbewerbliche Struktur im Innenverhältnis eines Duopols besser. Angesichts dieser wettbewerbsbegründenden Wirkung kann nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden, daß die entstehende Symmetrie zu einer Verschlechterung der Binnenstruktur führt.

(116) Auf dem Markt für E-Lokomotiven hat es nach den Erkenntnissen der Kommission zuletzt keine Zusammenarbeit zwischen den Parteien und Siemens/Krauss-Maffei bei den Auftragsvergaben der Deutschen Bahn AG gegeben, wenn auch letztlich jedes der drei Unternehmen jeweils einen von drei vergebenen Aufträge erhielt. Nach einem Zusammenschluß kann der hier bestehende Wettbewerb gedämpft werden, sofern es an hinreichendem Außenwettbewerb fehlt, der die Parteien und Siemens auch im Innenverhältnis zu wesentlichem Wettbewerb veranläßt.

(117) Allerdings kann die Deutsche Bahn AG über die Bündelung von Aufträgen, wie bei der Vergabe des Auftrages für E-Lokomotiven, über eine Erhöhung des Ausschreibungsvolumens ein Angebot auch für ausländische Unternehmen interessant machen. So ist bei diesem Auftrag auch das Angebot von GEC-Alsthom in die engere Wahl gekommen. Der Deutschen Bahn AG ist es bei dieser Auschreibung zudem gelungen, voneinander unabhängige Angebote von AEG, ABB und Siemens zu erhalten, [...] ([53]). Zwar hat die Deutsche Bahn AG die Auftragsvergabe im Ergebnis dann auf diese drei Unternehmen aufgeteilt, wobei jeweils ein Unternehmen einen E-Lokomotiventyp herstellt. Sie hat dabei aber nach eigenen Angaben durch diese Aufteilung keine Nachteile hinnehmen müssen. Angesichts der fehlenden Kooperationen auf dem Markt für E-Lokomotiven in der Vergangenheit kann daher in Verbindung mit den dafür gegebenen strukturellen Gründen, insbesondere der Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG und dem aufkommenden Außenwettbewerb insbesondere durch GEC-Alsthom, nicht davon ausgegangen werden,

([53]) Vertraulich.

daß ohne den Zusammenschluß in Zukunft wesentlicher Wettbewerb zwischen AEG, ABB und Siemens fehlen würde.

(118) Aber auch nach dem Zusammenschluß kann nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit festgestellt werden, daß zwischen ABB/AEG und Siemens in Zukunft wesentlicher Wettbewerb fehlen würde. Zwar verändert sich die Marktstruktur, da der Deutschen Bahn AG in Zukunft zunächst nur noch zwei in Deutschland ansässige „full line"-Anbieter gegenüberstehen werden. Es kann jedoch angesichts der geschilderten grundsätzlichen Marktstruktur nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit angenommen werden, daß mit dieser Verengung der Angebotsstruktur ein Wegfall wesentlichen Wettbewerbs zwischen ABB/AEG und Siemens verbunden ist. Die Deutsche Bahn AG wird nach eigener Einschätzung hinreichende wettbewerbliche Alternativen erhalten. Für diese Annahme spricht zudem, daß GEC-Alsthom über LHB in Zukunft einen eher besseren Marktzugang haben wird. Außerdem handelt es sich bei dem von Bombardier erworbenen deutschen Tochterunternehmen Talbot um ein Unternehmen, das für den Mechanikteil einer E-Lokomotive in Betracht käme. Zwar bedürfte Talbot einer Kooperation mit einem Elektrikanbieter. Angesichts der Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG und der Möglichkeit, bei fehlendem wesentlichen Wettbewerb zwischen ABB/AEG und Siemens zumindest einen Teil des Auftrages an eine immerhin mit deutschen Mechanikunternehmen gebildete Kooperation mit GEC-Alsthom zu erteilen, kann jedenfalls nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit festgestellt werden, daß aus strukturellen Gründen AEG/ABB und Siemens in Zukunft nicht gezwungen wären, dem Druck der Deutschen Bahn AG, die ihrerseits zunehmend unter dem Druck zur Kosteneinsparung steht, folgend zueinander in wesentlichen Wettbewerb zu treten.

b) Regionalverkehrsfahrzeuge

(119) Bei Regionalverkehrsfahrzeugen mit elektrischen Antrieben hat es seit 1992 vier Vergaben im Wettbewerb gegeben, zwei auf den Vergaben beruhende Optionsausübungen und einen ohne Wettbewerb erfolgten Nachbau. Bei den vier Vergaben wurden insgesamt fünf Kooperationen beauftragt, wobei ein Auftrag an Siemens mit MAN (AEG), zwei an LHB und ABB mit unterschiedlicher Hauptauftragnehmerschaft, einer an DWA und AEG und einer an AEG, Siemens und DWA ging. Bei Regionalverkehrsfahrzeugen mit Dieselantrieben sind bei zwei Vergaben einmal AEG allein und einmal Siemens mit MAN als Subunternehmer beauftragt worden. Eine Optionsausübung betraf eine Kooperation von Siemens, LHB und AEG.

(120) Regionalverkehrsfahrzeuge mit elektrischen Antrieben und mit Dieselantrieben werden sowohl von der Deutschen Bahn AG als auch teilweise von regionalen Verkehrsunternehmen nachgefragt. Insofern ist die Nachfragerstruktur mit der des Fernverkehrs nicht vollständig identisch. Eine weitere Bewegung in der Nachfragerstruktur kann durch die Regionalisierung des Personennahverkehrs bewirkt werden. Angesichts der Möglichkeit der Deutschen Bahn AG, eine gewisse Leitfunktion zu übernehmen, kann auch im Bereich des Regionalverkehrs von einer die Angebotsmacht begrenzenden Nachfragemacht ausgegangen werden, die allerdings infolge der Existenz einer Reihe kleinerer Regionalverkehrsunternehmen mit erheblich geringerer Nachfragemacht als die Deutsche Bahn AG nicht als so erheblich wie im Fernverkehr angesehen werden kann.

(121) Angesichts der Bedeutung der elektrischen und elektronischen Bauteile sind die Wirkungen der Nachfragemacht aber nur dann geeignet, Außenwettbewerb innerhalb des für die Fusionskontrolle relevanten Zeitraums herzustellen oder zu erhalten, wenn nicht nur für die Mechanikbauteile hinreichende Angebotsalternativen bestehen. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß die Zusammenarbeit der Parteien mit Siemens bisher auf den Regionalverkehrsmärkten nicht so stark ausgeprägt war. Diese vergleichsweise geringere Bedeutung von Kooperationen in der Vergangenheit relativiert bestehende Indizien für das zukünftige Fehlen von Binnenwettbewerb.

(122) Angesichts der bisherigen Tätigkeit auf diesen Märkten in Kooperationen mit ABB ist für die künftige Marktstärke von LHB entscheidend, in welchem Maße es LHB gelingen wird, auch mit ihrer Muttergesellschaft GEC-Alsthom in Deutschland erfolgreich anbieten zu können. Dabei ist zu berücksichtigen, daß LHB ein insbesondere in seiner Heimatregion sehr starkes Unternehmen ist. Aufgrund dieser Verankerung kann nicht davon ausgegangen werden, daß LHB auf den Regionalverkehrsmärkten zukünftig ohne Bedeutung sein wird. Derzeit beträgt nach den Angaben der Parteien der Marktanteil von LHB auf dem Markt für Regionalverkehrszüge mit elektrischen Antrieben etwa 14 % ([54]) und auf dem Markt für Regionalverkehrsfahrzeuge mit Dieselantrieben etwa 19 % ([55]). Vor allem hat nach dem Vortrag der Parteien DWA durch die Zusammenarbeit mit AEG bei einem Auftrag für die Deutsche Bahn AG für S-Bahnen in Berlin das für ein eigenständiges Angebot notwendige Know-how auf diesen Märkten erhalten. Die Kompetenzübertragung muß jedenfalls in Verbindung mit den Bemühungen der

([54]) Siehe Fußnote 3.
([55]) Siehe Fußnote 3.

DWA, eine eigene Elektrikkompetenz zu erhalten, als Umstand angesehen werden, der künftigen, auch von den Parteien und Siemens unabhängigen Wettbewerb möglich erscheinen läßt. Nach den Angaben der Parteien beträgt der Marktanteil der DWA bei Regionalverkehrsfahrzeugen mit elektrischen Antrieben derzeit etwa 17 % ([56]) und bei Regionalverkehrsfahrzeugen mit Dieselantrieben etwa 9 % ([57]).

(123) Angesichts dieser wettbewerblichen Ansätze im Außenverhältnis eines Duopols kann in Verbindung mit der Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG und den übrigen Ansätzen zu wettbewerblichem Verhalten aufgrund struktureller Überlegungen nicht festgestellt werden, daß das Zusammenschlußvorhaben zum Entstehen eines marktbeherrschenden Duopols führen würde.

2. Nahverkehrsfahrzeuge

(124) Das Zusammenschlußvorhaben führt auf den Produktmärkten für Straßenbahnen (einschließlich Stadtbahnen und E-Teil von Trolleybussen) und U-Bahn-Fahrzeugen zum Entstehen eines marktbeherrschenden Duopols bestehend aus den Parteien und Siemens. Im Rahmen der bei der Fusionskontrolle vorzunehmenden Prognose ist davon auszugehen, daß ohne den Zusammenschluß in Zukunft wesentlicher Binnenwettbewerb zwischen Daimler-Benz, ABB und Siemens bestehen würde. Diese Annahme beruht neben den geschilderten grundsätzlichen Erwägungen auf dem entstehenden Wettbewerbsdruck anderer Anbieter wie beispielsweise Bombardier, der geeignet ist, ein nichtwettbewerbliches Parallelverhalten zu verhindern. Abgesehen von dem dann geringeren Konzentrationsgrad auf dem Markt kann ohne den Zusammenschluß insbesondere nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit angenommen werden, daß für Unternehmen wie Bombardier der Marktzugang infolge des Fehlens eines Kooperationspartners verschlossen wäre. Dies zeigen die bestehenden Kooperationen zwischen Bombardier und der Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe. Nach einem Zusammenschluß kann diese Prognose für die beiden Produktmärkte innerhalb des relevanten Zeitraums nicht mehr angestellt werden.

(125) Auf den Märkten für Nahverkehrsschienenfahrzeuge gibt es ein Geflecht an Kooperationen in unterschiedlicher Form. Entsprechend der zunehmenden Beauftragung eines Hauptauftragnehmers wird oftmals in der Form der Subauftragnehmerschaft zusammengearbeitet. Bei den 18 Auftragsvergaben, die der Kommission im Rahmen ihrer Ermittlungen von kommunalen Verkehrsgesellschaften auf dem Markt für Straßenbahnen mitgeteilt worden sind, gingen

— jeweils nur ein Auftrag allein an Siemens und Daimler-Benz,

— in zwei Fällen arbeiteten Siemens und AEG unmittelbar zusammen,

— in zwei Fällen Siemens und die Daimler-Benz/AEG-Tochter Kiepe,

— in einem Fall Siemens, AEG und ABB,

— in einem Fall Siemens, AEG und MAN,

— in drei Fällen Siemens und ABB,

— in vier Fällen Siemens, ABB und DWA.

Bei den sechs Auftragsvergaben, die der Kommission bisher von den vier deutschen Nachfragern auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge mitgeteilt worden sind, arbeiteten ABB, AEG und Siemens in drei Fällen zusammen.

(126) Im Gegensatz zu den anderen Schienenfahrzeugmärkten bestehen hier hinreichende Indizien für das Fehlen eines strukturell abgesicherten wesentlichen Wettbewerbs zwischen den Parteien und Siemens jedenfalls nach einem Zusammenschluß. Hierfür sprechen insbesondere die erhebliche Zusammenarbeit der Parteien und Siemens in der Vergangenheit, die auf diesen Märkten auch angesichts des Vortrages der Parteien nicht nachvollziehbare Notwendigkeit einer Zusammenarbeit der „full line"-Anbieter AEG, ABB und Siemens und die gegenüber der Deutschen Bahn AG erheblich geringere Nachfragemacht der Nahverkehrsunternehmen. Diese Einschätzung gilt jedenfalls solange, als ein nichtwettbewerbliches Parallelverhalten nicht durch wettbewerbliche Impulse anderer Anbieter strukturell verhindert wird. Diese Impulse müssen im Hinblick auf die Stärke der strukturellen Indizien gegen wesentlichen Binnenwettbewerb höher als auf den anderen Schienenfahrzeugmärkten sein. Hinzu kommt, daß angesichts der größeren Zahl der Auftragsvergaben im Nahverkehrsbereich der Zwang der Anbieter zur Konkurrenz um jede einzelne Vergabe deutlich geringer als auf den Märkten ist, auf denen die Deutsche Bahn AG als einziger Nachfrager in der Lage ist, deutlich höhere Auftragsvolumina anzubieten, als sie bisher in der Regel im Nahverkehrsbereich ausgeschrieben wurden.

(127) Somit kommt es entscheidend darauf an, in welchem Ausmaß andere Anbieter zukünftig zu erfolgreichen Angeboten in der Lage sind.

(128) Für die Bewertung der Wichtigkeit der örtlichen Nähe eines Anbieters für die Vergabe eines Auftrages dürfte der Mechanikteil eines Fahrzeuges zwar von besonderer Bedeutung sein, weil die Mechanikarbeiten im Verhältnis zu den Elektrikarbeiten relativ arbeitsintensiv sind, obwohl der größere Teil der Wertschöpfung derzeit bereits auf den elektrischen Teil eines Schienenfahrzeuges entfällt. Sofern

([56]) Siehe Fußnote 3.
([57]) Siehe Fußnote 3.

solche Erwägungen bei der Vergabe der Aufträge für ein Schienenfahrzeug eine Rolle spielen können, sind sie aber grundsätzlich für alle Teile des Auftrages relevant.

(129) Vor allem spielt gerade im Schienennahverkehr die örtliche Nähe der Anbieter eine auch wirtschaftlich bedeutsame Rolle. Derzeit werden Wartung, Reparatur und die notwendigen Ersatzteile eines Schienenfahrzeugs zunehmend nicht mehr von der Nahverkehrsgesellschaft selbst vorgehalten, sondern die Tendenz geht zu einer Verringerung der Lager und der externen Vergabe von größeren Aufträgen für Wartung und Reparatur. Je näher gelegen eine Betriebsstätte des als Partner für diese Zwecke in Betracht kommenden Lieferanten des Schienenfahrzeugs zu dem jeweiligen Nachfrager gelegen ist, desto besser können die Bedürfnisse des Nachfragers in diesem Bereich befriedigt werden. Angesichts der besonderen Wichtigkeit möglichst weitgehender Einsatzbereitschaft der Schienenfahrzeuge haben inländische Wettbewerber auch bessere Chancen beim Angebot eines Schienenfahrzeugs. Dieser Umstand wirkt sich als ein weiteres Hindernis für die bisher nicht auf dem deutschen Markt aufgetretenen und nicht mit eigenen Produktionsstätten ausgestatteten ausländischen Unternehmen aus. Signifikant für die Bedeutung inländischer Betriebsstätten ist auch, daß Unternehmen wie GEC-Alsthom und Bombardier es offenbar für wichtig halten, deutsche Betriebsstätten zu erwerben, um am deutschen Marktgeschehen teilzunehmen.

(130) Zudem sind die Nachfrager vor allem an dem Erwerb eines möglichst störungsfrei funktionierenden Schienenfahrzeugs interessiert. Angesichts der stark nationalen Nachfrage ist es vorteilhaft, über ein auf dem deutschen Markt bereits eingeführtes Referenzprodukt zu verfügen. Sogar Bombardier als bisher einziges ausländisches Unternehmen, das Hauptauftragnehmer für ein Schienenfahrzeug in Deutschland geworden ist, fehlt derzeit noch ein eingeführtes Referenzprodukt auf dem deutschen Markt, weil dieses erst noch fertiggestellt werden und sich im Betrieb bewähren muß. Da sich der wichtige Wettbewerbsparameter der Zuverlässigkeit erst nach einer gewissen Zeit beurteilen läßt, sind die Wirkungen der Auftragsvergabe an Bombardier auf dem deutschen Markt derzeit noch nicht vollständig einzuschätzen. Insbesondere der mögliche Wegfall des derzeitigen Kooperationspartners von Bombardier, Kiepe, dürfte die marktöffnenden Wirkungen der Auftragsvergaben in Köln und Saarbrücken wieder beseitigen. Da Kiepe Teil des geplanten Gemeinschaftsunternehmens ist, sind die Parteien in der Lage, über den Marktzutritt und Markterfolg eines Wettbewerbers mitzuentscheiden. Die hieraus entstehende Marktmacht ist geeignet, wesentlichen Wettbewerb zu verhindern.

(131) Entsprechende Beherrschungstendenzen der Duopolisten sind nach einem Zusammenschluß auch wesentlich wahrscheinlicher als zuvor. Allein durch die Verengung zum Duopol werden die strukturellen Gefahren für eine gemeinsame Blockierungsstrategie der Duopolisten erhöht. Zudem entsteht mit dem Gemeinschaftsunternehmen neben Siemens ein zweites Unternehmen ganz ähnlicher Struktur, das aus unternehmenspolitischen Gründen zunächst versuchen wird, Aufträge möglichst allein und nicht in einer Kooperation mit einem Mechanikanbieter zu erhalten. Da aufgrund der Elektrikkompetenz der Duopolisten eine solche Blockierungsstrategie auf dem deutschen Markt nach einem Zusammenschluß auch erfolgversprechend scheint, kann wesentlicher Außenwettbewerb durch das Unternehmen Bombardier nach einem Zusammenschluß nicht mehr prognostiziert werden. Das gleiche gilt für die beiden deutschen Unternehmen DWA und die GEC-Alsthom-Tochter LHB. Der Marktanteil beider Unternehmen ist auf den Märkten für Nahverkehrsfahrzeuge derzeit auch geringer als der auf den Märkten für Regionalverkehrsfahrzeuge. Die DWA erreicht nach den Angaben der Parteien derzeit bei Straßenbahnen einen Marktanteil von etwa 3 % ([58]) und bei U-Bahn-Fahrzeugen von etwa 5 % ([59]). Die Marktanteile von LHB betragen auf dem Markt für Straßenbahnen derzeit etwa 8 % ([60]) und auf dem für U-Bahn-Fahrzeuge etwa 11 % ([61]). Auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge ist die Situation insofern positiver als auf dem Markt für Straßenbahnen zu beurteilen, als die neue Muttergesellschaft von LHB, GEC-Alsthom, der größte U-Bahn-Fahrzeug-Hersteller Europas ist. Ein Erhöhung der Marktstärke von LHB durch diesen Erwerb liegt nahe.

(132) Diese Umstände haben in Deutschland bisher nicht nur dazu geführt, daß in der Vergangenheit mit den genannten Ausnahmen keine Aufträge an ausländische Unternehmen vergeben worden sind. Darüber hinaus fehlt es bisher bereits an einer maßgeblichen Angebotstätigkeit im Ausland ansässiger Unternehmen in Deutschland. Ob dies auf eine von vornherein fehlende Konkurrenzfähigkeit dieser Unternehmen auf den deutschen Märkten zurückzuführen ist oder auch auf eine Entmutigung wegen fehlender Aufträge, läßt sich mit abschließender Sicherheit nicht beurteilen. Fest steht aber, daß bisher durch andere Unternehmen als Bombardier, jeweils in einer Kooperation mit Kiepe, auf dem deutschen Markt für Straßenbahnen bisher kein von den Parteien und Siemens unabhängiger wesentlicher Wettbewerbsdruck ausgeübt werden konnte.

(133) GEC-Alsthom wird von einigen Nachfragern allerdings als potentiellen Anbieter betrachtet. Ange-

([58]) Siehe Fußnote 3.
([59]) Siehe Fußnote 3.
([60]) Siehe Fußnote 3.
([61]) Siehe Fußnote 3.

sichts der fehlenden wettbewerblichen Erfolge und der vergleichsweise geringen Angebotstätigkeit ist diese Einschätzung aber nur sehr bedingt geeignet, aus potentiellem Wettbewerb folgenden Wettbewerbsdruck auf die Parteien und Siemens zu begründen. Eine gewisse Aussicht auf künftige Markterfolge ergibt sich aus dem nunmehrigen Erwerb von LHB. Es kann nicht ausgeschlossen werden, daß mittelfristig Kunden des in seiner Region starken Unternehmens LHB auch Angebote von LHB mit GEC-Alsthom als Elektrikpartner annehmen werden. Dies ist allerdings kurzfristig weniger wahrscheinlich. Auch das niederländische Unternehmen Holec ist bisher nicht auf diesen Märkten tätig geworden. Fiat hat zwar bereits in drei Fällen in Deutschland angeboten. Da diese Angebote [...] ([62]), läßt sich auch hieraus kein wesentlicher Wettbewerb ableiten.

(134) Bei der Würdigung der Möglichkeit strukturellen Außenwettbewerbs muß schließlich berücksichtigt werden, daß die Parteien und Siemens aufgrund ihrer wettbewerblichen Stärke auch im EWR auf den Produktmärkten nur durch strukturell hinreichend gesicherten Außenwettbewerb angreifbar sind. Basierend auf den Angaben der Parteien beträgt der gemeinsame Anteil der Parteien und Siemens im EWR auf dem Markt für Straßenbahnen jeweils etwa 39 % ([63]), während GEC-Alsthom auch EWR-weit nur etwa 11 % ([64]) Anteil erreicht. Auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge ereichen die Parteien allerings nur etwa 25 % ([65]) Anteil und Siemens etwa 12 % ([66]) Anteil, während hier GEC-Alsthom etwa 45 % ([67]) erreicht. Die deutlich geringere Stärke der Parteien bei U-Bahn-Fahrzeugen gegenüber GEC-Alsthom im EWR dürfte auch darauf zurückzuführen sein, daß es in Deutschland derzeit nur 4 Nahverkehrsunternehmen gibt, die U-Bahn-Fahrzeuge einsetzen und seit 1992 nur Berlin in größerem Umfang nachgefragt hat. Diese Marktanteile lassen allerdings die Annahme zu, daß es GEC-Alsthom mit LHB auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge leichter als auf dem Markt für Straßenbahnen fallen könnte, von den Parteien und Siemens unabhängige erfolgreiche Angebote abzugeben.

(135) Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die Unternehmen, die außer den Zusammenschlußbeteiligten und Siemens bisher in Deutschland auf den Märkten für Straßenbahnen und U-Bahn-Fahrzeuge beauftragt worden sind, reine Mechanikanbieter sind, die, um auf den Märkten für Schienenfahrzeuge des Nahverkehrs anbieten zu können, eine Zusammenarbeit mit einem Elektrikanbieter eingehen müssen. Die bisherigen Marktergebnisse lassen dabei nicht den Schluß zu, daß es derzeit für diese Unternehmen eine realistische Alternative zu einer Zusammenarbeit mit den Parteien oder Siemens gäbe. Die Nachfragemacht ist begrenzt. Sie ist auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge allerdings höher anzusetzen. Deshalb sind auf diesem Markt im Ergebnis weniger wettbewerbliche Alternativen erforderlich, um die Angebotsmacht der Parteien und Siemens hinreichend zu begrenzen. Die Marktmacht der Duopolisten läßt derzeit auf beiden Märkten keinen wesentlichen Wettbewerb im Außenverhältnis des Duopols erwarten. Es ist auch nicht zu erwarten, daß die nach einem Zusammenschluß verbleibende Intensität restlichen Außenwettbewerbs die aufgrund der grundsätzlichen strukturellen Umstände wie der Heterogenität der Produkte und der Forschungs- und Entwicklungsintensität bestehenden Bruchstellen innerhalb des Duopols dahin gehend verstärkt, daß wettbewerbliches Parallelverhalten der Parteien und Siemens nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist.

3. Bahnfahrleitungen und Bahnstromversorgung

(136) Hinsichtlich der Kooperationen ist die Situation auf den Märkten für Bahnfahrleitungen und Bahnstromversorgung insofern anders, als keine nennenswerte Zusammenarbeit der Anbieter feststellbar ist. So sind der Kommission für diese beiden Produktmärkte von kommunalen Nachfragern bisher insgesamt 19 Auftragsvergaben mitgeteilt worden. Lediglich bei zwei Projekten haben Siemens und ABB sowie Siemens, ABB und AEG zusammengearbeitet. Bei vier weiteren Projekten sind die Aufträge an eine Vielzahl von Anbietern verteilt worden. Auch bei Aufträgen der Deutschen Bahn AG sind der Kommission bisher keine nennenswerten Kooperationen bekannt geworden. Insbesondere im Hinblick auf den Fahrleitungsbau für den Hochgeschwindigkeitszug ICE gibt es allerdings ein gemeinsames Lizenzabkommen der Deutschen Bahn AG, der Parteien und Siemens. Dieses Lizenzabkommen ist das Ergebnis gemeinsamer Forschung und Entwicklung. Die abschottende Wirkung des Zusammenschlusses ist nach den Erkenntnissen der Kommission auf diesen beiden Märkten insofern geringer, als Kooperationen hier in nicht so erheblicher Weise erforderlich sind, um überhaupt das Produkt anbieten zu können. Nach den Ermittlungen der Kommission hat es in den letzten Jahren auf diesen Märkten auch kaum Kooperationen gegeben. Sie erlangen aber insofern erhebliche Bedeutung, als die Wettbewerber der Parteien und Siemens aufgrund deutlich kleinerer verfügbarer Produktionskapazitäten in wesentlich geringerem Maße in der Lage sein werden, ohne eine Kooperation mit einem größeren Anbieter auch bei größeren Vergaben anzubieten. Insofern ergibt sich aus der Verringerung der Zahl der

([62]) Vertraulich.
([63]) Siehe Fußnote 3.
([64]) Siehe Fußnote 3.
([65]) Siehe Fußnote 3.
([66]) Siehe Fußnote 3.
([67]) Siehe Fußnote 3.

möglichen Kooperationspartner von drei auf zwei eine Verschärfung der Situation der kleineren Anbieter.

(137) Angesichts der auf beiden Märkten wirkenden Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG bei größeren Aufträgen, den fehlenden Kooperationen zwischen den Parteien in der Vergangenheit und dem aufkommenden Wettbewerb auch ausländischer Anbieter, den die Deutsche Bahn AG selbst bereits für hinreichend hält, um eine wettbewerbliche Kontrolle auszuüben, kann auf beiden Produktmärkten insoweit weder vor noch nach einem Zusammenschluß nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit prognostiziert werden, daß die Parteien und Siemens zueinander nicht in wesentlichem Wettbewerb stehen werden. Soweit die Nahverkehrsunternehmen auf diesen Märkten Aufträge vergeben, handelt es sich um kleinere Volumina, die auch von kleineren Anbietern hinreichend bedient werden können. Dies haben die Ermittlungen der Kommission bestätigt. So sind in der Vergangenheit eine Vielzahl kleinerer Auftragsvergaben in Einzellosen an mehrere teilweise örtliche Anbieter vergeben worden, die offenbar nicht bundesweit tätig sind.

5. *Zusammenfassung*

(138) Durch den beabsichtigten Zusammenschluß würden marktbeherrschende Stellungen eines Duopols bestehend aus den Parteien und Siemens auf den deutschen Märkten für Straßenbahnen (einschließlich Stadtbahn und E-Teil von Trolleybussen) und U-Bahn-Fahrzeugen entstehen, durch die wesentlicher Wettbewerb in einem wesentlichen Teil der Gemeinschaft erheblich behindert würde. Auf den anderen vom Zusammenschluß betroffenen Märkten würden keine marktbeherrschenden Stellungen entstehen oder verstärkt.

D. ZUSAGEN DER PARTEIEN

1. *Abgegebene Zusagen*

(139) Die Parteien haben zur Abwendung einer Untersagung gegenüber der Kommission die folgende Zusage abgegeben:

1. „Die Parteien verpflichten sich, dafür Sorge zu tragen, daß sämtliche Geschäftsanteile der Kiepe Elektrik GmbH, Düsseldorf („Kiepe"), bis spätestens [...] ([68]) an Erwerber verkauft werden, die weder mit ABB noch mit Daimler-Benz oder ihren Konzernunternehmen durch eine mindestens [...] ([69]) Beteiligung verbunden sind. Die Verkaufsbemühungen werden unverzüglich eingeleitet. Ein Verkauf an die Siemens AG oder ein mit ihr verbundenes Unternehmen ist ausgeschlossen. Das Recht der Parteien, die Geschäftsanteile von Kiepe zunächst in das Gemeinschaftsunternehmen einzubringen, bleibt unberührt.

2. Die Parteien verpflichten sich, dafür Sorge zu tragen, daß Kiepe bis zum Verkauf nach den Grundsätzen weitergeführt wird, die seit dem Erwerb von Kiepe durch die AEG Aktiengesellschaft angewendet worden sind. Diese Grundsätze enthalten insbesondere, daß Kiepe Unternehmen der Bahntechnik, die weder mit ABB noch mit Daimler-Benz verbunden sind, uneingeschränkt als Kooperationspartner und/oder Zulieferer von Komponenten zur Verfügung steht. Die Parteien werden der Geschäftsführung von Kiepe keine Weisungen hinsichtlich der Auswahl solcher Vertragspartner erteilen und keinen Einfluß auf die Geschäftsführung im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs nehmen, soweit dies nicht zur Erhaltung der unternehmerischen Substanz oder der Ertragsfähigkeit von Kiepe erforderlich ist. Im übrigen verpflichten sich die Parteien, dafür Sorge zu tragen, daß das Geschäftsvermögen von Kiepe außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs bis zum Verkauf nicht vermindert wird. Dies bezieht sich insbesondere auch auf die Erhaltung des Anlagevermögens, des Know-how und der technischen und kaufmännischen Kompetenz der Belegschaft.

3. Gegenstand der Veräußerungsverpflichtung nach Ziffer 1 sind die Geschäftsanteile von Kiepe ohne ihre Tochtergesellschaft in Österreich, es sei denn, der Verkauf wäre anders nicht möglich.

4. Für den Fall, daß ein Verkauf bis zum [...] ([70]) nicht erfolgt ist, werden die Parteien auf Verlangen der Kommission die Geschäftsanteile unwiderruflich auf einen im Benehmen mit der Kommission zu bestellenden Treuhänder übertragen, der binnen [...] ([71]) ab Übertragung den Verkauf auf Rechnung des Inhabers der Geschäftsanteile nach ordnungsgemäßen kaufmännischen Grundsätzen weisungsungebunden durchführen wird. Die Kommission wird von diesem Recht bis zum [...] ([72]) keinen Gebrauch machen, wenn die Parteien bis zum [...] ([73]) mit einem Erwerber einen verbindlichen letter of intent vereinbart haben, der einen Verkauf bis spätestens zum [...] ([74]) vorsieht."

2. *Beurteilung der Zusagen*

(140) Die von den Parteien abgegebenen Zusagen sind geeignet, die Entstehung eines marktbeherrschenden Duopols auf den Märkten für Straßenbahnen und U-Bahn-Fahrzeuge in Deutschland innerhalb des für die Beurteilung des Zusammenschlusses relevanten Prognosezeitraums entfallen zu lassen.

([68]) Als Geschäftsgeheimnis entfernt.
([69]) Als Geschäftsgeheimnis entfernt.
([70]) Als Geschäftsgeheimnis entfernt.
([71]) Als Geschäftsgeheimnis entfernt.
([72]) Als Geschäftsgeheimnis entfernt.
([73]) Als Geschäftsgeheimnis entfernt.
([74]) Als Geschäftsgeheimnis entfernt.

a) **Auswirkungen auf den Außenwettbewerb**

(141) Durch die Veräußerung wird Kiepe als von den Parteien und Siemens selbständiger Elektrikanbieter im Bereich der Schienenfahrzeuge für den Nahverkehr erhalten bleiben. Kiepe Deutschland hat einen Jahresumsatz von etwa [...] ([75]) Mio. DM erzielt und ist zuletzt in erheblichem Maße an den Elektrikumsätzen bei Nahverkehrsschienenfahrzeugen beteiligt gewesen. Das Betriebsergebnis von Kiepe ist positiv. Kiepe ist 1992 von Daimler-Benz/AEG erworben worden. Es hat bisher als selbständiges Unternehmen operiert und ist am Markt eingeführt.

(142) Im Rahmen der von der Kommission festgestellten 18 Auftragsvergaben größerer deutscher Nahverkehrsunternehmen für Straßenbahnen ist Kiepe bei vier Auftragsvergaben der Elektrikpartner eines Mechanikanbieters gewesen. Darüber hinaus ist Kiepe bei einer weiteren Auftragsvergabe an dem Elektrikteil beteiligt. Die von der Kommission in den Jahren 1992 bis 1994 festgestellten Auftragsvergaben, an denen Kiepe für den Elektrikteil der Schienenfahrzeuge beteiligt ist, machen von ihren Gesamtvolumina etwa 30 % der insgesamt in diesem Zeitraum auf dem Markt für Straßenbahnen vergebenen Auftragsvolumina aus. Hinzu kommt die der Kommission bekannte Auftragsvergabe für Saarbrücken in einer Kooperation mit Bombardier. Damit dürfte Kiepe in diesem Zeitraum nach Siemens der zweiterfolgreichste Elektrikanbieter auf diesem Markt gewesen sein. Kiepe war deutlich erfolgreicher als ABB und der übrige Bereich der AEG. Insgesamt war der addierte Elektrikanteil des verbleibenden Teils der AEG und von ABB auf diesem Markt nicht wesentlich höher als der von Kiepe. Auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge war Kiepe mit einem Teilauftrag an dem Bau von U-Bahn-Fahrzeugen für München tätig. Kiepe hat somit als Elektrikpartner insbesondere für Mechanikanbieter bei Schienenfahrzeugen des Nahverkehrs eine erhebliche Marktbedeutung.

(143) Auf dem Markt für Straßenbahnen wird durch die Veräußerung von Kiepe ein potentieller Partner für die auf diesem Markt tätigen Mechanikanbieter erhalten, der angesichts seiner bisherigen Markterfolge in der Lage ist, Nachfragern eine am Markt eingeführte Lösung für den Elektrikteil anzubieten. Auf dem Markt für U-Bahn-Fahrzeuge ist die derzeitige Bedeutung Kiepes weniger groß. Dennoch ist die Zusage auch auf diesem Markt geeignet, die bestehenden Bedenken zu beseitigen. Für die bisherigen Eigentümer von Kiepe bestand bisher kein Anlaß, Kiepe verstärkt auch auf diesem Markt auftreten zu lassen. Im Falle eines entsprechenden Marktbedarfs scheint Kiepe aber geeignet, mittelfristig auch hier als Kooperationspartner aufzutreten. Notwendige Investitionen erscheinen angesichts des positiven Betriebsergebnisses Kiepes jedenfalls finanzierbar. Insofern entsteht durch die Veräußerung von Kiepe ein von den Parteien und Siemens unabhängiges Unternehmen, mit dem Mechanikanbieter für U-Bahn-Fahrzeuge bei Bedarf kooperieren könnten. In Verbindung mit der größeren Nachfragemacht und der günstigeren Prognose für den zukünftigen Markterfolg von LHB durch die Beteiligung von GEC-Alsthom läßt sich nach der Zusage auch auf diesem Markt das Fehlen wesentlichen Wettbewerbs nicht mehr mit hinreichender Wahrscheinlichkeit prognostizieren.

(144) Der Erhalt von Kiepe als von den Parteien und Siemens unabhängiger Elektrikanbieter ist somit geeignet, auch in Zukunft wettbewerblich erfolgreiche Angebote bei Schienenfahrzeugen des Nahverkehrs gegen die Parteien und Siemens zu ermöglichen. Dabei mögen angesichts der nicht unbegrenzten Produktionskapazität von Kiepe dem Vergabevolumen Grenzen gesetzt sein. Kiepe als von den Parteien und Siemens unabhängiger Anbieter wird jedoch in Verbindung mit gewissen Chancen, ggf. auch über Kiepe vorhandene ausländische Produktionskapazitäten für den Elektrikteil zu nutzen, anderen, insbesondere auch ausländischen Anbietern den Marktzugang ermöglichen. Bombardier, LHB und DWA könnten die Ressourcen von Kiepe unabhängig von den Parteien und Siemens nutzen und ihre Marktposition so festigen und zukünftig ausbauen. Durch die Veräußerung von Kiepe wird somit dafür Sorge getragen, daß sich die sich abzeichnende Marktöffnung im Bereich des Nahverkehrs, wie insbesondere das Beispiel der Auftragsvergaben an Bombardier gerade in einer Kooperation mit Kiepe zeigt, fortsetzen kann.

b) **Auswirkungen auf den Wettbewerb zwischen den Parteien und Siemens**

(145) Ferner reichen diese wettbewerblichen Impulse nach den Feststellungen der Kommission aus, um auch zukünftig wesentlichen Binnenwettbewerb zwischen den Parteien und Siemens strukturell in einer Weise zu fördern, daß nicht mehr von fehlendem Binnenwettbewerb ausgegangen werden kann. Vielmehr bleiben die durch die Marktstruktur ermöglichten wettbewerblichen Impulse stark genug, um nichtwettbewerbliches Parallelverhalten der Parteien und Siemens auf diesen Märkten zu verhindern. Sollten die Parteien und Siemens ihrerseits zukünftig auf wettbewerbliche Vorstöße verzichten, so müßten sie mit einer verstärkten Auftragsvergabe z. B. an eine Kooperation Bombardier/Kiepe oder auch an andere mögliche Kooperationen mit Kiepe rechnen. In Verbindung mit den ansonsten vorhandenen Potentialen würden die wettbewerblichen Verluste der Parteien und Siemens bei einem nichtwettbewerblichen Parallelverhalten infolge dieses Außenwettbewerbes so hoch

([75]) Vertraulich.

sein, daß die anzunehmenden Verluste durch die Vergaben an andere Wettbewerber etwaige Vorteile eines nichtwettbewerblichen Parallelverhaltens übersteigen würden. Schließlich wären im Hinblick auf diese dann vorhandenen wettbewerblichen Angebote die Nachfrager auch bei anderen Vergaben, die möglicherweise aus Kapazitätsgründen im Ergebnis an die Parteien und Siemens gehen würden, kaum bereit, etwaige weniger wettbewerbliche Angebote der Parteien und Siemens zu akzeptieren. Zwar müßten die Nachfrager im Hinblick auf die gegenwärtige Marktstruktur dies dann möglicherweise vorübergehend hinnehmen. Die daraus resultierende Unzufriedenheit würde die Öffnung der deutschen Märkte für andere Anbieter aber nur zusätzlich fördern. An dieser Wirkung könnten wiederum die Parteien und Siemens nur geringes Interesse haben. Damit wird durch die Veräußerung von Kiepe Außenwettbewerb zu den Parteien und Siemens in einem hinreichenden Umfang bewahrt, der angesichts seiner Bedeutung auch für das Wettbewerbsverhalten der Parteien und Siemens untereinander relevant ist.

c) **Berichtspflichten**

(146) Die Erfahrungen der Kommission haben gezeigt, daß es zur Überprüfung der Einhaltung der von den Parteien abgegebenen Zusagen erforderlich ist, daß die Parteien die Kommission in dreimonatigen Abständen über die Fortschritte bei den Veräußerungsbemühungen sowie die Einhaltung der Zusagen im übrigen unterrichten. Der erste Bericht soll drei Monate nach Erlaß dieser Entscheidung erstattet werden.

Die Berichte sollen eine detaillierte Schilderung der bisherigen Verkaufsbemühungen unter Nennung der Interessenten enthalten. Die Darstellungen müssen so gehalten sein, daß sie der Kommission eine Überprüfung der Angaben ermöglichen.

Im Hinblick auf die Einhaltung der Zusage zu Ziffer 2 über die Erhaltung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit Kiepes bis zur Veräußerung ist es erforderlich, daß die Berichte daneben folgende Angaben enthalten:

— grundsätzliche Bestätigung, daß die Parteien sich der Zusage gemäß verhalten,

— gegebenenfalls Maßnahmen der Parteien in bezug auf Kiepe,

— Entwicklung des Personalbestandes von Kiepe, insbesondere folgende Veränderungen: Personalbestand am Anfang und am Ende der Dreimonatsperiode, Anzahl der ausgeschiedenen und der neueingestellten Mitarbeiter, Benennung der von Kiepe zu ABB oder Daimler-Benz bzw. einem derer Konzernunternehmen gewechselten Mitarbeiter,

— im Berichtszeitraum für die interne Geschäftsführung erstellte Bilanzen, Jahresabschlüsse und Quartalsabschlüsse,

— allgemeiner Bericht über die wirtschaftliche Tätigkeit von Kiepe im Berichtszeitraum.

(147) Die Kommission behält sich das Recht vor, weitere Angaben von den Parteien zu verlangen, soweit es zur Überprüfung der Einhaltung der von den Parteien abgegebenen Zusagen erforderlich ist.

E. ANHÖRUNG VON BETRIEBSRÄTEN

(148) Die Betriebsräte der AEG Austria und der Kiepe Electric Wien haben insbesondere geltend gemacht, daß sie im Falle einer Veräußerung Kiepes infolge einer Zusage der Parteien eine gemeinsame Veräußerung des deutschen Unternehmens Kiepe in Düsseldorf mit seiner Tochtergesellschaft Kiepe in Wien wünschen. Da sich die festgestellten Wettbewerbsprobleme allein auf den deutschen Markt beziehen, ist eine Veräußerung von Kiepe Wien, das zwar einige Komponenten auf vertraglicher Basis an Kiepe Düsseldorf liefert, ansonsten aber überwiegend verlängerte Werkbank von Kiepe Düsseldorf ist, nicht geboten. Etwas anderes gilt für den Fall, daß sich eine getrennte Veräußerung von Kiepe Düsseldorf und Kiepe Wien als nicht möglich erweisen sollte.

(149) Der Betriebsrat der AEG Schienenfahrzeuge GmbH, Henningsdorf, hat in einer Stellungnahme vom 29. September 1995 darum gebeten, die Notwendigkeit einer hinreichenden Information der Belegschaft über geplante Umstrukturierungen durch die Unternehmen und die Frage der Einsetzung eines europäischen Betriebsrates bei der Erteilung von Auflagen gegebenenfalls zu berücksichtigen. Die Information von Betriebsräten und die Einsetzung eines europäischen Betriebsrates, die sich unter Umständen aus anderen Rechtsakten ergeben kann, kann von der Kommission im Rahmen des Fusionskontrollverfahrens mangels Rechtsgrundlage nicht angeordnet werden.

F. GESAMTWÜRDIGUNG

(150) Die Ermittlungen der Kommission auf den betroffenen Produktmärkten der Bahntechnik in Deutschland haben zu dem Ergebnis geführt, daß aufgrund des Zusammenschlusses ABB und Daimler-Benz angesichts der wettbewerblichen Stärke von Siemens allein nicht einen Verhaltensspielraum erlangen werden, der nicht hinreichend wettbewerblich kontrolliert ist. Der Zusammenschluß führt unter der Bedingung, daß die von den Parteien abgegebenen Zusagen erfüllt werden, auch nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer gemeinsamen Marktbeherrschung mit Siemens auf

den betroffenen Bahntechnikmärkten in Deutschland. Auf fünf der betrachteten acht Produktmärkte ist davon auszugehen, daß das Zusammenschlußvorhaben auch ohne die von den Parteien abgegebene Zusage nicht zum Fehlen wesentlichen Binnenwettbewerbs zwischen den Parteien und Siemens führen wird. Auf dem Markt für Komplettzüge für den Fernverkehr wird das Zusammenschlußvorhaben zumindest zu keiner Verstärkung eines etwa bestehenden marktbeherrschenden Duopols führen. Auf den Märkten für Straßenbahnen und U-Bahn-Fahrzeuge wird das Entstehen eines marktbeherrschenden Duopols nach einem Zusammenschluß durch die von den Parteien abgegebene Zusage verhindert, da jedenfalls weiterhin vom Bestehen wesentlichen Wettbewerbs zwischen den Parteien und Siemens auszugehen ist.

(151) Diese Entscheidung ist ohne Präjudiz für die Anwendung der generellen Regeln des EG-Wettbewerbsrechts auf bereits bestehende vertragliche Vereinbarungen zwischen den Parteien des beabsichtigten Zusammenschlusses und Dritten.

V. ERGEBNIS

(152) Aus den vorstehenden Gründen ist unter der Bedingung, daß die von den Parteien abgegebenen Zusagen erfüllt werden, davon auszugehen, daß der beabsichtigte Zusammenschluß nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt, durch die wirksamer Wettbewerb in einem wesentlichen Teil der Gemeinschaft erheblich behindert würde. Der Zusammenschluß ist daher unter dieser Bedingung gemäß Artikel 2 Absatz 2 der Fusionsverordnung und Artikel 57 des EWR-Abkommens für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und mit der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens zu erklären —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der angemeldete Zusammenschluß zwischen ABB und Daimler-Benz AG wird unter der Bedingung, daß die von den Parteien abgegebenen, unter Randnummer 139 dargestellten Zusagen erfüllt werden, für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und mit der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens erklärt.

Artikel 2

Den Parteien wird auferlegt, die Kommission gemäß Randnummer 146 dieser Entscheidung zu unterrichten.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

1. ABB Asea Brown Boveri AG,
   PO Box 8131,
   Affolternstraße 44,
   CH-8050 Zürich;

2. Daimler-Benz AG,
   D-70546 Stuttgart.

Brüssel, den 18. Oktober 1995

Für die Kommission

Karel VAN MIERT

Mitglied der Kommission